IHK Prüfungen Praxis

IHK Einzelhandel Prüfung 2023 Praktisch

Prüfungssimulation IHK-Einzelhandel 2023
Dauer: 180 Minuten | Gesamt: 100 Punkte

Teil A – Kalkulation und Preisbildung (20 Punkte)
A.1 Einkaufspreis-Ermittlung (8 P)
Gegeben: Listen-EK 100,00 €
– 10 % Lieferantenrabatt
– 2 % Skonto bei Zahlung binnen 10 Tagen
– Bezugskosten 5,00 €
Aufgaben:
1. Berechnen Sie den Bar-EK (Rabatt, Skonto, Bezugskosten). (4 P)
2. Ermitteln Sie den Nettoverkaufspreis bei 40 % Bruttogewinnmarge. (4 P)

A.2 Deckungsbeitragsrechnung (6 P)
Ein Einrichtungsgegenstand wird pro Monat 120-mal abgesetzt.
– Verkaufspreis netto 150 €
– variable Kosten pro Stück 90 €
– fixe Kosten gesamt 3 000 €
Aufgaben:
1. Berechnen Sie den Deckungsbeitrag pro Stück und gesamt. (3 P)
2. Ermitteln Sie den Break-even-Point in Stück. (3 P)

A.3 Preiskalkulationsübersicht (6 P)
Erstellen Sie eine Tabelle für drei Warengruppen A, B, C mit:
• Einstandspreis
• gewünschte Gewinnmarge in %
• Verkaufspreis netto
• Skizze eines Säulendiagramms, das Gewinnmargen vergleicht.

Teil B – Warenwirtschaft und Logistik (20 Punkte)
B.1 Bestellpunktverfahren (6 P)
Täglicher Verbrauch: 8 Stück
Lieferzeit: 10 Tage
Sicherheitsbestand: 50 Stück
Aufgabe: Berechnen Sie den Bestellpunkt.

B.2 Lagerkennzahlen (6 P)
Gegeben:
• Jahresumsatz Warenwert 240 000 €
• durchschnittlicher Lagerbestand 60 000 €
Aufgabe:
1. Berechnen Sie den Lagerumschlag.
2. Ermitteln Sie die Durchschnittslagerdauer in Tagen.

B.3 Skonto-Nutzen (8 P)
Ein Kunde bezahlt 20 000 € Rechnung binnen 10 Tagen gegen 2 % Skonto.
Aufgabe:
1. Berechnen Sie den effektiv gewährten Zinssatz p.a. (Formel angeben). (5 P)
2. Erläutern Sie kurz, ob sich Skontonutzung lohnt. (3 P)

Teil C – Kundenberatung und Verkauf (20 Punkte)
C.1 Beratungsgespräch (8 P)
Fall: Kunde sucht Allergiker-Bettwäsche.
Aufgabe:
• Skizzieren Sie die vier Phasen des Verkaufsgesprächs.
• Nennen Sie je Phase je ein konkretes Frage- oder Argumentationsbeispiel.

C.2 Reklamationsmanagement (6 P)
Fall: Kunde reklamiert defekten Mixer.
Aufgabe: Entwerfen Sie eine schriftliche Antwort (E-Mail), in der Sie:
• Empathie zeigen
• Lösung (Reparatur/Ersatz) anbieten
• Fristen nennen

C.3 Kundentypenmodell (6 P)
Aufgabe: Zeichnen Sie ein Diagramm mit fünf Kundentypen nach Merkmalen (Anspruchsdenken vs. Kontaktfreude) und erläutern Sie kurz zwei Typen.

Teil D – Marketing und Sortimentsgestaltung (20 Punkte)
D.1 SWOT-Analyse (6 P)
Erstellen Sie eine SWOT-Matrix für ein neu geplantes Sportfachgeschäft in Ihrer Stadt. (je 1–2 Stichpunkte pro Feld)

D.2 Werbemaßnahmen (8 P)
Aufgabe: Entwickeln Sie
• ein Plakatmotiv für „Eröffnungstag mit 20 % Rabatt“ (Skizze/Anzeigenlayout in Worten)
• eine Social-Media-Aktion (Ziel, Kanal, Ablauf)

D.3 Sortimentsplan Getränkebereich (6 P)
Aufgabe: Legen Sie fest
• Sortimentstiefe: 4 Warengruppen mit Artikelanzahl je Gruppe
• Sortimentsbreite: Kategorisierung nach Zielgruppen (z. B. Bio, Light, Premium)

Teil E – Wirtschafts- und Sozialkunde (20 Punkte)
E.1 Rechtsformen (5 P)
Unterscheiden Sie kurz GmbH und GbR in Haftung und Kapitalaufbringung.

E.2 Sozialversicherungen (5 P)
Nennen und erklären Sie Pflichten von Arbeitnehmern und Arbeitgebern in der Renten- und Krankenversicherung.

E.3 Tarifvertragsrecht (5 P)
Erläutern Sie Funktion und Geltungsbereich eines Tarifvertrags im Einzelhandel.

E.4 Wettbewerbsrecht (5 P)
Erklären Sie, was unter Preisbindung im Buch- und Apothekenhandel verstanden wird und nennen Sie zwei Gründe dafür.

Viel Erfolg!