

IHK Handelsfachwirt Prüfung 2025 Praktisch – Lösungen

Teil A: Unternehmensführung und Unternehmenssteuerung

Aufgabe A1:

a) Kapitalwert berechnen:

Kapitalwert = Summe der Barwerte der Rückflüsse - Anschaffungskosten

Barwert = Rückfluss / (1 + Kalkulationszins)^{Jahr}

Kapitalwert = (40.000 / 1,08¹) + (50.000 / 1,08²) + (60.000 / 1,08³) + (55.000 / 1,08⁴) + (45.000 / 1,08⁵) + (10.000 / 1,08⁵) - 200.000

b) Amortisationsdauer (Payback) ermitteln:

Kumulierte Rückflüsse bis zur Deckung der Anschaffungskosten:

Jahr 1: 40.000

Jahr 2: 90.000

Jahr 3: 150.000

Jahr 4: 205.000

Amortisationsdauer = 3 Jahre + (50.000 / 55.000)

c) Investitionsentscheidung:

Wenn Kapitalwert > 0, Investition ist vorteilhaft. Begründung: Positiver Kapitalwert zeigt, dass die Investition den geforderten Kalkulationszins übertrifft.

Aufgabe A2:

a) Break-even-Point ermitteln:

Break-even-Point (Stück) = Fixkosten / (Verkaufspreis - variable Kosten)

Break-even-Point (Euro) = Break-even-Point (Stück) * Verkaufspreis

b) Deckungsbeitrags- bzw. Break-even-Diagramm skizzieren:

Achsen beschriften: x-Achse = Menge, y-Achse = Euro

Fixkosten als horizontale Linie, Gesamterlös und Gesamtkosten als Linien eintragen, Schnittpunkt = Break-even-Point

Aufgabe A3:

a) Drei Führungsansätze:

1. Transformational Leadership
2. Situativer Führungsansatz
3. Partizipativer Führungsstil

b) Sechs Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung:

1. Regelmäßige Feedbackgespräche
2. Fort- und Weiterbildungsangebote
3. Flexible Arbeitszeiten
4. Teambuilding-Maßnahmen
5. Leistungsbezogene Anreize
6. Verbesserung der Arbeitsbedingungen

Teil B: Marketing und Vertrieb

Aufgabe B1:

Marktsegmentierung nach vier Kriterien:

1. Demografisch
2. Psychografisch
3. Geografisch
4. Verhaltensbezogen

Zielgruppenwahl und Begründung:

1. Gesundheitsbewusste: Hohe Ausgabebereitschaft, wachsender Markt
2. Trend-Junge: Hohe Social-Media-Affinität, Potenzial für virales Marketing

Aufgabe B2:

Marketing-Mix konzipieren:

- a) Product: Nachhaltige Materialien, breite Produktlinie, umweltfreundliche Verpackung
- b) Price: Premium-Preisstrategie, Positionierung als hochwertige Marke
- c) Place: Online-Vertrieb, ausgewählte Fachgeschäfte, zentrale Lagerhaltung
- d) Promotion: Social-Media-Kampagnen, Influencer-Marketing, Events

Aufgabe B3:

a) Umsatz ermitteln:

Vorjahr: 8.000 * 22 €

Planjahr: 10.000 * 25 €

b) Umsatzänderung berechnen:

Absolute Änderung: Planjahr - Vorjahr

Prozentuale Änderung: (Änderung / Vorjahr) * 100

c) Deckungsbeitrag Planjahr:

Deckungsbeitrag = Umsatz * Deckungsbeitragssatz

Teil C: Beschaffung, Logistik und Warenwirtschaft

Aufgabe C1:

Lieferantenklassifizierung:

ABC-Analyse: A = 100.000 €, B = 60.000 €, C = 20.000 €, D = 5.000 €

XYZ-Analyse: X = tägliche Belieferung, Y = wöchentliche Lieferung, Z = unregelmäßig/selten

Matrix-Skizze: A-X, B-Y, C-Z, D-Z

Interpretation: A-X ist strategisch wichtig, D-Z weniger relevant

Aufgabe C2:

a) Optimale Bestellmenge berechnen (Andler-Formel):

$Q = \sqrt{(2 * \text{Jahresverbrauchsmenge} * \text{Bestellkosten}) / (\text{Einstandspreis} * \text{Lagerkostensatz})}$

b) Meldebestand ermitteln:

Meldebestand = (Tagesverbrauch * Lieferzeit) + Sicherheitsbestand

c) Sicherheitsbestand bestimmen:

Sicherheitsbestand = Verbrauch von 2 Tagen

Aufgabe C3:

a) Durchschnittlicher Lagerbestand berechnen:

Durchschnittlicher Lagerbestand = (Anfangsbestand + Endbestand) / 2

b) Lagerumschlagshäufigkeit ermitteln:

Lagerumschlagshäufigkeit = Wareneinsatz / Durchschnittlicher Lagerbestand

c) Durchschnittliche Lagerdauer berechnen:

Durchschnittliche Lagerdauer = 360 / Lagerumschlagshäufigkeit