



Carsten Kulka

Kaufmann/Kauffrau für Groß- und Außenhandelsmanagement



Best.-Nr. 2422
2. Auflage 2024

2. Auflage 2024 · ISBN 978-3-95532-422-3

Alle Rechte liegen beim Verlag bzw. sind der Verwertungsgesellschaft Wort, Untere Weidenstr. 5, 81543 München, Telefon 089 514120, zur treuhänderischen Wahrnehmung überlassen. Damit ist jegliche Verbreitung und Vervielfältigung dieses Werkes – durch welches Medium auch immer – untersagt.



© u-form Verlag | Hermann Ullrich GmbH & Co. KG
Cronenberger Straße 58 | 42651 Solingen
Telefon: 0212 22207-0 | Telefax: 0212 22207-63
Internet: www.u-form.de | E-Mail: uform@u-form.de



INHALT

Organisieren des Warensortiments und von Dienstleistungen	1 – 75
Prozessorientierte Organisation von Großhandelsgeschäften	76 – 216
Kaufmännische Steuerung von Geschäftsprozessen	217 – 372

Frage

Welche Ziele verfolgt die Sortimentspolitik eines Handelsunternehmens?

Ziele der Sortimentspolitik:

- Lieferbereitschaft, Warenverfügbarkeit für Kunden gewährleisten
- Umsatzsicherung
- Neukundengewinnung
- Kundenzufriedenheit
- Imageverbesserung des Unternehmens
- Profilierung gegenüber Wettbewerbern

Frage

Was versteht man unter der Sortimentspyramide?

Unter der Sortimentspyramide versteht man die Klassifizierung des Warensortiments nach folgenden Hierarchiestufen:

- Warenbereich (z. B. Bekleidung)
- Warengruppe/Warengattung (z. B. Schuhe)
- Artikelgruppe/Warenart (z. B. Sandalen)
- Artikel/Bezeichnung
(z. B. Kindersandalen „Sunny“)
- Sorte (z. B. Kindersandalen „Sunny“, Farbe: rot, Größe 28)

Die Waren werden dabei nach immer feiner werdenden Abstufungen innerhalb des Sortiments eingeordnet.

Frage

Was versteht man unter Sortimentsbreite im Handel?

Die Sortimentsbreite gibt den Umfang/die Anzahl der verschiedenen Warengruppen an, die das Sortiment umfasst.

Ein Kaufhaus führt i.d.R. ein breites Sortiment (z. B. Bekleidung, Elektronik, Spielwaren, Schreibbedarf unter einem Dach).

Frage

In welche Phasen wird der Lebenszyklus eines Produkts/Artikels gegliedert?

Antwort

Üblicherweise wird das „Leben“ eines Artikels in folgende Phasen unterteilt:

- Einführungsphase
- Wachstumsphase
- Reifephase
- Sättigungsphase
- Schrumpfungsphase (Rückgang, Degeneration)

Frage

Welche Zielkonflikte können in der Beschaffungspolitik entstehen?

Zielkonflikte können entstehen, wenn sich einige Ziele gegenseitig behindern, also konkurrierend sind. Beispiele hierfür sind:

- Versorgungssicherheit
↔ Kostenreduzierung
- Minimierung der Lagerhaltungskosten
↔ Versorgungssicherheit
- Minimierung der Beschaffungskosten
↔ Maximierung der Qualität

Frage

Wie erfolgt die Kalkulation vom Listenpreis des Lieferanten zum Einstandspreis (Bezugspreis)?

Antwort

$$\begin{array}{r} \text{Listenpreis} \\ - \text{Rabatt} \\ \hline = \text{Zieleinkaufspreis} \\ - \text{Skonto} \\ \hline = \text{Bareinkaufspreis} \\ + \text{Bezugskosten} \\ \hline = \text{Einstandspreis (Bezugspreis)} \end{array}$$

Frage

Nennen Sie 3 Gründe/Anlässe, den Höchstbestand eines Artikels vorübergehend zu überschreiten.

Antwort

Im Handel werden die festgelegten Höchstbestände im Lager gelegentlich bewusst überschritten. Gründe für diese Maßnahme sind z. B.:

- Preisaktion des Lieferanten
- anstehender Großauftrag eines Kunden
- drohende Versorgungslücke

Frage

Was versteht man unter der optimalen Bestellmenge?

Die optimale Bestellmenge ist die Menge, bei der die Summe aus Bestellkosten und Lagerhaltungskosten am geringsten ist.

Frage

Was sind typische Eigenschaften eines vollkommenen Marktes in der Volkswirtschaft?

Typische Eigenschaften eines vollkommenen Marktes in der Volkswirtschaft sind u.a.:

- viele Anbieter und viele Nachfrager (offener Marktzugang für alle Teilnehmer)
- vollständige Markttransparenz (bekannte Preise)
- große Reaktionsgeschwindigkeit der Marktteilnehmer
- die angebotenen Güter sind sachlich gleichartig (homogen)
- die Marktteilnehmer haben keine persönlichen, sachlichen, zeitlichen oder räumlichen Präferenzen

Frage

Was versteht man unter einem Käufermarkt?

Antwort

In einem Käufermarkt hat die Nachfrageseite eine Marktmacht - den relativ wenigen Nachfragern steht eine relativ hohe Anzahl von Anbietern gegenüber. Die Anbieter befinden sich in einem Konkurrenz- bzw. Preiskampf. Nutznießer sind in der Situation die Nachfrager.

Frage

Ein Handelsunternehmen sucht einen neuen Standort für eine Verkaufsfiliale von 1500 m² Verkaufsfläche. Beschreiben Sie Kriterien, die für die Wahl eines geeigneten Standortes entscheidend sein können.

Im Handel sind folgende Kriterien für die Auswahl eines geeigneten Standortes entscheidend: ¹⁷⁴

- Kundenstruktur (Lebensgewohnheiten, Demografie, Kaufkraft usw.)
- Kundenstrom pro Stunde
- Infrastruktur (Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel, Straßenanbindungen usw.)
- Parkplatzsituation
- Preise für die Immobilie (Miete, Pacht, Kauf)
- Gebäude (Alter, Ausbaumöglichkeiten usw.)
- Image des Stadtteils, der Stadt
- Umweltauflagen
- Rechtliche Bestimmungen vor Ort
- Personalverfügbarkeit

Frage

Was sind Ziele bei der Einführung einer Handelsmarke?

Bei der Einführung einer Handelsmarke werden u.a. folgende Ziele verfolgt: 181

- Stärkung der Marktstellung gegenüber dem Wettbewerb
- Auftreten in allen Preisstufen des Marktes (also Niedrig- und Hochpreise)
- Bildung einer Konkurrenzsituation zum Hersteller
- Erweiterung des Sortimentes und Vergrößerung der Kundenstruktur.

Unter Pre-Sales-Serviceleistungen

Frage

Was sind Vorteile des Transportes mit einem LKW?

Der Transport mit einem LKW ist zumindest innerhalb Deutschlands üblich. Über 70 % aller Warentransporte innerhalb Deutschlands werden per LKW durchgeführt.

Diese Situation begründet sich hauptsächlich aufgrund der 2 folgenden Vorteile:

- Haus-zu-Haus-Transport möglich
- Hohe Flexibilität (nur Sonn- und Feiertagsverbote)

Frage

In welche Teilgebiete wird das Rechnungswesen im Handel gegliedert?

Antwort

In einem Handelsunternehmen wird das Rechnungswesen in folgende Teilgebiete unterteilt:

- Buchführung
- Kostenrechnung
- Statistik
- Planungsrechnung

Frage

Was sind Beispiele für Gemeinkosten?

Beispiele für Gemeinkosten sind:

271

- Steuern
- Versicherungen
- Miete
- Abschreibungen
- Energiekosten
- Sozialkosten
- Verwaltungskosten
- Vertriebskosten
- Löhne/Gehälter, die nicht direkt einem Kostenträger zugeordnet werden können.

Frage

Wie wird die Gesamtkapitalrentabilität ermittelt?

Formel:

$$\frac{\text{Gewinn} + \text{Fremdkapitalzinsen}}{\text{Gesamtkapital}} \times 100$$

Die Gesamtkapitalrentabilität gibt Aufschluss darüber, wie effizient ein Unternehmen Eigen- und Fremdkapital eingesetzt hat.

Frage

Was versteht man unter einer
Innenfinanzierung?

Bei der Innenfinanzierung stammt das benötigte Kapital aus dem eigenen Unternehmen und wird nicht durch Kapitalgeber von außen zugeführt.

Die Innenfinanzierung kann über folgende Wege erfolgen:

- Finanzierung aus Umsatzerlösen (Selbstfinanzierung, Abschreibungen und Rückstellungen)
- Finanzierung aus anderer Kapitalfreisetzung (Rationalisierung und Vermögensumschichtung)