Deine-Akademie24
Wissen • Lernen • Erfolg

KAUFMÄNNISCHE
AUSBILDUNG UND
FORTBILDUNG

Kaufleute im Einzelhandel

Lernwissen · Praxisfälle · Prüfungsaufgaben



Katja Stein

VERSTEHEN · ANWENDEN · ÜBEN

deine-akademie24.de

KOSTENLOSE LESEPROBE | Deine-Akademie24 | Vollstaendige Ausgabe im Shop

Kaufleute im Einzelhandel

Fachwissen verstehen und berufliche Entscheidungen begründen

Katja Stein

Deine-Akademie24

Kaufmännische Ausbildung und Fortbildung
Deutsche Buchausgabe 2026
Fachlicher Bezugsstand 16. November 2026

KOSTENLOSE LESEPROBE | Deine-Akademie24 | Vollstaendige Ausgabe im Shop

Impressum

Autorin und Herausgeberin: Katja Stein

Deine-Akademie24
An der Ölmühle 2a
50259 Pulheim
Deutschland

Kontakt: info@deine-akademie24.de
Website: https://deine-akademie24.de/

Erste Buchausgabe 2026 · Deutsche Ausgabe

Redaktion, Quellenprüfung, Satz und Umschlaggestaltung erfolgten mit KI-Unterstützung. Die Coverpersonen sind KI-generiert und stellen keine tatsächlichen Mitarbeitenden der Akademie dar.

Das Buch enthält eigene Lernfälle und erläuterte Lösungen. Alle Fallbetriebe und Personen der Übungen sind fiktiv. Zahlenmodelle verwenden ausdrücklich benannte Annahmen. Die Aufgaben sind keine amtlichen Originalprüfungsaufgaben.

Die fachlich-redaktionelle Prüfung bezieht sich auf die angegebenen Quellen. Ein unabhängiges Fachgutachten, eine Freigabe durch eine Kammer oder eine Garantie für das Bestehen einer Prüfung wird nicht behauptet.

Das Buch dient dem Lernen und ersetzt keine individuelle Rechts-, Steuer- oder Abrechnungsberatung. Reale Warenkenntnis, Softwareanwendung, praktische Berufserfahrung und eigene Prüfungsleistungen sind zusätzlich zu erarbeiten. Quellen und Webangebote können sich ändern.

KOSTENLOSE LESEPROBE | Deine-Akademie24 | Vollstaendige Ausgabe im Shop

Vorwort

Liebe Leserin, lieber Leser,

Im Einzelhandel treffen Kundenwünsche, Warenkenntnis und wirtschaftliche Verantwortung jeden Tag zusammen. Eine gelungene Beratung braucht verlässliche Informationen; ein attraktives Sortiment braucht einen funktionierenden Warenfluss. Dieses Buch hilft dir, diese Aufgaben zu verbinden und deine Entscheidungen verständlich zu begründen.

Der berufsspezifische Fachteil wird durch vertiefende Lernstationen, kaufmännische Grundlagen und eigene Übungsfälle ergänzt. Bearbeite die Aufgaben zuerst selbst und vergleiche anschließend den Lösungsweg. Bei offenen Fällen können unterschiedliche Vorschläge tragfähig sein, wenn sie fachlich begründet sind.

Achte bei jeder Rechnung auf Einheit, Zeitraum und Bezugsgröße. Prüfe bei Entscheidungen zusätzlich Zuständigkeiten, rechtliche Anforderungen und praktische Umsetzbarkeit. Ein schönes Ergebnis ist keine belastbare Lösung, wenn seine Annahmen unklar bleiben.

Die Themenzuordnung am Buchende erleichtert den Vergleich mit den verwendeten Prüfungs- und Lehrplangrundlagen. Ergänze die Lektüre um deinen eigenen Lernplan und praktische Erfahrungen. Individuelle Prüfungsfragen klärst du mit der zuständigen Stelle.

Weitere Bücher und Leseproben findest du auf https://deine-akademie24.de/lernbibliothek/. Die Reihenübersicht am Buchende zeigt verwandte Lernwege.

Ich wünsche dir Ausdauer beim Lernen und Freude daran, berufliche Zusammenhänge immer sicherer zu verstehen.

Katja Stein

KOSTENLOSE LESEPROBE | Deine-Akademie24 | Vollstaendige Ausgabe im Shop

So arbeitest du mit dem Buch

Lies zunächst die Erklärung, bearbeite danach das Beispiel und löse anschließend die eigene Aufgabe ohne Musterlösung. Notiere deine offenen Fragen. Nutze die kaufmännischen Grundlagen gezielt zur Wiederholung und prüfe mit dem Themenabgleich, welche praktischen Lernnachweise du zusätzlich benötigst.

Die Nummerierung der Grundlagenübungen ist eine Kennung und kein Verweis auf die laufende Kapitelnummer. Bei offenen Aufgaben sind gleichwertige fachlich begründete Antworten möglich. Eigene Lernpunkte oder Bewertungsraster sind keine amtliche Prüfungsbewertung.

KOSTENLOSE LESEPROBE | Deine-Akademie24 | Vollstaendige Ausgabe im Shop

Inhaltsverzeichnis

1 Ausbildungsweg und Abschlussprüfung im Einzelhandel 7
2 Sortiment Warenkenntnis und Kundennutzen 8
3 Verkaufsgespräche führen und besondere Situationen bewältigen 9
4 Warenpräsentation Werbung und Preisgestaltung 10
5 Kasse Zahlung und Bestandskontrolle 10
6 Beschaffung Warenannahme und Pflege 11
7 Die acht weiterführenden Wahlqualifikationen anwenden 12
8 Fachgespräch und integrierte Fallrechnung vorbereiten 13
9 Warenpräsenz und Beratung als vollständigen Arbeitsauftrag bearbeiten 14
10 Kennzahlen zur Fläche zum Personal und zum Bestand rechnen 16
11 Alle acht weiterführenden Wahlqualifikationen vertiefen 17
12 Getrennt zu bearbeitende Einzelhandelstrainings 19
13 Lösungen und mündliche Begründung der Einzelhandelsfälle 19
14 Lernfelder im Einzelhandel im Zusammenhang bearbeiten 20
15 Lösungen zu den Lernfeldaufträgen 28
16 Fachgespräche mit Warenkenntnis und begründeten Entscheidungen trainieren 30
17 Onlinehandel als Wahlqualifikation im Einzelhandel bearbeiten 32
18 Betriebswirtschaftliche Zusammenhänge sichtbar machen 33
19 Den Betrieb und die eigene Rolle verstehen 34
20 Ausbildung Arbeitsrecht und Zusammenarbeit 36
21 Informationen und Dokumente beherrschen 38
22 Datenschutz Sicherheit und digitale Zusammenarbeit 39
23 Kaufmännisches Rechnen sicher anwenden 40
24 Kunden verstehen und Gespräche führen 42
25 Verträge Angebote und Leistungsstörungen 43
26 Beschaffung und Lager wirtschaftlich organisieren 45
27 Aufträge Rechnungen und Zahlungen steuern 46
28 Buchführung ohne Begriffsverwirrung 48
29 Kosten Kalkulation und Controlling 50
30 Liquidität Investition und Finanzierung 53
31 Personalprozesse und Entgelt verstehen 54
32 Marketing Vertrieb und Kundenbindung 56
33 Prozesse und Projekte verbessern 57
34 Wirtschaft Gesellschaft und soziale Sicherung 59
35 Nachhaltigkeit und verantwortliche Digitalisierung 60
36 Zahlen Ergebnis und Umsetzung gemeinsam beurteilen 61
37 Lösungen zu den Grundlagenübungen 62
38 Lernweg Quellen und fachlicher Abgleich 68
39 Themenabgleich und praktische Lernnachweise 70
40 Weiterlernen mit Deine-Akademie24 74

KOSTENLOSE LESEPROBE | Deine-Akademie24 | Vollstaendige Ausgabe im Shop

1 Ausbildungsweg und Abschlussprüfung im Einzelhandel

Beratung und Warenfluss als gemeinsame Aufgabe

Kaufleute im Einzelhandel beraten Menschen, verkaufen geeignete Waren, sorgen für verfügbare Bestände und steuern wirtschaftliche Abläufe. Die Arbeit endet nicht an der Kasse. Ein falsch beworbener Artikel führt zu Beschwerden; eine ungenaue Warenannahme verfälscht den Bestand; ein ungeplanter Personaleinsatz lässt Kunden warten. Dieses Buch verbindet diese Aufgaben mit den kaufmännischen Grundlagen und eigenen vollständig erläuterten Übungen. Alle Fallbetriebe und Zahlen sind fiktiv. Warenkenntnis muss zusätzlich am tatsächlich betreuten Sortiment praktisch erarbeitet werden.

Die Ausbildung zur Verkäuferin beziehungsweise zum Verkäufer dauert zwei Jahre, die Ausbildung zur Kauffrau beziehungsweise zum Kaufmann im Einzelhandel drei Jahre. Für beide gilt die VerkEHKflAusbV, aber ihre Prüfungswege dürfen nicht verwechselt werden. Das vorliegende Buch richtet sich hauptsächlich an den dreijährigen Einzelhandelsabschluss mit gestreckter Prüfung. Bei einer Fortsetzung nach Verkäuferabschluss ist die Anrechnung anhand § 30 und des konkreten Vertrags zu klären. [VO §§ 2, 19 bis 30]

Bereich des Einzelhandelsabschlusses	Zeit und Gewicht
Verkauf und Werbemaßnahmen in Teil 1	90 Minuten und 15 Prozent
Warenwirtschaft und Kalkulation in Teil 1	60 Minuten und 10 Prozent
Wirtschafts und Sozialkunde in Teil 1	60 Minuten und 10 Prozent
Geschäftsprozesse im Einzelhandel in Teil 2	120 Minuten und 25 Prozent
Fachgespräch in der Wahlqualifikation in Teil 2	Höchstens 20 Minuten und 40 Prozent

Für das Fachgespräch legt der Ausschuss zwei praxisbezogene Aufgaben aus einer festgelegten Wahlqualifikation vor; du wählst eine und hast 15 Minuten Vorbereitung. Auch der im Ausbildungsnachweis dokumentierte Warenbereich ist Inhalt. Die Verordnung verlangt beim Bestehen mindestens ausreichend im Gesamtergebnis sowie jeweils in Geschäftsprozessen und im Fachgespräch. Übertrage nicht die anders aufgebauten Bestehensregeln des Verkäuferabschlusses oder eines anderen Ausbildungsberufs. Die mögliche Ergänzungsprüfung betrifft unter den gesetzlichen Bedingungen Geschäftsprozesse, schriftlich zu mündlich im Verhältnis 2 zu 1. [VO §§ 28, 29]

Wahlqualifikationen richtig festhalten

Für die erste Gruppe wird eine Wahlqualifikation vereinbart: Warenpräsenz, Kundenberatung, Kassensystemdaten und Kundenservice oder Werbung und Verkaufsförderung. Zusätzlich werden drei aus acht weiteren vereinbart; mindestens eine davon muss komplexe Beratung, Beschaffung oder Bestandssteuerung sein. Die übrigen Vertiefungen sind kaufmännische Steuerung, Marketing, Onlinehandel, Mitarbeiterführung und Vorbereitung der Selbstständigkeit. Alle werden im Fachteil erläutert; die konkreten vertraglichen Schwerpunkte bestimmst du aus deinen Unterlagen. [VO § 5]

Annahme: Ergebnisse in Tabellenreihenfolge 70, 60, 80, 65 und 75 Punkte. Die Summe lautet 10,5 + 6 + 8 + 16,25 + 30 = 70,75 Punkte. Zusätzlich sind die beiden erforderlichen ausreichenden Ergebnisse in Teil 2 zu prüfen. Ein bloßer Durchschnitt ohne diese Einzelprüfung ist unvollständig. Die zuständige Stelle entscheidet verbindlich über Zulassung, Ergebnis, örtliche Hilfsmittel und Fristen.

2 Sortiment Warenkenntnis und Kundennutzen

Ein Sortiment vom Bedarf her aufbauen

Sortimentsbreite beschreibt unterschiedliche Warengruppen, Sortimentstiefe die Auswahl innerhalb einer Gruppe. Ein Fachgeschäft mit wenigen Warengruppen und vielen Varianten kann tief sein, ein Verbrauchermarkt mit vielen Gruppen breit. Diese Begriffe sagen allein noch nichts über die wirtschaftliche Qualität. Standort, Zielgruppen, Wettbewerb, Preisposition und Versorgungsauftrag beeinflussen die Auswahl.

Prüfe bei jeder Warengruppe Funktion, Material, Größen, Haltbarkeit, Pflege, Anwendung, Sicherheit und geeignete Ergänzungen. Die Informationen stammen aus verlässlichen Produktunterlagen und eigener zulässiger Erprobung. Eine Verkäuferin muss unbelegte Aussagen erkennen können: Ein Material ist nicht automatisch nachhaltig, weil die Verpackung grün ist; ein Gerät ist nicht für einen Einsatz geeignet, nur weil die Leistung hoch wirkt. Kläre die konkrete Verwendung, bevor du ein Nutzenargument formulierst.

Warenkenntnis lässt sich auf einem Steckbrief sammeln: Identität, Verwendung, Grenzen, Qualitätsmerkmale, Preisbezug, Pflege, Sicherheitsinformationen und kompatibles Zubehör. Notiere Quelle und Stand. Bei Lebensmitteln, Kosmetik, Elektroartikeln oder Spielwaren gelten unterschiedliche besondere Anforderungen. Das Buch erfindet keine universelle Kennzeichnung, die jede Branche abdeckt. Die im Prüfungsgespräch benötigte Warenkenntnis wird am eigenen dokumentierten Warenbereich vertieft.

Mit Kennzahlen Sortimentsentscheidungen begründen

Umsatz, Absatz und Rohertrag beantworten verschiedene Fragen. Ein Artikel kann häufig verkauft werden und trotzdem wegen geringer Spanne, Verderb oder hoher Bearbeitung wenig beitragen. Annahme: Eine Warengruppe erzielt netto 40 000 Euro Umsatz und 26 000 Euro Wareneinsatz. Rohertrag 14 000 Euro, Rohertragsquote 35 Prozent des Nettoumsatzes. Personalkosten, Raum und weitere Aufwendungen sind darin noch nicht abgezogen. Nenne deshalb den Rohertrag nicht einfach Gewinn.

Ein Eckartikel ist für die Preiswahrnehmung wichtig, ein Ergänzungsartikel vervollständigt die Lösung. Ein schmaler Beitrag kann in einem nachvollziehbaren Verbundkonzept tragbar sein. Umgekehrt darf ein teures Zusatzprodukt nicht gegen das Kundeninteresse aufgedrängt werden. Langfristige Kundenbindung braucht eine passende Leistung und nachvollziehbare Information.

Eigene Übung H01: Annahme: Gruppe A bringt 20 000 Euro Umsatz bei 16 000 Euro Einsatz, B 15 000 Euro bei 9 000 Euro Einsatz. Ergebnis: Roherträge 4 000 und 6 000 Euro; Quoten 20 und 40 Prozent. B ist in dieser Teilbetrachtung ertragsstärker. Für eine Streichungsentscheidung fehlen Nachfrageverbund, Platzbedarf, Risiken und weitere Kosten.

3 Verkaufsgespräche führen und besondere Situationen bewältigen

Den Bedarf Schritt für Schritt klären

Ein Verkaufsgespräch beginnt mit Aufmerksamkeit und passender Ansprache. Eine offene Frage ermittelt den Bedarf, eine geschlossene klärt Details. „Wofür möchten Sie das Gerät nutzen?“ ist eine offene Einstiegsfrage. „Muss es in einen 60 Zentimeter breiten Schrank passen?“ prüft eine konkrete Bedingung. Höre zu, fasse zusammen und lasse den Kunden eine Fehlannahme korrigieren. Eine vorschnelle Empfehlung spart scheinbar Zeit, kann aber am tatsächlichen Problem vorbeigehen.

Nutzenargumentation verbindet Merkmal und Kundenbedarf. „Dieses Modell wiegt weniger und lässt sich deshalb für Ihre häufigen Wege leichter tragen“ erklärt einen Bezug. Eine reine Aufzählung technischer Zahlen tut das nicht. Qualitäts- oder Gütesiegel werden nach ihrem tatsächlichen Inhalt erklärt; ein Siegel belegt nicht automatisch jede behauptete Eigenschaft. Bei unklarer Fachfrage prüfst du die Unterlagen oder holst eine zuständige Fachperson hinzu, statt Sicherheit vorzutäuschen.

Einwände sind Informationen. Ein Preisbedenken kann auf einen begrenzten Rahmen, einen Konkurrenzvergleich oder unklaren Nutzen hinweisen. Frage nach, biete geeignete Alternativen und begründe Unterschiede. Zusatzverkauf ist sinnvoll, wenn er die Nutzung tatsächlich unterstützt, etwa kompatible Verbrauchsmittel. Unnötige Zusatzverträge oder eine verschleierte Gesamtkostenbelastung sind keine hochwertige Beratung.

Sonderfälle ohne Pauschalregeln

Bei einem Geschenk sind Rückgabe- und Umtauschbedingungen ausdrücklich zu erklären. Beim stationären Kauf besteht nicht allein wegen Nichtgefallens ein allgemeines Widerrufsrecht wie bei einem einschlägigen Fernabsatzvertrag. Gesetzliche Mängelrechte bleiben davon getrennt. Eine Kulanzzusage muss im zulässigen betrieblichen Rahmen tatsächlich erfüllbar sein. Der Satz „reduzierte Ware ist von jeder Reklamation ausgeschlossen“ ist als pauschale Aussage falsch. [Q09 BGB Kaufrecht und Fernabsatzrecht]

Bei Kindern, Jugendlichen, sprachlichen Schwierigkeiten oder Menschen mit Unterstützungsbedarf werden Verständnis und rechtliche Voraussetzungen konkret geprüft. Geschäftsfähigkeit hängt nicht von der äußerlichen Selbstsicherheit ab. Der sogenannte Taschengeldparagraph ist kein generelles Recht auf jeden Ratenvertrag. Im Konflikt mit einem aggressiven Kunden haben Eigenschutz, ruhige Grenzen und der betriebliche Hilfeweg Vorrang vor einer körperlichen Konfrontation.

Eigene Übung H02: Ein Kunde verlangt wegen eines Defekts nur einen freiwilligen Umtauschbeleg. Lösung: Zuerst Vertrag, Mangel und mögliche gesetzliche Rechte prüfen; fehlende Kulanzunterlagen beseitigen nicht automatisch den Anspruch. Garantie, Gewährleistung und freiwillige Rückgabe werden getrennt. Die erforderliche Kaufzuordnung ist nachvollziehbar zu klären, ohne pauschal allein einen bestimmten Beleg als einzig denkbaren Nachweis zu verlangen.

4 Warenpräsentation Werbung und Preisgestaltung

Orientierung ist Teil der Verkaufsleistung

Eine gute Warenpräsentation erleichtert Suche, Vergleich und sichere Nutzung des Verkaufsraums. Plane Warengruppen, Wege, Informationspunkte und Flächen aus Sicht des Kunden. Starke und schwache Zonen hängen vom konkreten Laden, Eingang und Laufverhalten ab; eine starre Regel „rechts verkauft sich immer alles“ ist kein Ersatz für Beobachtung. Halte Flucht- und Verkehrswege frei. Zugänglichkeit darf nicht einer möglichst großen Auslage geopfert werden.

Blockplatzierung ordnet verwandte Artikel übersichtlich, Verbundplatzierung zeigt zusammengehörige Lösungen. Zweitplatzierungen können Aufmerksamkeit fördern, aber die Bestandskontrolle erschweren. Bei Preisvergleich, Regaletikett und Kassendaten muss dieselbe Artikelvariante eindeutig erkennbar sein. Eine optisch attraktive Fläche ist mangelhaft, wenn Kunden Preise nicht zuordnen können oder gefährliche Gegenstände ungesichert liegen.

Werbemaßnahmen brauchen Ziel, Zielgruppe, Zeitraum, Aussage, Budget und Erfolgskriterium. Beachte Wettbewerbsrecht, Preisangaben, Medienrechte und besondere Produktregeln. Bei Preisermäßigungen ist insbesondere der nach PAngV maßgebliche vorherige Preis zu prüfen; der gewünschte hohe Vergleichspreis kann nicht frei gewählt werden. Eine kurze tatsächliche Preisänderung darf nicht benutzt werden, um einen irreführenden Rabatt zu inszenieren. [PAngV insbesondere § 11; UWG]

Verkaufspreise kalkulieren und auswerten

Die Vorwärtskalkulation beginnt beim Einkauf und führt unter den angenommenen Konditionen zum Verkaufspreis. Rückwärtskalkulation prüft, welcher Einkaufspreis bei einem gegebenen Marktpreis tragbar wäre. Handelsspanne und Kalkulationszuschlag haben unterschiedliche Grundwerte. Annahme: Bezugspreis 60 Euro, Nettoverkauf 100 Euro. Rohertrag 40 Euro, Handelsspanne 40 Prozent, Zuschlag 40 ÷ 60 = 66,67 Prozent. Umsatzsteuer ist nicht einfach Teil der eigenen Spanne, wenn sie abzuführen ist.

Annahme: Der Nettoverkaufspreis sinkt von 100 auf 90 Euro bei unverändert 60 Euro Bezugspreis. Der Beitrag vor weiteren Kosten sinkt von 40 auf 30 Euro, also um 25 Prozent. Ein Preisnachlass von 10 Prozent verlangt für den gleichen Gesamtbetrag ein Drittel mehr Absatz: 40 ÷ 30 = 1,3333. Kapazität, Verfügbarkeit und weitere variable Kosten sind noch nicht berücksichtigt. Eine Umsatzsteigerung allein zeigt deshalb keinen erfolgreichen Rabatt.

Eigene Übung H03: Annahme: 50 Stück bringen je 20 Euro Rohertrag. Nach einer Aktion beträgt der Rohertrag je Stück 16 Euro. Für denselben Betrag sind 1 000 ÷ 16 = 62,5, also mindestens 63 ganze Stück nötig. Die Zielgröße muss benannt werden; gleiche Stückzahl, gleicher Umsatz und gleicher Rohertrag sind verschiedene Ziele.

5 Kasse Zahlung und Bestandskontrolle

Den Vorgang von Anfang bis Abschluss sichern

Im Kassenbereich werden Artikel, Menge, Preis, Nachlässe, Zahlung und Beleg verbunden. Prüfe, ob der gescannte Artikel tatsächlich zur Variante gehört und Preisänderungen autorisiert

sind. Ein Storno benötigt einen nachvollziehbaren Grund und den vorgesehenen Freigabeweg. Nicht jede Korrektur ist eine Rückzahlung, und nicht jede Rückzahlung gehört zu einer ursprünglichen Barzahlung. Das Kassensystem ist nach den rechtlichen und betrieblichen Vorgaben zu bedienen; ein frei erfundener Umsatz darf keine Differenz ausgleichen.

Beim Bargeld werden Annahme und Wechselgeld sorgfältig nachvollzogen. Annahme: Kaufpreis 37,60 Euro, gegeben 50 Euro, Wechselgeld 12,40 Euro. Bei Kartenzahlung ist ein autorisierter beziehungsweise tatsächlich bestätigter Vorgang vom bloßen Start der Terminalverbindung zu unterscheiden. Ein technischer Abbruch darf nicht ungeprüft zur Doppelbelastung führen. Belege, steuerliche Aufzeichnungen und persönliche Daten werden über den vorgesehenen Weg behandelt.

Annahme einer vereinfachten Kassenabrechnung: Anfangsbestand 200 Euro, Bareinnahmen 1 250 Euro, Barauszahlungen 100 Euro und dokumentierte Entnahme 900 Euro. Rechnerischer Endbestand 450 Euro. Der tatsächliche Zählbestand beträgt 445 Euro; es fehlen 5 Euro. Dokumentiere und untersuche die Differenz. Sie wird nicht durch eine erfundene private Einlage als angeblicher Verkauf verdeckt. Ursachen können Zählfehler, falsches Wechselgeld, falsche Zahlungsart oder nicht erfasste Vorgänge sein.

Daten in Maßnahmen übersetzen

Kassensystemdaten helfen bei Frequenz, Warenkorb, Retouren und Personaleinsatz. Vergleiche gleiche Zeiten und Definitionen. Ein Samstag mit Sonderöffnung ist nicht ohne Bereinigung mit einem normalen halben Samstag vergleichbar. Datenschutz begrenzt personenbezogene Auswertungen; nicht jede technisch mögliche Mitarbeiterrangliste ist sachlich oder rechtlich angemessen.

Sicherstellung der Warenpräsenz verbindet Regal- und Lagerbestand. Ein Artikel ist nicht zuverlässig verfügbar, wenn er zwar im Hintergrund liegt, aber am Verkaufsort fehlt. Definiere Nachfüllroutinen und Zuständigkeiten. Inventurdifferenzen entstehen unter anderem durch Erfassungsfehler, Bruch, Verderb, Schwund oder Diebstahl. Die Ursache ist anhand von Belegen und Ablauf zu prüfen; ein abweichender Bestand beweist nicht automatisch das Fehlverhalten einer bestimmten Person.

Eigene Übung H04: Annahme: Buchbestand 80 Stück, gezählt 76, durchschnittlicher Einstand 12 Euro. Mengenabweichung minus 4, bewertete Differenz minus 48 Euro unter dieser Bewertungsannahme. Anschließend werden Zuordnung, noch offene Belege und tatsächliche Ursachen geprüft. Das Ergebnis ist kein Nachweis, wer verantwortlich ist.

6 Beschaffung Warenannahme und Pflege

Bedarf Lieferbedingungen und Qualität gemeinsam prüfen

Beschaffung beginnt mit Verkaufsplan, Bestand, Lieferzeit und notwendigem Sicherheitsbestand. Ein hoher Mengenrabatt kann durch Lagerkosten, Kapitalbindung und Verderb aufgebraucht werden. Lieferanten werden nach Gesamtkosten und verlässlichen Kriterien verglichen. Vertragsgegenstand, Menge, Qualität, Termin, Lieferbedingungen und Freigabe müssen zusammenpassen. Eine kostenlose Lieferung eines unbrauchbaren Produkts ist nicht wirtschaftlich.

Bei der Annahme kontrollierst du Belege, Identität, Menge und erkennbaren Zustand. Transportschaden, fehlende Menge und unpassende Variante sind unterschiedliche Fehler. Halte Befund und Zeitpunkt fest, leite den vorgesehenen Klärungsweg ein und beachte bei Handelskauf die einschlägige Untersuchungs- und Rügepflicht. Eine Unterschrift für den Paketempfang darf nicht bewusst als unzutreffende Bestätigung jeder inneren Produkteigenschaft verwendet werden. [HGB § 377; BGB Kaufrecht]

Lagerung richtet sich nach Wareneigenschaften: etwa Temperatur, Feuchtigkeit, Licht, Bruchsicherheit, Trennung und erforderlicher Zugang. FIFO entnimmt zuerst eingelagerte Ware zuerst; FEFO orientiert sich am frühesten Ablaufdatum. Welche Methode geeignet ist, hängt von der Ware und den Vorgaben ab. Gesundheits- und Sicherheitsregeln gehen einer bequemen Platzierung vor. Für Lebensmittel sind Mindesthaltbarkeit und Verbrauchsdatum rechtlich und sachlich zu unterscheiden; das Buch ersetzt keine konkrete Hygieneschulung und produktspezifische Prüfung.

Bestände wirtschaftlich steuern

Der Meldebestand verbindet erwarteten Verbrauch während der Lieferzeit mit einem Sicherheitsbestand. Prüfe bei Saisonware, Aktionen und Lieferstörungen, ob das Modell noch passt. Ein Durchschnittswert kann eine Spitze verdecken. Die Warenwirtschaft benötigt korrekte Mengen, Einheiten und Reservierungen. Stück und Karton dürfen nicht unbemerkt vermischt werden. Ein Lieferavis ist noch kein geprüfter Wareneingang.

Annahme: Tagesabsatz 15 Stück, Lieferzeit 4 Tage und Sicherheitsbestand 30 Stück. Meldebestand 90 Stück. Bei einer nun bestätigten Lieferzeit von 7 Tagen wären unter gleichem Absatz und Sicherheit 135 Stück nötig. Die Anpassung ist eine Modellreaktion, keine Garantie gegen jede Störung. Bei möglichem Verderb muss ein höherer Puffer gegen das zusätzliche Risiko abgewogen werden.

Eigene Übung H05: Annahme: Eine saisonale Gruppe hat 30 000 Euro durchschnittlichen Bestand und 180 000 Euro Jahreswareneinsatz. Umschlag 6, Lagerdauer im 360-Tage-Modell 60 Tage. Für die saisonale Steuerung sind zusätzliche Zeitpunkte und Aktionsverläufe nötig; ein Jahresmittel allein zeigt die kritischen Wochen nicht.

7 Die acht weiterführenden Wahlqualifikationen anwenden

Komplexe Beratung Beschaffung und Warenbestand

Komplexe Beratung führt mehrere Anforderungen zusammen: Nutzung, Kompatibilität, Preis, Service, rechtliche Informationen und möglicherweise mehrere Beteiligte. Dokumentiere widersprüchliche Wünsche und entwickle geeignete Alternativen. Ein hochwertiges Produkt ist ungeeignet, wenn ein verbindliches Nutzungskriterium fehlt. In einer eigenen Übung kann ein Kunde ein leichtes mobiles Gerät mit langer Laufzeit und engem Budget verlangen. Lösung: Anforderungen priorisieren, geprüfte Daten vergleichen und Grenzen offen erklären; keine Laufzeit erfinden.

Beschaffung vertieft Nachfragebeobachtung, Lieferantenstrategie, Konditionen, Verhandlung und Ausfallvorsorge. Der niedrigste Listenpreis ist nicht automatisch der niedrigste Bezugspreis. Bestandssteuerung verbindet Verfügbarkeit, Inventur, Verluste, Nachbestellung und Kennzahlen.