EVKOLA

Prüfungsvorbereitung

Kostenloses PDF für Azubis

Prüfungsfragen und Antworten für die IHK-Prüfung

Kaufmann/-frau Einzelhandel

- Praxisnah & verständlich
- Optimal vorbereitet auf die IHK-Prüfung
- Mehr Sicherheit. Bessere Chancen.

EVKOLA

IHK Prüfungsvorbereitung

25 kostenlose Prüfungsfragen

Einzelhandel

Mit ausführlichen Lösungen, Begründungen
und Hintergrundwissen zu jeder Frage.

www.evkola.org · www.evkola.de

Vorwort

Schön, dass du dich für deine IHK-Prüfung Kaufmann/-frau im Einzelhandel vorbereitest. Mit diesem PDF bekommst du 25 typische Prüfungsfragen, die dir einen ehrlichen Wissens-Check ermöglichen — kostenlos, ohne Anmeldung, ohne E-Mail-Adresse, einfach zum Loslegen.

Die Fragen orientieren sich am aktuellen IHK-Rahmenlehrplan und decken die wichtigsten Prüfungsbereiche ab: Verkauf & Marketing, Warenwirtschaft & Rechnungswesen, Geschäftsprozesse und Wirtschafts-/Sozialkunde. Zu jeder Frage findest du im Lösungsteil eine ausführliche Begründung sowie einen kurzen Hintergrund-Absatz mit Faustregel — damit du nicht nur weißt, was richtig ist, sondern auch warum.

Mein Tipp: Bearbeite die Fragen einmal komplett, ohne in den Lösungsteil zu schauen. Notiere dir Themen, in denen du unsicher warst. Vergleiche dann mit den Lösungen. Die Themen, in denen du danebenlagst, sind dein persönlicher Lehrplan für die nächsten Wochen.

Ich wünsche dir viel Erfolg — und vor allem: viel Erkenntnis.

Alexandros Tallos
Gründer EVKOLA

Inhalt

Vorwort 3
So nutzt du dieses PDF richtig 5
Teil 1 — Fragen 1 bis 25 6
Verkauf & Marketing (Fragen 1–7) 6
Warenwirtschaft (Fragen 8–14) 7
Geschäftsprozesse Einzelhandel (Fragen 15–20) 9
WISO (Fragen 21–25) 11
Teil 2 — Lösungen mit Begründung und Hintergrund 13
So geht es weiter — EVKOLA-Plattform 20

So nutzt du dieses PDF richtig

Hier sind drei Strategien, mit denen du am meisten aus den 25 Fragen herausholst:

Strategie 1 — Ehrlicher Wissens-Check.

Bearbeite alle 25 Fragen in einer Sitzung, ohne in die Lösungen zu schauen. Notiere deine Antworten auf einem separaten Blatt. Vergleiche danach. Du siehst sofort, welche Themen du sicher beherrschst und wo du Lücken hast.

Strategie 2 — Themengezieltes Üben.

Du weißt, in welchem Bereich du schwach bist? Spring direkt zu den entsprechenden Fragen, mach die Aufgaben, lies im Lösungsteil die Hintergrund-Absätze. So baust du gezielt Lücken ab.

Strategie 3 — Verstehen, nicht nur kreuzen.

Lies nach jeder Frage im Lösungsteil nicht nur, ob du richtig lagst, sondern auch den Hintergrund-Absatz mit der Faustregel. Eine Faustregel kannst du auf zehn andere Aufgaben übertragen — eine einzelne richtige Antwort nur auf genau diese eine.

Und jetzt: viel Erfolg.

EVKOLA

Impressum & Urheberrecht

Autor: Alexandros Tallos, Düsseldorfer Str. 64, 44143 Dortmund
www.evkola.de / www.evkola.org / www.evkola.com
E-Mail: info@evkola.de
3. Auflage: 2026

© 2026: Dieses Buch ist urheberrechtlich geschützt.
Insbesondere die Herstellung von Kopien und der Weiterverkauf – außerhalb der gesetzlich geregelten Fälle – sind nicht gestattet.

© Lernplattform EVKOLA · Kopieren und Vervielfältigung verboten

Teil 1 · Fragen 1 bis 25

Verkauf & Marketing

Frage 1 · Beratungsgespräch — Bedarfsermittlung

Ein Kunde betritt die Elektroabteilung und sucht ein Geschenk für seinen Vater zum 60. Geburtstag — »irgendwas Schönes, etwa 200 € Budget«. Welche Frage führt in der Bedarfsermittlung am schnellsten zum passenden Produkt?

A) »Soll es ein Fernseher sein?«

B) »Welche Hobbys hat Ihr Vater, und was nutzt er heute schon gerne?«

C) »Wir haben gerade tolle Angebote bei Kaffeemaschinen.«

D) »200 € reichen für unsere Top-Produkte nicht aus.«

Frage 2 · Warenpräsentation — Vertikale Blockbildung

Eine vertikale Blockbildung im Warenregal bedeutet:

A) Alle Produkte einer Marke werden in einer waagerechten Reihe nebeneinander präsentiert.

B) Produkte einer Warengruppe werden übereinander in einer senkrechten Spalte präsentiert — quer durch alle Augenhöhen.

C) Produkte werden zufällig gemischt, um Kunden länger im Gang zu halten.

D) Nur Aktionsware wird auf einer separaten Säule platziert.

Frage 3 · Verkaufsförderung — POS-Maßnahmen

Welche der folgenden Maßnahmen ist eine typische verkaufsfördernde Maßnahme am Point of Sale (POS)?

A) TV-Werbespot am Abend.

B) Anzeigenkampagne in einer Fachzeitschrift.

C) Verkostung, Live-Demonstration oder Aktions-Display direkt im Laden.

D) Pressemitteilung an Wirtschaftsmedien.

Frage 4 · Kundenpsychologie — Reziprozität

Eine Verkäuferin gibt einer unentschlossenen Kundin in der Parfümerie eine kleine kostenlose Probe. Welches psychologische Prinzip wird hier bewusst eingesetzt?

A) Knappheit (Scarcity)

B) Reziprozität (Gegenseitigkeit)

C) Autorität

D) Social Proof

Frage 5 · Reklamation — Sachmangel

Eine Kundin bringt nach 8 Monaten ein Handy zurück: Akku lädt nicht mehr richtig. Was steht ihr nach BGB zu, sofern kein Eigenverschulden nachweisbar ist?

A) Sie hat keinen Anspruch — Akku ist Verschleißteil.

B) Sie hat Anspruch auf Nacherfüllung (Reparatur oder Ersatzlieferung). Erst wenn das zweimal scheitert oder verweigert wird, kommen Rücktritt oder Minderung in Betracht.

C) Sofortige Rückgabe gegen vollen Kaufpreis.

D) Sie muss sich direkt an den Hersteller wenden.

Frage 6 · Kundenbindung — RFM-Analyse

Im Kundenbindungs-Controlling steht das Kürzel RFM für drei Bewertungskriterien. Welche?

A) Reklamation, Frequenz, Marge

B) Recency (letzter Kauf), Frequency (Häufigkeit), Monetary (Umsatzhöhe)

C) Rating, Feedback, Markenbindung

D) Reichweite, Frequenz, Marktanteil

Frage 7 · Service-Qualität — Servicekette

Welche der folgenden Aussagen zur Servicekette im Einzelhandel ist korrekt?

A) Die Servicekette beginnt mit der Begrüßung und endet mit der Kassiervorgang.

B) Die Servicekette umfasst alle Kontaktpunkte vom ersten Eindruck (z. B. Schaufenster, Eingangsbereich) bis nach dem Kauf (Nachbetreuung, Beschwerdemanagement).

C) Service ist nur an der Kasse relevant.

D) Die Servicekette betrifft nur die Premium-Kunden.

Warenwirtschaft

Frage 8 · Lagerkennzahl — Lagerumschlagshäufigkeit

Ein Geschäft hatte im letzten Jahr einen Wareneinsatz von 480.000 € bei einem durchschnittlichen Lagerbestand von 60.000 €. Wie hoch ist die Lagerumschlagshäufigkeit?

A) 0,125 mal

B) 8 mal

C) 12,5 %

D) 12 mal

EVKOLA

Verstehen statt nur auswendig lernen

Du hast eine Aufgabe nicht verstanden? Auf evkola.de erklärt dir unser persönlicher KI-Tutor jede Aufgabe Schritt für Schritt — in deinem Tempo, mit Beispielen, bis wirklich keine Frage mehr offen ist.

→ Jetzt kostenlos auf evkola.de starten

Frage 9 · Bestellsystem — Meldebestand

Du verwaltest ein Produkt mit folgenden Daten: durchschnittlicher Tagesverbrauch 20 Stück, Lieferzeit 5 Tage, gewünschter Sicherheitsbestand 30 Stück. Bei welcher Lagermenge musst du eine Bestellung auslösen (Meldebestand)?

A) 100 Stück

B) 120 Stück

C) 130 Stück

D) 150 Stück

Frage 10 · Inventur — Stichtagsinventur

Welche der folgenden Aussagen zur Stichtagsinventur ist korrekt?

A) Die Stichtagsinventur erfasst den Bestand das ganze Jahr über kontinuierlich.

B) Die Stichtagsinventur erfasst den gesamten Warenbestand körperlich an einem Stichtag — üblicherweise am Ende des Geschäftsjahres.

C) Die Stichtagsinventur ist nur für Kleinbetriebe Pflicht.

D) Bei Stichtagsinventur wird nur eine Stichprobe gezählt.

Frage 11 · Lieferantenbewertung

Du bewertest drei Lieferanten nach Preis, Qualität und Liefertreue. Welche Methode liefert eine objektive Gesamtbewertung, die alle drei Kriterien gewichtet einbezieht?

A) Nur den günstigsten Lieferanten auswählen.

B) Nutzwertanalyse (Scoring-Modell): Kriterien gewichten, jeden Lieferanten pro Kriterium bewerten, Punkte mal Gewichtung addieren.

C) Den Lieferanten nehmen, mit dem man am längsten zusammenarbeitet.

D) Per Bauchgefühl entscheiden.

Frage 12 · Lagerhaltung — JIT (Just in Time)

Welcher der folgenden Aspekte ist ein typischer Vorteil des Just-in-Time-Konzepts (JIT) in der Beschaffung?

A) Hoher Sicherheitsbestand schützt vor jeder Krise.

B) Geringe Kapitalbindung im Lager, weniger Lagerfläche, geringere Lagerhaltungskosten — bei gleichzeitig höherer Abhängigkeit von Lieferanten und Lieferketten.

C) Garantiert verfügbare Ware, auch bei Streiks und Naturkatastrophen.

D) Kein Koordinationsaufwand mit Lieferanten.

Frage 13 · Kalkulation — Listenverkaufspreis netto

Ein Produkt hat einen Listeneinkaufspreis von 100 € netto. Lieferantenrabatt 10 %, Bezugskosten 5 €. Handlungskosten 30 %, Gewinnzuschlag 25 % auf den Selbstkostenpreis, Kundenrabatt 5 % auf den Listenverkaufspreis. Wie hoch ist der Listenverkaufspreis netto (gerundet auf 2 Nachkommastellen)?

A) 154,38 €

B) 162,50 €

C) 147,50 €

D) 180,00 €

Frage 14 · Frachtarten — frei Haus

Eine Lieferung erfolgt »frei Haus«. Was bedeutet das hinsichtlich der Transportkosten?

A) Der Käufer zahlt die kompletten Transportkosten.

B) Der Verkäufer trägt die Transportkosten bis zur Lieferadresse des Käufers.

C) Die Transportkosten werden 50:50 geteilt.

D) Es fallen gar keine Transportkosten an.

Geschäftsprozesse Einzelhandel

Frage 15 · Wareneingang — Mängelrüge

Eine Lieferung von 1.000 Schuhen trifft ein. Beim ersten Stichproben-Check fällt auf: jeder fünfte Schuh hat Klebespuren am Schaft. Was musst du nach § 377 HGB tun, um Mängelansprüche zu erhalten?

A) Die Mängel können bis zu 6 Monate später gemeldet werden.

B) Mängel unverzüglich anzeigen — bei offenen Mängeln sofort, bei versteckten Mängeln nach Entdeckung. Schriftlich, am besten mit Fotos und Lieferschein-Referenz.

C) Mängelrüge ist im Einzelhandel nicht erforderlich.

D) Die Ware komplett zurückschicken ohne Begründung.

Frage 16 · Kassieren — Falschgeld

Beim Kassieren fällt dir auf, dass ein 50-€-Schein verdächtig aussieht. Wie reagierst du korrekt?

A) Den Schein normal annehmen — bei Verdacht kümmert sich die Bank.

B) Den Schein nicht akzeptieren, dem Kunden ggf. mit der Bitte um anderes Zahlungsmittel umgehen. Bei sichtbarer Fälschung den Schein zurückhalten und die Polizei verständigen.

C) Den Schein wegnehmen ohne Rückgabe und nichts sagen.

D) Den Schein einfach in die Falschgeldkasse legen.

Frage 17 · Inventurdifferenz — Schwund-Ursachen

Eine Filiale verzeichnet eine ungewöhnlich hohe Inventurdifferenz von 3,5 % vom Umsatz. Welche Ursachen kommen typischerweise in Frage?

A) Nur Kundendiebstahl.

B) Mehrere mögliche Ursachen: Kundendiebstahl, Mitarbeiterdiebstahl, Verderb/Bruch, Verbuchungsfehler, Falschauszeichnung, Wareneingangsfehler — Ursachenanalyse muss alle Möglichkeiten abdecken.

C) Immer Mitarbeiterdiebstahl, wenn die Quote über 2 % liegt.

D) Inventurdifferenzen sind normal und müssen nicht analysiert werden.

Frage 18 · Kalkulation — Handelsspanne aus Aufschlag

Du hast den Aufschlagssatz von 60 % auf den Einkaufspreis kalkuliert. Wie hoch ist die entsprechende Handelsspanne in Prozent vom Verkaufspreis?

A) 60 %

B) 37,5 %

C) 40 %

D) 30 %

Frage 19 · Sortimentsplanung — Sortimentsbreite vs. -tiefe

Ein Schuhgeschäft entscheidet sich, weniger Schuh-Modellvarianten anzubieten, dafür aber jedes Modell in allen verfügbaren Größen vorrätig zu haben. Wie verändert sich das Sortiment?

A) Sortimentsbreite steigt, Sortimentstiefe sinkt.

B) Sortimentsbreite sinkt, Sortimentstiefe steigt.

C) Beide bleiben gleich.

D) Sortimentsumfang verdoppelt sich.

Frage 20 · Zahlungsverkehr — Lastschriftverfahren

Ein Kunde möchte bequem per Lastschrift bezahlen. Welche der folgenden Aussagen zum SEPA-Lastschriftverfahren ist korrekt?

A) Das Lastschriftverfahren erfolgt automatisch ohne Erlaubnis des Kunden.

B) Der Kunde muss eine schriftliche oder elektronische SEPA-Mandatsvereinbarung unterzeichnen. Er hat das Recht, jede Lastschrift 8 Wochen lang ohne Begründung zurückzubuchen.

C) Lastschriften können nicht zurückgebucht werden.

D) Lastschriften funktionieren nur für Beträge unter 100 €.

WISO

Frage 21 · Berufsausbildung — Probezeit

Wie lang ist die maximale Probezeit nach § 20 BBiG für ein Berufsausbildungsverhältnis?

A) 2 Wochen

B) 1 Monat

C) 4 Monate

D) 6 Monate

Frage 22 · Jugendarbeitsschutz

Welche Höchstarbeitszeit gilt für einen 16-jährigen Auszubildenden nach dem Jugendarbeitsschutzgesetz (JArbSchG)?

A) 10 Stunden täglich, 50 Stunden wöchentlich.

B) 8 Stunden täglich, 40 Stunden wöchentlich, in der Regel keine Nachtarbeit (zwischen 20 und 6 Uhr), keine Arbeit an Sonn- und Feiertagen.

C) Keine Beschränkung, da Auszubildender.

D) 6 Stunden täglich, 30 Stunden wöchentlich.

Frage 23 · Vertragsstörung — Annahmeverzug

Ein Kunde hat ein Sofa bestellt. Bei der vereinbarten Lieferung am Samstag ist niemand zu Hause, obwohl der Termin bestätigt war. Welche Vertragsstörung liegt vor?

A) Lieferverzug des Verkäufers.

B) Annahmeverzug des Käufers (Gläubigerverzug). Der Verkäufer kann Lagerkosten und Mehraufwand für eine erneute Lieferung in Rechnung stellen.

C) Höhere Gewalt.

D) Schlechtleistung.

Frage 24 · Soziale Marktwirtschaft

Welches Element ist charakteristisch für das deutsche Modell der Sozialen Marktwirtschaft?

A) Vollständige Planung aller Produktion durch den Staat.

B) Marktwirtschaftliche Steuerung (Angebot und Nachfrage) kombiniert mit staatlichen Korrekturen zum sozialen Ausgleich (z. B. Sozialversicherung, Arbeitnehmerschutz, Wettbewerbsrecht).

C) Vollständig freier Markt ohne jeglichen Staatseingriff.

D) Genossenschaftliches Wirtschaften ohne Privatunternehmen.

Frage 25 · Gewerkschaft — Streikrecht

Wann ist ein Streik in Deutschland rechtlich zulässig?

A) Jederzeit, wenn Arbeitnehmer unzufrieden sind.

B) Wenn von einer Gewerkschaft organisiert, mit dem Ziel eines Tarifvertrags, nach Scheitern der Verhandlungen — und während der Friedenspflicht eines bestehenden Tarifvertrags nicht erlaubt.

C) Streiks sind in Deutschland generell verboten.

D) Nur an Wochenenden.

Teil 2 · Lösungen mit Begründung

Hier findest du zu jeder der 25 Fragen die richtige Antwort, eine ausführliche Begründung und einen Hintergrund-Absatz mit Faustregel zum Mitnehmen.

Frage 1 Richtige Antwort: **B**

Begründung: B ist richtig. Eine gute offene Frage in der Bedarfsermittlung zielt auf die Lebenswelt und Vorlieben des Beschenkten — daraus ergeben sich konkrete Produktideen, die emotional verankert sind. A ist eine geschlossene Frage, die das Gespräch frühzeitig einengt. C bietet ohne Bedarfsklärung an. D ist Sales-Demotivation.

Hintergrund & Faustregel: *Faustregel: »Geschlossene Fragen verschließen, offene Fragen öffnen.« Offene W-Fragen (Was, Wie, Wer, Warum, Welche) liefern Informationen, geschlossene Ja/Nein-Fragen sind zum Bestätigen am Ende. In der Bedarfsermittlung gilt: lieber 30 Sekunden mehr fragen als 5 Minuten am Falschen vorbei beraten.*

Frage 2 Richtige Antwort: **B**

Begründung: B ist richtig. Die vertikale Blockbildung präsentiert eine Warengruppe oder Marke übereinander in einer senkrechten Säule. Vorteil: Der Kunde erfasst das gesamte Sortiment der Gruppe mit einem Blick und muss nicht in der Horizontalen suchen. A wäre horizontale Blockbildung — wirkt unruhiger und schwächer.

Hintergrund & Faustregel: *Faustregel: Vertikale Blockbildung ist Standard in modernen Märkten. Innerhalb der Säule wird oft so sortiert: Premium-Marken in der Sichtzone (140–170 cm), Mittelklasse in der Greifzone (80–140 cm), Eigenmarken oder XL-Verpackungen in der Bückzone (unter 80 cm). Aktionsware oft als Zweitplatzierung auf Paletten oder Endkappen, nicht innerhalb der Säule.*

Frage 3 Richtige Antwort: **C**

Begründung: C ist richtig. POS-Verkaufsförderung sind alle Maßnahmen direkt am Verkaufsort: Verkostungen, Demos, Aktions-Displays, Probierauslagen, Hostessen, In-Store-Promotion. A, B und D sind klassische Above-the-Line-Werbung außerhalb des Ladens.

Hintergrund & Faustregel: *Faustregel: »Above-the-line wirbt, below-the-line aktiviert.« POS-Maßnahmen wirken direkt auf die Kaufentscheidung im Moment der Wahl — und Studien zeigen: 70 % der Kaufentscheidungen im Einzelhandel fallen erst im Laden. Effektivste POS-Maßnahmen: Verkostung (+200–400 % Abverkauf), Zweitplatzierung mit Aktionspreis, gut platzierte Endkappen.*

Frage 4 Richtige Antwort: **B**

Begründung: B ist richtig. Reziprozität (auch: Gegenseitigkeit) ist das psychologische Prinzip, nach dem Menschen sich verpflichtet fühlen, eine empfangene Gefälligkeit zu erwidern. Eine kostenlose Probe erhöht statistisch die Kaufwahrscheinlichkeit erheblich, weil der Kunde sich »verpflichtet« fühlt. A wäre »nur noch wenige verfügbar«, C der Hinweis auf Expertise, D ist »viele andere kaufen das auch«.

Hintergrund & Faustregel: *Faustregel: Die sechs großen Beeinflussungsprinzipien nach Robert Cialdini sind Reziprozität, Knappheit, Autorität, Konsistenz/Commitment, Sympathie und Social*

Proof. Im Einzelhandel werden alle sechs gezielt eingesetzt — vom Verkostungstresen (Reziprozität) bis zum »Bestseller«-Schild (Social Proof) bis zum »nur noch 2 auf Lager« (Knappheit). Wer die Prinzipien kennt, beratet bewusst und nicht manipulativ.

Frage 5 Richtige Antwort: **B**

Begründung: B ist richtig. Bei einem Sachmangel hat der Käufer zuerst Anspruch auf Nacherfüllung — Reparatur oder Ersatzlieferung, wobei der Käufer wählen darf (§ 439 BGB). Erst nach erfolgloser Nacherfüllung (in der Regel zwei Versuche) hat der Käufer das Recht auf Rücktritt oder Minderung. Die Beweislast liegt in den ersten 12 Monaten beim Verkäufer.

Hintergrund & Faustregel: *Faustregel: »Erst Nacherfüllung, dann Rücktritt oder Minderung.« Das ist eine wichtige Hierarchie der Käuferrechte. Im Verkaufsgespräch hilft es, die Reihenfolge zu kennen — wenn ein Kunde sofort sein Geld zurück will, ist die rechtskorrekte Antwort: »Wir bieten Ihnen zuerst Reparatur oder Ersatz an«. Akku gilt grundsätzlich nicht als Verschleißteil im Sinne der Gewährleistung, sondern als Sachmangel.*

Frage 6 Richtige Antwort: **B**

Begründung: B ist richtig. RFM-Analyse: Recency (wie lange ist der letzte Kauf her), Frequency (wie oft kauft der Kunde), Monetary (wie viel gibt er aus). Diese drei Dimensionen werden in Kundensegmentierungs-Modellen verwendet, um die wertvollsten Kunden zu identifizieren und gezielt anzusprechen.

Hintergrund & Faustregel: *Faustregel: »Wer kürzlich, oft und viel kauft, ist der Top-Kunde.« RFM-Analysen ranken Kunden meist auf einer Skala von 1–5 in jeder Dimension. Ein 5-5-5-Kunde ist Premium, ein 1-1-1-Kunde quasi inaktiv. In CRM-Systemen lässt sich auf dieser Basis gezielt entscheiden, wer welche Werbung bekommt — Aktionsmails an gefährdete Kunden, exklusive Angebote an Top-Kunden.*

Frage 7 Richtige Antwort: **B**

Begründung: B ist richtig. Die Servicekette beschreibt alle Berührungspunkte (»Touchpoints«) zwischen Kunde und Unternehmen — angefangen vom Schaufenster über die Beratung im Laden, die Kasse, die Verpackung, bis hin zu Nachbetreuung und Beschwerdemanagement. Jeder einzelne Punkt kann das Gesamterlebnis stärken oder schwächen.

Hintergrund & Faustregel: *Faustregel: »Die Servicekette ist nur so stark wie ihr schwächstes Glied.« Eine perfekte Beratung ist nichts wert, wenn an der Kasse 20 Minuten Wartezeit folgt. Im Service-Controlling werden alle Touchpoints einzeln bewertet — durch Mystery Shopper, Kundenbefragungen oder Online-Reviews. Die »Customer Journey Map« visualisiert die Servicekette und identifiziert Schwachstellen.*

Frage 8 Richtige Antwort: **B**

Begründung: B ist richtig. Lagerumschlagshäufigkeit = Wareneinsatz ÷ durchschnittlicher Lagerbestand = 480.000 € ÷ 60.000 € = 8. Das heißt, das Lager wird 8 Mal pro Jahr »umgeschlagen«. A wäre der Kehrwert (Lagerdauer-Anteil), C ist eine Prozentangabe ohne Bezug, D rechnet falsch.

Hintergrund & Faustregel: *Faustregel: »Hoher Lagerumschlag = effiziente Warenwirtschaft.« Die durchschnittliche Lagerdauer ist der Kehrwert: 360 Tage / 8 = 45 Tage. Branchen-Benchmark: Frischwaren-Einzelhandel um 50, Mode 4–6, Möbel 3–4, Schmuck 1–2. Eine zu*

niedrige Umschlagshäufigkeit deutet auf überlagerte Ware oder schlechte Sortimentsplanung hin, eine zu hohe auf chronische Lieferengpässe.

Frage 9 Richtige Antwort: **C**

Begründung: C ist richtig. Meldebestand = (Tagesverbrauch × Lieferzeit) + Sicherheitsbestand = (20 × 5) + 30 = 100 + 30 = 130 Stück. Sobald der Lagerbestand diese Marke unterschreitet, muss bestellt werden, damit bei Eintreffen der neuen Lieferung noch der Sicherheitsbestand vorhanden ist.

Hintergrund & Faustregel: *Faustregel: »Meldebestand = was du brauchst, bis die Lieferung kommt + Reserve für die Reserve.« Der Sicherheitsbestand schützt vor unerwartet hohem Verbrauch oder Lieferverzögerungen. Im modernen Warenwirtschaftssystem werden Meldebestände automatisch überwacht und die Bestellungen oft automatisiert ausgelöst (»Continuous Replenishment«). Bei saisonaler Ware muss der Tagesverbrauch dynamisch angepasst werden.*

Frage 10 Richtige Antwort: **B**

Begründung: B ist richtig. Die Stichtagsinventur ist die klassische Form: Am Bilanzstichtag (oder innerhalb von 10 Tagen davor oder danach) wird der gesamte Bestand körperlich aufgenommen. Es gibt drei zugelassene Varianten: Stichtagsinventur, permanente Inventur, Stichprobeninventur — jede mit eigenen Regeln.

Hintergrund & Faustregel: *Faustregel: Inventur ist gesetzliche Pflicht (§ 240 HGB). Drei Verfahren: (1) Stichtagsinventur am Bilanzstichtag, (2) permanente Inventur über das Jahr verteilt mit Warenwirtschaftssystem, (3) Stichprobeninventur (statistisches Verfahren, nur unter Auflagen erlaubt). Der Großteil der Einzelhändler nutzt heute permanente Inventur kombiniert mit physischer Jahresinventur.*

Frage 11 Richtige Antwort: **B**

Begründung: B ist richtig. Die Nutzwertanalyse (auch Scoring-Modell) bewertet Lieferanten anhand mehrerer Kriterien, die jeweils prozentual gewichtet werden. Beispiel: Preis 40 %, Qualität 35 %, Liefertreue 25 %. Jeder Lieferant bekommt pro Kriterium Punkte (z. B. 1–10), die mit der Gewichtung multipliziert und summiert werden. Das Ergebnis: ein objektiver Vergleichswert.

Hintergrund & Faustregel: *Faustregel: »Was nicht gemessen wird, wird nicht verbessert.« Die Lieferantenbewertung sollte mindestens jährlich erfolgen, bei kritischen Lieferanten quartalsweise. Typische Bewertungskriterien: Preis/Konditionen, Qualität, Liefertreue, Reaktionszeit, Innovation, Flexibilität, Bonität. Schwache Lieferanten kommen in ein Verbesserungsprogramm oder werden ersetzt — »Lieferantenentwicklung« heißt der Fachbegriff.*

Frage 12 Richtige Antwort: **B**

Begründung: B ist richtig. JIT reduziert Lagerbestände drastisch — Ware wird »just in time«, also kurz vor dem tatsächlichen Bedarf geliefert. Vorteile: geringere Kapitalbindung, weniger Lagerfläche, geringere Lagerhaltungskosten. Nachteile: hohe Abhängigkeit von Lieferanten, anfällig für Lieferkettenstörungen (siehe Corona-Krise, Halbleitermangel). C und D beschreiben das Gegenteil bzw. einen unrealistischen Idealzustand.

Hintergrund & Faustregel: *Faustregel: »JIT spart Kapital, kostet Sicherheit.« Klassische JIT-Anwender sind Automobilhersteller mit Sequenzanlieferung — die Sitze kommen in der richtigen Reihenfolge ans Band, Pufferlager existieren kaum. Seit der Corona-Krise ist ein gewisses »Just in Case« zurück: viele Unternehmen erhöhen wieder Sicherheitsbestände bei kritischen Komponenten.*

Frage 13 Richtige Antwort: B

Begründung: B ist richtig. Rechenweg in mehreren Stufen: (1) Listeneinkaufspreis 100 € − 10 % Rabatt = 90 € (Bareinkaufspreis). (2) + 5 € Bezugskosten = 95 € (Einstandspreis). (3) + 30 % Handlungskosten = 95 × 1,30 = 123,50 € (Selbstkostenpreis). (4) + 25 % Gewinn auf SKP = 123,50 × 1,25 = 154,375 € (Barverkaufspreis). (5) Kundenrabatt 5 % vom Listenverkaufspreis: Barverkaufspreis = 95 % vom Listenverkaufspreis, also Listenverkaufspreis = 154,375 / 0,95 = 162,50 €. A (154,38 €) ist der Barverkaufspreis, also vor Aufschlag des Kundenrabatts.

Hintergrund & Faustregel: *Faustregel: Handelskalkulation hat eine feste Reihenfolge: Listeneinkaufspreis → −Rabatt → Bareinkaufspreis → +Bezugskosten → Einstandspreis → +Handlungskosten → Selbstkostenpreis → +Gewinn → Barverkaufspreis → +Kundenskonto → Zielverkaufspreis → +Kundenrabatt → Listenverkaufspreis. Wichtig beim letzten Schritt: Kundenrabatt wird auf den Listenverkaufspreis gewährt — daher dividierst du durch (1 − Rabattsatz), du multiplizierst nicht einfach mit (1 + Rabattsatz).*

Frage 14 Richtige Antwort: B

Begründung: B ist richtig. »Frei Haus« bedeutet: Der Verkäufer übernimmt alle Transportkosten und das Transportrisiko bis zur Anlieferung beim Käufer. Im internationalen Handel entspricht das in etwa der INCOTERMS-Klausel »DAP« (Delivered at Place). Im Gegensatz dazu steht »ab Werk« — der Käufer trägt ab Werkstor alles selbst.

Hintergrund & Faustregel: *Faustregel: »Frei« bedeutet immer »der Verkäufer zahlt«. Wichtige Klauseln: »ab Werk« (Käufer zahlt alles), »frei Bahnhof« (Verkäufer bis Bahnhof, Käufer ab dort), »frei Haus« (Verkäufer komplett bis zur Haustür), »cif« (cost-insurance-freight, im Seefracht-Bereich). Im B2C-Onlinehandel ist »frei Haus« heute Standard — viele Händler bieten ab bestimmten Bestellwerten kostenlosen Versand.*

Frage 15 Richtige Antwort: B

Begründung: B ist richtig. § 377 HGB verpflichtet Kaufleute zur unverzüglichen Untersuchung und Rüge offensichtlicher Mängel. »Unverzüglich« heißt in der Praxis: in der Regel innerhalb von 1–3 Werktagen. Bei versteckten Mängeln zählt das Datum der Entdeckung. Ohne rechtzeitige Mängelrüge gilt die Ware als genehmigt — auch wenn sie tatsächlich mangelhaft ist.

Hintergrund & Faustregel: *Faustregel: »Was nicht beim Wareneingang gerügt wird, gilt als angenommen.« Das ist eine der wichtigsten kaufmännischen Sorgfaltspflichten. Bei größeren Lieferungen empfiehlt sich ein dokumentierter Wareneingangscheck mit Stichprobenprotokoll. Mängelrüge schriftlich (Brief, Fax, E-Mail) — mündliche Rügen sind zwar wirksam, aber kaum beweisbar.*

Frage 16 Richtige Antwort: B

Begründung: B ist richtig. Verdächtige Scheine werden nicht angenommen — der Kunde soll mit einem anderen Zahlungsmittel zahlen. Wenn der Schein nachweislich gefälscht ist, darf er

nicht zurückgegeben werden (man würde sich der Falschgeldverbreitung strafbar machen, § 146 StGB) — Schein zurückhalten, Polizei rufen. Das ist gesetzlich klar geregelt.

Hintergrund & Faustregel: *Faustregel: »Fühlen, Sehen, Kippen« — die drei Echtheitsmerkmale eines Euro-Scheins. Beim Fühlen sollte der Druck spürbar erhaben sein. Beim Sehen erscheint das Wasserzeichen gegen das Licht. Beim Kippen ändert sich die Smaragdzahl. Im Zweifel UV-Lampe oder Prüfgerät einsetzen. Jede angenommene Falschnote bedeutet einen Totalverlust für die Kasse — die Bank ersetzt sie nicht.*

Frage 17 Richtige Antwort: B

Begründung: B ist richtig. Inventurdifferenzen können viele Ursachen haben. Eine seriöse Analyse prüft alle Möglichkeiten systematisch: Diebstahl (Kunden/Mitarbeiter), Verderb, Bruch, administrative Fehler (Falschverbuchung, Falschauszeichnung, fehlerhafter Wareneingang), Schwund durch Verderb in Frischwaren. Eine Quote von 3,5 % ist deutlich über dem Branchen-Benchmark und erfordert sofortige Analyse.

Hintergrund & Faustregel: *Faustregel: Branchen-Richtwerte für Inventurdifferenzen: Lebensmittel-Einzelhandel ca. 1,0 %, Textil ca. 1,2 %, Drogerie ca. 1,5 %, Elektronik ca. 0,5 % (höherwertige Ware, mehr Sicherung). Alles über 2 % gilt als auffällig und löst eine vertiefte Analyse aus. Methoden: Stichproben-Inventuren, Videoüberwachung, Kassenkontrolle, Mitarbeiterschulung, Warensicherung.*

Frage 18 Richtige Antwort: B

Begründung: B ist richtig. Rechenweg: Wenn der Aufschlag 60 % beträgt, ist der Verkaufspreis 160 % des Einkaufspreises. Handelsspanne in % vom Verkaufspreis = 60 / 160 × 100 = 37,5 %. Beispiel: Einkauf 100 €, Aufschlag 60 € → Verkauf 160 € → Spanne 60/160 = 37,5 %.

Hintergrund & Faustregel: *Faustregel zur Umrechnung: Spanne = Aufschlag ÷ (100 % + Aufschlag) × 100. Umgekehrt: Aufschlag = Spanne ÷ (100 % − Spanne) × 100. Beispielwerte zum Merken: 50 % Aufschlag = 33,3 % Spanne, 100 % Aufschlag = 50 % Spanne, 25 % Aufschlag = 20 % Spanne. In Bilanzkennzahlen wird fast immer die Handelsspanne verwendet, weil sie mit Umsatzkennzahlen rechenbar ist.*

Frage 19 Richtige Antwort: B

Begründung: B ist richtig. Sortimentsbreite = Anzahl der unterschiedlichen Warengruppen oder Modelle. Sortimentstiefe = Anzahl der Varianten pro Modell (z. B. Größen, Farben). Weniger Modelle = geringere Breite. Mehr Größen pro Modell = größere Tiefe. Klassische strategische Entscheidung im Einzelhandel: Breite vs. Tiefe.

Hintergrund & Faustregel: *Faustregel: »Discounter setzen auf Tiefe, Premium auf Breite.« Aldi bietet wenige Produkte, aber konstant verfügbar (schmale Breite, hohe Tiefe). Ein Concept-Store hat viele kuratierte Marken, aber oft nur 1–2 Modelle pro Marke (große Breite, geringe Tiefe). Online-Player wie Amazon versuchen beides gleichzeitig — »Long Tail«-Strategie. Die optimale Mischung hängt von Zielgruppe, Lagerkosten und Marktposition ab.*

Frage 20 Richtige Antwort: B

Begründung: B ist richtig. Voraussetzung für SEPA-Lastschrift ist ein gültiges Mandat des Zahlers. Der Zahler hat ein gesetzliches Rückgaberecht von 8 Wochen für autorisierte

Lastschriften (»No questions asked«-Rückbuchung) und 13 Monate für nicht autorisierte Lastschriften. Aus Händlersicht ist das Lastschriftverfahren bequem, aber risikobehaftet.

Hintergrund & Faustregel: *Faustregel: »Lastschrift ist Komfort für den Kunden, Risiko für den Händler.« Im stationären Einzelhandel wird Lastschrift selten genutzt (außer bei großen Möbelhäusern auf Bestellung). Im Online-Handel und bei Abos (Streaming, Mobilfunk, Versicherung) ist sie Standard. Wichtig: Die Mandatsreferenz und Gläubiger-ID müssen auf jeder Lastschriftankündigung stehen — sonst kann der Kunde die Buchung rückgängig machen.*

Frage 21 Richtige Antwort: **C**

Begründung: C ist richtig. Die Probezeit in der Berufsausbildung beträgt nach § 20 BBiG mindestens einen Monat und höchstens vier Monate. Innerhalb der Probezeit kann das Ausbildungsverhältnis von beiden Seiten ohne Frist und ohne Grund gekündigt werden. Nach der Probezeit ist eine Kündigung durch den Ausbildungsbetrieb nur noch aus wichtigem Grund möglich.

Hintergrund & Faustregel: *Faustregel: »1 bis 4 Monate Probezeit, danach erschwerte Kündigung.« Wichtig: Verlängerungen der Probezeit über 4 Monate sind unwirksam — auch wenn beide Seiten zustimmen. Bei Unterbrechung der Probezeit (z. B. längere Krankheit) kann sie um die Unterbrechungszeit verlängert werden. Der Azubi kann nach der Probezeit jederzeit mit 4-wöchiger Frist kündigen — der Ausbildungsbetrieb nur aus wichtigem Grund.*

Frage 22 Richtige Antwort: **B**

Begründung: B ist richtig. JArbSchG § 8: max. 8 Stunden/Tag, 40 Stunden/Woche für Jugendliche unter 18. Nachtarbeit grundsätzlich verboten (mit Ausnahmen für bestimmte Branchen). Sonn- und Feiertagsarbeit grundsätzlich verboten (Ausnahmen z. B. Krankenhäuser, Gaststätten). 5-Tage-Woche, Ruhepause mindestens 30 Min bei mehr als 4,5 Stunden Arbeitszeit.

Hintergrund & Faustregel: *Faustregel: »Unter 18 = Jugend = stärkerer Schutz.« Das Jugendarbeitsschutzgesetz gilt für alle Beschäftigten unter 18 — Auszubildende, Praktikanten, Aushilfen. Ab 18 gilt das normale Arbeitszeitgesetz (max. 8h/Tag, 48h/Woche, mit Ausnahmen bis 10h/48h). Wichtig im Einzelhandel: Sonderregelungen für Sonn- und Feiertagsverkauf — auch hier dürfen Jugendliche nur eingeschränkt eingesetzt werden.*

Frage 23 Richtige Antwort: **B**

Begründung: B ist richtig. Annahmeverzug (auch Gläubigerverzug, § 293 BGB) liegt vor, wenn der Käufer die ordnungsgemäß angebotene Leistung nicht annimmt. Folge: Der Verkäufer trägt nicht mehr die Gefahr für die Ware (Gefahrübergang), kann Verwahrkosten und Mehraufwand in Rechnung stellen, ist von der Hauptleistungspflicht aber zunächst nicht befreit.

Hintergrund & Faustregel: *Faustregel: »Wer nicht annimmt, zahlt drauf.« In der Praxis sieht man Annahmeverzug oft bei Möbel-, Küchen- und Elektrogeräte-Lieferungen. Wichtig: Der Verkäufer muss die Leistung tatsächlich angeboten haben (Liefer-Lkw vor der Tür) — eine reine Mitteilung »wir liefern am Samstag« reicht nicht für den Gefahrübergang. Schadensersatz wegen Annahmeverzug ist möglich, aber muss konkret nachgewiesen werden.*

Frage 24 Richtige Antwort: **B**

Begründung: B ist richtig. Soziale Marktwirtschaft (geprägt von Alfred Müller-Armack, umgesetzt unter Ludwig Erhard) verbindet Marktwirtschaft und Sozialstaat. Grundprinzipien: freier Wettbewerb, Eigentum, Vertragsfreiheit — aber staatliche Eingriffe, wo der Markt sozial unerwünschte Ergebnisse liefert (Sozialversicherung, Mindestlohn, Kündigungsschutz, Kartellrecht).

Hintergrund & Faustregel: *Faustregel: »So viel Markt wie möglich, so viel Staat wie nötig.« Das ist die zentrale Idee. Im Gegensatz dazu: reine Marktwirtschaft (z. B. USA, mit weniger sozialem Sicherheitsnetz) und Planwirtschaft (z. B. ehem. DDR). Die deutsche Soziale Marktwirtschaft ist Vorbild für viele europäische Länder — sie wird teilweise auch »Rheinischer Kapitalismus« genannt.*

Frage 25 Richtige Antwort: **B**

Begründung: B ist richtig. Voraussetzungen für einen rechtmäßigen Streik: (1) Organisation durch Gewerkschaft, (2) Ziel = tariflich regelbar (z. B. Lohnerhöhung, Arbeitszeit), (3) keine Friedenspflicht (während laufender Tarifverträge), (4) Ultima Ratio (Verhandlungen müssen gescheitert sein). Wilde Streiks (von Arbeitnehmern selbst organisiert) sind unzulässig.

Hintergrund & Faustregel: *Faustregel: »Tarifgebundener Streik ist Grundrecht, wilder Streik ist verboten.« Streikrecht und Aussperrungsrecht der Arbeitgeber leiten sich aus der Koalitionsfreiheit (Art. 9 Abs. 3 GG) ab. Politische Streiks (z. B. gegen Regierungsentscheidungen) sind in Deutschland anders als in Frankreich nicht erlaubt — nur Streiks mit konkret tariflichen Zielen sind geschützt.*

So geht es weiter

Wenn dir dieses PDF geholfen hat, dann ist evkola.de der nächste Schritt. Wir begleiten dich vom ersten Lerntag bis zur bestandenen Prüfung — komplett digital, in deinem Tempo, mit zwei einzigartigen Werkzeugen:

1. Persönlicher KI-Tutor

Stell dir vor, du sitzt mit einem Privatlehrer am Tisch, der unendlich Geduld hat. Du fragst ihn alles, was du nicht verstehst — eine Buchung, eine Kalkulation, eine WISO-Frage. Er erklärt es dir Schritt für Schritt, mit Beispielen, und fragt nach, bis du es wirklich begriffen hast. Genau das ist unser KI-Tutor. Er holt dich da ab, wo du gerade stehst — egal, ob du Anfängerin bist oder kurz vor der Prüfung.

2. Deine eigenen Lernvideos — auf Knopfdruck

Du verstehst ein Thema nicht? Gib unserem System die Frage oder das Prüfungsthema, das dir Probleme macht — und unser System erstellt dir daraus ein passgenaues Lernvideo. Kein Standardkurs, sondern ein Video, das deine konkrete Frage beantwortet. Du lernst nur das, was du wirklich brauchst — und das so visuell, dass es hängen bleibt.

Wir wünschen dir ein gutes Lernen und einen erfolgreichen Prüfungsabschluss.

Dein EVKOLA-Team

© 2026 EVKOLA · www.evkola.org · www.evkola.de