

# Wirtschaftswissenschaftliche Bücherei für Schule und Praxis Begründet von Handelsschul-Direktor Dipl.-Hdl. Friedrich Hutkap †

---

Verfasser:

Dipl.-Kfm. Gisbert Groh, Oberstudiendirektor

Dipl.-Kfm. Volker Schröer, Oberstudienrat

Dipl.-Kff. Simone Groh, Oberstudienrätin

E-Mail: Groh.Autoren@t-online.de

Fast alle in diesem Buch erwähnten Hard- und Softwarebezeichnungen sind eingetragene Warenzeichen.

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages. Hinweis zu § 60 a UrhG: Weder das Werk noch seine Teile dürfen ohne eine solche Einwilligung eingescannt und in ein Netzwerk eingestellt werden. Dies gilt auch für Intranets von Schulen und sonstigen Bildungseinrichtungen.

Die Merkur Verlag Rinteln Hutkap GmbH & Co. KG behält sich eine Nutzung ihrer Inhalte für kommerzielles Text- und Data Mining (TDM) im Sinne von § 44 b UrhG ausdrücklich vor. Für den Erwerb einer entsprechenden Nutzungserlaubnis wenden Sie sich bitte an [copyright@merkur-verlag.de](mailto:copyright@merkur-verlag.de).

\* \* \* \* \*

39. Auflage 2024

© 1985 by MERKUR VERLAG RINTELN

Gesamtherstellung:

Merkur Verlag Rinteln Hutkap GmbH & Co. KG, 31735 Rinteln

E-Mail: [info@merkur-verlag.de](mailto:info@merkur-verlag.de)

[lehrer-service@merkur-verlag.de](mailto:lehrer-service@merkur-verlag.de)

Internet: [www.merkur-verlag.de](http://www.merkur-verlag.de)

Merkur-Nr. 0422-39

ISBN 978-3-8120-1137-2

## Vorwort

Dieses Buch dient den Schülern der Fachklassen des Groß- und Außenhandels zur Vorbereitung auf die Kaufmannsgehilfenprüfung. Darüber hinaus kann es zur Vorbereitung auf Klassenarbeiten benutzt werden. Das Buch soll keine Lehrbücher ersetzen, sondern die gezielte Wiederholung einzelner Lerngebiete bzw. des gesamten Prüfungsstoffes erleichtern.

Auf eine Wissensvermittlung in Form programmierter Fragen und Aufgaben wurde zugunsten der gewählten Darstellung verzichtet. Diese erlaubt es, die Vielzahl der möglichen Prüfungsfragen aufgrund eines umfassenden Wissens zu beantworten.

Die Auswahl der Aufbereitung der Lerninhalte erfolgte unter Berücksichtigung des „Rahmenlehrplanes für den Ausbildungsberuf Kauffrau/Kaufmann im Groß- und Außenhandel“, des „Stoffkatalogs für die Abschlussprüfungen im Ausbildungsberuf Kauffrau/Kaufmann im Groß- und Außenhandel der Aufgabenstelle für kaufmännische Abschluss- und Zwischenprüfungen (AkA)“ und der entsprechenden Lehrpläne der einzelnen Bundesländer.

Eine optimale Prüfungsvorbereitung wird vor allem gewährleistet durch

- lerngerechte Aufbereitung der Stoffgebiete,
- einprägsame Strukturierung des Lernstoffes,
- Beschränkung auf das Wesentliche,
- Hervorhebung wichtiger Begriffe,
- zahlreiche Textverweise,
- umfangreiches Register.

Eine gezielte Vorbereitung ist unerlässlich für ein gutes Prüfungsergebnis. Dieses Buch verhilft dazu.

St. Ingbert und Homburg, Herbst 1984

Die Verfasser

## Vorwort zur 31. Auflage

Das Buch wurde überarbeitet; gesetzliche Änderungen (z.B. Außenwirtschaftsgesetz, Außenwirtschaftsverordnung) wurden berücksichtigt.

St. Ingbert und Bruchmühlbach-Miesau, Winter 2013/2014

Die Verfasser

## Vorwort zur 38. Auflage

Das Buch wurde der Verordnung (vom 19. März 2020) über die Berufsbildung zum Kaufmann für Groß- und Außenhandelsmanagement und zur Kauffrau für Groß- und Außenhandelsmanagement angepasst. Die Inhalte wurden auf die Fachrichtung Großhandel begrenzt.

St. Ingbert, Winter 2021/2022

Die Verfasser

# Inhaltsverzeichnis

## Inhalte für beide Prüfungsteile

<b>I.</b>	<b>Kommunikation</b> .....	15
<b>1</b>	<b>Grundlagen der Kommunikation</b> .....	15
<b>2</b>	<b>Konflikte und Konfliktlösung</b> .....	17
<b>3</b>	<b>Nutzung digitaler Medien</b> .....	18
<b>II.</b>	<b>Elektronische Geschäftsprozesse (E-Business)</b> .....	23
<b>1</b>	<b>E-Business-Systeme</b> .....	23
<b>2</b>	<b>Geschäftsprozesse</b> .....	25
<b>3</b>	<b>Datenschutz und IT-Sicherheit</b> .....	26
<b>III.</b>	<b>Wirtschaftsrechnen und Statistik</b> .....	30
<b>1</b>	<b>Dreisatz</b> .....	30
<b>2</b>	<b>Währungsrechnen</b> .....	31
2.1	Umrechnung von Euro in Fremdwährung .....	31
2.2	Umrechnung von Fremdwährung in Euro .....	32
<b>3</b>	<b>Durchschnittsrechnen</b> .....	34
<b>4</b>	<b>Verteilungsrechnen</b> .....	35
4.1	Einfaches Verteilungsrechnen .....	35
4.2	Gewinnverteilung .....	35
<b>5</b>	<b>Prozentrechnen</b> .....	36
5.1	Prozentrechnen vom Hundert .....	36
5.2	Prozentrechnen auf Hundert und im Hundert .....	38
<b>6</b>	<b>Zinsrechnen</b> .....	39
6.1	Berechnen von Jahres-, Monats- und Tageszinsen .....	39
6.2	Berechnen von Zinssatz, Kapital und Zeit .....	40
6.3	Skonto und Skontoausnutzung .....	40
6.4	Effektive Verzinsung bei Darlehen .....	43
<b>7</b>	<b>Statistik</b> .....	44
7.1	Tabellen und Diagramme .....	44
7.2	Kennzahlen .....	49

## Teil 1 der Abschlussprüfung

	<b>Organisieren des Warensortiments und von Dienstleistungen (mit Übungsaufgaben)</b> .....	51
<b>1</b>	<b>Warensortiment und Dienstleistungsangebot</b> .....	51
1.1	Sortiment .....	51
1.1.1	Sortimentsarten .....	53
1.1.2	Bedarfsermittlung und Bedarfsprognose .....	54
1.1.3	Sortimentsbildung .....	55
1.2	Dienstleistungsangebot .....	57
1.3	Verpackung .....	60
1.4	Branchenübliche Fachbegriffe .....	62
1.5	Normen und rechtliche Regelungen .....	64
1.5.1	Geschäftsbrief .....	64

7

1.5.2	Kennzeichnung von Waren	67
1.5.3	Zertifizierung	69
<b>2</b>	<b>Einkauf von Waren und Dienstleistungen</b>	<b>69</b>
2.1	Bedarfsermittlung und Beschaffungsplanung	69
2.2	Bezugsquellen	75
2.3	Ausschreibungsverfahren	76
2.4	Angebot von Lieferanten	76
2.4.1	Anfrage und Angebot	76
2.4.2	Konditionen (Lieferungs- und Zahlungsbedingungen)	80
2.4.3	Angebotsvergleich	85
2.5	Finanzierungserfolg durch Skontoausnutzung	89
2.6	Bestellung und Auftragsbestätigung	90
<b>3</b>	<b>Verkauf von Waren und Dienstleistungen</b>	<b>91</b>
3.1	Anfrage von Kunden	91
3.2	Angebot an Kunden	94
3.3	Auftragsannahme	96
3.4	Auftragsbearbeitung	97
3.5	Serviceleistungen	104
3.6	Gesprächs- und Verhandlungsführung, Kundengespräch	105
<b>4</b>	<b>Arbeitsorganisation</b>	<b>111</b>
4.1	Warenwirtschaftssystem	112
4.2	Arbeitsvorbereitung und Organisationsmittel	114
4.3	Arbeitsprozesse	117
4.4	Arbeits- und Lernstrategien	118
4.5	Präsentationsmedien und Präsentationstechniken	125
4.6	Teamarbeit und Arbeitsgruppen	129
<b>5</b>	<b>Übungsaufgaben mit Lösungen</b>	<b>133</b>

## Teil 2 der Abschlussprüfung

<b>I.</b>	<b>Kaufmännische Steuerung von Geschäftsprozessen</b>	<b>143</b>
<b>1</b>	<b>Buchführung</b>	<b>143</b>
1.1	Grundbegriffe der Buchführung	143
1.2	Inventar und Bilanz	147
1.3	Erfolgsermittlung durch Kapitalvergleich	149
1.4	Bestands- und Erfolgskonten	150
1.5	Mehrwertsteuer	155
1.6	Buchungen im Einkauf	158
1.6.1	Kauf von Waren im Inland und innergemeinschaftlicher Erwerb	158
1.6.2	Kauf von Waren aus Drittländern (Warenimport)	159
1.6.3	Warenbezugskosten	160
1.6.4	Rücksendungen an Lieferanten	161
1.6.5	Nachlässe von Lieferanten	162
1.6.6	Lieferantenboni	162
1.6.7	Lieferantenskonti	163
1.6.8	Kauf von Dienstleistungen	164
1.7	Buchungen im Verkauf	164
1.7.1	Verkauf von Waren im Inland und innergemeinschaftliche Lieferung	164
1.7.2	Verkauf von Waren in Drittländer (Warenexport)	165
1.7.3	Warenvertriebskosten	166

1.7.4	Rücksendungen von Kunden	168
1.7.5	Nachlässe an Kunden	169
1.7.6	Kundenboni	169
1.7.7	Kundenskonti	170
1.8	Abschluss der Warenkonten	171
1.9	Buchungen im Personalbereich	174
1.9.1	Löhne und Gehälter	174
1.9.2	Vermögenswirksame Leistungen	175
1.10	Buchungen im Finanzbereich	176
1.10.1	Kasse	176
1.10.2	Kreditoren und Debitoren (Kontokorrentbuchhaltung)	177
1.10.3	Darlehen	179
1.11	Buchungen im Anlagebereich	180
1.11.1	Kauf von Anlagegütern	180
1.11.2	Methoden der Abschreibung	181
1.11.3	Geringwertige Wirtschaftsgüter	184
1.12	Buchung von Steuern	184
1.13	Buchung auf sachlichen Abgrenzungskonten	185
1.14	Zeitliche Abgrenzungen	186
1.14.1	Sonstige Forderungen und sonstige Verbindlichkeiten (antizipative Posten)	186
1.14.2	Aktive und passive Rechnungsabgrenzungsposten (transitorische Posten)	187
1.15	Rückstellungen	189
1.16	Jahresabschluss	190
1.16.1	Grundsätze ordnungsgemäßer Bilanzierung	190
1.16.2	Bewertung in der Bilanz	191
1.16.3	Jahresabschluss der Einzelkaufleute und Personengesellschaften	194
1.16.4	Jahresabschluss der Kapitalgesellschaften	194
<b>2</b>	<b>Kosten- und Leistungsrechnung</b>	199
2.1	Grundlagen der Kosten- und Leistungsrechnung (KLR)	199
2.2	Abgrenzungsrechnung (Ergebnistabelle)	203
2.3	Kostenartenrechnung	207
2.4	Einfacher Handlungskostenzuschlagssatz	208
2.5	Kostenstellenrechnung (Betriebsabrechnungsbogen)	209
2.6	Kalkulation (Kostenträgerrechnung)	211
2.6.1	Bezugskalkulation	211
2.6.2	Angebotsvergleich	213
2.6.3	Kalkulation des Verkaufspreises (Vorwärtskalkulation)	213
2.6.4	Kalkulation des Einkaufspreises (Rückwärtskalkulation)	215
2.6.5	Kalkulation des Gewinns (Differenzkalkulation)	215
2.6.6	Kalkulationszuschlag, Handelsspanne und Marge	216
2.7	Deckungsbeitragsrechnung	219
2.7.1	Grundlagen der Deckungsbeitragsrechnung	219
2.7.2	Sortimentsgestaltung mithilfe von Deckungsbeiträgen	220
2.7.3	Preisuntergrenze	222
2.7.4	Gewinnschwelle (Break-even-Point)	223
2.7.5	Zusatzaufträge	224
<b>3</b>	<b>Controlling</b>	225
3.1	Grundlagen des Controllings	225
3.2	Budgetierung	227
3.3	Soll-Ist-Vergleich	228

3.4	Kennzahlensysteme	229
3.5	Berichtswesen	230
3.6	Bilanzanalyse	231
3.7	Analyse der Gewinn- und Verlustrechnung	234
<b>4</b>	<b>Zahlungsabwicklung (Zahlungsformen)</b>	<b>236</b>
4.1	Barzahlung und halbbare Zahlung	236
4.2	Bargeldlose Zahlung	238
4.2.1	SEPA-Zahlung	238
4.2.2	Zahlung mit Karten	241
4.2.3	Onlinebanking (Mobile Banking)	247
4.2.4	Kontaktloses Bezahlen	250
<b>5</b>	<b>Finanzierung</b>	<b>250</b>
5.1	Liquidität	251
5.2	Finanzierungsarten	255
5.3	Kredit und Kreditarten	257
5.4	Kreditsicherung	259
<b>6</b>	<b>Zahlungsverhalten von Kunden und Lieferanten</b>	<b>263</b>
6.1	Skontogewährung und Skontoausnutzung	263
6.2	Kunden- und Lieferantenbonität	264
6.3	Nicht-Rechtzeitig-Zahlung (Zahlungsverzug)	264
6.4	Mahnverfahren	265
6.5	Verjährung	268
<b>7</b>	<b>Projektmanagement</b>	<b>269</b>
7.1	Projekt	269
7.2	Projektplanung	271
7.3	Projektsteuerung	272
7.4	Projektcontrolling	273
7.5	Projektevaluation	275
<b>8</b>	<b>Übungsaufgaben mit Lösungen</b>	<b>276</b>
<b>II.</b>	<b>Prozessorientierte Organisation von Großhandelsgeschäften</b>	<b>300</b>
<b>1</b>	<b>Beschaffungslogistik</b>	<b>300</b>
1.1	Ziel und Konzepte	300
1.2	Just-in-time-Lieferung	303
1.3	Güterbeförderung (Eigen- und Fremdverkehr)	304
1.4	Transportrisiken und Transportversicherung	308
<b>2</b>	<b>Einkauf von Waren und Dienstleistungen</b>	<b>309</b>
2.1	Beschaffung und Beschaffungsmanagement	309
2.2	Nicht-Rechtzeitig-Lieferung	312
2.3	Schlechterfüllung (Schlechtleistung)	313
2.4	Auslandsgeschäfte beim Einkauf (Außenhandel)	317
2.4.1	Bedeutung des Außenhandels	317
2.4.2	Formen des Außenhandels	318
2.4.3	Auslandsmärkte und Wechselkurse	320
2.4.4	Geschäftsabwicklung im Außenhandel	324
2.4.5	Vertragsgestaltung im Außenhandel	325
2.4.6	Incoterms	326
2.4.7	Einkauf beim Intrahandel	329
2.4.8	Einkauf beim Extrahandel	330
2.4.9	Transport im Außenhandelsgeschäft	332

<b>3</b>	<b>Lagerlogistik</b> .....	333
3.1	Terminüberwachung im Lager .....	333
3.2	Warenannahme .....	334
3.3	Lagerhaltung .....	336
3.3.1	Lagerarten und Lagerorganisation .....	336
3.3.2	Lagerhalter .....	344
3.3.3	Lagerverwaltung .....	345
3.3.4	Lagerkennzahlen .....	348
3.3.5	Inventur .....	352
<b>4</b>	<b>Marketing</b> .....	354
4.1	Ziele des Marketings .....	354
4.2	Marktforschung .....	356
4.3	Produkt- und Sortimentspolitik .....	358
4.4	Kundendienstpolitik (Kundenservice) .....	359
4.5	Kommunikationspolitik .....	360
4.5.1	Werbung (Absatzwerbung) .....	360
4.5.2	Verkaufsförderung .....	367
4.5.3	Beratungs- und Verkaufsgespräch .....	368
4.6	Distributionspolitik .....	368
4.6.1	Direkter Absatz (direkter Vertriebskanal) .....	369
4.6.2	Indirekter Absatz (indirekter Vertriebskanal) .....	371
4.6.3	Absatzformen .....	374
4.7	Preispolitik .....	375
4.7.1	Preisbildung .....	375
4.7.2	Preiskalkulation .....	377
4.7.3	Konditionenpolitik (Lieferungs- und Zahlungsbedingungen) .....	378
4.8	Onlineauftritte und Onlinevertriebskanäle .....	378
4.9	Kundendaten und Kundenstruktur .....	381
4.10	Relationship-Marketing und Beschwerdemanagement .....	383
4.11	Auslandsgeschäfte beim Verkauf (Außenhandel) .....	388
4.11.1	Grundlagen .....	388
4.11.2	Verkauf beim Intrahandel .....	389
4.11.3	Verkauf beim Extrahandel .....	390
4.11.4	Außenhandelsspezifische Zahlungsbedingungen .....	393
4.11.5	Außenhandelsspezifische Kreditsicherung .....	394
4.12	Absatzcontrolling (Marketingcontrolling) .....	395
4.13	Wettbewerbsrecht .....	396
<b>5</b>	<b>Absatzlogistik (Distributionslogistik)</b> .....	396
5.1	Transportmittel .....	397
5.2	Verpackung .....	397
5.3	Warenversand .....	398
5.4	Kontrolle des Versands .....	398
<b>6</b>	<b>Rückabwicklungsprozess (Retourenmanagement)</b> .....	399
<b>7</b>	<b>Rechtliche Grundlagen für Verträge</b> .....	401
7.1	Grundlagen der Rechtsgeschäfte .....	401
7.1.1	Rechtsfähigkeit und Geschäftsfähigkeit .....	401
7.1.2	Rechtsobjekte .....	402
7.1.3	Vertrag .....	403
7.2	Kaufvertragsrecht .....	405
7.2.1	Zustandekommen des Kaufvertrages .....	406
7.2.2	Inhalt des Kaufvertrages .....	408

7.2.3	Besondere Arten des Kaufvertrages	408
7.2.4	Störungen bei der Erfüllung von Kaufverträgen	411
7.2.5	Sonstige Verträge	413
<b>8</b>	<b>Übungsaufgaben mit Lösungen</b>	<b>414</b>
<b>III.</b>	<b>Wirtschafts- und Sozialkunde</b>	<b>435</b>
<b>1</b>	<b>Wirtschaftliche Zusammenhänge</b>	<b>435</b>
1.1	Bedürfnisse, Bedarf und Güter	435
1.2	Produktionsfaktoren	436
1.3	Stellung des Großhandelsbetriebes in der Wirtschaft	437
1.3.1	Wirtschaftssektoren	437
1.3.2	Wirtschaftskreislauf	437
1.3.3	Institutionen der Wirtschaft	439
1.4	Markt und Preis	442
1.4.1	Markt	442
1.4.2	Marktarten und Marktformen	443
1.4.3	Marktpreisbildung	444
1.5	Marktwirtschaft und Wirtschaftspolitik	447
1.5.1	Volkseinkommen	447
1.5.2	Soziale Marktwirtschaft	448
1.5.3	Unternehmenszusammenschlüsse	450
1.5.4	Wettbewerbs- und Wirtschaftspolitik	451
1.6	Marktschwankungen und Konjunkturpolitik	454
1.6.1	Markt- und Konjunkturschwankungen	454
1.6.2	Konjunkturpolitik	459
<b>2</b>	<b>Bedeutung, Aufbau und Organisation des Großhandelsbetriebes</b>	<b>462</b>
2.1	Aufgaben und Tätigkeitsfelder des Großhandelsbetriebes	462
2.2	Zielsetzungen des Großhandelsbetriebes	464
2.3	Wahl des Standorts und Standortfaktoren	467
2.4	Geschäftsbeziehungen innerhalb und außerhalb der EU	468
2.5	Arten und Betriebsformen des Großhandels	469
2.6	Kaufleute und Handelsregister	470
2.7	Rechtsformen von Betrieben	471
2.7.1	Einzelunternehmen (Einzelkaufmann)	472
2.7.2	Offene Handelsgesellschaft (OHG)	473
2.7.3	Kommanditgesellschaft (KG)	474
2.7.4	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	476
2.7.5	Aktiengesellschaft (AG)	478
2.8	Vollmacht	479
2.8.1	Handlungsvollmacht	479
2.8.2	Prokura	480
2.9	Aufbauorganisation	482
2.10	Stellung des Betriebes am Markt	485
2.11	Kooperationsformen im Handel	486
<b>3</b>	<b>Berufsausbildung</b>	<b>488</b>
3.1	Ausbildungsplatzbörse	488
3.2	Berufsbildungsgesetz	488
3.3	Berufsausbildungsvertrag	489
3.4	Ausbildung im Betrieb	491
3.5	Ausbildung in der Schule	493
3.6	Sozialversicherung	494

3.7	Jugendarbeitsschutzgesetz	495
3.8	Jugend- und Auszubildendenvertretung	496
<b>4</b>	<b>Personalwesen</b>	<b>497</b>
4.1	Mitarbeiter und Mitarbeiterzufriedenheit	497
4.2	Personaleinsatz	498
4.3	Personalverwaltung	500
4.3.1	Personalauswahl und Einstellung von Mitarbeitern	500
4.3.2	Personalunterlagen	504
4.3.3	Personalentwicklung	505
4.3.4	Urlaub	505
4.3.5	Personalentlohnung (Entgeltabrechnung)	507
4.3.6	Kündigung und Kündigungsschutz	513
4.3.7	Personalentlassung	516
4.3.8	Personalkennzahlen	517
4.4	Arbeitsrecht	518
4.4.1	Grundlagen des Arbeitsvertrags	518
4.4.2	Einzelarbeitsvertrag	520
4.4.3	Betriebsvereinbarung	521
4.4.4	Tarifvertrag	521
4.4.5	Arbeitszeitregelungen	524
4.4.6	Arbeitsschutz im Krankheitsfall	527
4.4.7	Arbeitsschutzrechte für besondere Personengruppen	527
4.5	Sozialrecht	528
4.6	Mitbestimmung (Betriebsverfassungsgesetz)	533
<b>5</b>	<b>Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit</b>	<b>538</b>
5.1	Arbeitsschutz und Unfallverhütung	538
5.2	Verhalten bei Arbeitsunfällen	540
5.3	Brandschutz	541
<b>6</b>	<b>Umweltschutz</b>	<b>542</b>
6.1	Notwendigkeit des Umweltschutzes	542
6.2	Gesetzliche Bestimmungen	543
6.3	Umweltmanagement	545
<b>7</b>	<b>Übungsaufgaben mit Lösungen</b>	<b>546</b>
	Normbriefvorlage A4 (mit Standardinformationsblock)	564
	Kennzeichen und Symbole	565
	Bilanzgliederung nach § 266 HGB (Kapitalgesellschaften)	567
	Gliederung der Gewinn- und Verlustrechnung nach § 275 HGB (Kapitalgesellschaften)	
	Gesamtkostenverfahren	568
	Kontenplan für den Groß- und Außenhandel	569
	Stichwortverzeichnis	572

## **Hinweise zur Abschlussprüfung**

Die Abschlussprüfung wird in zwei zeitlich auseinanderfallenden Teilen durchgeführt (gestrecktes Prüfungsverfahren).

### **Teil 1 der Abschlussprüfung**

Teil 1 findet im vierten Ausbildungshalbjahr statt. Er besteht aus dem Prüfungsbereich

- **Organisieren des Warensortiments und von Dienstleistungen** (90 Minuten).

### **Teil 2 der Abschlussprüfung**

Teil 2 findet am Ende der Berufsausbildung statt. Er besteht aus den Prüfungsbereichen

- **Kaufmännische Steuerung von Geschäftsprozessen** (60 Minuten),
- **Prozessorientierte Organisation von Großhandelsgeschäften** (120 Minuten),
- **Wirtschafts- und Sozialkunde** (60 Minuten),
- **Fachgespräch zu einer betrieblichen Fachaufgabe im Großhandel** (mündliche Prüfung, 30 Minuten),
- **Mündliche Ergänzungsprüfung** (ist unter bestimmten Voraussetzungen auf Antrag des Prüflings möglich, 15 Minuten).