

1

Ganzheitliche Aufgabe I Fachqualifikationen

Allgemeine Korrekturhinweise

Die Lösungs- und Bewertungshinweise zu den einzelnen Handlungsschritten sind als Korrekturhilfen zu verstehen und erheben nicht in jedem Fall Anspruch auf Vollständigkeit und Ausschließlichkeit. Neben hier beispielhaft angeführten Lösungsmöglichkeiten sind auch andere sach- und fachgerechte Lösungsalternativen bzw. Darstellungsformen mit der vorgesehenen Punktzahl zu bewerten. Der Bewertungsspielraum des Korrektors (z. B. hinsichtlich der Berücksichtigung regionaler oder branchenspezifischer Gegebenheiten) bleibt unberührt.

Zu beachten ist die unterschiedliche Dimension der Aufgabenstellung (nennen – erklären – beschreiben – erläutern usw.). Wird eine bestimmte Anzahl verlangt (z. B. „Nennen Sie fünf Merkmale ...“), so ist bei Aufzählung von fünf richtigen Merkmalen die volle vorgesehene Punktzahl zu geben, auch wenn im Lösungshinweis mehr als fünf Merkmale genannt sind. Bei Angabe von Teilpunkten in den Lösungshinweisen sind diese auch für richtig erbrachte Teilleistungen zu geben.

In den Fällen, in denen vom Prüfungsteilnehmer

- keiner der sechs Handlungsschritte ausdrücklich als „nicht bearbeitet“ gekennzeichnet wurde,
- der 6. Handlungsschritt bearbeitet wurde,
- einer der Handlungsschritte 1 bis 5 deutlich erkennbar nicht bearbeitet wurde,

ist der tatsächlich nicht bearbeitete Handlungsschritt von der Bewertung auszuschließen.

Ein weiterer Punktabzug für den bearbeiteten 6. Handlungsschritt soll in diesen Fällen allein wegen des Verstoßes gegen die Formvorschrift nicht erfolgen!

1. Handlungsschritt (20 Punkte)

aa) 4 Punkte

Durchschnittlicher Jahresumsatz/Unternehmen	Gruppe	Unternehmen pro Gruppe	Gruppenumsatz	
in €			in €	in %
1.000.000	A	15	15.000.000	31,25
600.000	B	30	18.000.000	37,50
300.000	C	50	15.000.000	31,25
Summe			48.000.000	100,00

ab) 6 Punkte

- Es sind $15 \cdot 8 = 120$ Firmenbesuche / Jahr erforderlich.
 - Es werden $(120 : 40 \Rightarrow) 3$ Reisende benötigt: $6.000 \cdot 12 \cdot 3 = 216.000,00 \text{ € / Jahr}$
 - Es werden $(120 : 60 \Rightarrow) 2$ Vertreter benötigt:
 - $1.000 \cdot 12 \cdot 2 = 24.000$ Fixum
 - $1 \% \text{ von } 15.000.000 = 150.000 \Rightarrow 174.000,00 \text{ €/Jahr}$
- \Rightarrow Es sollten zwei Handelsvertreter beauftragt werden.

b) 3 Punkte

- es liegen keine eigenen auswertbaren Daten vor, so dass auf externe Datenbeschaffung zurückgegriffen werden muss
- es wird ein schnelleres Ergebnis erreicht
- bei der Beauftragung eines Call-Centers ist keine zusätzliche Personaleinstellung erforderlich
- Call-Center hat Erfahrung mit solchen Analysen
- Call-Center verfügt über notwendige Technik und Software zur Auswertung

c) 4 Punkte

- junge Familien mit Kindern, da hier sowohl ein höheres Telefonier-Aufkommen als auch der Bedarf an einem DSL-Anschluss zu erwarten ist
- männliche Singles bis 45 Jahre aufgrund ihrer größeren Nähe zu technischen Entwicklungen
- weitere sinnvolle Zielgruppen mit entsprechender Begründung sind denkbar

d) 3 Punkte

- Ist bereits ein Internetzugang verfügbar?
- Welcher Anschluss zum Internet wird genutzt? (DSL, ISDN, Kabel, Modem, anderes)
- Wie groß ist die Bereitschaft, in technische Anlagen zu investieren, wenn dadurch Telefonkosten gespart werden könnten?
- Wie viel Geld würde maximal investiert werden?
- Wie hoch sind die jeweiligen monatlichen Telefongebühren?
- Telefonieren Sie häufig mit den gleichen Personen?
- Wie lange dauern die Telefongespräche durchschnittlich?

(Alle Fragen, die sich auf das Telefonier-Verhalten, auf die bisher genutzte Kommunikationstechnik und die Investitionsfreudigkeit in die IP-Telefonie beziehen, sind zulässig)

2. Handlungsschritt (20 Punkte)

a) 8 Punkte

	analoge TK-Anlagen	Analogtelefone	Faxgeräte	ISDN-Telefone
Absatz in Stück	100	400	100	100
Umsatz in € / Monat	50 000	40 000	19 000	30 000
variable Kosten in % des Umsatzs	80	110	90	75
variable Kosten je Pro- duktgruppe in €	40 000	44 000	17 100	22 500
Deckungsbeitrag je Produktgruppe in €	10 000	– 4 000	1 900	7 500
Fixe Kosten je Produkt- gruppe in €	2 000	8 000	2 000	2 000
Ergebnis je Produkt- gruppe in €	8 000	– 12 000	– 100	5 500

b) 4 Punkte

(siehe obige Tabelle):

Die Produktgruppe „Faxgeräte“ sollte aufgrund des noch positiven Deckungsbeitrages zumindest kurzfristig weiter im Sortiment bleiben.

c) 4 Punkte

Der Deckungsbeitrag der TK-Anlagen verringert sich um 1.000,00 € (um 10 %); es wird aber ein negativer Deckungsbeitrag von 4.000 € im Bereich Analogtelefone eingespart. Daher erfolgt eine Ergebnisverbesserung um 3.000,00 €.

d) 4 Punkte

- Zielgruppengerechte Werbung, um die noch nicht sehr bekannte Möglichkeit der IP-Telefonie einem breiten Kundenkreis bekannt zu machen
- Erstellen eines Angebotsbündels, in welchem der Hardware-Verkauf zusammen mit der kompletten kundenindividuellen Einrichtung und Betreuung verbunden wird, um den Bedenken der möglichen Kunden hinsichtlich einer technischen Überforderung entgegenzutreten. Hierzu könnte auch ein Bundle von Hardware, Beratung, Einrichtung und Provider-Anbindung gehören.

3. Handlungsschritt (20 Punkte)

a) 2 Punkte

Überschlagsmäßige Überprüfung der Vorteilhaftigkeit einer Skontoausnutzung:

Kreditfrist: 30 – 10 => Liefererzinssatz: 20 Tage für 2 % = $(360 / 20) \cdot 2 = 36 \%$
(Überschlag)

Oder: $(2 \cdot 100 \cdot 360) / (98 \cdot 20) = 36,7 \%$ (genau)

Bankzinssatz: 6 % p. a. => Skontoausnutzung lohnt sich.

Hinweis: Die genaue Ermittlung des Finanzierungsergebnisses ist nicht erforderlich, ergibt aber ebenfalls volle Punktzahl.

b) 10 Punkte

Anbieter Communicant AG

1 Stück	184,00 EUR	
Listeneinkaufspreis für 500 Stück		92.000,00 EUR
– Rabatt	2 %	1.840,00 EUR
= Zieleinkaufspreis		90.160,00 EUR
– Skonto	2 %	1.803,20 EUR
= Einstandspreis (netto)		88.356,80 EUR
+ Bezugskosten	0	0,00 EUR
= Bezugspreis		88.356,80 EUR

Anbieter TelCom Inc

1 Stück	230,00 USD	
Listeneinkaufspreis für 500 Stück in USD		115.000,00 USD
Listeneinkaufspreis für 500 Stück in EUR	Kurs: 1 € = 1,31 USD	87.786,26 EUR
– Rabatt	0 %	0,00 EUR
= Zieleinkaufspreis		87.786,26 EUR
– Skonto	0 %	0,00 EUR
= Einstandspreis (netto)		87.786,26 EUR
+ Bezugskosten	0	0,00 EUR
= Bezugspreis		87.786,26 EUR

c) 2 Punkte

- Die Incoterms-Klausel „DDP“ beinhaltet auch, dass der Verkäufer das Risiko des Transportes bis zum Werk des Bestellers übernimmt.
- Die nationale Transportkostenklausel „frei Werk“ bedeutet nur die Übernahme der Transportkosten durch den Lieferer, während der Käufer weiterhin das Transportrisiko trägt.

d) 2 Punkte

a/b-Anschlüsse erlauben es, vorhandene Analoggeräte (Telefon, Fax etc.) weiter zu benutzen.

e) 2 Punkte

Original Equipment Manufacturer.

Verarbeiter (kein Erzeuger) von Originalausrüstung. Hersteller, der Produkte mit Originalteilen verschiedener anderer Hersteller ausrüstet und unter seinem Namen verkauft. Er ist meist nur Wiederverkäufer.

f) 2 Punkte

Zur Programmierung bzw. Parametrierung der Anlage mittels externem Gerät (PC oder ähnlich).

4. Handlungsschritt (20 Punkte)

a) 4 Punkte

Das Risiko, die Zahlung zu leisten, aber die Ware gar nicht, nicht in der vereinbarten Qualität bzw. Menge bzw. in der vereinbarten Lieferzeit zu erhalten, ist nicht abschätzbar. Bei Vorkasse wäre in den obigen Fällen der Schlechterfüllung des Kaufvertrages kein „Druckmittel“ mehr vorhanden. Gerichtliche Auseinandersetzungen würden lange dauern. Im Falle einer Insolvenz der Communicant AG wäre die Bezahlung weitgehend verloren. Bei zu leistender Vorkasse könnte die Franz Schubert GmbH nicht mehr mit dem Geld arbeiten, es entstünden (evtl. nur kalkulatorische) Zinskosten. Vorkasse würde die Liquiditätssituation der Franz Schubert GmbH belasten; evtl. müsste ein Kredit aufgenommen werden.

b) 5 Punkte

Da die zu beschaffenden TK-Anlagen zum Wiederverkauf bestimmt sind, ist eine Sicherungsübereignung ungeeignet. Da bei der Sicherungsübereignung das Eigentum beim Verkäufer (Lieferer Communicant AG) verbleibt, darf die Franz Schubert GmbH die TK-Anlagen bis zur vollständigen Bezahlung und Aufhebung der Sicherungsübereignung nicht weiterveräußern. Falls die Franz Schubert GmbH die TK-Anlagen vertragswidrig an eine(n) gutgläubige Dritte/gutgläubigen Dritten weiterverkaufen würde, würde das Eigentum und damit die Forderungssicherung der Communicant AG untergehen. Die Sicherungsübereignung ist daher in diesem Fall ungeeignet.

c) 5 Punkte

Da die Ware weiterverkauft werden soll, bietet sich seitens der Communicant AG ein Eigentumsvorbehalt mit Weiterveräußerungsklausel und offener Zession an. In diesem Fall darf die Franz Schubert GmbH zwar die TK-Anlagen weiterverkaufen und der Dritte wird neuer Eigentümer; eventuelle Forderungen an den Dritten seitens der Franz Schubert GmbH gehen an die Communicant AG über. Der Dritte kann mit schuldbefreiender Wirkung nur an die Communicant AG zahlen.

d) 3 Punkte

<u>Bestandsorientiert:</u>	Waren	40.800,00 €	an Verbindlichkeiten aus LuL	47.328, €
	Vorsteuer	6.528,00 €		
Verbrauchsorientiert:	Warenaufwand	40.800,00 €	an Verbindlichkeiten aus LuL	47.328, €
	Vorsteuer	6.528,00 €		

e) 3 Punkte

Soll	Vorsteuer		Haben	Soll	Umsatzsteuer		Haben
	73.000,00	USt	73.000,00	VoSt	73.000,00		154.000,00
				Ba	73.000,00		

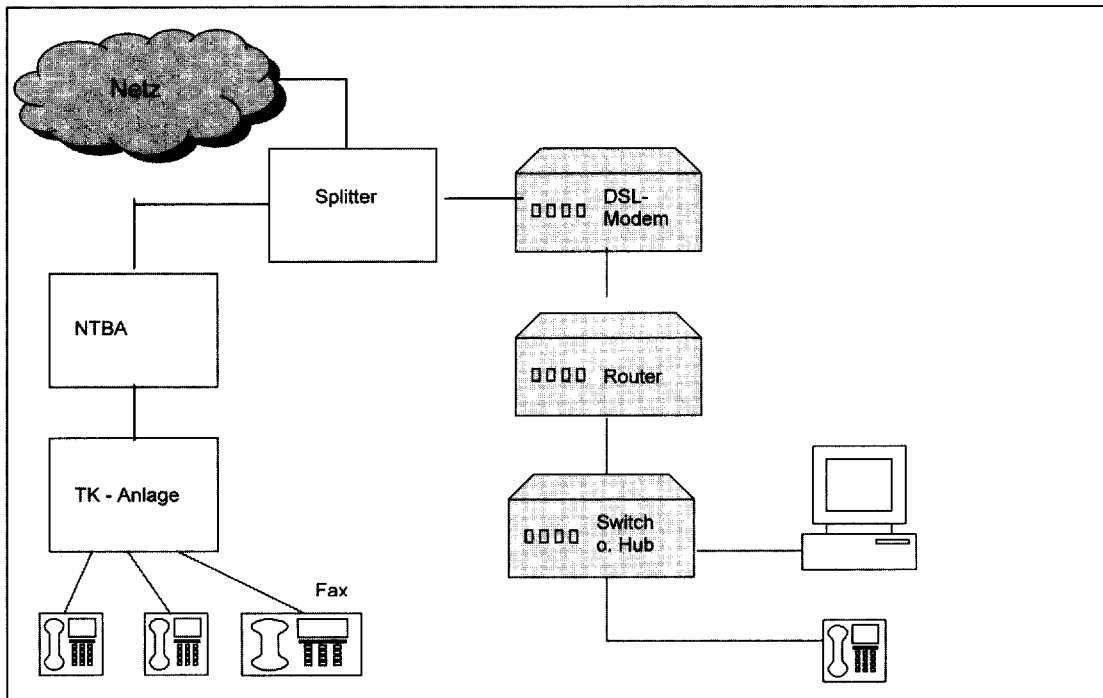
5. Handlungsschritt (20 Punkte)

a) 3 Punkte

Es ist ein ISDN Mehrgeräteanschluss zu wählen, da dieser 3 Rufnummern im Leistungsspektrum hat.

b) 12 Punkte

Je 2 Punkte auf das Eintragen der Gerätenamen.



gestricheltes Kabel: zweiadriges Kabel reicht aus (in der Praxis wird vieradriges Telefonkabel verwendet)

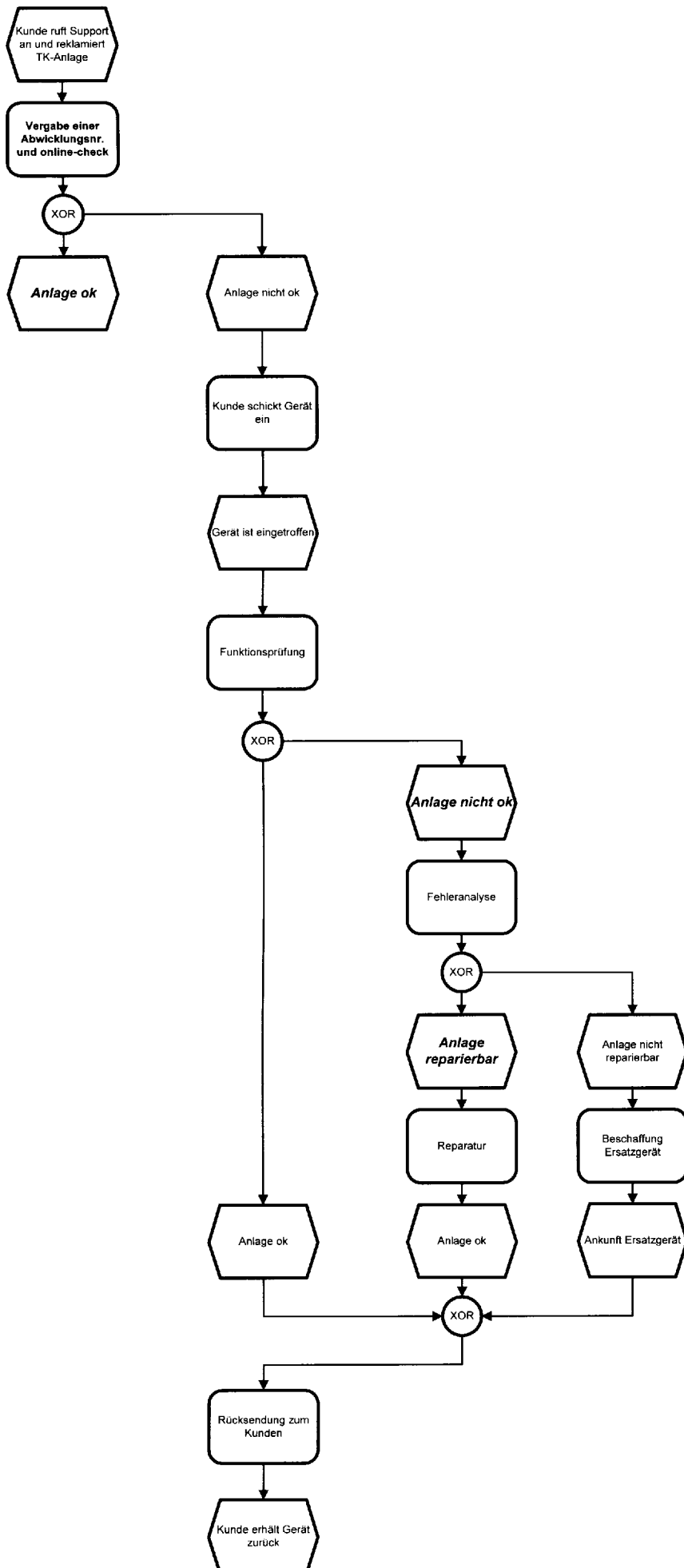
gepunktetes Kabel: achtadriges RJ 45 Kabel (CAT5)

c) 5 Punkte

Ein Fax der Klasse 4 ist ein ISDN-Fax, welches die ISDN Übertragungsgeschwindigkeiten ausnutzen kann, wenn das angewählte Gerät ebenfalls ein Fax der Klasse 4 ist. Somit muss die TK-Anlage einen s_0 -Anschluss haben.

6. Handlungsschritt (20 Punkte)

a) 15 Punkte



Fortsetzung 6. Handlungsschritt →

Fortsetzung 6. Handlungsschritt

b) 3 Punkte

Die Abwicklungsnummer ist eine eindeutige Ident-Nr.; sie dient zur eindeutigen Zuordnung von Kunde, TK-Anlage und Reparaturauftrag.

c) 2 Punkte

Frequently Asked Questions

Bereich einer Homepage, in dem Fragen zu TK-Anlagen nach Themenbereichen geordnet beantwortet werden.