

6. Handlungsschritt (20 Punkte)

a) 2 Punkte

Der Kaufvertrag kommt durch schlüssiges Handeln zu Stande: Versand der Ware am 3. März 2005 unverzüglich nach Eingang der Bestellung.

b) 4 Punkte

Am 26. März 2005 liegt ein Zahlungsverzug noch nicht vor, da in der Rechnung das genaue Fälligkeitsdatum fehlt.

Hinweis: Ab 04.04.2005 – 30 Tage nach Erhalt der Rechnung – befindet sich der Kunde in Zahlungsverzug.

c) 4 Punkte

ohne Nachfrist:

- Bestehen auf Bezahlung
- Verzugszinsen nach BGB und HGB

mit Nachfrist:

- Rücktritt vom Vertrag
- Schadenersatz wegen Nichterfüllung

d) 2 Punkte

Bis zur Bezahlung ist die Werner & Schulz OHG nur Besitzer und nicht Eigentümer des PCs. Die Computer Service GmbH kann ggf. die Herausgabe verlangen.

ea) 3 Punkte

Forderungen 34.800 € an Verkaufserlöse 30.000,00 €
Umsatzsteuer 4.800,00 €
(entfällt, wenn Verkaufserlöse brutto erfasst werden)

eb) 2 Punkte

Forderungen 50,00 € an Zinserträge 50,00 €

ec) 3 Punkte

Bank 34.850,00 € an Forderungen 34.850,00 €

d) 4 Punkte

- Abschöpfungsstrategie (andere Bezeichnungen sind möglich, z. B. Skimming) ist erkennbar, da zu Beginn ein hoher Preis angeboten wird, um zunächst die zahlungsfähigen Kunden zu gewinnen. Danach wird der Preis schrittweise gesenkt, um auch andere Käufer zu gewinnen.
- Penetrationsstrategie (Markt- oder Wettbewerbsstrategie): Die Software wird zu einem niedrigen Preis angeboten, um schnell einen großen Kundenkreis zu gewinnen und die Konkurrenz zu verdrängen.

da) 2 Punkte

- Preis nach Menge
- Bestelltermin (z. B. Subskriptionspreis/Präkaufer-Kabatt, Jahresabschluss)
- Kundengruppe (z. B. Bildungsmaßnahmen für netzbezogene Auszubildende)
- Vertriebsweg (z. B. Online-Kauf)
- u. a.

eb) 2 Punkte

- Beschränkungen (z. B. weniger Funktionen und/oder Datensätze)
- verschiedene Versionen (z. B. Einzelplatz- und Netzwerkversion)
- „Preisänderungen“ (z. B. Software und Supportvertrag, Updates)
- Modularisierung (z. B. Kunde erwirbt nur die von ihm benötigten Module)
- u. a.

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)

a) 8 Punkte

	Webhosting	Webseiten- erstellung	
Nettoverkaufserlöse	432.500 €	480.000 €	
Variable Kosten vom Netto-Verkaufspreis in Prozent	20 %	25 %	
Variable Kosten vom Netto-Verkaufspreis in Euro	86.500 €	120.000 €	2 Punkte
Deckungsbeitrag	346.000 €	360.000 €	2 Punkte
Geschäftsfeldfixkosten	69.040 €	368.000 €	
Deckungsbeitrag des Geschäftsfelds	276.960 €	- 8.000 €	2 Punkte
Bereichsfixkosten		150.000,00 €	1 Punkt
Bereichserfolg		118.960,00 €	1 Punkt

b) 6 Punkte

- geringere Verkaufserlöse (geringere VK-Preise, geringeres Auftragsvolumen)
- höhere Geschäftsfeldfixkosten (z. B. Gehälter, Miete)
- höhere variable Kosten (z. B. Werbung, Versand, Energie)

ca) 2 Punkte 2 x 1 Punkt

Vorteil

- Kosteneinsparung, dadurch Verbesserung des Betriebsergebnisses

Nachteil

- Wegfall eines Geschäftsbereiches, dadurch Auftragseinbußen in anderen GF möglich
- Entlassungen

cb) 2 Punkte, 2 x 1 Punkt

Vorteile

- geringere Kosten
- Angebot wird beibehalten
- Kunden können gehalten werden
- u. a.

Nachteile

- weniger Einfluss auf Qualität der Auftragsausführung
- geringere Flexibilität aufgrund aufgegebener Selbstständigkeit
- u. a.

d) 2 Punkte

- Absatz
- Umsatz
- Anzahl der Mitarbeiter
- u. a.

2. Handlungsschritt (20 Punkte)

aa) 2 Punkte

Die Software muss nach 88 Tagen übergeben werden.

ab) 3 Punkte

Nach Vorschlag A beträgt die Projektdauer 84 Tage.

ac) 3 Punkte

Nach Vorschlag B beträgt die Projektdauer 85 Tage.

b) 6 Punkte

Vorschlag A 25.200,00 € (21 Tage · 1.200,00 € / Tag)

Vorschlag B 24.454,50 € (21 Tage · 850,00 € · 1,37)

Mehrkosten 745,50 €

c) 6 Punkte

Planung nach Vorschlag A: 4 Tage vor Termin (88 Tage – 84 Tage)

Vorschlag A

Prämie 6.000,00 € (4 Tage · 1.500,00 € / Tag)

Mehrkosten – 745,50 €

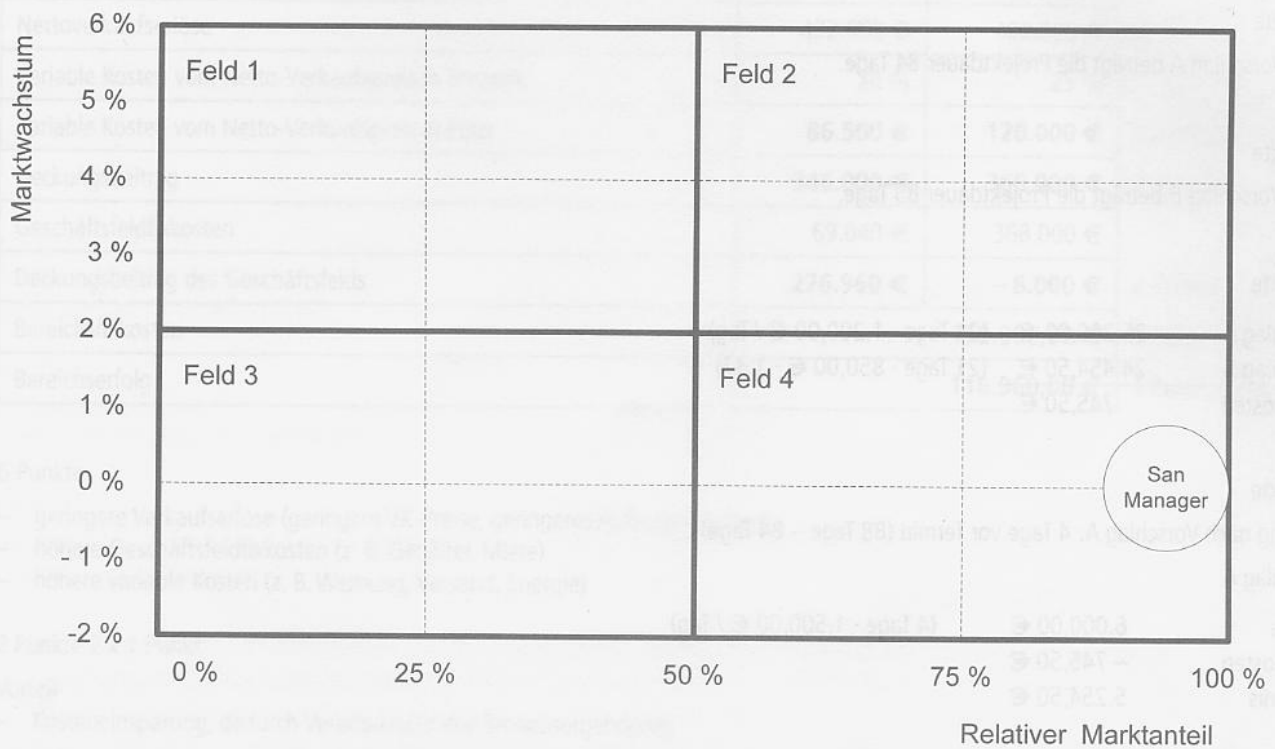
Ersparnis 5.254,50 €

3. Handlungsschritt (20 Punkte)

a) 4 Punkte

16,4425 Mio. € Umsatz $((55 \cdot 0,25 + 60 \cdot 0,3 + 54 \cdot 0,3 + 54 \cdot 0,33) : 4)$

ba) 4 Punkte



bb) 2 Punkte

Feld 3 (Poor dogs)

bc) 4 Punkte

Poor dog („TPQ-MesseOrga“)

Strategie: Verkauf einstellen, da Marktwachstum stagniert und das Produkt nur einen geringen relativen Marktanteil hat.

Cash Cow („SanManager“)

Strategie: Abschöpfungsstrategie, d. h. Kosten senken und nur noch so viel investieren, wie zum Erhalt des Marktanteils erforderlich ist (z. B. durch Updates); Gewinne realisieren.

Fortsetzung 3. Handlungsschritt

ca) 3 Punkte

1.971,00 €

cb) 1 Punkt

8,52 %

Listeneinkaufspreis, brutto		29.000,00 €
- Umsatzsteuer	16 %	4.000,00 €
= Listeneinkaufspreis, netto		25.000,00 €
- Einkaufsrabatt	20 %	5.000,00 €
= Zieleinkaufspreis		20.000,00 €
- Einkaufsskonto	2 %	400,00 €
= Einstandspreis (Bezugspreis)		19.600,00 €
+ Handelskosten	18 %	3.528,00 €
= Selbstkosten		23.128,00 €
+ Gewinn	8,52 %	1.970,75 €
= Barverkaufspreis		25.098,75 €
+ Verkaufs-Skonto	3 %	776,25 €
= Zielverkaufspreis		25.875,00 €
+ Verkaufsrabatt	10 %	2.875,00 €
= Listenverkaufspreis, netto		28.750,00 €
+ Umsatzsteuer	16 %	4.600,00 €
= Listenverkaufspreis, brutto		33.350,00 €

d) 2 Punkte

- geringere Handlungskosten für das Systemhaus
- schnellerer Bezug für den Kunden
- vereinfachtes Anbieten von Testversionen
- schnelle Reaktion auf Software-Fehler
- Informationen/Werbung (Ein Kunde erhält vor einem Download Informationen zu Produkten, Veranstaltungen usw..)
- u. a.

4. Handlungsschritt (20 Punkte)

a) 4 Punkte

mögliche Vorteile:

- evtl. geringere Kosten (Der Kunde zahlt nur das, was er benötigt. Eine Standardsoftware kann viele Funktionen enthalten, die der Kunde nicht benötigt, aber bezahlen muss.)
- bessere Funktionalität (Individualsoftware kann genau auf die Bedürfnisse des Kunden hin programmiert werden.)
- gute Kundenbindung (Beratung, Support, Service und Schulung, Anpassungen, Updates u. a. werden in der Regel vom Individualsoftware-Hersteller geleistet.)
- u. a.

mögliche Nachteile:

- hoher Zeitaufwand (Standardsoftware kann i. d. R. schneller beschafft und angepasst werden.)
- i. d. R. höherer Fehleranteil (Standardsoftware wird von vielen Anwendern genutzt, daher wurden Fehler bereits erkannt und beseitigt.)
- höhere Kosten (Standardsoftware ist i. d. R. preiswerter, da die Entwicklungskosten auf viele Lizenzen umgelegt werden können.)
- aufwändige, teure Pflege (Wird z. B. eine Datenbank eines Fremdherstellers genutzt, muss bei einem Datenbankupdate auch die Individualsoftware angepasst werden.)
- Haftungsrisiko für den Softwarehersteller
- u. a.

b) 8 Punkte, 2 x 3 Punkte, 1 x 2 Punkte

Bei einem Absatz von mehr als 30 Lizenzen pro Jahr ist der Gewinn mit der Eigenentwicklung höher.

Lizenzen / Jahr = x Lizenzen

3 Punkte

Lizenzen von „TQM In+Out“

Kosten = 20.000 € / Lizenz · 1,2 · x Lizenzen + 1.000 € / Monat · 12 Monate

Erlös = 30.000 € / Lizenz · x Lizenzen

Erfolg = 30.000 x – 24.000 x – 12.000 = 6.000 x – 12.000

3 Punkte

Lizenzen der selbst erstellten Software

Kosten = 2.000 € / Lizenz · x + 6.000 € / Monat · 12 Monate + 420.000 €

Erlös = 24.000 € · x

Erfolg = 24.000 x – 2.000 x – 492.000 = 22.000 x – 492.000

2 Punkte

Break-Even

22.000 x – 492.000 = 6.000 x – 12.000

16.000 x = 480.000

x = 30

c) 4 Punkte, 2 x 2 Punkte

- Abschöpfungsstrategie (andere Bezeichnungen sind möglich, z. B. Skimming): Die Software wird anfangs zu einem hohen Preis angeboten, um zunächst nur solche Käufer anzusprechen, die diesen Preis zahlen (Abschöpfung der Käuferrente). Danach wird der Preis schrittweise gesenkt, um auch andere Käufer anzusprechen.
- Penetrationsstrategie (Marktdurchdringungsstrategie): Die Software wird zu einem relativ niedrigen Preis angeboten, um schnell einen großen Kundenkreis zu gewinnen und um die Konkurrenz zu verdrängen.

da) 2 Punkte

Preis nach

- Menge
- Bestelltermin (z. B. Subskriptionspreis/Frühhändler-Rabatt, Jahresabschluss)
- Kundengruppe (z. B. Bildungseinrichtungen für messebezogene Ausbildungsberufe)
- Vertriebsweg (z. B. Online-Kauf)
- u. a.

db) 2 Punkte

- Beschränkungen (z. B. weniger Funktionen und/oder Datensätze)
- verschiedene Versionen (z. B. Einzelplatz- und Netzwerkversion)
- „Paketlösungen“ (z. B. Software und Supportvertrag, Updates)
- Modularisierung (z. B. Kunde erwirbt nur die von ihm benötigten Module.)
- u. a.

5. Handlungsschritt (20 Punkte)

aa) 2 Punkte

Eine Phase wird im Wasserfallmodell einmal, beim Spiralmodell in der Regel mehrfach durchlaufen.

ab) 4 Punkte, 2 x 2 Punkte

Wasserfallmodell

Einfaches Verfahren, dadurch Organisation und Steuerung leicht

Spiralmodell

Qualitätskontrolle, Korrekturen und Anpassungen in jedem Durchlauf neu möglich

ba) 3 Punkte

Erfüllung von Richtlinien hinsichtlich

- Bildschirmaufbau,
- Farben, Auflösung
- Eingabeabfolgen entsprechen dem Arbeitsablauf
- u. a.

bb) 1 Punkt

- EG-Richtlinie zur Bildschirmarbeit (90/270)
- Arbeitsschutzgesetz (ArbSchG)
- Bildschirmarbeitsverordnung (BildscharbV)
- DIN EN ISO 9241

ca) 5 Punkte

1. Beispiel

RAS (Remote Access Service)

- Mit Modem oder ISDN-Karte den Server in der Zentrale „anrufen“
- Server in der Zentrale ruft dann eine bestimmte Nummer (übertragen) zurück, wenn diese in einer Datenbank steht.
- Danach einloggen wie in ein LAN, mit Anmeldenamen und Passwort

Voraussetzungen

- Messestand: Möglichkeit zur direkten Einwahl in den Firmenserver (RAS, RAS mit callback)
- Zentrale: Server durch eine der o. g. Möglichkeiten erreichbar

2. Beispiel

Einrichten eines geschützten Bereiches auf einem Webserver mit Links für die Patches

Voraussetzungen

- Messestand: Zugang zum Internet, Anmeldenamen und Passwort
- Zentrale: Webserver mit passwortgeschütztem Bereich

cb) 5 Punkte

$$128 \text{ kBit / Sek} \cdot 0,95 = 121.660 \text{ Bit / Sek}$$

$$2 \text{ MByte} = 2 \cdot 1024 \cdot 1024 \cdot 8 \text{ Bit} = 16.777.216 \text{ Bit}$$

$$16.777.216 \text{ Bit} : 121.660 \text{ Bit / Sek} = 138 \text{ Sek} = 2 \text{ Min } 18 \text{ Sek}$$