

# 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!

Für die Bewertung gilt folgender Punkte-Noten-Schlüssel:

Note 1 =	100 – 92 Punkte	Note 2 =	unter	92 – 81 Punkte
Note 3 =	unter 81 – 67 Punkte	Note 4 =	unter	67 – 50 Punkte
Note 5 =	unter 50 – 30 Punkte	Note 6 =	unter	30 – 0 Punkte

## 1. Handlungsschritt (20 Punkte)

### a) 6 Punkte

B-Kunden haben eine mittlere Bedeutung für den Umsatz/Deckungsbeitrag. Diese Kunden bringen ca. 15 % des Umsatzes (B-Kunden = mittlere Bedeutung). Der Kreis der B-Kunden umfasst ca. 30 % der Gesamtkundschaft. Somit besteht ein großer Kundenkreis, der das Unternehmen kennt. Es muss somit keine neue Gruppe erschlossen, sondern bestehende Kontakte intensiviert werden, um eine Umsatzerhöhung zu erzielen.

### b) 6 Punkte, 3 x 2 Punkte

Mögliche Maßnahmen für A-Kunden:

- Den A-Kunden können verstärkt Preiszugeständnisse gemacht werden, z. B. in Form von Kundenkarten mit besonderem Rabatt.
- Entsprechend können umsatzabhängige Bonussysteme vereinbart werden.
- Besondere Service-Angebote wie z. B. „Vor-Ort-Service“, Stellung von Ersatzgeräten etc. können vereinbart werden.
- Daneben sollte eine individuelle Kundenbetreuung durch einen Key Account Manager angestrebt werden: z. B. häufigere Informationen über neue Produkte, Sondervorfürhungen, Tagesseminare, Nachfragen über die Zufriedenheit.

Hinweis: Weitere sinnvolle Maßnahmen sind anzuerkennen.

### c) 4 Punkte, 2 x 2 Punkte

Die Vorteile sind z. B.:

- Analyse komplexer Probleme mit einem vertretbaren Aufwand durch die Beschränkung auf die wesentlichen Faktoren
- Einfache Anwendbarkeit
- Methodeneinsatz ist vom Untersuchungsgegenstand unabhängig
- Sehr übersichtliche und graphische Darstellung der Ergebnisse möglich
- Kann zu höherer Wirtschaftlichkeit führen

Die Nachteile sind z. B.:

- Sehr grobe Einteilung in drei Klassen
- Einseitige Ausrichtung auf ein Kriterium
- Es werden keine qualitativen Faktoren berücksichtigt.
- Bereitstellung konsistenter Daten als Voraussetzung

### d) 4 Punkte 2 x 2 Punkte

- Dem Kunden wird automatisch ein verlängertes Zahlungsziel eingeräumt (Zinsvorteil).
- Der Kunde muss die Rechnungen nicht zur Zahlung anweisen.
- Der Kunde kann der Lastschrift widersprechen.

## 2. Handlungsschritt (20 Punkte)

a) 8 Punkte, 4 x 2 Punkte

Konditionen		
	Listeneinkaufspreis	358,29 €
-	Rabatt 10 %	35,83 €
=	Zieleinkaufspreis	322,46 €
-	Skonto 2 %	6,45 €
=	Barpreis	316,01 €
+	Bezugskosten	12,00 €
=	Einstandspreis	328,01 €
+	Handelskosten 8 %	26,24 €
=	Selbstkostenpreis	354,25 €
+	Gewinnzuschlagssatz 18 %	63,77 €
=	Barverkaufspreis	418,02 €
+	Skonto 2 %	8,53 €
=	Listenverkaufspreis	426,55 €

b) 3 Punkte

$$200 \times 200 \times 96 \times 8 \times 0,14 = 4.300.800 \text{ bit}$$

ca) 1 Punkt

dots per inch

cb) 1 Punkt

Punkte pro Zoll

d) 3 Punkte

$$30.720.000 \text{ bit} / 2.097.152 \text{ bit/sec} = 14,65 \text{ sec}$$

(2 Mbit =  $2 \times 1.024 \times 1.024 = 2.097.152 \text{ bit}$ )

oder

$$30.720.000 \text{ bit} / 2.000.000 \text{ bit/sec} = 15,36 \text{ sec}$$

(2 Mbit =  $2 \times 1.000 \times 1.000 \text{ bit} = 2.000.000 \text{ bit}$ )

e) 4 Punkte

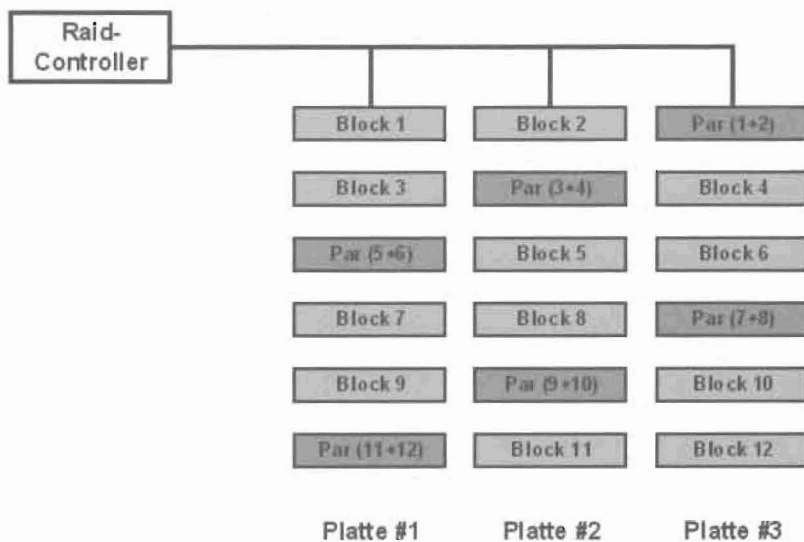
$$700 \text{ GB} \times 1.024 = 716.800 \text{ MB}$$

$$716.800 / 5 = 143.360 \text{ Belege}$$

### 3. Handlungsschritt (20 Punkte)

a) 5 Punkte

Die Lösung muss erkennbar drei Festplatten haben und die Paritätsinformationen müssen auf die Platten verteilt sein.



b) 1 Punkt

RAID 5 schützt vor

- Festplattenausfall
- Festplattendefekt

c) 4 Punkte

RAID 5 schützt nicht vor:

- Benutzerfehlern
- Manipulation
- Brand
- Diebstahl
- Viren

Mögliche Vorschläge zum Schutz:

- Sicherungsbänder
- Zugangskontrolle
- Zugriffskontrolle
- Virenschutzprogramme
- Auslagerung der Sicherungen
- u. a.

d) 6 Punkte

Variante	Pro	Kontra
<b>Eigener Server</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Daten bleiben im Haus</li><li>– Verfügbarkeit unabhängig</li><li>– Kaum Folgekosten</li><li>– Schnelle Speicherung</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Wartung einkaufen</li><li>– Für Serverwartung selbst verantwortlich</li><li>– Hohe Anschaffungskosten</li><li>– Eigenes Sicherungskonzept</li></ul>
<b>Server leasen</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Siehe oben</li><li>– Keine hohe Investition</li><li>– Möglichkeit der Hardware-Aktualisierung</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Siehe oben</li><li>– Gerät kein Eigentum der Firma</li></ul>
<b>Daten auslagern</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Nur Mietkosten</li><li>– Sicherheitsrisiken liegen bei einem professionellen Anbieter</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Synchronisation und Zugriff abhängig von Datenverbindung</li><li>– Abhängigkeit vom Anbieter</li></ul>

e) 4 Punkte

- Für den Datenschutz müssen Maßnahmen ergriffen werden, da die gespeicherten Belege auch personenbezogene Informationen (z. B. Kundenadressen) enthalten können.
- Für die Datensicherung müssen Maßnahmen getroffen werden, da eine Verfügbarkeit der Daten für die Firma sehr wichtig ist.

#### 4. Handlungsschritt (20 Punkte)

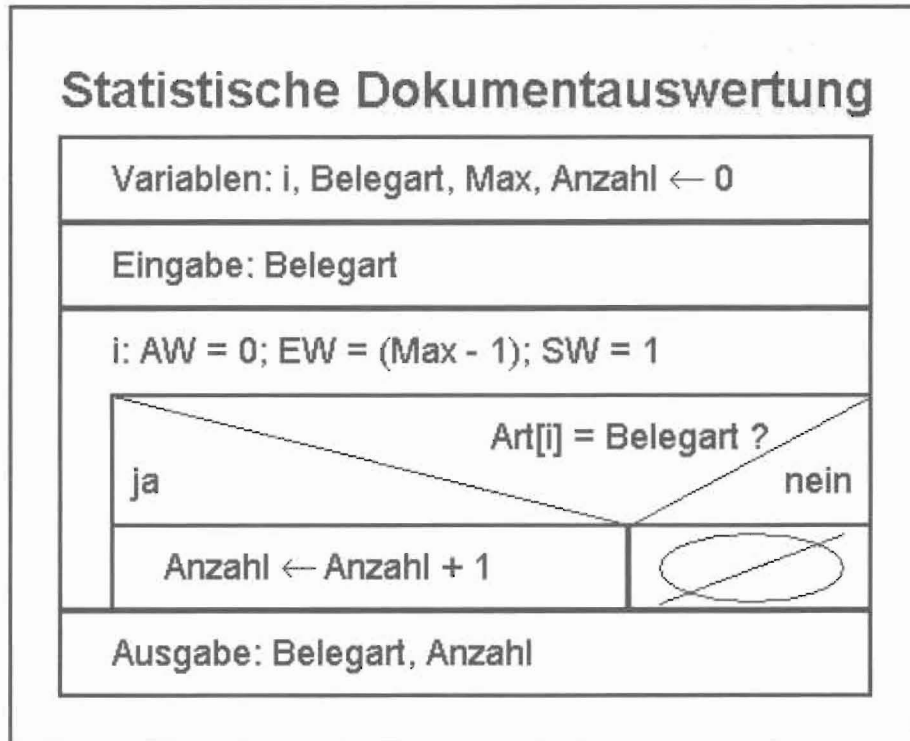
aa) 8 Punkte

```
SELECT belegnummer, file_name, speicherort, file_size, d_datum  
FROM dokumente  
WHERE (dokumentenart = 'RGD' OR dokumenterart = 'RGK') AND year(d_datum) <= 1998
```

ab) 4 Punkte

```
SELECT sum(file_size)  
FROM dokumente  
WHERE dokumentenart = 'PRJ'
```

b) 8 Punkte



## 5. Handlungsschritt (20 Punkte)

a) 6 Punkte, 2 x 3 Punkte

	Hardware	Software	Service
Nettoverkaufserlöse	4.320.000 €	3.480.000 €	4.587.000 €
var. Kosten in Prozent vom Netto VK	80 %	45 %	50 %
Var. Kosten	3.456.000 €	1.566.000 €	2.293.500 €
Deckungsbeitrag	864.000 €	1.914.000 €	2.293.500 €

3 Punkte

3 Punkte

b) 1 Punkt

$$5.071.500 \text{ €} (864.000 + 1.914.000 + 2.293.500)$$

c) 1 Punkt

$$1.282.500 \text{ €} (5.071.500 - 3.789.000)$$

d) 4 Punkte, 2 x 2 Punkte

$$80.476,39 \text{ €} (231.254 \times 34,8 \%)$$

$$70.577,30 \text{ €} (325.241 \times 21,7 \%)$$

e) 3 Punkte, 3 x 1 Punkt

$$151.053,69 \text{ €} (80.476,39 + 70.577,30)$$

$$4,37 \text{ €} (151.053,69 / 34.580)$$

$$2,09 \text{ €} (151.053,69 / 72.214)$$

f) 5 Punkte

Für weitere betriebswirtschaftliche Entscheidungen ist die Angabe pro Seite interessant, weil diese eine genauere Analyse erlaubt. Die entstehenden Kosten sind größtenteils von der Seitenzahl abhängig (Abnutzung, Speicherplatz, Scanaufwand).

## 6. Handlungsschritt (20 Punkte)

a) 4 Punkte

$$\begin{aligned}\text{Liquidität 1. Grades} &= \text{Liquide Mittel} / \text{Kurzfr. Verb.} \times 100 \\ &= (\text{Bank} + \text{Kasse}) / (\text{Kurzfr. Bank-Verb.} + \text{Verb. a. L+L}) \times 100 \\ &= 37 / 102 \times 100 \\ &= \underline{\underline{36,28 \%}}\end{aligned}$$

b) 2 Punkte

Verbindlichkeiten 17.850,00 € an Bank 17.850,00 €

c) 2 Punkte

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten und die liquiden Mittel nehmen beide um den gleichen Betrag (17.850,00 €) ab. Da die Liquidität 1. Grades vorher unter 100 % war (36,28 %) sinkt sie.

$$\begin{aligned}(\text{Liquidität 1. Grades}) &= \text{Liquide Mittel} / \text{Kurzfr. Verb.} \times 100 \\ &= (\text{Bank} + \text{Kasse}) / (\text{Kurzfr. Bank-Verb.} + \text{Verb. a. L+L}) \times 100 \\ &= 19.150 / 84.150 \times 100 \\ &= \underline{\underline{22,76 \%}}\end{aligned}$$

Hinweis: Die Rechnung ist für die Lösung der Aufgabe nicht erforderlich.

d) 6 Punkte

- Aufnahme eines Bankkredits: Bank stellt Kreditbetrag auf Bankkonto zur Verfügung
- Streichen (Reduzieren) des Zahlungsziels bei Ausgangsrechnungen: Dadurch werden die Forderungen geringer und die liquiden Mittel steigen.
- Leasing von Anlagegegenständen bei Neuinvestitionen
- sale-and-lease-back für Gebäude

e) 2 Punkte

Eintragung einer Grundschuld im Grundbuch zulasten des Gebäudes. Der Kreditgeber hat somit ein Pfandrecht an dem Grundstück/ Gebäude (dingliche Sicherheit).

fa) 2 Punkte

Aufnahme eines neuen GmbH-Gesellschafters

fb) 2 Punkte

Einbehaltung von Gewinnen