

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) (6 Punkte)

Umsatzrentabilität = Gewinn : Umsatz * 100 = 600.000 € : 3.600.000 € * 100 = 16,7 %

ab) (6 Punkte)

Eigenkapitalrentabilität = Gewinn : Eigenkapital * 100 = 600.000 € : 6.000.000 € * 100 = 10,0 %

b) (2 Punkte)

Die Gesamtkapitalrentabilität zeigt das Verhältnis zwischen dem Gewinn und dem gesamten eingesetzten Kapital. Es wird nicht zwischen Eigen- und Fremdkapital unterschieden. Sie ist damit von der Finanzierungsart unabhängig und kann daher nicht durch Anhebung der EK-Quote verändert werden.

Gesamtkapital-Rentabilität = (Gewinn + FK-Zinsen) : (EK + FK) * 100

c) (6 Punkte)

1. Zahlungen für Kredit nach zwölf Monaten (2 Punkte)

Tilgungsrate: 400.000,00 € / Jahr = 2.000.000,00 € : 5 Jahre

Zinsen: 220.000,00 € / Jahr = 2.000.000,00 € * 11 % / Jahr

Tilgung	400.000,00 €
+ Zinsen	220.000,00 €
=	620.000,00 €

2. Cashflow (3 Punkte)

Jahresüberschuss	460.000,00 €
+ Abschreibungen	100.000,00 €
+ Aufwendungen für Rückstellungen	40.000,00 €
= Cashflow	600.000,00 €

3. Differenz (1 Punkt)

– 20.000,00 € = 600.000,00 € – 620.000,00 €

Mit dem für 2004 erwarteten Cashflow können Tilgung und Zinsen nicht vollständig gezahlt werden.

2. Handlungsschritt (20 Punkte)

a) (4 Punkte)

Mit der ABC-Analyse werden Kunden nach bestimmten Kriterien kategorisiert.
Je nach Kundenkategorie, A, B und C, können nun Maßnahmen genau auf die entsprechende Kundenkategorie hin geplant werden.

b) (4 Punkte, 2 x 2 Punkte)

- Preisvorteile, z. B. Sonderrabatte, Bonussystem
- Besondere Service-Angebote, z. B. Vor-Ort-Service, Ersatzgeräte bei Reparatur
- Individuelle Kundenbetreuung, z. B. Kundenbetreuung durch Key-Account-Manager, Informationen zu neuen Produkten, Sondervorführungen, Tagesseminare, Nachfragen über Kundenzufriedenheit
- u. a.

ca) (4 Punkte)

3. April, Lieferung
Die Werbebriefe der Systemhaus GmbH sind nicht individuell an einzelne Kunden gerichtet, sondern sie sind allgemein gehalten und an alle Kunden gerichtet. Es handelt sich daher nicht um ein rechtsverbindliches Angebot. Die erste Willenserklärung ist die Bestellung der Netsolutions AG. Der Kaufvertrag kommt durch die Lieferung der Systemhaus GmbH zustande.

cb) (2 Punkte)

15. April, Zahlung
Die Netsolutions AG wird nach Bezahlung des Kaufpreises Eigentümerin.

d) (6 Punkte)

- 1. Zulässig: Die Gewährleistungsfrist darf bei gebrauchten Gütern vertraglich auf ein Jahr begrenzt werden.
- 2. Unzulässig: Überraschende Klausel - Gewährleistung muss auch ohne Wartungsvertrag erbracht werden.
- 3. Unzulässig: Das Gewährleistungsrecht des Käufers wird gegenüber der gesetzlichen Regelung eingeschränkt, da Rücktritt vom Vertrag und Minderung ausgeschlossen werden.

3. Handlungsschritt (20 Punkte)

aa) (6 Punkte)

Gehäusegruppe	Einstandspreis netto	Verkaufspreis netto	Absatz/Monat	Anteilige HWGK (20%)	Relevante Selbstkosten	Deckungsbeitrag je Stück
Desktop	50,00 €	65,00 €	30 Stück	10,00 €	60,00 €	5,00 €
Midi-Tower	70,00 €	80,00 €	40 Stück	14,00 €	84,00 €	- 4,00 €
Design-Tower	200,00 €	270,00 €	30 Stück	40,00 €	240,00 €	30,00 €

Hinweis: Die Fixkosten werden nicht in die Deckungsbeitragsrechnung einbezogen, da sie langfristig gleich und unabhängig von der Stückzahl sind.

Die Midi-Tower haben einen negativen Deckungsbeitrag und sollten unter dem Kostengesichtspunkt aus dem Gehäuse-sortiment herausgenommen werden.

ab) (8 Punkte)

Selbstkosten = Einstandspreis + 20% Handelswaren-Gemeinkosten + Sondereinzelkosten
245,00 € = 200,00 € + 40,00 € + 5,00 €

Deckungsbeitrag = Verkaufspreis – Selbstkosten
25,00 € = 270,00 € – 245,00 €

2.000,00 €/zwei Monate : 25,00 €/Gehäuse = 80 Gehäuse/zwei Monate

Es müssen in den zwei Monaten der Sonderlackierungs-Aktion mindestens 80 Gehäuse mit Sonderlackierung verkauft werden, um die Kosten für die Werbung zu decken.

b) (6 Punkte)

- (Hier sind nur die Kriterien, nicht die Erläuterungen aufgeführt)
- Standard-Abmessung des Mainboards
 - Standardisierung der Strömungsrichtungen der Luftkühlung
 - Ergonomische Verbesserungen (z. B. Öffnung Gehäuse, Erreichbarkeit der Hardware intern)
 - Veränderung des Netzteils
 - ATX Power-Connector
 - u. a.

4 Handlungsschritt (20 Punkte)

- a) (4 Punkte)
- Produktionsunternehmen
 - Bildungseinrichtungen
 - Messeveranstalter
 - Leasingunternehmen für IT-Hardware
 - Privathaushalte
 - Gastronomie

- b) (6 Punkte)
- Werbeetat
 - Werbegebiet (Streugebiet)
 - Werbezeitraum
 - Werbeinhalt (Werbeaussage)

Hinweis: Werbemittel, Werbeträger und Zielgruppe sind bereits festgelegt (Prospekt in Fachzeitschrift mit Lesergruppe).

- c) (3 Punkte, 3 x 1 Punkt)
1. Zulässig: Aussage, mit der Konkurrenzprodukte verglichen werden, muss richtig sein.
 2. Unzulässig: Konkurrent wird genannt und in allgemeiner Form herabgesetzt.
 3. Zulässig: Aussage ist vom Kunden als bewusste Übertreibung erkennbar.

- d) (7 Punkte, 7 x 1 Punkt)

1. Deckungsbeitrag

Mehrabsatz aufgrund Werbung (1 Punkt)

15 Stück = 40 Stück (VK 1) – 25 Stück (VK 2)

Zielverkaufspreis:	1.500,00 €	
– Skonto 2 %	30,00 €	
= Barverkaufspreis	1.470,00 €	(1 Punkt)

Einstandspreis:	1.000,00 €	
+ HwGmk 20 %	200,00 €	
= variable Selbstkosten	1.200,00 €	(1 Punkt)

Deckungsbeitrag/Stück = Barverkaufspreis/Stück - variable Selbstkosten/Stück (1 Punkt)

270,00 € = 1.470,00 € – 1.200,00 €

Deckungsbeitrag der zusätzlich verkauften Beamer = Deckungsbeitrag/Stück * Mehrabsatz (1 Punkt)

4.050,00 € = 270,00 €/Stück * 15 Stück

2. Werbeerfolg

Werbeerfolg = Deckungsbeitrag der zusätzlich verkauften Beamer - Kosten der Werbung (1 Punkt)

– 950,00 € = 4.050,00 € – 5.000,00 €

Die Werbekampagne führt im Betrachtungszeitraum zu einem Verlust von 950,00 €. (1 Punkt)

5. Handlungsschritt (20 Punkte)

a) (6 Punkte)

TFT-Bildschirm	
Menge	250 Stück
Listeneinkaufspreis/Stück	400,00 €
Gesamt-Listeneinkaufspreis	100.000,00 €
- Rabatt 20 %	20.000,00 €
= Zieleinkaufspreis netto	80.000,00 €

Beamer	
Menge	50 Stück
Listeneinkaufspreis/Stück	2.000,00 €
Gesamt-Listeneinkaufspreis	100.000,00 €
- Rabatt 10 %	10.000,00 €
= Zieleinkaufspreis netto	90.000,00 €
- Skonto 2 %	1.800,00 €
= Bareinkaufspreis	88.200,00 €
+ anteilige Gewichtsspesen	40,00 €
+ anteilige Wertspesen	900,00 €
= Einstandspreis	89.140,00 €
Einstandspreis/Stück	1.782,80 €

<u>Gewichtsspesen:</u>	
Gewicht TFT-Bildschirme	1.500 kg = 250 Stück * 6 kg/Stück
Gewicht Beamer	200 kg = 50 Stück * 4 kg/Stück
Gesamtgewicht	1.700 kg = 1.500 kg + 200 kg
Gewichtsspesen	340,00 €
Anteilige Gewichtsspesen für 200 kg	40,00 € = 340,00 € * 200 kg : 1.700 kg
<u>Wertspesen</u>	
Zieleinkaufspreis (TFT-B. u. Beamer) netto	170.000,00 € = 80.000,00 € + 90.000,00 €
Wertspesen	1.900,00 €
Anteilige Wertspesen für 90.000,00 €	900,00 € = 1.700,00 € * 90.000,00 € : 170.000,00 €

- b) (3 Punkte, 3 x 1 Punkt)
- Leuchtstärke, z. B. 250 cd/cm²
 - Betrachtungswinkel horizontal/vertikal, z. B. 160°/160°
 - Kontrast, z. B. 400 : 1
 - Punktabstand, z. B. 0,26 mm
 - Reaktionszeit, z. B. 18 ms

Fortsetzung 5. Handlungsschritt →

Fortsetzung 5. Handlungsschritt

c) (6 Punkte)

Komponente	Stück	Funktion
WLAN-Karte	3	Zugang ins WLAN
Access Point	1	Schnittstelle zu den WLAN-Karten, Datenverschlüsselung
ISDN-Router	1	Zugang ins Internet

Alternativen:

Möglich wäre – falls am Markt erhältlich – ein Access Point mit integriertem ISDN-Router.

Einen PC zu einem Router mit Proxy-Funktionalität erweitern. Dies setzt allerdings eine spezielle Proxy-Server-Software auf diesem PC voraus.

Spezielle Varianten wie Bluetooth oder PowerNet (Netz über Stromkabel) sind – falls fachlich richtig und vollständig – auch als richtig zu werten, da in der Aufgabenstellung keine zwingenden Hinweise auf WLAN enthalten sind.

da) (3 Punkte)

- 11 Mbit/sek (802.11b; 2,4 GHz)
- 22 Mbit/sek
- 54 Mbit/sek (802.11a; 5 GHz)
- u. a.

db) (2 Punkte)

Die Bruttodatenrate ist die Menge aller übertragenen Daten (Transport- und Protokolldaten).

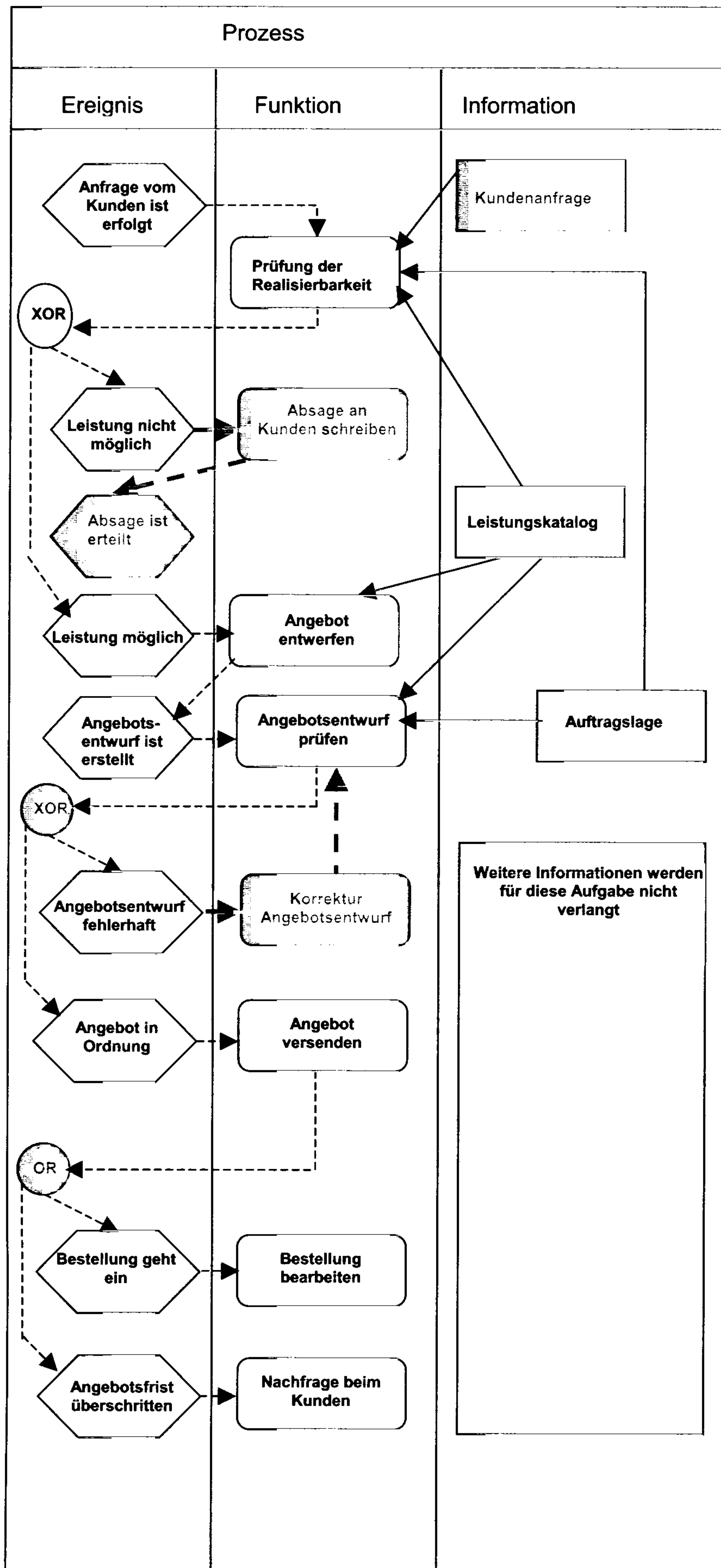
Der Anteil der Nutzdaten beträgt ca. 1/3 der Gesamtdatenmenge. Daher liegt die Nettodatenrate auch etwa in diesem Bereich.

Je höher die Anzahl der sendenden Stationen pro Access-Point ist, desto geringer wird die Datenrate der einzelnen Station.

6 . Handlungsschritt (20 Punkte)

a) (10 Punkte)

Vorgangskettendiagramm



Fortsetzung 6. Handlungsschritt →

Fortsetzung 6. Handlungsschritt

b) (4 Punkte, 4 x 1 Punkt)

Gesetzliche Bestandteile nach UStG §14 sind mit Raster hinterlegt.

IT-Systemhaus GmbH
Berlin

IT-Systemhaus GmbH, Postfach 416579, 12345 Berlin

Netsolutions AG
Frau Vera Dudenhöfer
Ringstraße 18

67001 Ludwigshafen

Tel. (030) 41326-540
Fax (030) 41326-590
E-mail: itsystemhaus@web.de
Berlin
04.05.2004

Ihr Zeichen, Ihre Nachricht vom
Du, 27.04.2004
Unser Zeichen, unsere Nachricht vom
Re-B

Ihre Bestellung vom 27.04.2004
Auftrag Nr.: 11289-04D3
Rechnung Nr.: AR-04-876

Sehr geehrte Frau Dudenhöfer,
wir fakturieren für unsere Lieferung vom 03.05.2004 wie folgt:

Pos	Bezeichnung	Menge	Einzelpreis €	Gesamt €
1	Drucker PH 2000	3 Stück	555,00	1.665,00
2	Garantieverlängerung auf 36 Monate	3 Verträge	50,00	150,00
Zwischensumme				1.815,00
Rabatt 10 %				181,50
Nettobetrag				1.633,50
Umsatzsteuer 16 %				261,36
Bruttobetrag				1.894,86

Zahlungsbedingungen:
Zahlung innerhalb von 10 Tagen unter Abzug von 3 % Skonto, innerhalb von 30 Tagen netto.

Geschäftsadresse Ernst-Reuter-Platz 1-3 12345 Berlin	Bankverbindung Berliner Bank (BLZ 100 200 00) Kto.Nr.: 0116836	Geschäftsführer Dr. Franken Dr. Stein	Amtsgericht: Charlottenburg HRB 390822
--	---	---	--

UStd. IdNr.: DE 5826984258, Steuernummer: 108/5155/1453215

- Gesetzliche Bestandteile sind:
- Name und Anschrift des leistenden Unternehmens
 - Name und Anschrift des Leistungsempfängers
 - Menge und die handelsübliche Bezeichnung des Gegenstandes der Lieferung
 - Zeitpunkt der Lieferung
 - Entgelt der Lieferung oder Leistung
 - Mehrwertsteuersatz und Betrag
 - Umsatzsteuer-Nummer oder Umsatzsteuer-ID

c) (6 Punkte)

Forderungen aus L.u.L. 1.894,86 € an Umsatzerlöse 1.633,50 €
Umsatzsteuer 261,36 €