#### a) 4 Punkte

- evtl. mehrere (redundante) Netzteile
- Hardware (Festplatten...) auf Dauerbetrieb ausgelegt
- spezielle Chipsätze auf den Mainboards
- besonders großes Gehäuse
- meistens hochwertigere Lager und Wellen (Erhitzungsgefahr / Abnutzungsgefahr)

#### b) 4 Punkte

- Lösung ist ein Hardware RAID
- z. B. RAID 1, RAID 3 oder RAID 5
- Verfahren beruht auf einem extra Controller, an dem mehr Laufwerke als standardmäßig angeschlossen werden können
- meist auch Geschwindigkeitsvorteile (Anschluss über mehrere Kanäle)
- Mit Hilfe einer Parity Information (entweder auf einem extra LW oder auf mehreren verteilt), werden Daten wieder hergestellt, falls eine Platte ausfällt.
- Dies erfolgt automatisch, falls eine Reserve-Platte eingebaut ist.
- nicht gewertet werden sollten RAID 0

#### c) 4 Punkte

Vorteile inkrementeller Datensicherung:

- spart Speicherplatz bei der einzelnen Sicherung
- spart Zeit bei der einzelnen Sicherung

## Nachteile inkrementeller Datensicherung:

Restaurierung setzt voraus, dass die einzelnen Vorgänge nacheinander zurückgesichert werden, da die Daten aus mehreren Sicherungen wieder hergestellt werden müssen.

(setzt sowieso eine Vollsicherung in regelmäßigen Abständen voraus)

#### d) 4 Punkte

- Einsatz eines entsprechenden Betriebssystems am Client-Rechner, damit k\u00f6nnen Ver\u00e4nderungen am Client verhindert werden
- Anmeldung am Server, zentrale Vergabe / Einschränkung der Rechte, damit werden die Rechte des Benutzers eingeschränkt
- serverbasiertes Profil entspricht Anmeldung am Server
- Einsatz von Zusatzhardware wie z.B. HDD- Sheriff, die den Urzustand des PC nach jedem booten wieder herstellen
- Einsatz von "slim-clients", über die keine Software installiert werden kann

### e) 4 Punkte

#### Variante 1

- Erstellung eines Referenzgerätes für jede Softwarekonfiguration
- Erstellen eines Festplattenabbildes (Images) jedes dieser Referenzgeräte
- Kopieren des Images auf die einzelnen Geräte per CD oder per Netz

#### Variante 2

- Erstellung eines Referenzgerätes für jede Softwarekonfiguration
- Spiegeln der Festplatte und danach Einbau in den neuen PC

## a) 2 Punkte

In einem Netzplan lassen sich die sachlogischen Abhängigkeiten der einzelnen Tätigkeiten besser darstellen.

### b) 10 Punkte

siehe nächste Seite

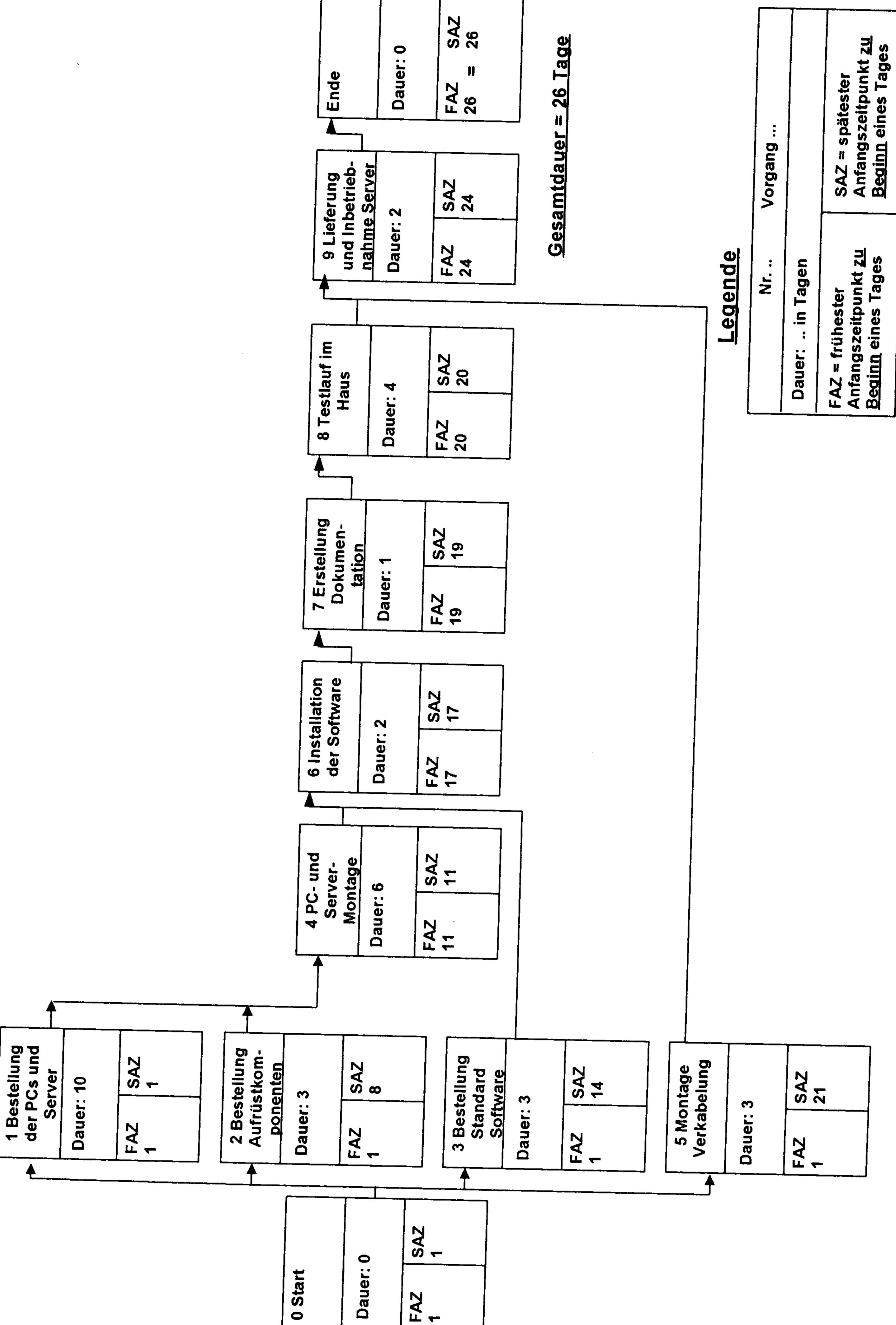
### c) 4 Punkte

Da die Pufferzeit des Vorganges Nr. 2 (Bestellung der Aufrüstkomponenten) 7 Tage beträgt, hat diese Verzögerung keine Auswirkungen auf die Gesamtdauer des Auftrages von 26 Arbeitstagen. Damit am Ende des 26. Oktober der Auftrag erfüllt werden kann, muss spätestens zu Beginn des 20. September mit der Auftragsbearbeitung begonnen werden.

## d) 4 Punkte

Verkürzung der Zeiten auf dem kritischen Pfad durch ...

- Überstunden
- Wochenendarbeit
- Fremdleistungen
- andere Anbieter mit schnellerer Lieferung
- Kapazitätsaufstockung
- u. a.



### a) 6 Punkte

BAB für die IT-TEC AG (alle Beträge in €)

Gemeinkostenart	Material	Fertigung PC-Montage	Verwaltung und Vertrieb
••••••		•••••••	•••••••
Ist-Gemeinkosten-Summe	100.000	200.000	150.000
Ist-Zuschlagsbasis	250.000	200.000	750.000
Ist-Zuschlagssätze	40%	100%	20%
Normal-Zuschlagsbasis	250.000	200.000	750.000
Normal-Zuschlagssätze	30%	110%	25%
Normal-Gemeinkosten	75.000	220.000	187.500
Kostenstellen-Differenz	-25.000	20.000	37.500

Rechenweg zur Ermittlung der Normalgemeinkosten (= Normal-Herstellkosten des Umsatzes) "Verwaltung und Vertrieb":

Materialeinzelkosten	250.000
+ Materialgemeinkosten (Normal)	75.000
= Materialkosten (Normal)	= 325.000
Fertigungseinzelkosten	200.000
+ Fertigungsgemeinkosten ( Normal)	220.000
= Fertigungskosten (Normal)	= 420.000
= Herstelikosten der Erzeugung (Normal)	= 745.000
+ Bestandsminderungen Fertigprodukte	5.000
= Herstellkosten des Umsatzes (Normai)	= 750.000

### b) 10 Punkte

# Normal-Kalkulation der Selbstkosten pro Auftrag

=	Angebotspreis netto	41.936,38
+	24-Stunden-Service	1.000,00
=	Listenverkaufspreis Hardware (netto)	40.936,38
+	Rabatt 15 %	6.140,46
=	Zielverkaufspreis	34.795,92
+	Skonto 2 %	695,92
=	Barverkaufspreis	34.100,00
+	Gewinnzuschlag 10 %	3.100,00
=	Selbstkosten	31.000,00
+	Sondereinzelkosten des Vertriebs	125,00
+	Verwaltungs- und VertriebsGmK 25 %	6.175,00
=>	> Herstellkosten	24.700,00
=	Fertigungskosten	5.200,00
+	Sondereinzelkosten der Fertigung	1.000,00
+	Fertigungs-Gemeinkosten 110 %	2.200,00
	Fertigungseinzelkosten	2.000,00
=	Materialkosten	19.500,00
+	Materialgemeinkosten 30 %	4.500,00
	Materialeinzelkosten	15.000,00

## c) 4 Punkte

Die IT-TEC AG erhält eine zusätzliche Sicherheit im Fall der Nichtzahlung. Die Bank verzichtet auf die Einrede der Vorausklage. Die IT-TEC AG könnte bei Nichtzahlung der Firestone GmbH sofort die Bank in Anspruch nehmen und müsste nicht den Klageweg beschreiten.

- a) 4 Punkte
  - SCSI ist auf Dauerbetrieb ausgelegt.
  - SCSI hat schnellere Zugriffszeiten und höheren Datendurchsatz.
  - SCSI Controller erlaubt den Anschluss mehrerer Geräte über einen Interrupt.
  - Bei SCSI ist Prozessorbelastung geringer.

## b) 12 Punkte, (2-2-4-4)

- (1) Der Vertrag kommt tatsächlich bis zum 04.10. nicht zustande, da die Vertragsparteien sich über wesentliche Inhalte des Vertrages nicht einig waren.
- (2) Selbstverständlich gelten auch telefonisch / mündlich abgeschlossene Verträge, wenn keine besonderen Formvorschriften existieren (abgesehen von der Problematik des Nachweises). Daher kommt am 04.10. ein Kaufvertrag zustande.
- (3) Die Voraussetzungen für einen Schadensersatzanspruch:
  - Bestehen eines Schuldverhältnisses => erfüllt: Kaufvertrag
  - Pflichtverletzung => liegt vor: Pflicht zur Lieferung der Ware
  - Schaden entstanden? => ja: Vertragsstrafe
  - Vertreten müssen => ist hier anzunehmen; die IT-TEC AG trägt das Beschaffungsrisiko.
  - => Die Firestone GmbH hat einen Anspruch auf Schadensersatz; als Anspruchsgrundlage kommt ein Schaden aus Lieferverzug in Frage.

Voraussetzungen des Lieferverzugs:

- Nichtleistung: gegeben, da keine Lieferung,
- Fälligkeit: gegeben,
- Mahnung: entbehrlich, da Termin kalendermäßig bestimmt (31.10.),
- Vertreten müssen (s. o.)
- => IT-TEC AG befindet sich in Lieferverzug.

Ein Rücktritt vom Vertrag (Ablehnung der Annahme) ist bei Lieferverzug erst möglich, wenn eine Nachfristsetzung mit Ablehnungsandrohung an den Lieferer geschickt wurde; dies ist hier nicht der Fall!

Hinweis: Als vollständige Antwort genügt die Aufzählung der Lieferungsvoraussetzungen mit Hinweis auf fehlende Nachfristsetzung.

(4) Bei Lieferverzug besteht das Recht auf Erfüllung und Ersatz des Verzugsschadens; dieser Verzugsschaden beträgt hier 1.000,00 € Vertragsstrafe.

#### c) 4 Punkte

Es liegt ein Sachmangel vor, da zu viele Pixel-Fehler den Gebrauch des TFT-Monitors unzumutbar machen.

Da es sich um einen zweiseitigen Handelskauf handelt, muss die Firestone GmbH den Mangel unmittelbar rügen. Dies ist hier nicht geschehen, sodass die Firestone GmbH keinen Anspruch geltend machen kann.

## a) 5 Punkte

Reisender K(R) = 4.000 + (2 \* x)/100 + 600,00

Handelsvertreter K(H) = 1.000 + (6 \* x)/100

=>0.04 \* x = 3.600 => x = 90.000,00, d. h., von 0.00 bis 90.000,00 ist ein Handelsvertreter kostengünstiger.

## b) 3 Punkte

- erfolgsabhängige Vergütung
- Markterfahrung
- Marktkenntnisse
- verursacht überwiegend variable Kosten, Reisender überwiegend fixe Kosten
- kann evtl. ergänzende und damit absatzfördernde Produkte vertreiben

#### c) 4 Punkte

- Einkommen
- Alter
- Geschlecht
- Beruf
- Hobby

Alle sinnvollen Kriterien (bezogen auf eine praktikable Differenzierungsmöglichkeit für eine zielgruppengerechte Werbekonzeption) für den PC-Verkauf sind anzuerkennen.

## d) 8 Punkte

<u> </u>	Zeitschrift	
	PC-Inside	IT-News
Kosten pro Seite	24.192,00 €	23.100,00€
Auflage	600.000 Stück	750.000 Stück
Leser pro Auflage	2,4	2
=> gesamte Leserzahl	1.440.000	1.500.000
Zielgruppenanteil	80 %	70 %
=> Zielgruppen-Leser	1.152.000	1.050.000
=> 1000er Zielgruppenpreis	21 € / 1000 Zielgruppenleser	22 € / 1000 Zielgruppenleser

Hinweis: die Errechnung des Preises pro Zielgruppenleser (statt pro 1.000 Leser) ist ebenfalls anzuerkennen.

## a) 8 Punkte, je Kennzahl 2 Punkte, je Beurteilung 2 Punkte

Liquidität 2. Grades (=einzugsbedingte L.) gibt Auskunft darüber, ob ein Unternehmen seine kurzfristig fällig werdenden Verbindlichkeiten (kzfr. Verbindlichkeiten + Verbindlichkeiten aus LuL) mit kurzfristig zur Verfügung stehenden Zahlungsmitteln einschließlich der von eigenen Kunden noch zu erhaltenen offenen Posten (= Forderungen aus LuL) bezahlen kann; diese Liquidität sollte ca. 1 (= 100%) betragen.

## Liquidität 2. Grades = 232.000/268.000 86,57%

Dies bedeutet, dass u. U. die Begleichung kurzfristig fällig werdender Verbindlichkeiten (wie sie z. B. durch unseren Verkauf zusätzlich entstehen würden) nicht zum Termin bzw. nur über zusätzliche Kredite beglichen werden könnten.

Das Kunden-Unternehmen erscheint aufgrund der hohen EK-Quote kreditfähig.

#### b) 3 Punkte

- Bankbürgschaft
- Verlängerter Eigentumsvorbehalt
- Forderungs-Abtretung (Zession)
- Factoring, Sicherungsübereignung

#### c) 6 Punkte

Überschlagsrechnung: Nein, Kontokorrent ist kostengünstiger, nur 0,3 % Zins gegenüber 2 % Skonto (10,95 % / 365 Zinstage = 0,03 % pro Tag => 0,03 %\*10 Tage= 0,3 %).

Andere Überschlagsrechnung: 2 % für 10 Tage entsprechen 73 % für 365 Tage, verglichen mit 10,95 % p. a. Kreditzinsen für den Kontokorrent-Kredit => Kontokorrent ist kostengünstiger.

Genaue Ermittlung des Finanzierungsergebnisses:

Skontoverlust bei Rechnungseingang 10 Tage eher = 2 % vom Rechnungsbetrag,

Kreditzinssatz: 10,95 % p. a. vom möglichen Zahlungseingang (Rechnungsbetrag minus 2 % Skonto) = 10,95 % \* 98 % = 10,731 % p. a. , bezogen auf den Rechnungsbetrag

- => Kreditkosten = 10,731 % / 365 Zinstage / 10 Kredittage <math>= 0,294 % vom Rechnungsbetrag
- => Kontokorrentaufnahme ist günstiger als die Gewährung von Skonto!

Hinweis: Als Lösung genügt eine Überschlagsrechnung; Beispielrechnungen mit angenommenen Beträgen sind ebenfalls anzuerkennen.

#### d) 3 Punkte

Bank	17.640,00 EUR
Skontoaufwand / Erlösberichtigungen	310,34 EUR
Umsatzsteuer	49,66 EUR
Debitoren	18.000,00 EUR