Korrek

<u>Die Handlungsschritte 1 bis 6 beziehen sich auf die folgende Ausgangssituation:</u>

Die IT-TEC AG, Berlin, montiert und konfiguriert Standard-PC sowie PC nach Kundenvorgaben. Die Kunden sind kleine und mittelständische Unternehmen und Zwischenhändler. Sie arbeiten im Vertrieb der IT-TEC AG.

Die Firestone GmbH, ein mittelständisches Unternehmen, beabsichtigt, ihre komplette IT-Infrastruktur zu erneuern.

1. Handlungsschritt (20 Punkte)

Die IT-TEC AG wird von der Firestone GmbH um technische Beratung gebeten.

Im Beratungsgespräch ergeben sich einige Fragen des Kunden.

a) Sie schlagen dem Kunden vor, als Server einen Rechner mit speziell dafür ausgestatteter Hardware einzusetzen. Erläutern Sie zwei Vorteile dieser Lösung gegenüber einem als Server eingesetzten „Standard-PC". (4 Punkte)

b) Der laufende Betrieb des Servers soll durch Ausfall einer Festplatte nicht beeinträchtigt werden. Empfehlen Sie dem Kunden für diesen Fall eine hardwareorientierte Lösung und erläutern Sie ihm kurz deren Funktionsprinzip. (4 Punkte)

c) Die Daten sollen regelmäßig auf dem Server gesichert werden. Der Kunde erwägt eine inkrementelle Datensicherung. Nennen Sie je einen Vor- und Nachteil gegenüber der Komplettsicherung. (4 Punkte)

Korrekturrand

d) Der Kunde möchte zukünftig Probleme reduzieren, die durch softwareseitige Manipulationen seitens seiner Mitarbeiter entstehen können. Beschreiben Sie zwei Maßnahmen, um diesem Wunsch gerecht zu werden. (4 Punkte)

e) Auf die 20 neuen baugleichen PCs soll eine einheitliche Softwarekonfiguration (Betriebssystem und Standardsoftware) vorinstalliert werden.
Beschreiben Sie ein Verfahren, mit dem Sie die Software mit geringem Aufwand installieren können. (4 Punkte)

2. Handlungsschritt (20 Punkte)

Korrekturrand

Um den Ablauf des in Aussicht gestellten Kundenauftrags zu terminieren, wurde in der IT-TEC AG das in den Anlagen abgebildete vereinfachte Netzplan-Schema entwickelt.

a) Erläutern Sie einen Vorteil des Netzplans gegenüber einem Balkendiagramm. (2 Punkte)

b) Ermitteln Sie für alle Vorgänge den FAZ (frühester Anfangszeitpunkt zu Beginn eines Tages) und den SAZ (spätester Anfangszeitpunkt zu Beginn eines Tages) und tragen Sie diese in den Netzplan (Anlage 1) ein. (10 Punkte)

c) Es wird damit gerechnet, dass sich die Bestellung der Aufrüst-Komponenten (Vorgang Nr. 2) um 5 Tage verzögern könnte. Nennen Sie das Datum des Werktages, an dem die Firestone GmbH spätestens den Auftrag erteilen muss, wenn der gewünschte Liefertermin (26.10. d. J.) trotzdem eingehalten werden soll. Die IT-TEC AG will nur an Werktagen arbeiten. (Hilfsmittel: siehe den im Belegsatz **vorgegebenen** Kalender, Anlage 2). (4 Punkte)

d) Aus organisatorischen Gründen möchte der Kunde die Lieferung der Server eine Woche vorziehen. Nennen Sie zwei **allgemein** mögliche Maßnahmen, mit denen die Lieferung zum neuen Termin möglich werden könnte. (4 Punkte)

3. Handlungsschritt (20 Punkte)

Korrekturrand

Die Firestone AG bittet die IT-TEC AG um ein Angebot.

a) Zur Kalkulation des Angebots liegt Ihnen der folgende Auszug des BAB der IT-TEC AG aus dem letzten Monat vor. Ermitteln Sie für die Kostenstelle "Verwaltung und Vertrieb" die Normal-Zuschlagsbasis, die Normal-Gemeinkosten und die Kostenstellendifferenz und tragen Sie die Werte in den BAB ein. Der Rechenweg muss erkennbar sein. (6 Punkte)

BAB der IT-TEC AG (Auszug)

(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	
Normal-Zuschlagssätze	30%	110%	25%
Normal-Gemeinkosten	75.000	220.000	
Kostenstellen-Differenz	-25.000	20.000	

Die Bestandsminderungen an Fertigprodukten betrugen im letzten Monat 5.000 €.

b) Hinweis: diese Teilaufgabe b) kann unabhängig von Punkt a) gelöst werden.

Korrekturram

Ermitteln Sie auf der Nebenseite **unter Verwendung eines übersichtlichen Kalkulationsschemas** den kompletten Angebotspreis (netto) für die Firestone GmbH. Hierzu liegen Ihnen folgende Angaben aus dem Fertigungsbereich und dem Vertrieb vor (alle Angaben in €):

Materialeinzelkosten: 15.000,00
Fertigungseinzelkosten: 2.000,00
Die anderen erforderlichen Angaben entnehmen Sie dem BAB auf Seite 5.

Da der Kunde den zusätzlichen Einbau eines Raidsystems fordert, entstehen in der Fertigung Sondereinzelkosten von insgesamt 1.000,00 €.
Für die von uns vertraglich zu übernehmenden Verpackungs- und Transportkosten (Lieferung frei Haus) entstehen Sondereinzelkosten von insgesamt 125,00 €.
Wir kalkulieren mit einem Gewinnzuschlag von 10 %.

Zusätzlich wird dem Kunden der gewünschte „24-Stunden-Service vor Ort" mit 1.000,00 € (netto) in Rechnung gestellt.
Aufgrund des umfangreichen Auftrags gewähren wir 15 % Rabatt **auf die Hardware**.
Als Zahlungsbedingungen werden vereinbart 10 Tage / 2 % Skonto (**auf die gelieferte Hardware**) oder 30 Tage netto.

Runden Sie nach jedem Rechenschritt die einzelnen Beträge jeweils auf ganze Cent. (10 Punkte)

c) Ab einem Auftragswert von 50.000,00 € verlangt die IT-TEC AG vom Kunden eine Bankbürgschaft.
Erläutern Sie diese Bankbürgschaft. (4 Punkte)

4. Handlungsschritt (20 Punkte)

a) Aus Kostengründen möchte die Firestone-AG statt der vorgesehenen SCSI-Festplatten für den Server nur IDE-Festplatten verwenden. Erläutern Sie zwei Unterschiede.

(4 Punkte)

b) Die Firestone GmbH bestellt zum angebotenen Listenpreis bei der IT-TEC AG am 22.09. d. J. die Server inklusive der vorinstallierten Software mit transportkostenfreier Lieferung bis zur Geschäftsstelle der Firestone GmbH in Potsdam bis spätestens 31. Oktober; die Verkabelung soll jedoch in Eigenregie durchgeführt werden.

Die IT-TEC AG schickt am 28.09. ein Schreiben und akzeptiert den Liefertermin, allerdings sollen die Transportkosten zu Lasten des Käufers gehen. Diese Bestätigung trifft am 30.09. bei der Firestone GmbH ein.
Am 04.10. ruft der Einkäufer der Firestone GmbH bei der IT-TEC AG an und beschwert sich über die geänderten Transportkosten-Bedingungen. Telefonisch einigt man sich darüber, dass die bisherigen Vertragsbedingungen bestehen bleiben, aber die Transportkosten von beiden Parteien zur Hälfte getragen werden.
Am 29.10. informiert die IT-TEC AG die Firestone GmbH per Fax, dass der vereinbarte Liefertermin aufgrund eines Liefer-engpasses bei den erforderlichen Festplatten nicht eingehalten werden kann; man bemühe sich aber um schnellstmögliche Behebung dieser Verzögerung.

Am 01.11. lehnt der Einkaufsleiter der Firestone GmbH telefonisch die Annahme der Server ab und argumentiert wie folgt:

(1) Es sei bis zum 04.10. kein Vertrag zustande gekommen,
(2) außerdem habe die telefonische Abrede keinerlei bindende Wirkung,
(3) im übrigen - selbst wenn ein Kaufvertrag zustande gekommen wäre -, könne er die Lieferung ablehnen, da die IT-TEC AG im Lieferverzug sei.
(4) Außerdem fordere er dann wegen dieses Lieferverzuges im Falle eines gültigen Kaufvertrags Schadensersatz, denn durch die verzögerte Lieferung sei es zu einer Verzögerung eines Auftrages gekommen, der daher nicht rechtzeitig an den Kunden der Firestone GmbH ausgeliefert werden konnte; die mit diesem Kunden vereinbarte Vertragsstrafe betrug 1.000,00 €.

Nehmen Sie zu jedem der vier angeführten Argumente des Einkaufsleiters der Firestone GmbH begründet Stellung, auch zur Höhe eines eventuellen Schadensersatzes.

(12 Punkte; 2 – 2 – 4 – 4)

1. Argument

2. Argument

3. Argument

Korrekturrand

4. Argument

c) Fünf Monate nach Ablieferung und Abnahme der Server erhält die IT-TEC AG eine Mängelrüge der Firestone GmbH, da einer der mitgelieferten TFT-Monitore bereits kurz nach der Übergabe zu viele Pixel-Fehler (defekte Transistoren) aufgewiesen hatte. Erläutern Sie die rechtliche Situation. (4 Punkte)

5. Handlungsschritt (20 Punkte)

Die IT-TEC AG will auch in die EU-Beitrittsländer liefern.

a) Die IT-TEC AG prüft, ob für den Vertrieb in den EU-Beitrittsländern Reisende oder Handelsvertreter eingesetzt werden sollen.

Ermitteln Sie anhand folgender Daten, in welchem monatlichen Umsatzbereich der Handelsvertreter kostengünstiger als der Reisende ist.

Kosten für den Reisenden:
- 4.000,00 € Gehalt/Monat
- 2 % Umsatzprovision
- 600,00 € monatliche Spesen

Kosten für den Handelsvertreter:
- 1.000,00 € Fixum/Monat
- 6 % Umsatzprovision

(5 Punkte)

b) Nennen Sie außer Kostenüberlegungen drei absatzpolitische Vorteile für die IT-TEC AG, einen Handelsvertreter einzusetzen.

(3 Punkte)

c) Auf den neuen Märkten soll eine Werbekampagne durchgeführt werden. Zielgruppe sind Privatpersonen. Nennen Sie vier relevante Merkmale zur weiteren Segmentierung dieser Gruppe. (4 Punkte)

Korrekturrand

d) Im Rahmen der Werbekampagne sollen ganzseitige Werbeanzeigen in einer Computer-Fachzeitschrift geschaltet werden. Ermitteln Sie aufgrund folgender Daten die kostengünstigere Möglichkeit bezogen auf die Zielgruppe:

	Zeitschrift	
	PC-Inside	**IT-News**
Kosten pro Seite	24.192,00 €	23.100,00 €
Auflage	600.000 Stück	750.000 Stück
Leser pro Heft	2,4	2
Zielgruppenanteil	80 %	70 %

(8 Punkte)

Kon

Korrektur

6. Handlungsschritt (20 Punkte)

Der IT-TEC AG liegt eine Anfrage der Hammer KG für 150 Multimedia-PC vor. Die Hammer KG ist bislang noch nicht Kunde der IT-TEC AG. Sie verkauft Soft- und Hardware an Endkunden und stellt der IT-TEC AG eine langfristige Geschäftsbeziehung in Aussicht. Bereits beim ersten Auftrag erwartet Sie ein Zahlungsziel von 30 Tagen.

a) Die IT-TEC AG will u. a. anhand der ihr vorliegenden Bilanz die Kreditwürdigkeit der Hammer KG prüfen.

Bilanz der Hammer KG

Aktiva		**Passiva**	
	EUR		EUR
Anlagevermögen		**Eigenkapital**	504.000,00
Grundstücke und Gebäude	300.000,00		
Technische Anlagen	240.000,00	**Fremdkapital**	
Betriebs- und Geschäftsausstattung	37.000,00	Langfristige Verbindlichkeiten	348.000,00
		Kurzfristige Verbindlichkeiten.	
Umlaufvermögen		– Verbindlichkeiten a. L. u. L.	170.000,00
Warenvorräte	311.000,00	– Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	98.000,00
Forderungen a. L. u. L.	120.000,00		
Bank	104.000,00		
Kasse	8.000,00		
Summe	1.120.000,00	**Summe**	1.120.000,00

Ermitteln und beurteilen Sie auf der Nebenseite im Hinblick auf die Kreditwürdigkeit
- die Liquidität zweiten Grades (= einzugsbedingte Liquidität),
- die Eigenkapitalquote der PC-Handels AG.

(8 Punkte)

b) Nennen Sie für die IT-TEC AG drei Möglichkeiten zur Absicherung Ihrer Forderungen gegenüber der Hammer KG. (3 Punkte)

Kor

Korrektu

c) Die IT-TEC AG bietet folgende Zahlungsbedingungen an:
„Bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen 2 % Skonto, ansonsten bis 30 Tage netto Kasse."

Ermitteln Sie rechnerisch, ob das Skontoangebot kostengünstiger für die IT-TEC AG ist als die Nutzung eines Kontokorrent-Kredit mit einem Zinssatz von 10,95 % p.a. .

Hinweis: Das Kalenderjahr wird mit 365 Tagen berechnet.

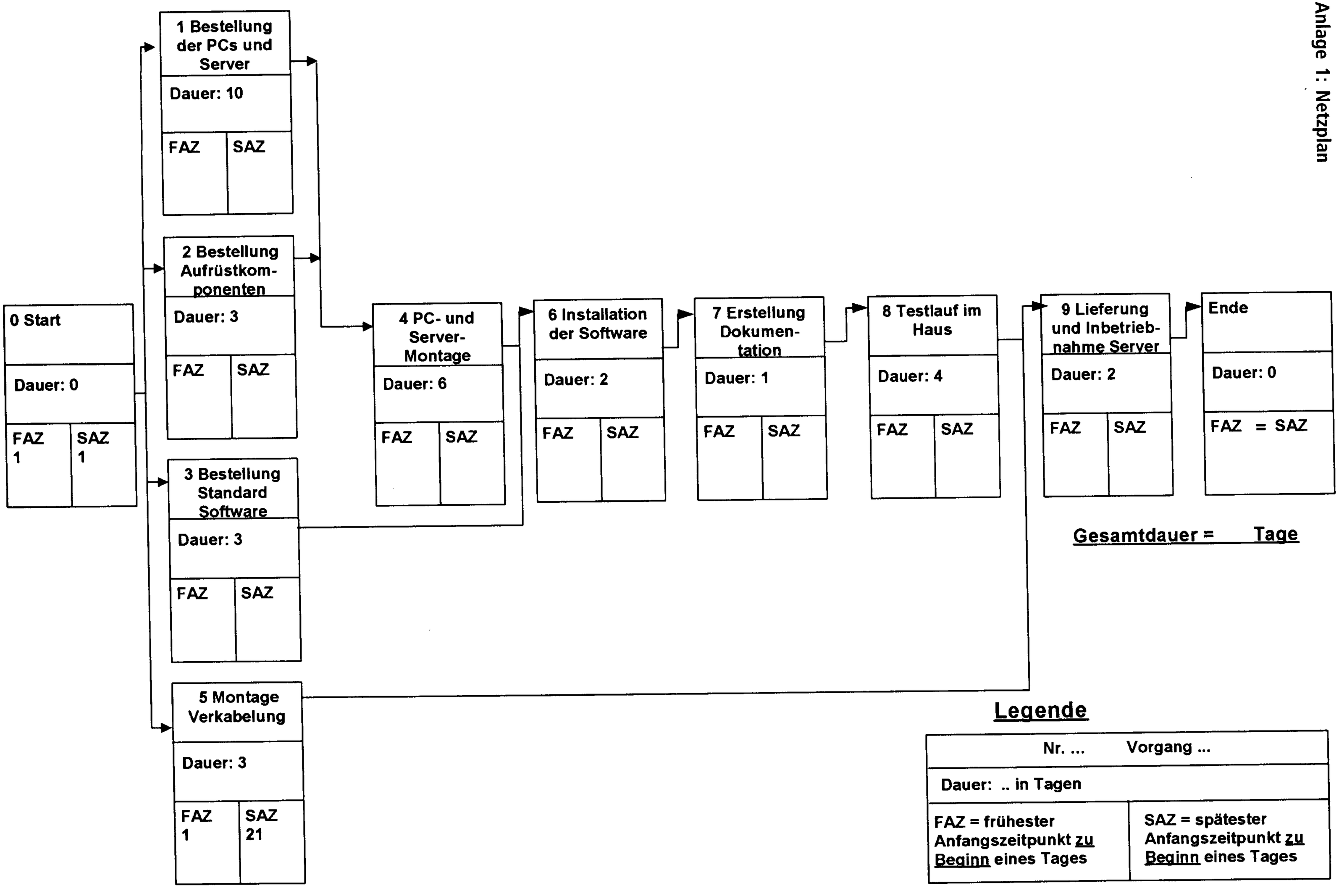
(6 Punkte)

d) Die Hammer KG begleicht eine Rechnung der IT-TEC AG in Höhe von 18.000,00 € brutto innerhalb von 10 Tagen und zieht 2 % Skonto ab. Geben Sie die **Buchungsbeträge** für das Debitoren-, Umsatzsteuer- und Skontoaufwands-Konto (= Erlösberichtigungs-Konto) an.

Hinweis: Kein Buchungssatz erforderlich.

(3 Punkte)

Anlage 1: Netzplan



Gesamtdauer = Tage

Legende

Nr. ... Vorgang ...	
Dauer: .. in Tagen	
FAZ = frühester Anfangszeitpunkt zu Beginn eines Tages	SAZ = spätester Anfangszeitpunkt zu Beginn eines Tages

Anlage 2: Auszug aus Kalender

September

Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

Oktober

Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

November

Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					