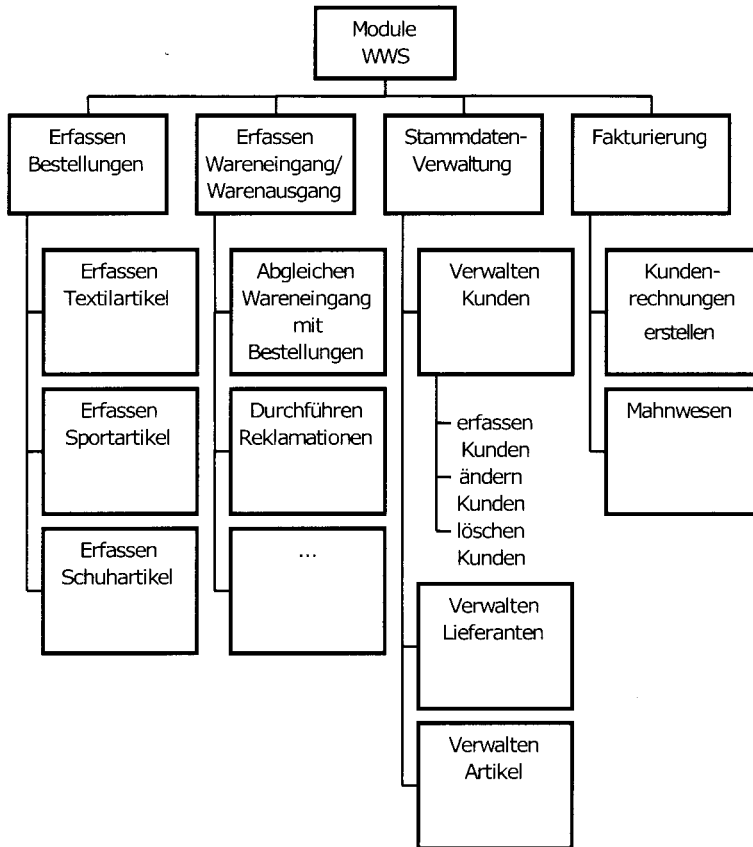


1. Handlungsschritt (20 Punkte)

a) Vorschlag für einen Funktionshierarchiebaum:



Hinweise:

- Andere sinnvolle Unterfunktionen sind ebenfalls zu akzeptieren.
- Eine Trennung von Wareneingang und Warenausgang auf der obersten Ebene ist ebenfalls möglich.

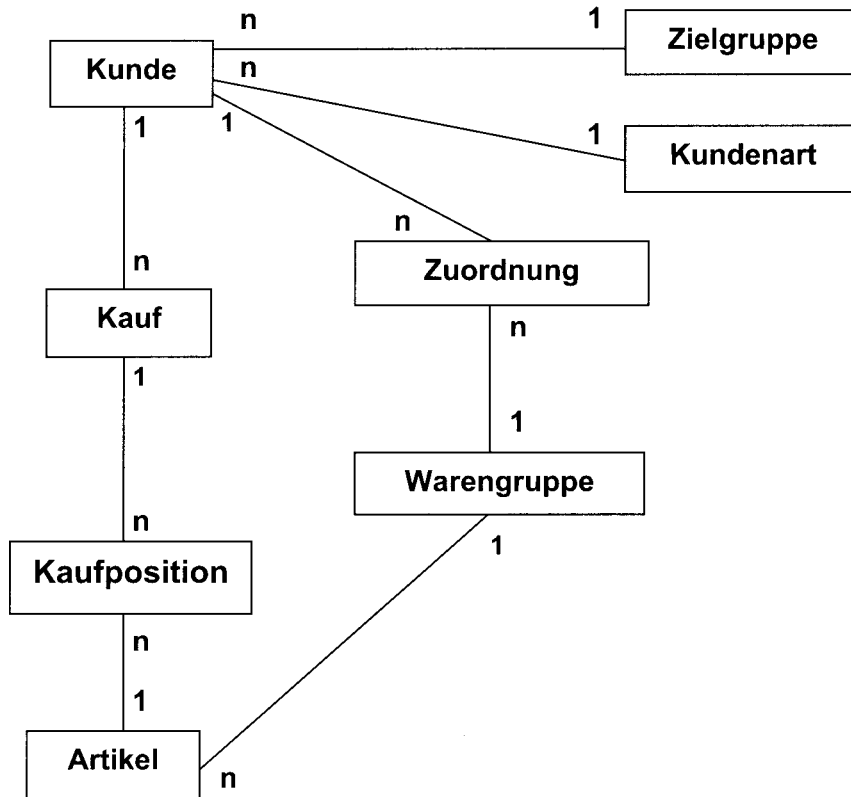
(8 P.)

b) Beispiele für Beurteilungskriterien:

- Gestaltung der Bildschirmmasken, z. B.
 - Angemessene Gestaltung von Steuerelementen (sinnvolle Verwendung von Radio Buttons, Command Buttons, Auswahllisten etc.)
 - Angemessene farbliche Gestaltung (wenige und dezente Farben, keine Überladung)
 - Gruppierung zusammengehöriger Elemente
 - Einhaltung von Standards, z. B. durchgängig einheitliche Verwendung von Symbolen und Sondertasten, Platzierung von Elementen etc.
- Antwortzeitverhalten, d. h. die Software soll innerhalb von 1-2 Sekunden auf Benutzereingaben reagieren.
- Leichte Erlernbarkeit, z. B. durch intuitive Bedienung
- Bereitstellung einer Online-Hilfe
- Leichte Wartbarkeit der Software, z. B. einfache Installationsroutinen, Handling von Software-Updates

(12 P.)

2. Handlungsschritt (20 Punkte)



Jede andere fachlich richtige und sinnvolle Lösung ist ebenfalls zu akzeptieren!

3. Handlungsschritt (20 Punkte)

| | | | | | | | | | |
|----------------------------|--|-----------------------------|-----------------------|------------------------------|----------------------|----------------------|--|--|--|
| ja | | Umsatz >= 1000 | | | | nein | | | |
| | | Umsatz >= 500 | | | | | | | |
| Bonus = Us. * 0.05 | | ja | | nein | | | | | |
| | | VIP – Kunde | | Kundenart | | | | | |
| | | ja | nein | | | | | | |
| | | Bonus = Us. * 0.05 | Bonus = Us. * 0.03 | Vip Kunde | Plus Kunde | Standard Kunde | | | |
| Neue VIP Karte codieren | | Neue Plus Karte codieren | | Bonus= Us. * 0.05 | Bonus= Us. * 0.03 | Bonus= Us. * 0.02 | | | |
| | | | | Neue Standard-Karte codieren | | | | | |
| Einkaufsgutschein drucken | | | | | | | | | |

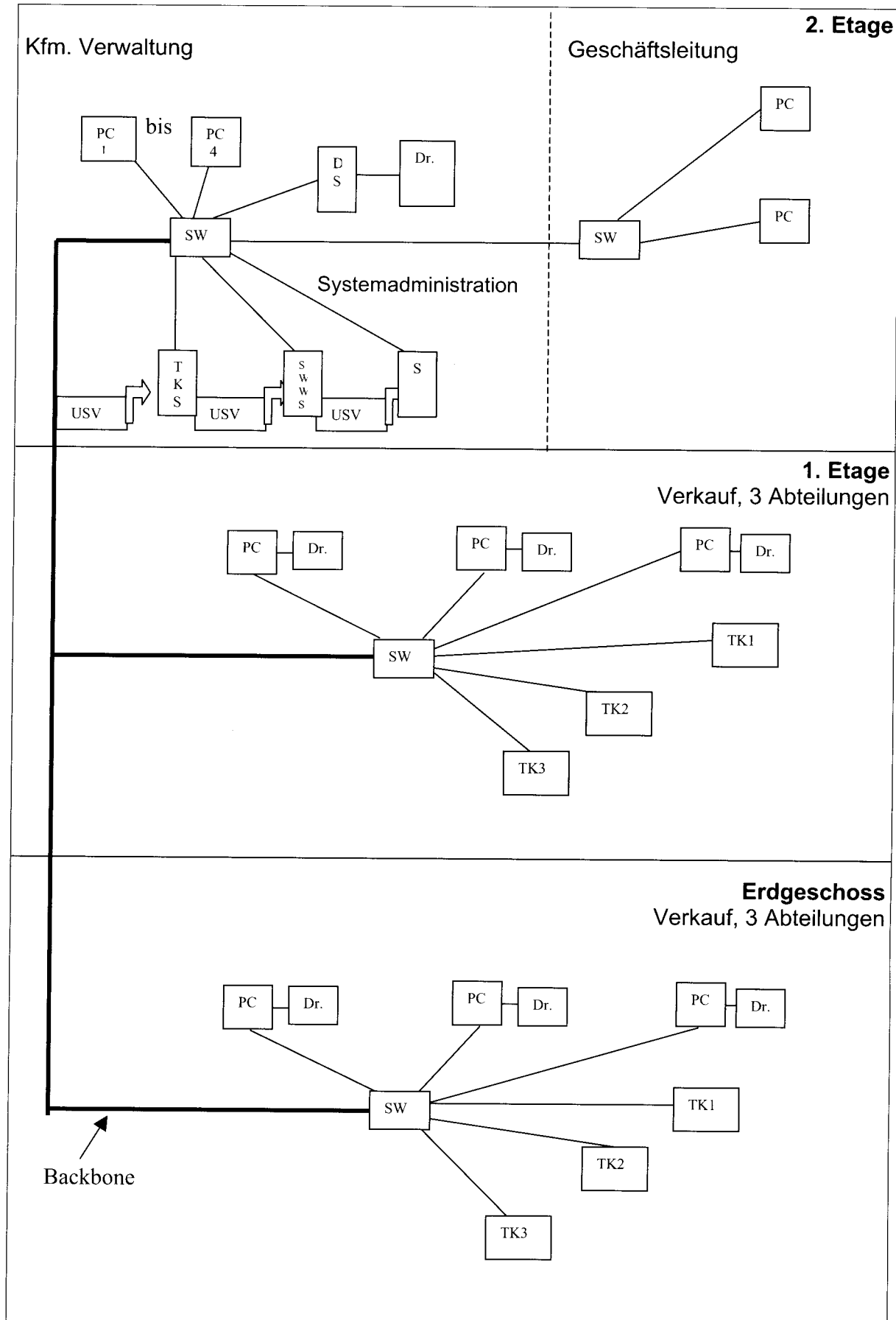
Eine exakte Vorgabe der Bepunktung ist in Anbetracht der vielen möglichen Lösungswege nicht möglich. Denkbar wäre folgendes Schema:

- Prüfung auf Umsatz \geq 1000 (3 P.)
- Prüfung auf Umsatz \geq 500 (3 P.)
- Korrekte Bonusermittlung für den Fall, dass für das Folgejahr eine andere Rabattstufe ermittelt wird (8 P.)
- Erstellen einer neuen Karte (2 P.)
- Effizienz der Lösung (4 P.)

Es ist auch die Darstellung als PAP zu akzeptieren.

4. Handlungsschritt (20 Punkte)

- a) Organisationsstrukturen, Geschäftsabläufe, Arbeitsplatzbeschreibungen, Baupläne, Innenausstattungspläne, Budget, IT-Kenntnisse der Mitarbeiter, Schulungsbedarf (4 P.)
- b) Siehe Grafik unten! (12 P.)
- c) Redundante Netzwerkstrecken, ausreichende Bandbreiten, Redundanz bei Switches/Routern/Firewalls, Serverfarmen, Cluster, RAID-Systeme, USVs, Notstromversorgung, Klimaanlage, Feuerschutzzonen, Notfallpläne (4 P.)
- b) Lösungsbeispiel:



5. Handlungsschritt (20 Punkte)

aa)

Kundenboni (bzw. Erlösberichtigungen) 55,17 EUR
Umsatzsteuer 8,83 EUR
An Debitor 10978 64,00 EUR
(6 Punkte: Bonus 2 Punkte, Umsatzsteuer 1 Punkt, Buchung 3 Punkte)

ab) Rabatt ist ein sofort gewährter Preisnachlass. Bonus ist ein nachträglich gewährter Rabatt.

(2 P.)

ba)

Stichtagsinventur zeitnahe körperliche Bestandsaufnahme
(2 P.) (+/- 10 Tage vor/nach dem Abschlussstichtag)

Permanente Inventur Nachweis des mengenmäßigen Sollbestands jederzeit buchmäßig ohne körperliche Inventur möglich,
(2 P.) wenn die Zu- und Abgänge anhand der Lieferscheine/Rechnungen auf einer Lagerkarte oder EDV-mäßig
(z. B. im WWS) erfasst werden. Der Buchbestand muss jedoch wenigstens einmal im Geschäftsjahr überprüft
und gegebenenfalls korrigiert werden.

bb)

Vorteile der permanenten Inventur

Die körperliche Bestandsaufnahme kann an jedem beliebigen Tag des Jahres durchgeführt werden. Sie konzentriert sich also nicht auf den Abschlussstichtag. Der Nachweis des mengenmäßigen Buchbestands ist jederzeit möglich.

(2 P.)

c)

| | | |
|---------------------|-----------------------|----------|
| Rechnungsbetrag | | 5.336,00 |
| Skonto | 2 % | 106,72 |
| Zahlung | 98 % | 5.229,28 |
| Kredit | | 5.229,28 |
| Kreditzinsen | 12 % p.a. für 20 Tage | 34,86 |
| Finanzierungsgewinn | | 71,86 |

(6 Punkte: je 1 Punkt für ein Teilergebnis, 2 Punkte für das Endergebnis)

6. Handlungsschritt (20 Punkte)

a) Das Angebot der Firma Macrohard AG ist nicht verbindlich, weil es eine Freizeichnungsklausel enthält. Die Klausel „Preise sind Tagespreise“ lässt den Preis als wesentlichen Bestandteil des Kaufvertrags unverbindlich. Damit ist das Angebot rechtlich nicht als Antrag zum Abschluss eines Kaufvertrags zu bewerten.

(4 P.)

b) Alle Beförderungskosten gehen zu Lasten der Dress-Trend GmbH.

(3 P.)

c) Nein. Durch die Bestellung (Antrag) und die Auftragsbestätigung (Annahme) ist ein rechtsgültiger Kaufvertrag zu Stande gekommen. Der Widerruf hätte die Macrohard AG spätestens mit dem Eintreffen der Bestellung erreichen müssen.

(3 P.)

d) Da keine Vereinbarungen getroffen wurden, gilt die gesetzliche Regelung, d.h. es muss sofort geliefert werden.

(3 P.)

e) Nein. Ein Rücktritt ist erst nach Mahnung mit Setzen einer angemessenen Nachfrist möglich.

(3 P.)

f) Einfacher Eigentumsvorbehalt

(2 P.)

g) Nacherfüllung – Nachlieferung, d.h. neue Speicherchips werden geliefert

(2 P.)