

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) 3 Punkte

- Die Empfänger kennen das Unternehmen und auf eine umfangreiche Vorstellung des Unternehmens kann somit verzichtet werden.
- Es wird ein schnelles Ergebnis erreicht.
- Es kann auf eine vorhandene Datenbasis zurückgegriffen werden.
- Der finanzielle Aufwand ist gemessen an anderen Werbeaktionen gering.
- Es ist keine Agentur für die Erstellung von Werbematerialien notwendig.

b) 3 Punkte

- Der vorhandene persönliche Kontakt wird nicht genutzt.
- Die Call-Center-Mitarbeiter müssen über das Produkt geschult werden.
- Regeln für die Informationserfassung müssen festgelegt und dokumentiert werden.
- Es entstehen zusätzliche Kosten für das Call-Center.
- Kunden können durch externe Befragung verärgert werden.

ca) 2 Punkte

gesetzliche Verpflichtung

cb) 2 Punkte

Angabe Name und Vorname, Anschrift

Bei juristischen Personen Name und Anschrift des Vertretungsberechtigten

Hinweis für Korrektoren (nicht Bestandteil der Lösung):

Laut Gesetz (§ 5 Telemediengesetz (TMG) und § 55 Rundfunkstaatsvertrag (RStV) sind alle gewerblichen Anbieter verpflichtet:

1. Namen und Anschrift sowie
2. bei juristischen Personen auch Namen und Anschrift des Vertretungsberechtigten auf den Internetseiten anzugeben. Surfer sollen ein Mindestmaß an Transparenz und Information über die natürliche oder juristische Person oder Personengruppe, die ihm einen Dienst im Internet anbietet, sicherstellen, wodurch auch eine etwaige Rechtsverfolgung im Streitfall erleichtert wird. Ausgenommen davon sind nur Personen, die ausschließlich private Inhalte veröffentlichen.

d) 4 Punkte

Nein (1 Punkt)

Eingetragene Marken sind Eigentum des Markeninhabers. Im vorliegenden Fall liegen die Rechte bei der Firma Microsoft. Ein Verwenden dieses Logos ist nur mit Zustimmung des Rechteinhabers möglich. (3 Punkte)

e) 6 Punkte, 3 x 2 Punkte

- Das Produkt kann zu einem hohen Preis angeboten werden.
- Der Zeitpunkt für die Markteinführung ist günstig.
- Schnelles Handeln ist notwendig, bevor das Angebot größer wird.
- Marktaberschöpfungsstrategie
- Der Break-even kann schnell erreicht werden.

2. Handlungsschritt (20 Punkte)

a) 1 Punkt

Zu amortisierende Selbstkosten je Lizenz = $(150.000 / 120) = 1.250,00 \text{ €}$

b) 7 Punkte

Selbstkosten/Stück	1.250,00	
+ 15 % Gewinnzuschlag	187,50	
= Barpreis	1.437,50	Achtung: 98 %
+ 2 % Skonto	29,34	
= Zielpreis	1466,84	Achtung: 82 %
+ 18 % Rabatt	321,99	
= Listenpreis	1788,83	

c) 7 Punkte

Selbstkosten/Stück	1.250,00	
+ 6,08 % Gewinnzuschlag	75,94	
= Barpreis	1325,94	Achtung: 98 %
+ 2 % Skonto	27,06	
= Zielpreis	1.353,00	Achtung: 82 %
+ 18 % Rabatt	297,00	
= Listenpreis	1.650,00	

d) 3 Punkte

z. B.

- Das neue Produkt benötigt Zeit, um sich am Markt zu etablieren.
- Längere Amortisationsdauer führt zu niedrigerem Selbstkostenpreis.
- Durch Werbung kann der Absatz nachhaltig gesteigert werden.
- Positive Referenzen wirken sich auf die Verkaufszahlen aus.

e) 2 Punkte

Das Angebotsoligopol bezeichnet eine Marktform, bei der es nur wenige Anbieter gibt.

3. Handlungsschritt (20 Punkte)

Vorgang	Datenrate
Synchronisationsprozesse des Raumes (ständig nötig, je Teilnehmer up/down)	0,2 kByte/sek
Audiokommunikation (beim Moderator up, beim Hörer down)	2,8 kByte/sek
Application sharing (beim Moderator up, beim Teilnehmer down)	80 kByte/sek
Webcam (je Teilnehmer up/down)	150 kByte/sek

aa) 7 Punkte

$$0,2 \text{ kByte/s} + 2,8 \text{ kByte/s} + 80 \text{ kByte/s} + 150 \text{ kByte/s} = 233 \text{ kByte/s} = 1864 \text{ kBit/s}$$

ab) 7 Punkte

$$0,2 \text{ kByte/s} + 150 \text{ kByte/s} = 150,2 \text{ kByte/s} = 1201,6 \text{ kBit/s}$$

b) 6 Punkte

Anzahl Teilnehmer im virtuellen Raum	8
Anzahl Webcams	8
Anzahl Stunden Videokonferenz	1
Datenrate je Teilnehmer	1.864 kBit/s
Datenvolumen pro Raum und Stunde	6.553,125 Mbyte

4. Handlungsschritt (20 Punkte)

a) 4 Punkte

PPNr.*	Aufgabe/Tätigkeit	Tage
1.	Projektdefinition und -analyse	27.03.2008
1.1	Projektauftrag und -ziel festlegen	27.03.2008
1.2	Projektumfeld ermitteln	27.03.2008
1.3	z. B. Ist-Analyse durchführen	27.03.2008
1.4	Soll-Konzeption definieren	27.03.2008
2.	Projektplanung	28.03. - 29.03.2008
2.1	Ressourcenplanung durchführen	28.03.2008
2.2	Projektablaufplan erstellen	29.03.2008
3.	Projektrealisierung	09.04. - 19.04.2008
3.1	Informationen beschaffen	09.04. - 11.04.2008
3.2	Angebot erstellen	12.04. - 13.04.2008
3.3	Prüfung durch Rechtsabteilung veranlassen	13.04.2008
3.4	Kundenpräsentation erstellen	16.04. - 17.04.2008
3.5	z. B. Kundenpräsentation durchführen	19.04.2008
4.	Projektabschluss	20.04. - 23.04.2008
4.1	Kundenbestellung erfassen	20.04.2008
4.2	Auswertung durchführen	23.04.2008
5.	Dokumentation erstellen	24.04. - 27.04.2008

* Projektphasennummer

Fortsetzung 4. Handlungsschritt →

Fortsetzung 4. Handlungsschritt

b) 3 Punkte

Ein VPN (Virtual Private Network) ist ein gesicherter Kommunikationskanal, der über öffentliche Netze etabliert wird.

c) 4 Punkte

- Datenverschlüsselung, da die Daten über ein öffentliches Netz geleitet werden
- Authentifizierung der Benutzer, da diese auf ein Firmennetzwerk zugreifen

d) 3 Punkte

- PPTP (**P**oint to **P**oint **T**unneling **P**rotocol; Punkt-zu-Punkt-Tunnelprotokoll)
- L2TP (**L**ayer **2** **T**unneling **P**rotokol; Ebene 2 Tunnelprotokoll)
- IPSec (**I**P **S**ecurity Protokoll; Internet-Sicherheitsprotokoll)

e) 6 Punkte

Vertraulichkeit:

Sicherstellung, dass eine Information nur von demjenigen gelesen werden kann, für den sie bestimmt ist.

Integrität:

Sicherstellung, dass eine Information auf ihrem Transportweg nicht verändert wird.

Verbindlichkeit:

Sicherstellung, dass die Informationsquelle ihre Identität bewiesen hat und der Empfang der Nachricht nicht in Abrede gestellt werden kann.

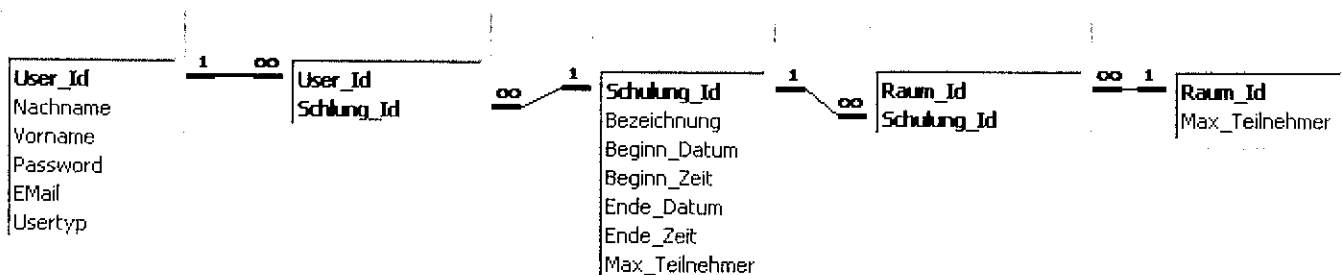
5. Handlungsschritt (20 Punkte)

5 Punkte: Entitytypen (Tabellen)

7 Punkte: Primär- und Fremdschlüssel (5 Primary-Keys und 2-mal Foreign-Keys in Beziehungstabellen)

4 Punkte: Kardinalitäten

4 Punkte: Nichtschlüsselattribute



Hinweis:

Beginn_Datum und Beginn_Zeit sowie Ende_Datum und Ende_Zeit können jeweils in einem Feld zusammengefasst werden

6. Handlungsschritt (20 Punkte)

aa) 4 Punkte

Betriebs- und Geschäftsausstattung	880,00 €			
Vorsteuer	167,20 €	an	Verbindlichkeiten aus LL	1.047,20 €

ab) 2 Punkte

$$\text{Aktivierungsbetrag} = 40.000,00 + 600,00 + 280,00 = 40.880,00 \text{ €}$$

ac) 2 Punkte

$$\text{Abschreibungsbetrag} = 40.880,00 / 4 = 10.220,00 \text{ €}$$

Achtung: Aktivierungsbetrag gem. Aufgabenstellung ac)

ad) 2 Punkte

Abschreibung Sachanlagen	10.220,00 €	an	Betriebs- und Geschäftsausstattung	10.220,00 €
--------------------------	-------------	----	------------------------------------	-------------

ba) 4 Punkte

- Vertragspartner muss ausdrücklich auf AGB hingewiesen werden.
- Vertragspartner muss in zumutbarer Weise Kenntnis nehmen können (AGB müssen vorliegen z. B. auf Rückseite des Vertrags oder bei Online-Geschäften auf Website).
- AGB dürfen nicht gegen geltendes Recht verstoßen.

bb) 4 Punkte

- Einfachere Vertragsgestaltung, da der Einzelvertrag nur noch die über die AGB hinausgehenden Bedingungen enthalten muss.
- Kunde kann sich für Schadensabwicklung leichter informieren
- Leichtere Abwicklung von Leistungsstörungen
- Vermeidung von Rechtsstreitigkeiten
- u. a.

bc) 2 Punkte

z. B. Zahlungsbedingung mit Skontofrist

Nicht anerkennen: Zahlung sofort – nach BGB kann Lieferer sofortige Zahlung verlangen