

Die Vervielfältigung, Verbreitung und öffentliche Wiedergabe der Prüfungsaufgaben und Lösungen ist nicht gestattet. Zuwiderhandlungen werden zivil- und strafrechtlich (§§ 97 ff., 106 ff. UrhG) verfolgt. – © ZPA Nord-West 2015 – Alle Rechte vorbehalten!

Die Handlungsschritte 1 bis 5 beziehen sich auf die folgende Ausgangssituation:

Sie sind Mitarbeiter/-in der IT-Solution GmbH, einem Systemhaus.

Die IT-Solution GmbH wird von der Electronic AG mit einer Restrukturierung der Druckerinfrastruktur und der Entwicklung einer Videokonferenz-Software beauftragt. Außerdem geht eine Bestellung für eine Lagersoftware ein.

Sie sollen im Rahmen dieses Projekts vier der folgenden fünf Aufgaben erledigen:

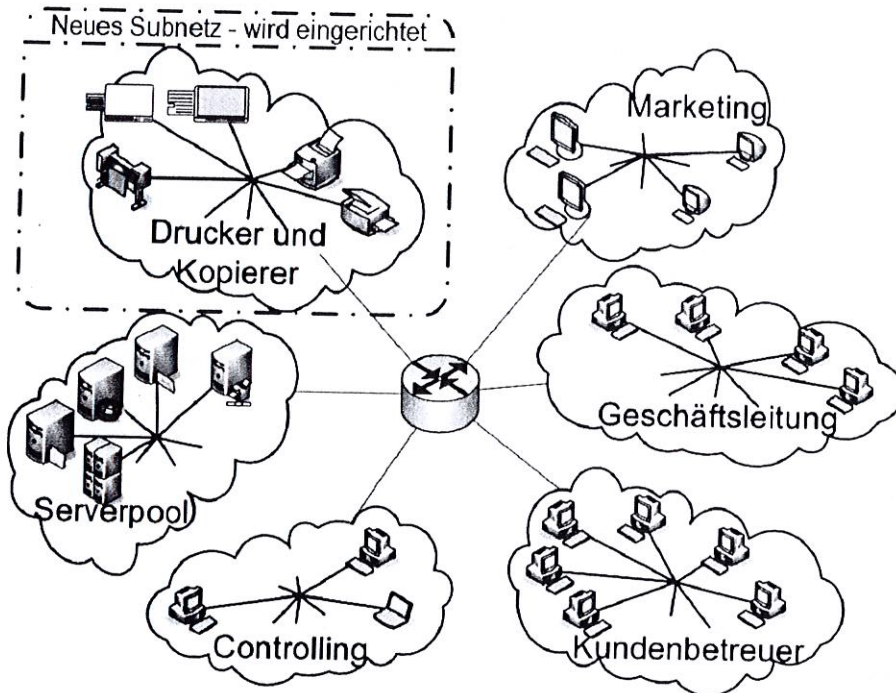
1. Zur Restrukturierung der Druckerinfrastruktur einen neuen Druckerpool in das Kundennetz einbinden
2. Für die Entwicklung einer Videokonferenz-Software die Zeitplanung anhand eines Netzplans optimieren
3. Einführungspreis für die Videokonferenz-Software kalkulieren
4. Rechtliche Regelungen zum Kaufvertrag anwenden und Forderungseingänge buchen
5. Marketingziele und Marketingaktivitäten planen

1. Handlungsschritt (25 Punkte)

Die IT-Solution GmbH soll das LAN der Electronic AG um einen Druckerpool erweitern.

- a) Die Zentrale der Electronic AG ist in die vier Abteilungen Marketing, Kundenbetreuung, Geschäftsleitung und Controlling gegliedert. Im LAN wurde für jede Abteilung ein Subnetz angelegt.

Netzwerkplan der Electronic AG



- aa) Die von Ihnen gelieferten Drucker und Kopierer sind in ein eigenes Subnetz einzubinden. Vervollständigen Sie dazu die folgende Tabelle.
Hinweis: Alle Subnetze können genutzt werden.

6 Punkte

Netz / Subnetz	Anzahl Hosts im (Sub-)Netz	Netzadresse	Erste IP	Letzte IP
Gesamtnetz ohne Subnetting	52	192.168.10.0	192.168.10.1	192.168.10.254
Subnetz Serverpool	8	192.168.10.32	192.168.10.33	192.168.10.62
Subnetz Controlling	4	192.168.10.64	192.168.10.65	192.168.10.94
Subnetz Kundenbetreuer	26	192.168.10.96	192.168.10.97	192.168.10.126
Subnetz Geschäftsleitung	5	192.168.10.128	192.168.10.129	192.168.10.158
Subnetz Marketing	7	192.168.10.160	192.168.10.161	192.168.10.190
Subnetz Drucker u. Kopierer	8			

- ab) Nennen Sie die Subnetzmaske in dezimaler Schreibweise, mit der eine derartige Bildung von Subnetzen erreicht wird.

2 Punkte

ac) Nennen Sie die Anzahl von Subnetzen, die auf diese Weise höchstens gebildet werden können.

2 Punkte

Korrekturrand

ad) Nennen Sie die Anzahl der IP-Adressen, die jedes Subnetz höchstens enthalten kann.

2 Punkte

b) Zwischen den Subnetzen muss eine Netzwerkkomponente die jeweiligen IP-Adressen vermitteln.

Nennen Sie die entsprechende Schicht des OSI-Referenzmodells, auf dem diese Komponente arbeiten muss und begründen Sie Ihre Aussage.

3 Punkte

c) Um die Administration zu vereinfachen, wird vorgeschlagen, einen DHCP Server einzurichten und bei den Hosts DHCP zu aktivieren.

ca) Erläutern Sie, warum sich durch diese Maßnahme die Administration vereinfachen wird.

3 Punkte

cb) Nennen Sie einen Bereich des Netzwerkes, in dem der Einsatz von DHCP **nicht** sinnvoll ist und begründen Sie Ihre Antwort.

3 Punkte

d) Im Rahmen der Zukunftsfähigkeit Ihres Netzwerkes ist auch IPv6 ein Thema.

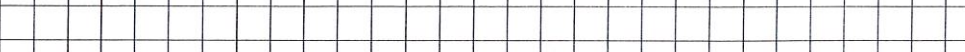
Nennen Sie vier Unterschiede von IPv6 zu der bisherigen Version IPv4.

4 Punkte

Korrekturrand

Korrekturrand

Sollten Sie die Aufgabe c) nicht bearbeitet haben, gehen Sie von dem angenommenen Wert „85 Tage“ aus.



2 Punkte

3 Punkte

```

graph LR
    A[A: Vorplanung  
0 | 5  
5 | ] --> B[B: Programnteil I entwickeln [Team 1]  
5 | 27  
22 | ]
    A --> C[C: Programnteil II entwickeln [Team 2]  
5 | 38  
33 | ]
    A --> D[D: Programnteil III entwickeln [Team 3]  
5 | 31  
26 | ]
    B --> E[E: Programnteil IV entwickeln  
27 | 38  
11 | ]
    C --> E
    D --> F[F: Programnteil V entwickeln  
31 | 41  
10 | ]
    E --> G[G: Programnteile zusammenführen  
5 | 38  
5 | ]
    F --> G
    G --> H[H: Test und Fehlerkorrektur  
26 | 38  
26 | ]
    H --> I[I: Probelauf und Übergabe  
15 | 38  
15 | ]
  
```

FAZ		FEZ	
Nr.	Vorgangs- bezeichnung		
Dauer		Puffer	
SAZ		SEZ	

3. Handlungsschritt (25 Punkte)

Die Selbstkosten für die Videokonferenz-Software „DIREKT-KON“ betragen 1.250,00 EUR.

Es soll mit einem Gewinnzuschlag von 15 % kalkuliert werden. Die Geschäftspolitik der IT-Solution GmbH gibt vor, den Kunden 18 % Rabatt und 2 % Skonto zu gewähren.

- a) Kalkulieren Sie unter Verwendung des Kalkulationsschemas den Listenpreis für das Produkt „DIREKT-KON“. 9 Punkte

A full-page sheet of white graph paper with a uniform grid of thin black lines. The grid consists of small squares covering the entire area of the page.

- b) Auf dem Markt für Videokonferenzsysteme wird bereits das Produkt eines Mitbewerbers zum Listenpreis von 1.650,00 EUR bei gleichen Rabatt- und Skontokonditionen angeboten.

Berechnen Sie den Gewinn in EUR und Prozent unter der Voraussetzung, dass „DIREKT-KON“ ebenfalls zu diesem Preis angeboten wird.

9 Punkte

A full-page view of a blank sheet of white graph paper. The grid consists of small squares formed by thin black lines. There are 20 columns and 15 rows of squares. A single vertical line runs down the center, separating the first 10 columns from the last 10 columns. This central line serves as a margin or a fold line.

- c) Nennen Sie drei Gründe für einen geringeren Einführungspreis. 3 Punkte

- d) Die Marktform für Videokonferenzprodukte ist ein Angebotsoligopol.

- da) Erläutern Sie den Begriff Angebotsoligopol. 2 Punkte

Fortsetzung 3. Handlungsschritt →

db) Beschreiben Sie die Folgen dieser Marktform für die Preisbildung der IT-Solution GmbH.

2 Punkte

4. Handlungsschritt (25 Punkte)

Am 5. Oktober 2015 erhält die IT-Solution GmbH von der Electronic AG eine schriftliche Bestellung für eine Lizenz der Lagerverwaltungssoftware „Placed 1.2“ und einen PC. Die Bestellung bezieht sich auf den Katalog der IT-Solution GmbH und führt die Netto-Listenverkaufspreise von 28.000,00 EUR für die Software-Lizenz und 2.000,00 EUR für den PC auf.

Die IT-Solution GmbH liefert am 7. Oktober 2015 die Ware an die Electronic AG.

a) Erläutern Sie, zu welchem Zeitpunkt der Kaufvertrag zustande gekommen ist.

3 Punkte

b) Am 27. Oktober 2015 hat die Electronic AG die Rechnung (siehe Anlage auf Seite 9) noch nicht bezahlt.

3 Punkte

Prüfen Sie, ob sich die Electronic AG in Zahlungsverzug befindet und begründen Sie Ihre Antwort.

c) Nennen Sie drei Rechte, die sich aus einem Zahlungsverzug ergeben.

3 Punkte

d) Die Rechnung der IT-Solution GmbH enthält einen Eigentumsvorbehalt.

da) Erläutern Sie eine rechtliche Konsequenz, die sich aus dem Eigentumsvorbehalt ergibt.

2 Punkte

Fortsetzung 4. Handlungsschritt

Korrekturrand

db) Nennen Sie drei Risiken, die mit dem einfachen Eigentumsvorbehalt verbunden sind.

3 Punkte

e) Sie sollen die Buchungssätze für folgende Geschäftsfälle bilden. Die IT-Solution GmbH verwendet folgenden Kontenplan:

Kontenplan

Forderungen

Verbindlichkeiten

Bank

Kasse

Umsatzsteuer

Vorsteuer

Umsatzerlöse

Kosten des Geldverkehrs

Erlösberichtigungen

Bilden Sie für die IT-Solution GmbH die Buchungssätze für

ea) die Rechnung an den Kunden.

3 Punkte

eb) die Zahlung durch den Kunden.

2 Punkte

f) Erläutern Sie, welche Auswirkung die Zahlung der Rechnung durch die Electronic AG auf die Gewinn- und Verlustrechnung der IT-Solution GmbH hat.

2 Punkte

g) Die Elektronik AG beanstandet den gelieferten PC aufgrund eines versteckten Mangels.

Korrekturrand

ga) Erläutern Sie den Begriff des versteckten Mangels anhand eines Beispiels.

2 Punkte

gb) Beschreiben Sie anhand Ihres Beispiels, welche Ansprüche von der Elektronik AG gegenüber der IT-Solution GmbH geltend gemacht werden können.

2 Punkte

Anlage zum 4. Handlungsschritt: Ausgangsrechnung der IT-Solution GmbH

IT-Solution GmbH
Hauptstraße 36
01219 Dresden

IT-Solution GmbH, Hauptstr. 36, 01219 Dresden

Electronic AG
Amlangen Weg 107
34117 Kassel

Ihr Zeichen, Ihre Nachricht vom
MW, 05.10.2015

Unser Zeichen, unsere Nachricht vom
Lt

Tel. 37075 123456
Fax 37075 123458
E-Mail fs@it-solution.de
Frank Schürr

Datum
07.10.2015

Rechnung

Kunden Nr.: 12-675
Rechnung Nr.: R12345
Auftrag Nr.: A11675

Ihre Bestellung vom 05.10.2015, unsere Lieferung vom 07.10.2015

Pos	Menge	Bezeichnung	Einzelpreis EUR	Gesamtpreis EUR
1	1	Lizenz Placed 1.2	28.000,00	28.000,00
2	1	PC 302x	2.000,00	2.000,00
Rechnungsbetrag (netto)				30.000,00
+ 19 % Mehrwertsteuer				5.700,00
Rechnungsbetrag (brutto)				35.700,00

Die gelieferte Hardware bleibt bis zur vollständigen Bezahlung unser Eigentum.
Im Übrigen gelten die gesetzlichen Regelungen.

USt. IdNr.: DE 123 456 789

Sitz der Gesellschaft
Hauptstraße 36
01219 Dresden

Bankverbindung
Postbank Leipzig
IBAN DE36860100901234567890
BIC PBNKDEFFXXX

Geschäftsführer
Harald Schuster
Dr. Frank Siebert

Amtsgericht
Dresden
HRB 1103

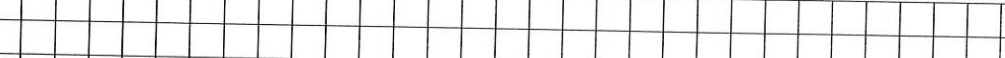
Korrekturrand

a) Nennen Sie zwei Marketingziele, die im Rahmen des Marketings für NAS-Systeme angestrebt werden sollten. 4 Punkte

4 Punkte

4 Punkte

5 Punkte



3 Punkte

[illegible]

- d) Wenn ein Suchmaschinen-User Suchbegriffe für NAS-Systeme eingibt, sollen auf der Ergebnisseite entsprechende Werbeanzeigen zu NAS-Systemen eingeblendet werden.

Korrekturrand

Nennen Sie drei Keywords (außer NAS-System), die die IT-Solution GmbH für diese Systeme definieren sollte.

3 Punkte

- e) Die IT-Solution GmbH verkauft NAS-Systeme auch über ihren Onlineshop. Für Geschäfte im Rahmen von E-Commerce gibt es für Privatkunden (Verbraucher) ein gesetzlich festgelegtes Widerrufs- und Rückgaberecht.

ea) Nennen Sie die rechtliche Grundlage für das Widerrufs- und Rückgaberecht und erklären Sie die wesentlichen mit der Vertragsgestaltung verbundenen Bedingungen.

2 Punkte

eb) Erläutern Sie, in welchem Zeitraum ein Widerruf erfolgen muss und wann die Frist hierfür beginnt.

4 Punkte

PRÜFUNGSZEIT – NICHT BESTANDTEIL DER PRÜFUNG!

Wie beurteilen Sie nach der Bearbeitung der Aufgaben die zur Verfügung stehende Prüfungszeit?

- ☐ 1 Sie hätte kürzer sein können.
☐ 2 Sie war angemessen.
☐ 3 Sie hätte länger sein müssen.

