

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 fünf Handlungsschritte ausdrücklich als „nicht bearbeitet“ gekennzeichnet wurde,
- der 5. Handlungsschritt bearbeitet wurde,
- einer der Handlungsschritte 1 bis 4 deutlich erkennbar nicht bearbeitet wurde,

ist der tatsächlich nicht bearbeitete Handlungsschritt von der Bewertung auszuschließen.

Ein weiterer Punktabzug für den bearbeiteten 5. 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 (25 Punkte)

a) 4 Punkte

Vorteile (3 Punkte, 3 x 1 Punkt):

- Zentrale Wartung
- Zentrale Datensicherung
- Einsparung von Hardware
- u. a.

Nachteil (1 Punkt):

- Aufwendige Konfiguration
- Know-how für Wartungsarbeiten muss evtl. eingekauft werden
- Nicht jede Software kann auf einem Terminalserver betrieben werden
- Ggf. hohe Kosten
- u. a.

b) 5 Punkte, 5 x 1 Punkt

Aspekt	Anforderung
Hardware der Server	Spezielle Hardware für Virtualisierung (bezüglich ausgewählter Hardware und Performance)
Über gesetzliche Bestimmungen hinausgehende Leistungen	<ul style="list-style-type: none">– Zusätzliche Garantieleistungen– Vereinbarung einer Konventionalstrafe– Kostenlose 24 Stunden verfügbare Hotline– u. a.
Anforderungen an die Datenübertragung	<ul style="list-style-type: none">– Anbindungsart/(zugesicherte) Bandbreiten/Dienste– VPN– u. a.
Dienste auf dem Server	<ul style="list-style-type: none">– Domaincontroller– Eigener Intranetserver– DHCP Dienst– Druckdienst– Datenbank für CRM– u. a.
Rechtestruktur auf einem Fileserver	<ul style="list-style-type: none">– Einschränkung der Zugriffsrechte nach Benutzern und Gruppen (siehe Dienste auf dem Server)– u. a.
Anforderungen an die Datensicherungen	<ul style="list-style-type: none">– Schnelle Wiederherstellbarkeit– Schutz gegen Virenbefall, versehentliches Löschen, Hardwareausfall– u. a.

ca) 3 Punkte

Angebot A: 2.674,00 EUR

Angebot B: 2.558,40 EUR (2.610,00 - 2.580,00 * 0,02 = 2.610,00 - 51,60)

cb) 9 Punkte 3 x (2 Punkte je Spalte + 1 Punkt für Summenbildung und Auswahl)

		Angebot A		Angebot B	
Kriterium	Gewichtung	Punkte	Gewichtete Punkte	Punkte	Gewichtete Punkte
Preis	10	1	10	2	20
Prozessorleistung	30	2	60	2	60
Arbeitsspeicher	25	1	25	2	50
Festplattenkapazität	20	2	40	1	20
Zusatzleistung/-en	15	2	30	0	0
Summe	100		165		150

Angebot A wird am höchsten bewertet.

d) 4 Punkte, 4 x 1 Punkt

Ereignis	Maßnahme
1. Hardwarefehler auf Virtualisierungsserver oder 2. Leistungsschwankungen	Verschiebung der virtuellen Maschine(n) auf ein anderes Gerät.
1. Stromschwankung	Einsatz einer USV
oder	
2. Stromausfall	
Datenverlust auf Fileserver	Einspielen der Sicherungen nach dem Drei-Generationen-Prinzip

2. Handlungsschritt (25 Punkte)

a) 6 Punkte, 3 x 2 Punkte

- Vom Logistikunternehmen die Beschädigung der Verpackung bestätigen lassen
- Die Ware auf Beschädigung überprüfen
- Mangel rügen
- Forderungen geltend machen
- u. a.

ba) 4 Punkte

Handelswaren	20.500,00 EUR	an	Verbindlichkeiten	24.395,00 EUR
Vorsteuer	3.895,00 EUR			

bb) 4 Punkte Bank!

Verbindlichkeiten	2.677,50 EUR	an	Handelswaren	2.250,00 EUR
			Vorsteuer	427,50 EUR

ca) 2 Punkte

AGB werden bei einem Kaufvertrag zwischen Unternehmern Vertragsbestandteil, indem sie im Kaufvertrag die AGB miteinbeziehen. Stillschweigen wird als Zustimmung betrachtet.

cb) 2 Punkte

Bei einem Kaufvertrag mit einem Verbraucher gilt: Es muss ausdrücklich auf die AGB hingewiesen werden und der Verbraucher muss in zumutbarer Weise davon Kenntnis nehmen können. Die Darstellung auf der Homepage im Internet reicht nicht aus.

cc) 1 Punkt

Im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB)

da) 2 Punkte

- Am Sitz der juristischen Person oder Behörde
- Geschäftssitz des Verkäufers: Kassel

db) 4 Punkte

- 31.12.2015, 24:00 Uhr
- Die regelmäßige Verjährung beträgt drei Jahre (§ 195 BGB).
- Die dreijährige Verjährungsfrist beginnt mit dem Ende des Jahres, in dem der Anspruch entstanden ist (§ 199 BGB).
- Folglich beginnt die dreijährige Verjährung mit Ablauf des 31.12.2012 und endet drei Jahre später am 31.12.2015, 24:00 Uhr.

3. Handlungsschritt (25 Punkte)

a) 6 Punkte

Auswertung der Grafik (muss vom Prüfling nicht schriftlich dargestellt werden):

A-Kunden: 70 % des Umsatzes = 7 Mio. EUR ($10 \cdot 0,7$)
Ablesepunkt 7 Mio. EUR -> 40 A-Kunden

B-Kunden: 25 % des Umsatzes = 2,5 Mio. EUR ($10 \cdot 0,25$)
Ablesepunkt 9,5 Mio. EUR ($7 + 2,5$) -> 240 Kunden -> 200 B-Kunden ($240 - 40$)

Rechnung

Gesamt: 360 Besuche ($160 + 200$)

A-Kunden: 160 Besuche ($40 \cdot 4$)

B-Kunden: 200 Besuche

ba) 11 Punkte

Zwei Reisende sind kostengünstiger als der Einsatz von Handelsvertretern.

Handelsvertreter (5 Punkte)

Umsatz Geschäftsbereich Software: 8.500.000,00 EUR ($25.000.000 \cdot 0,34$)

Provision: 340.000,00 EUR ($8.500.000,00 \cdot 0,04$)

Reisende (7 Punkte)

Anzahl Kundenbesuche/Reisender und Jahr: 240 ($20 \cdot 12$)

Anzahl benötigter Reisende: 2 ($1,916 = 460 / 240$)

Entgelt- und Reisekosten für 2 Reisende/Jahr: 139.300,00 EUR ($12 \cdot (4.700 + 1.100) \cdot 2$)

Provision: 170.000,00 EUR ($8.500.000,00 \cdot 0,02$)

Gesamt: 309.300,00 EUR ($139.300 + 170.000$)

2

bb) 4 Punkte, 2 x 2 Punkte

- Unabhängigkeit von Dritten durch Erwerb von Erfahrungen im Vertrieb.
- Bessere Steuerung des Absatzes, da Reisende keinen Konflikt mit Interessen anderer Unternehmen haben und weisungsgebunden sind.
- u. a.

bc) 4 Punkte, 4 x 1 Punkt

pro: Geringere Kosten
Größere Flexibilität
Know-how des Callcenters

kontra: Abgabe einer Kernfunktion an Dritte
Geringere Kontrollmöglichkeit

4. Handlungsschritt (25 Punkte)

aa) 2 Punkte

- Produktqualität
- Mitarbeiterqualifikation
- u. a.

ab) 2 Punkte

Die Position im Gesamtmarkt

ac) 3 Punkte

Die bestehenden Defizite gegenüber dem Marktführer sind nur in Analyse A erkennbar. Analyse B zeigt keine Ziele für die Entwicklung zur Marktspitze auf.

ad) 4 Punkte

- B2B-Online-Vertrieb aufbauen
- Zusätzliche Verkaufsniederlassungen gründen
- Vertrieb im Ausland über Kooperationspartner aufbauen
- u. a.

ba) 2 Punkte

- Anzahl PCs
- Eingesetztes Betriebssystem
- u. a.

bb) 4 Punkte

$25,0 \% (6.000 * 100 / 24.000)$

$\text{Marktdurchdringung} = \text{Marktvolumen} * 100 / \text{Marktpotenzial}$

bc) 4 Punkte

- Angestrebter Marktanteil: 9,5 % ($9,49 = 7,9 * 1,2$)
- Anzahl Lizenzen: 1.138 ($1.137,6 = 12.000 * 0,079 * 1,2$)

bd) 4 Punkte

Sechstgrößter Händler. Marktanteil liegt deutlich über dem Gesamtdurchschnitt ($2,5 \% = 100 \% / 40$), jedoch auch deutlich unter dem Durchschnitt der 5 größten Händler ($16,6 \% = 83,2 \% / 5$). Vom Durchschnitt der 34 kleineren Händler ($0,3 \% = (4,1 + 2,6 + 2,2)/34$) hat sie sich aber deutlich abgesetzt (andere Lösung möglich).

5. Handlungsschritt (25 Punkte)

aa) 2 Punkte

- CSV = Comma Separated Value
- Textdatei, bei der die einzelnen Werte einer Tabelle oder Liste durch ein Trennzeichen getrennt sind

ab) 2 Punkte

- Die Daten des Marktforschungsinstituts sind strukturierte Informationen.
- In einer CSV-Datei können strukturierte Informationen gespeichert werden.
- Eine CSV-Datei kann mit einem Tabellenkalkulationsprogramm geöffnet und bearbeitet werden.
- Die Daten einer CSV-Datei lassen sich mithilfe einer Tabellenkalkulation auch grafisch aufbereiten.

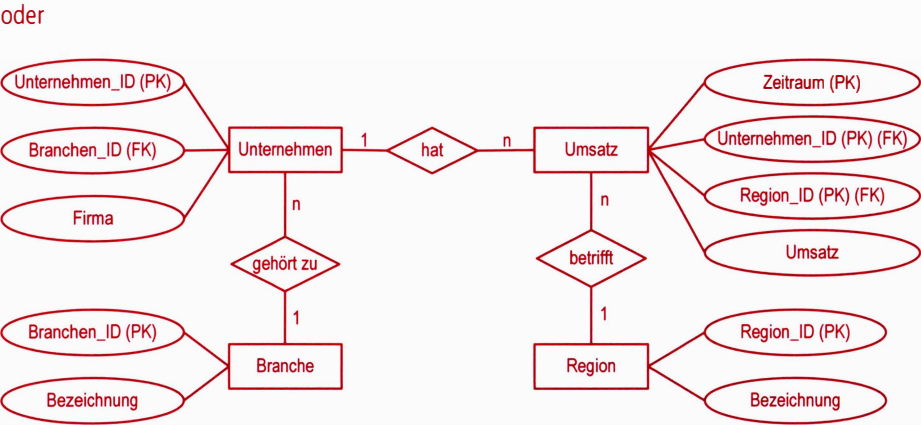
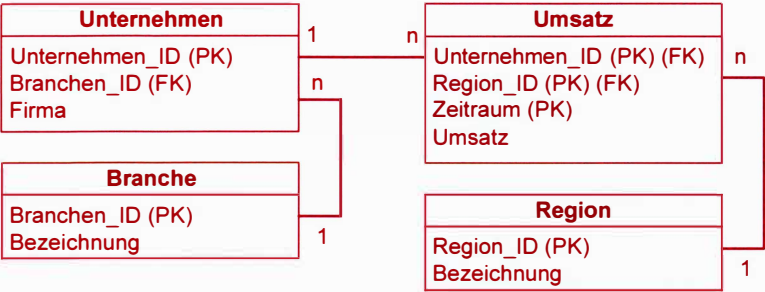
b) 18 Punkte

4 x 1 Punkt je Tabelle, 4 x 0,5 Punkte je PK Tabellen mit 4 PK: 6 Punkte

3 x 1 Punkt je Beziehung mit Kardinalität: 3 Punkte

3 x 1 Punkt je Fremdschlüssel: 3 Punkte

6 x 1 Punkt je Attribut: 6 Punkte



ca) 1 Punkt

Jedes Feld muss atomar sein.

cb) 2 Punkte

Postleitzahl und Ortsname auf zwei Felder verteilen