

2

Kaufmännische Unterstützungsprozesse

Teil 2 der Abschlussprüfung

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.).

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. Aufgabe (25 Punkte)

aa) 8 Punkte

Verkaufspreis: 29,00 (z. B. 5.800,00 EUR / 200 St. = **29,00 EUR/St.**) (2 Punkte)

Variable Stückkosten: 8.000,00 EUR - 6.000,00 EUR = 2.000,00 EUR; 300 St. - 200 St. = 100

2.000,00 EUR / 100 St. = **20,00 EUR/St.** (3 Punkte)

Fixe Gesamtkosten = 6.000,00 – (20,00 * 200) = **2.000,00 EUR** (3 Punkte)

ab) 2 Punkte

Deckungsbeitrag/Stück = Verkaufspreis – variable Kosten = 29,00 EUR – 20,00 EUR = **9,00 EUR**

Lösung der Alternative mit vorgegebenen Werten:

30,00 EUR – 25,00 EUR = 5,00 EUR

ba) 5 Punkte

Gewinn 1. Quartal: (5.800 – 6.000) + (8.700 – 8.000) + (11.600 - 10.000) = 2.100,00 EUR (2 Punkte)

Umsatz 1. Quartal: 5.800 + 8.700 + 11.600 = 26.100,00 EUR (1 Punkt)

Umsatzrendite: 2.100 / 26.100 * 100 = **8,05 %** (1 Punkt)

Antwortsatz: Die angestrebte Umsatzrendite von 10 % wurde im ersten Quartal nicht erreicht. (1 Punkt)

bb) 2 Punkte

- Kosten senken, fixe Kosten senken, variable Kosten senken
- Preis erhöhen
- Absatz erhöhen
- Skonto nicht mehr anbieten
- Rabatte nicht gewähren
- Und andere sinnvolle Lösungen

ca) 4 Punkte

Die kurzfristige Preisuntergrenze entspricht den variablen Stückkosten **23,00 EUR**. (1 Punkt)

Langfristige Preisuntergrenze:

Fixkosten 2. Quartal: 1.500 * 3 = 4.500,00 (1 Punkt)

Variable Kosten: 1.000 * 23,00 = 23.000,00 (1 Punkt)

Gesamtkosten = 4.500 + 23.000 = 27.500,00

Langfristige Preisuntergrenze = 27.500 / 1.000 = **27,50 EUR** (1 Punkt)

cb) 4 Punkte

Bei der kurzfristigen Preisuntergrenze werden lediglich die variablen Kosten gedeckt. Das Unternehmen macht Verlust in Höhe der fixen Kosten. (2 Punkte)

Bei der langfristigen Preisuntergrenze wird weder Gewinn noch Verlust erwirtschaftet, fixe und variable Kosten werden gedeckt. (2 Punkte)

2. Aufgabe (25 Punkte)

aa) 2 Punkte

Während im B2B-Geschäft (Business to Business) Geschäftsbeziehungen ausschließlich zwischen Unternehmen bestehen, betreiben sie im B2C-Geschäft (Business-to-Consumer) ihre Geschäfte mit Privatpersonen/Konsumenten/Verbrauchern.

ab) 4 Punkte (2 x 2 Punkte)

- Absatzsteigerung, Kostensenkung und Gewinnsteigerung durch größeres Einkaufsvolumen
- Die IT-Solution GmbH kann auf Basis der Endkundendaten bedarfsgerechte Produkte entwickeln und diese zielgerichtet anbieten.
- Die IT-Solution GmbH gewinnt die Kontrolle über das Markenbild und die Preisgestaltung ihrer Produkte.
- Über gute Beziehungen zum Endkunden kann die IT-Solution GmbH zukünftige Geschäftsfelder schneller und bedarfsgerechter erschließen.
- u. a.

ba) 2 Punkte

Die AGB sind für eine Vielzahl von Verträgen vorformulierte Vertragsbedingungen des Unternehmens. Die Kunden erhalten einen eingehenden Überblick über die vom Unternehmen vorgesehenen Vertragsinhalte.

bb) 4 Punkte (2 x 2 Punkte)

Jeder Händler muss gesetzlich zwei Jahre Gewährleistung auf Neuwaren einräumen.

Die Garantie ist eine freiwillige Leistung/Verpflichtung des Händlers bzw. Herstellers entsprechend seiner Bedingungen über die gesetzliche Gewährleistung hinaus.

bc) 2 Punkte

Grundsätzlich gilt die Vermutung, dass ein Mangel, der sich innerhalb von zwölf Monaten zeigt, von Anfang an bestanden hat. Nach dieser Zeit liegt die Beweislast beim Käufer, d. h. er muss belegen, dass ein Mangel bereits beim Erwerb des Produkts bestanden hat.

bd) 3 Punkte (1 Punkt = Fachbegriff, 1 Punkt = Erläuterung, 1 Punkt = Rechtswirksamkeit)

Der in den AGB versteckte Hinweis bzgl. des abzuschließenden Wartungsvertrags gilt als sog. Überrasungsklausel. Überrasungsklauseln sind Bestimmungen in den AGB, die nach den Umständen so ungewöhnlich sind, dass der Vertragspartner nicht mit ihnen zu rechnen braucht und diese somit auch nicht Vertragsbestandteil werden.

ca) 8 Punkte (4 x 2 Punkte)

Vertrag	Beschreibung der Leistung	Bedingung der Vertragserfüllung
Dienstvertrag	Der Auftragnehmer verpflichtet sich dazu, seine (normal zu erwartende) Arbeitsleistung zur Verfügung zu stellen.	Erfüllung der vereinbarten Dienste. Hier wird die Zeit geschuldet und nicht der Erfolg.
Werkvertrag	Der Auftragnehmer verpflichtet sich zur Herstellung eines bestimmten Werks, welches i. d. R. auch abgenommen werden muss.	Der Unternehmer schuldet dem Auftraggeber neben der Dienstleistung auch den vereinbarten Erfolg.

3. Aufgabe (25 Punkte)

a) 4 Punkte

Outbound-Marketing: Um die Massen anzusprechen, werden Werbebotschaften (z. B. Werbeanzeigen in Zeitungen oder online) an die breite Masse gesendet.

Beim Inbound- oder auch Pull-Marketing wird wertvoller Content im Web veröffentlicht, um potenzielle Kunden für das Unternehmen zu interessieren und Anfragen bzw. das Aufrufen der Website anzuregen.

b) 3 Punkte

Z. B.

- Über ein Webinar einen Rundgang in verschiedenen Smart-Homes (gute Kundenbeispiele) anbieten und Tipps geben, welche Möglichkeiten bestehen
- In einem Webinar gleichgesinnte Kunden zusammenbringen, Smart-Home-Produkte als Kundeninstallationen zeigen, diskutieren und Fragen dazu klären etc.
- und andere richtige Lösungen

c) 4 Punkte

$(2.000 + 400) / 24 = 2.400 / 24 = 100$ EUR monatlich abzgl. 1 EUR = 99 EUR monatlich

da) 2 Punkte

Impressum, AGB, Datenschutzrichtlinie, Informationen zur Widerrufserklärung aufgrund des Shops

db) 6 Punkte (2 x 3 Punkte)

SEO: Search Engine Optimization, Suchmaschinenoptimierung zur Erreichung eines besseren Rankings in Suchmaschinen, SEO-Spezialisten optimieren die Webseiten entsprechend den Rankingvorgaben, z. B. hohe Verlinkung oder sehr guten Content.

SEA: Search Engine Advertising, bezahlte Werbung in Suchmaschinen aufgrund von Suchbegriffen des Users, Kauf von SEA bei Suchmaschinen mit passenden Werbeangeboten nach Keywords.

Social-Media-Marketing: Auf Instagram, Tiktok u. a. S-M-Portale werden eigene Kanäle und Influencer gebucht, die die Produkte entsprechend in Bildern und Aktionen indirekt anbieten.

Affiliate Marketing: Es werden auf gut besuchten anderen Websites (z. B. Fußballclubs) Links geschaltet, die zu Werbeanzeigen für Smart-Home-Produkte führen, dafür müssen Provisionen gezahlt werden.

Virales Marketing: Eine Werbebotschaft wird so geschaltet, dass User sie gleich an Freunde weiterleiten, z. B. eine Smart-Home-Anwendung wird mit humorvollen/besonderen Anreizen verbunden, sodass User diese Botschaft an Freunde/Follower weitersenden.

Content-Marketing: Smart-Home-Anbieter stellen viele Webseiten mit Wissens- und Know-how-Seiten bereit, die über Suchmaschinen viele User anlocken.

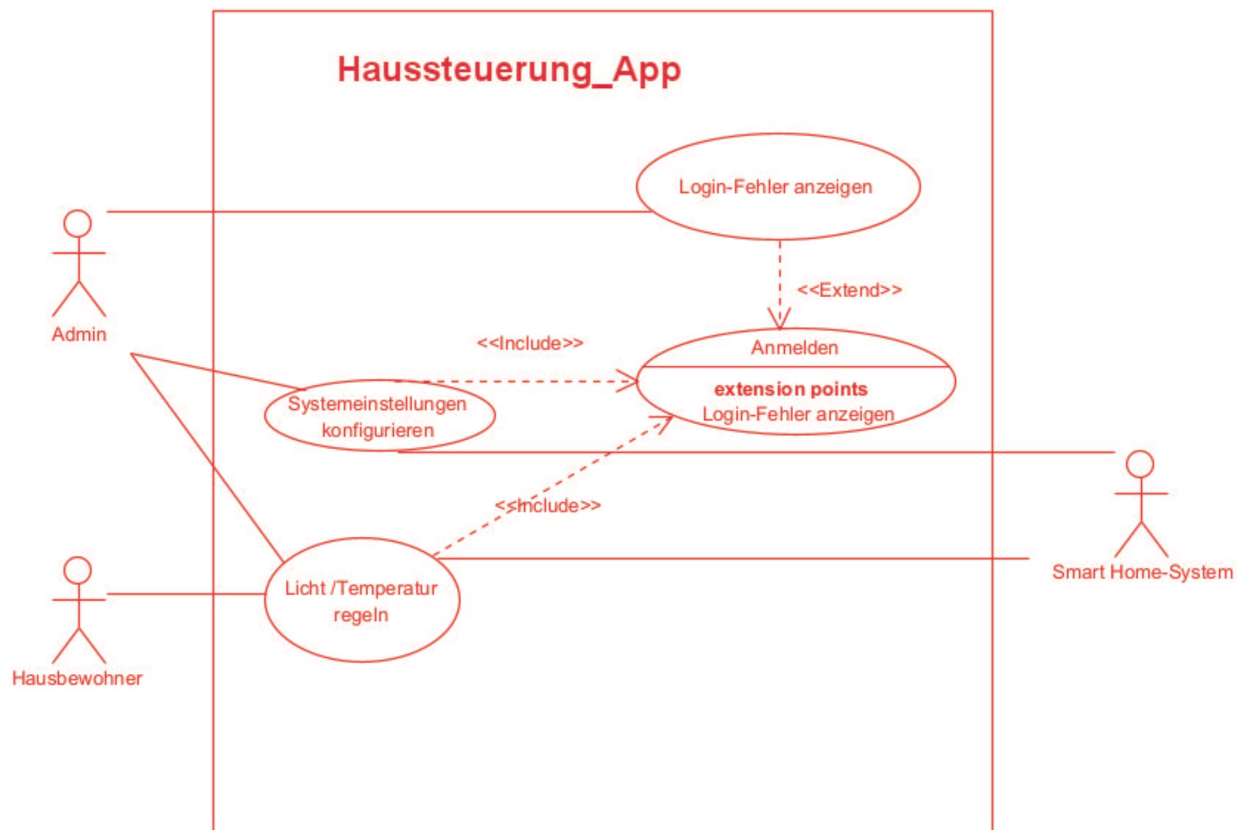
u. a. richtige Lösungen

e) 6 Punkte

Varianten	Kurzstellungnahme
Kurzfristiges Darlehen (1 Jahr) zu 10 % p. a. im Vergleich zu einem langfristigen Darlehen zu 8 % p. a.	Kurzfristiges Darlehen kann schneller abgezahlt werden, ist einfacher zu bekommen etc. Langfristiges Darlehen bietet bessere Kalkulationsmöglichkeit. Aufwendiger in der Besicherung.
Dispo(sitions)kredit von 14 % nutzen, um 3 % Skonto zu erzielen	Es ist wirtschaftlicher, mit 3 % Skonto sofort zu zahlen und dafür einen höheren kurzfristigen oder langfristigen Kredit zu nehmen, da Skonto für ca. 60 – 7 Tagen = 53 Tagen einen Jahreszins von $3 \times 360 / 53 = \text{ca. } 20 \%$ Jahreszinssatz bedeutet.

4. Aufgabe (25 Punkte)

a) 11 Punkte (4 Anwendungsfälle, 2 Include, 2 Extend, 3 sämtliche Beziehungen zwischen Akteuren und Anwendungsfällen)



Alternative Lösung mit Vererbung sind auch möglich.

b) 6 Punkte (3 x 2 Punkte)

Testverfahren	Beschreibung	Beispiel
Unit testing	Ein Modultest ist ein Softwaretest, mit dem z. B. Module von Computerprogrammen überprüft werden. Ziel des Tests ist, die Korrektheit der fachlichen Ergebnisse nachzuweisen.	– Test des Moduls Anmeldung. Es wird überprüft, ob der Administrator eine Meldung erhält, wenn eine Benutzeranmeldung fehlschlägt.
Integration testing	Diese Tests sollen feststellen, ob unabhängig erstellte und getestete Einheiten nebeneinander lauffähig sind und untereinander kommunizieren können.	– Test, ob die Kommunikation (Schnittstelle) zwischen dem Modul (USE-Case) Systemeinstellungen konfigurieren und dem Modul Anmelden funktioniert. – Test, ob das Modul Anmelden korrekt mit dem Modul Login-Fehler anzeigen kommuniziert. u. a.
System testing	Die gesamte Anwendung wird auf Funktionalität, Abhängigkeiten und Kommunikation getestet. Systemtests sollen verifizieren, dass funktionale und nicht-funktionale Anforderungen erfüllt wurden.	– Test, ob Menü für Haussteuerungs-App die korrekten Module aufruft. – Test, ob die GUI die Standard-Dialogelemente des jeweiligen Betriebssystems verwendet. u. a.
User acceptance testing	Benutzerakzeptanztests verifizieren, dass das gelieferte System die Anforderungen des Benutzers erfüllt und das System für den produktiven Einsatz bereit ist.	– Test, ob die Benutzer der Haussteuerungs-App im Realbetrieb mit der Handhabung der App zufrieden sind. – Test, ob die Haussteuerungs-App im Realbetrieb auf die notwendigen Daten zugreifen kann (inkl. Berechtigungen). u. a.

ca) 4 Punkte

Beim Black-Box-Test ist die Codierung nicht bekannt. Die Testdaten werden aus dem Software-Anforderungsprofil abgeleitet und der Test aus Sicht eines Benutzers durchgeführt.

Beim White-Box-Test ist die Codierung bekannt und wird aus Sicht eines Entwicklers durchgeführt. Dabei können z. B. die möglichen Programmpfade geprüft und optimiert werden.

cb) 4 Punkte (2 x 2 Punkte)

Eingaben Testfall		Ergebnis, mit Begründung
Username	Password	
nadine4681	Tresor&4me	Registrierung erfolgreich
denis01	Wq37&NBtiga	Registrierung nicht möglich, da bereits erfolgt
maltesa	Wind_12	Registrierung nicht möglich, da Passwortrichtlinien nicht berücksichtigt

