

4. Handlungsschritt (25 Punkte, noch 27 Punkte)

Im Kickoff-Meeting mit Vertretern der IT-Shop AG sollen die Chancen und Risiken eines Internetshops diskutiert werden.

a) 3 Punkte

Nennen Sie drei gewichtige Vorteile und drei Nachteile eines Web Shops gegenüber dem stationären Handel für Verbraucher.

b) 2 Punkte

Um sich positiv von anderen Web Shops zu unterscheiden und um zeitgemäß zu sein, sollen besondere Funktionen und Eigenschaften eines modernen Web Shops integriert werden. Nennen Sie zwei Funktionen oder Eigenschaften moderner Internetshops.

c)

In der Risikoanalyse zum Betrieb eines Web Shops für Verbraucher (Konsumenten) wird über das Widerrufsrecht diskutiert.

ca) 2 Punkte

Erläutern Sie das Widerrufsrecht nach dem BGB.

cb) 2 Punkte

Nennen Sie die gesetzliche Regelung zur Kostenübernahme bei Rücksendungen im Rahmen eines Widerrufs.

d)

Nach § 312 g BGB hat der Unternehmer „die Bestellsituation bei einem Vertrag nach Absatz 2 Satz 1 so zu gestalten, dass der Verbraucher mit seiner Bestellung ausdrücklich bestätigt, dass er sich zu einer Zahlung verpflichtet.“

Erfolgt die Bestellung über eine Schaltfläche, ist die Pflicht des Unternehmers aus Satz 1 nur erfüllt, wenn diese Schaltfläche gut lesbar mit nichts anderem als den Wörtern "zahlungspflichtig bestellen" oder mit einer entsprechenden eindeutigen Formulierung beschriftet ist.“

Folgende Bezeichnungen für einen Button (eine Schaltfläche) werden diskutiert:

Geeignet	Vorschläge für Bezeichnung des Buttons
	Los
	Weiter
	Kaufen
	Bestellen
	Bestellung abschließen
	Zahlungspflichtig bestellen
	Anmelden
	Zahlungspflichtigen Vertrag abschließen

da) 3 Punkte

Markieren Sie in der Spalte „Geeignet“ die Bezeichnungen mit X, welche dem § 312 g BGB genügen.

db) 2 Punkte

Begründen Sie mit eigenen Worten Ihre Wahl.

e) 2 Punkte

Die IT-Shop AG will ihren neuen Web Shop durch Affiliate Marketing (z. B. Bannerwerbung) bekannt machen.

Erläutern Sie Affiliate Marketing für diesen Zweck.

f)

Die IShop GmbH plant zur Eröffnung des Webshops den Verkauf eines PCs aus eigener Produktion. Dazu liegen folgende Daten vor:

Geplante Produktion:	1.000 Stck
Verkaufspreis (netto)/Stck:	310,00 EUR
Verkaufspreis (brutto)/Stck:	368,90 EUR (310,00 + 58,90)
Variable Kosten/Stück:	110,00 EUR
Fixe Kosten:	140.000,00 EUR

fa) 7 Punkte

In einem Arbeitstreffen sollen Sie zeigen, wie viele PCs mindestens abgesetzt werden müssen, um die Gewinnschwelle (Break Even Point) zu erreichen.

Ermitteln Sie die Gewinnschwelle in Stück grafisch in nebenstehendem Koordinatensystem.

Hinweis

Zeichnen Sie dazu folgende lineare Funktionen ein: Fixe Kosten, Gesamtkosten, Umsatz.

Nebenrechnungen

fb) 2 Punkte

Ermitteln Sie den Gewinn bei maximalem Umsatz rechnerisch oder anhand der in Teilaufgabe 4. (fa) angefertigten Grafik.

Kosten und Umsatz „PC-Eröffnungs-Angebot“

