

**Kaufmann/-frau für IT-System-Management**

**FA 231**

**Kaufmännische Unterstützungs-  
prozesse**

Bearbeitungszeit:  
90 Minuten

**Verlangt:**

**Alle Aufgaben**

**Hilfsmittel:** Nicht programmierter Taschenrechner

**Bewertung:** Die Bewertung der einzelnen Aufgaben ist durch Punkte näher vorgegeben.

**Zu beachten:** Die Prüfungsunterlagen sind vor Arbeitsbeginn auf Vollständigkeit zu überprüfen.

Der Aufgabensatz zu Kaufmännische Unterstützungsprozesse besteht aus:

- den Aufgaben 1 bis 2

Bei Unstimmigkeiten ist sofort die Aufsicht zu informieren.

Klare und übersichtliche Darstellung der Rechengänge mit Formeln und Einheiten wird entscheidend mitbewertet.

## Aufgabe 1

45

**Ausgangssituation**

Die ULD Technik AG stellt drei hochwertige Computer-Modelle in Eigenfertigung her. Das Management ist mit der bisherigen wirtschaftlichen Situation unzufrieden und erwägt Maßnahmen zur Verbesserung des Betriebsergebnisses.

Es liegen Ihnen für den Monat April 2022 aus der Kosten- und Leistungsrechnung folgende Angaben vor.

Modell-Bezeichnung	variable Kosten pro Stück	Brutto-Verkaufspreis je Stück	Absatzmenge
XXLGamer	812,56 €	1.599,00 €	398
OfficeProfessional	562,23 €	899,00 €	402
Entry	258,69 €	599,00 €	268

Die Fixkosten betragen 356.523,98 €.

- |     |  |   |
|-----|--|---|
| 1.1 | Erläutern Sie, jeweils anhand eines Beispiels aus der Computer-Fertigung, die Begriffe variable Kosten und fixe Kosten.  | 6 |
| 1.2 | Berechnen Sie die Deckungsbeiträge der einzelnen PC-Modelle und das Betriebsergebnis.  | 9 |
| 1.3 | Erläutern Sie zwei Maßnahmen, wie der Deckungsbeitrag der einzelnen PC-Modelle verbessert werden kann.   | 6 |
| 1.4 | Ermitteln Sie die kurzfristige Preisuntergrenze für das Modell XXLGamer.   | 3 |
| 1.5 | Erläutern Sie, warum die kurzfristige Preisuntergrenze nicht unterschritten werden sollte.   | 5 |
| 1.6 | Erläutern Sie welche Risiken ein Unternehmen eingeht, das seine Entscheidungen ausschließlich an der Deckungsbeitragsrechnung orientiert und nicht zusätzlich an der Vollkostenrechnung. | 3 |
| 1.7 | Um die wirtschaftliche Situation zu verbessern, will das Management ein neues Produkt - das Tablet SuperTouch - auf den Markt bringen.   |   |

Auf Grundlage einer Marktanalyse geht das Management von folgenden Daten aus:

Fixkosten für das neue Produkt pro Monat:	75.000,00 €
Brutto-Verkaufspreis:	298,00 €
variable Kosten pro Stück:	150,00 €

- |       |   |   |
|-------|---|---|
| 1.7.1 | Berechnen Sie, wie viele Tablets pro Monat mindestens verkauft werden müssen, damit ein Gewinn erzielt wird.  | 4 |
| 1.7.2 | Erstellen Sie ein geeignetes Diagramm das die Fixkosten, die Gesamtkosten, den Umsatz und die Gewinnschwelle (Break-even-Point) zeigt. Beschriften Sie die Inhalte des Diagramms. Verwenden Sie für Ihre Lösung die Anlage 1. | 9 |



## Aufgabe 2

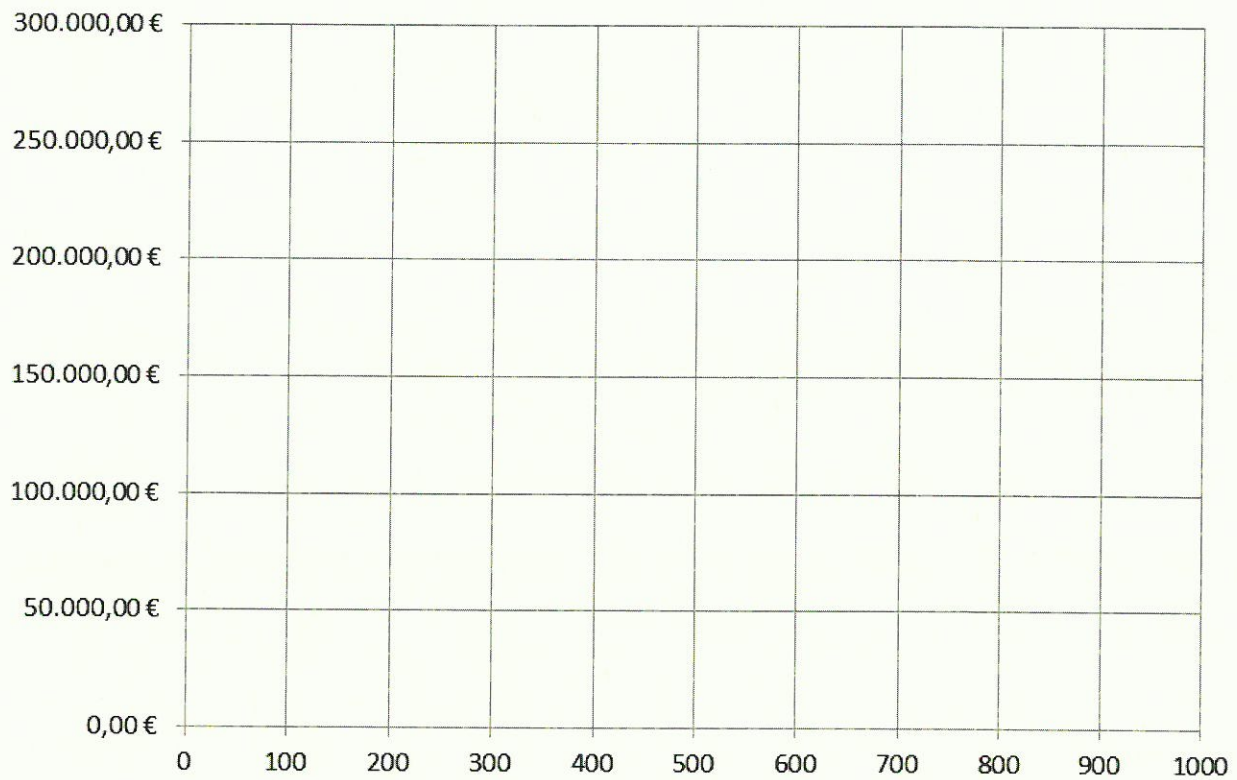
45

**Ausgangssituation**

Die ErgoNatur GmbH ist ein kleines Familienunternehmen in der Nähe von Stuttgart, das sich auf die Herstellung von ergonomisch, höhenverstellbaren Büroschreibtischen aus Naturmaterialien spezialisiert hat. Die bisher fast nur national angebotenen Produkte sollen in Zukunft vermehrt auch international vertrieben werden.

- |       |   |    |
|-------|---|----|
| 2.1   | Die ErgoNatur GmbH setzte bisher auf den direkten Vertrieb ihrer Erzeugnisse. Beschreiben Sie den Begriff direkter Vertrieb und grenzen Sie diesen vom indirekten Vertrieb ab.  | 4  |
| 2.2   | Nennen Sie jeweils einen Vorteil, die für diese Vertriebswege sprechen.   | 4  |
| 2.3   | Nach Auswertung der neuesten Absatzzahlen wurde festgestellt, dass der internationale Umsatz noch immer unter den Erwartungen liegt. Die Angebotspalette soll deshalb erweitert werden.<br>Um das Marktrisiko zu reduzieren, soll mit einer systematischen Marktforschung eine Entscheidung herbeigeführt werden. |    |
| 2.3.1 | Ist es ausreichend eine räumlich, zeitlich und personell begrenzte Befragung durchzuführen?   | 3  |
| 2.3.2 | Zur Auswahl stehen zunächst die beiden Marktforschungsmethoden Primär- und Sekundärforschung.<br>Unterscheiden Sie diese Methoden.  | 4  |
| 2.3.3 | Begründen Sie, welche Alternative günstiger ist.  | 5  |
| 2.3.4 | Erstellen Sie eine E-Mail an die Geschäftsleitung, in der Sie vorschlagen wie Sie zwei Instrumente der Kommunikationspolitik einsetzen würden, um den Absatz auf dem internationalen Markt zu verbessern.   | 12 |
| 2.4   | Der Verkauf des klassischen Bürotisches ohne ergonomisch Verstellung war im letzten Jahr stark rückläufig.  |    |
| 2.4.1 | Erstellen Sie eine Skizze mit Achsenbezeichnung und den Produktlebensphasen für den klassischen Schreibtisch und kennzeichnen Sie die Phase, in der sich der Schreibtisch befindet.   | 9  |
| 2.4.2 | Die Geschäftsleitung möchte am klassischen Schreibtisch festhalten.<br>Machen Sie zwei Vorschläge, wie der Produktlebenszyklus des Schreibtisches verlängert werden könnte.   | 4  |

## Anlage 1





## Kaufmann/-frau für IT-System-Management

FA 231

## Kaufmännische Unterstützungsprozesse

## Lösungsvorschläge:

Lösungsvorschläge sind in der Regel Vorschläge der einreichenden Schulen; sie sind im Wortlaut nicht bindend. Anderslautende, aber zutreffende Antworten sind ebenfalls als richtig zu werten.

Nur für die Hand  
des Prüfers!  
Punkte

## Aufgabe 1

45

- 1.1 Variable Kosten sind abhängig von der Menge der produzierten Güter. 6  
In der PC-Herstellung gehören die Kosten für das Fertigungsmaterial zu den variablen Kosten, da sie nur anfallen, wenn auch produziert wird.

Fixkosten sind hingegen unabhängig von der Produktionsmenge und fallen in gleicher Höhe an.

In der PC-Herstellung sind z.B. Abschreibungen Fixkosten, da Sie unabhängig von der produzierten Menge anfallen.

- 1.2 Netto-Verkaufspreis (NVP) = Brutto-Verkaufspreis / 1,19 9  
DB pro Stück = NVP - variabel Kosten  
DB gesamt = DB pro Stück \* Menge  
Betriebsergebnis = Fixkosten - Summe DB gesamt

Modell-Bezeichnung	NVP	DB proStück	DB gesamt
XXLGamer	1.343,70 €	531,14 €	211.392,72 €
OfficeProfessional	755,46 €	193,23 €	77.679,34 €
Entry	503,36 €	244,67 €	65.571,92 €
Summe			354.643,98 €

Betriebsergebnis = 356.523,98 - 354.643,98 € = - 1.880,00 €

- 1.3 Kostensenkung der Fixkosten oder/und variablen Kosten: 6  
Kostensenkung muss jedoch umgesetzt werden, wie z.B. durch bessere Verhandlungen bei den Einkaufspreisen, was nicht einfach möglich ist (sonst hätte man es schon zuvor gemacht)

Verkaufspreiserhöhung:

Eine Verkaufspreiserhöhung führt nur zu einer Gewinnsteigerung, wenn diese nicht gleichzeitig zu einem Absatzrückgang führt. Aufgrund der Konkurrenz ist eine Verkaufspreiserhöhung meist nur schwierig durchsetzbar.

Absatzsteigerungen durch zusätzliche Marketing-Maßnahmen:

Zusätzliche Marketing-Maßnahmen (z.B. mehr Werbung) verursachen zuerst höhere Kosten. Eine Gewinnsteigerung ist somit nur möglich, wenn die realisierten Absatzsteigerungen die erhöhten Kosten decken.

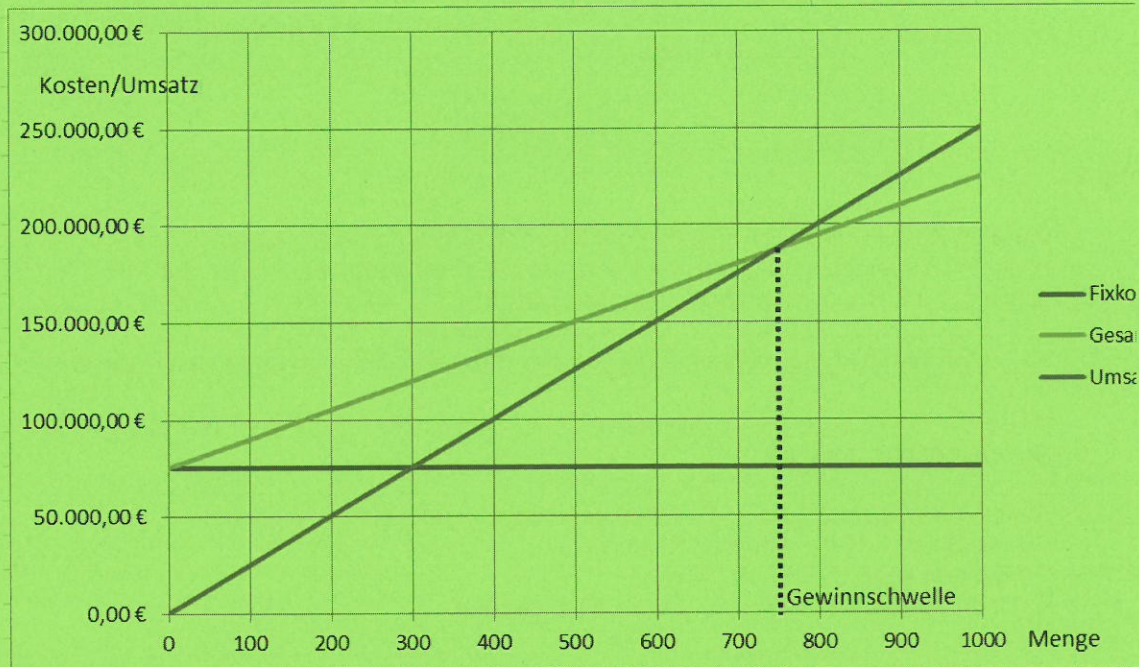
- 1.4 Die kurzfristige Preisuntergrenze ist die Höhe der variablen Kosten pro Stück und somit für das Modell XXL Gamer 812,56 €. 3

- 1.5 Die kurzfristige Preisuntergrenze ist die Höhe der variablen Stückkosten. Wird ein Produkt zu einem geringeren Preis als zur kurzfristigen Preisuntergrenze verkauft, werden nicht einmal die variablen Kosten gedeckt (ein negativer Deckungsbeitrag). Je verkauftem Produkt wird dann ein Verlust gemacht. Dies muss auf jeden Fall vermieden werden. 5



- 1.6 Wenn man sich nur am Deckungsbeitrag orientiert, sind zwar die Deckungsbeiträge der einzelnen Kostenträger positiv, jedoch ist es fraglich, ob die Summe der Deckungsbeiträge der verkauften Produkte ausreicht um die gesamten Fixkosten zu decken, was wiederum dazu führen kann, dass ein Unternehmen Verlust macht. 3
- 1.7.1 Nettoverkaufspreis =  $298,00 \text{ €} / 1,19 = 250,42 \text{ €}$  4  
 Gewinnschwelle (Break even) =  $75.000,00 \text{ €} / (250,42 \text{ €} - 150,00 \text{ €}) = 746,86$   
 Ab einer Menge von 747 Stück wird ein Gewinn erzielt.

- 1.7.2 9



## Aufgabe 2

45

- 2.1 Direkter Vertrieb: Hersteller verkauft mit eigenen Vertriebseinrichtungen direkt an den Endverbraucher. 4  
 Indirekter Vertrieb: Hersteller verkauft an Zwischenhändler d.h. an Kunden, die nicht selbst Endverbraucher sind.
- 2.2 - direkter Kundenkontakt, 4  
 - keine Gewinnanteile,  
 - bessere Produktpräsentation
- 2.3.1 Mit der Befragung einer Teilmasse können auch sehr genaue Informationen über die Gesamtmasse gewonnen werden, um zu einigermaßen zuverlässigen Ergebnissen zu kommen. Das spart Kosten und die Gefahr das das Produkt floppt kann reduziert werden. 3
- 2.3.2 Primärforschung: völlig neue Informationen sollen gewonnen werden, z. B. durch Umfragen 4  
 Sekundärforschung: Bereits vorhandene Informationen werden ausgewertet, z. B. Umsatzberichte, Berichte der Finanz- und Lagerbuchhaltung
- 2.3.3 Da die Informationen bei der Sekundärforschung nicht erst erkundet werden müssen, sondern bereits vorliegen, ist diese Methode kostengünstiger. 5



2.3.4 Schülerindividuelle Antwort, z. B.

12

An: [geschaeftsleitung@ergonatur-gmbh.de](mailto:geschaeftsleitung@ergonatur-gmbh.de)

Betr.: Maßnahmen der Kommunikationspolitik

Sehr geehrte Damen und Herren,

um unseren schwächelnden Absatz auf den internationalen Märkten zu begegnen, würde ich folgende zwei Instrumente der Kommunikationspolitik vorschlagen:

1. Wir könnten in internationale Fachzeitschriften für Büromöbel inserieren, um den klassischen Markt zu erreichen.
2. Eine zweiwöchige Online-Werbekampagne, die auf die Schweiz beschränkt ist, für die jüngere Zielgruppe.

Für Rückfragen stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

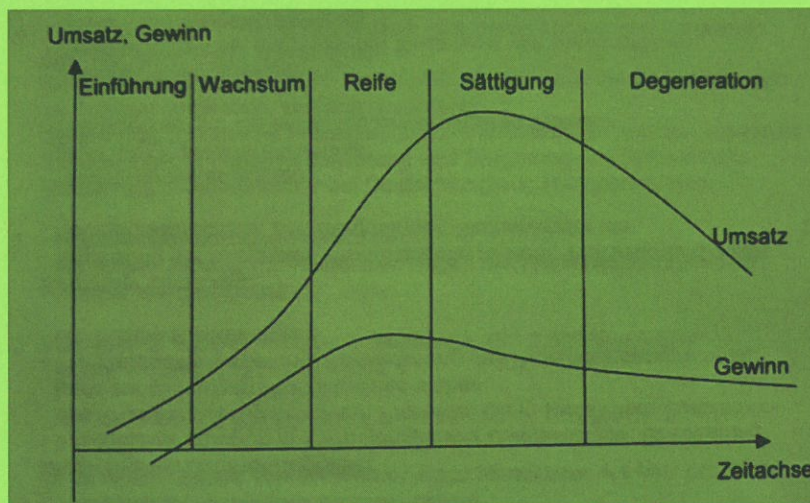
Freundliche Grüße

Yael Musterfrau

Auszubildende Kauffrau für IT-Systemmanagement

2.4.1

9



2.4.2

4

Produktpolitische Maßnahmen: Produktvariation: z. B. neue Technik, modernes Design, Farbgebung.

Vertikale Produktdiversifikation: Serviceangebote, erweiterte Garantien.

Werbung, z. B. im Rundfunk, Internet, Fernsehen.