Diese Kopfleiste bitte unbedingt ausfüllen! Familienname, Vorname (bitte durch eine Leerspalte trennen) Fach Berufsnummer IHK-Nummer Prüflingsnummer 5 5 6 4 4 0 Termin: Mittwoch, 29. April 2015



Abschlussprüfung Sommer 2015

1

Ganzheitliche Aufgabe I Fachqualifikationen IT-System-Kaufmann IT-System-Kauffrau

5 Handlungsschritte 90 Minuten Prüfungszeit 100 Punkte

Bearbeitungshinweise

 Der vorliegende Aufgabensatz besteht aus insgesamt 5 Handlungsschritten zu je 25 Punkten.

In der Prüfung zu bearbeiten sind 4 Handlungsschritte, die vom Prüfungsteilnehmer frei gewählt werden können.

Der nicht bearbeitete Handlungsschritt ist durch Streichung des Aufgabentextes im Aufgabensatz und unten mit dem Vermerk "Nicht bearbeiteter Handlungsschritt: Nr. ... " an Stelle einer Lösungsniederschrift deutlich zu kennzeichnen. Erfolgt eine solche Kennzeichnung nicht oder nicht eindeutig, gilt der 5. Handlungsschritt als nicht bearbeitet.

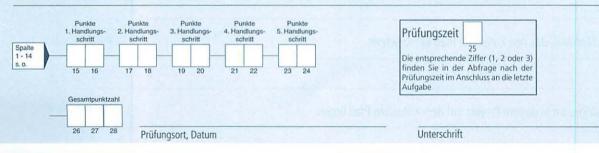
- Füllen Sie zuerst die Kopfzeile aus. Tragen Sie Ihren Familiennamen, Ihren Vornamen und Ihre Prüflings-Nr. in die oben stehenden Felder ein.
- Lesen Sie bitte den Text der Aufgaben ganz durch, bevor Sie mit der Bearbeitung beginnen.
- Halten Sie sich bei der Bearbeitung der Aufgaben genau an die Vorgaben der Aufgabenstellung zum Umfang der Lösung. Wenn z. B. vier Angaben gefordert werden und Sie sechs Angaben anführen, werden nur die ersten vier Angaben bewertet.
- Tragen Sie die frei zu formulierenden Antworten dieser offenen Aufgabenstellungen in die dafür It. Aufgabenstellung vorgesehenen Bereiche (Lösungszeilen, Formulare, Tabellen u. a.) des Arbeitsbogens ein.
- Sofern nicht ausdrücklich ein Brief oder eine Formulierung in ganzen Sätzen gefordert werden, ist eine stichwortartige Beantwortung zulässig.
- Schreiben Sie deutlich und gut lesbar. Ein nicht eindeutig zuzuordnendes oder unleserliches Ergebnis wird als falsch gewertet.
- Zur Lösung der Rechenaufgaben darf ein nicht programmierter, netzunabhängiger Taschenrechner ohne Kommunikationsmöglichkeit mit Dritten verwendet werden.
- Wenn Sie ein gerundetes Ergebnis eintragen und damit weiterrechnen müssen, rechnen Sie (auch im Taschenrechner) nur mit diesem gerundeten Ergebnis weiter.
- Für Nebenrechnungen/Hilfsaufzeichnungen können Sie das im Aufgabensatz enthaltene Konzeptpapier verwenden. Dieses muss vor Bearbeitung der Aufgaben herausgetrennt werden. Bewertet werden jedoch nur Ihre Eintragungen im Aufgabensatz.

Wird vom Korrektor ausgefüllt!

Nicht bearbeiteter Handlungsschritt ist Nr.

Bewertung

Für die Bewertung gilt die Vorgabe der Punkte in den Lösungshinweisen. Für den abgewählten Handlungsschritt ist anstatt der Punktzahl die Buchstabenkombination "AA" in die Kästchen einzutragen.



Gemeinsame Prüfungsaufgaben der Industrie- und Handelskammern. Dieser Aufgabensatz wurde von einem überregionalen Ausschuss, der entsprechend § 40 Berufsbildungsgesetz zusammengesetzt ist, beschlossen.

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.

Die IT-Solution GmbH ist ein Systemhaus mit Hauptsitz in Dresden.

Die IT Solution feiert 10-jähriges Bestehen und möchte am 01.09.2015 ein Jubiläumsevent veranstalten.

Sie sollen vier der folgenden fünf Handlungsschritte bearbeiten:

- 1. Netzplan für das Event erstellen
- 2. Aktionspreis für ein Produkt kalkulieren
- 3. SQL-Anweisungen für eine Kundenanalyse erstellen und Datenbankmodell erweitern
- 4. Konzept für Hardwarekomponenten eines Internetcafés erstellen
- 5. Standortentscheidung für eine neue Filiale treffen

1. Handlungsschritt (25 Punkte)

Die IT-Solution GmbH feiert am 01.09.2015 ihr 10-jähriges Firmenjubiläum. Die Geschäftsleitung (GL) beauftragt Sie, ein Kundenevent zu planen. Dazu wurden folgende Vorgänge geplant und nebenstehender Netzplan begonnen.

Vorgangsliste für die Eventplanung zum Firmenjubiläum

| Vorgang | Bezeichnung | Dauer in Arbeitstagen | Vorgänger |
|---------|---|--------------------------|-------------|
| Α | Kundensegment mit Geschäftsleitung (GL) abstimmen | 1 | - |
| В | Kundenanzahl ermitteln | 1 | Α |
| С | Räume für Internetcafé und Gästeempfang reservieren | 1 | В |
| D | Mögliche Caterer ermitteln | 1 | В |
| E | Cateringangebote einholen | 3 | D |
| F | Caterer auswählen und Catering bestellen | 1 | E |
| G | Kundenanschreiben entwerfen | 1 | В |
| Н | Ausgewählte Kunden einladen | 1 | G |
| 1 | Technikbedarf ermitteln | 2 | В |
| J | Angebote für Technikbedarf einholen | 4 | ı |
| K | Angebot auswählen und Technikbedarf bestellen | 1 | J |
| L | Abschließende Vorbereitung und Aufbau der Hardware | 5 | C, F, H, K, |
| М | Eventdurchführung | 1 | L |

a) Ergänzen Sie den nebenstehenden Netzplan.

15 Punkte 2 Punkte

b) Ermitteln Sie das späteste Anfangsdatum des Projektstarts.

| | August 2015 | | | | | | |
|----|-------------|----|----|----|----|----|----|
| KW | Мо | Di | Mi | Do | Fr | Sa | So |
| 31 | | | | | | 1 | 2 |
| 32 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 33 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 |
| 34 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 |
| 35 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 |
| 36 | 31 | | | | | | |

| September 2015 | | | | | | | |
|----------------|----|----|----|----|----|----|----|
| KW | Мо | Di | Mi | Do | Fr | Sa | So |
| 36 | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 37 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 38 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| 39 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 |
| 40 | 28 | 29 | 30 | | | | |
| | | | | | | | |

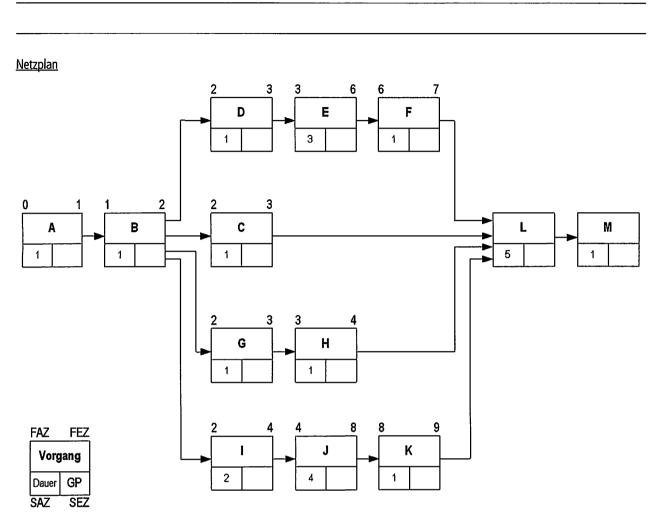
Hinweis: Samstags und sonntags wird nicht gearbeitet.

| c) Beschreiben Sie das Merkmal, das den kritischen Pfad kennzeichnet. | 2 Punkte |
|---|----------|
| | |
| d) Nennen Sie die Vorgänge, die in diesem Projekt auf dem kritischen Pfad liegen. | 2 Punkte |

Korrekturrand

Beschreiben Sie die Auswirkungen dieser Verzögerung.

4 Punkte



Korrekturrand

2. Handlungsschritt (25 Punkte)

Die IT-Solution GmbH möchte ihren Kunden zum Jubiläum aus ihrem Sortiment Artikel zu günstigen Preisen anbieten.

a) Zum einen ist geplant, die Artikel aus dem Sortiment mit 10 % Kundenrabatt auf den Listenverkaufspreis zu verkaufen. Mit diesem Kundenrabatt soll jedoch die *langfristige Preisuntergrenze* nicht unterschritten werden.

Prüfen Sie am Beispiel des Notebooks "Office Book 3000", ob 10 % Jubiläumsrabatt gewährt werden können, ohne dass die langfristige Preisuntergrenze unterschritten wird.

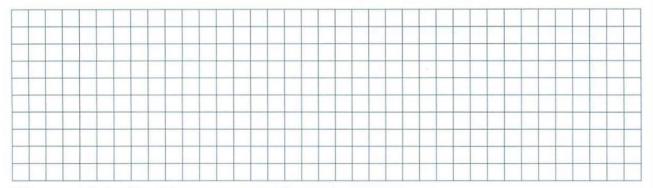
Führen Sie dazu eine Differenzkalkulation in folgendem Schema durch, und erläutern Sie das Ergebnis.

16 Punkte

Hinweis

- Die IT-Solution GmbH kalkuliert ihre regulären Listenverkaufspreise mit 11,1 % Gewinn, 5 % Vertreterprovision,
 38 % Handlungsgemeinkosten, 2 % Kundenskonto und 0 % Kundenrabatt.
- Wichtig: Beim Jubiläumsverkauf fallen keine Vertreterprovisionen an.

| Kalkulationsposition | Ab-/Zuschlag in % | Betrag in EUR |
|--|-------------------|---------------|
| Einstandspreis (Bezugspreispreis), netto | | 722,65 |
| | | |
| | | |
| | | |
| Listenverkaufspreis, netto | | 1.191,35 |



Erläuterung, ob die langfriste Preisuntergrenze unterschritten wurde:

b) Zum anderen sollen einige Artikel nicht mit Jubiläumsrabatt, sondern zu Preisen angeboten werden, die unter denen der günstigsten Wettbewerber liegen.

Es sollen aber nur dann Artikel zum Sonderpreis angeboten werden, wenn eine Handelspanne von mindestens 36 % erzielt wird.

| oa) | Erläutern | Sie | den | Begriff | Handelsspanne. |
|-----|-----------|-----|-----|---------|----------------|
| | | | | | |

2 Punkte

bb) Sie sollen für das Notebook "Hybrid Star NX" prüfen, ob mit dem geplanten Angebotspreis mindestens 36 % Handelsspanne erzielt werden können.

Geplanter Angebotspreis, netto: 1.950,00 EUR
Einstandspreis (Bezugspreis), netto: 1.305,89 EUR
Ermittel Sie die Handelsspanne, die der IT-Solution GmbH bei dem geplanten Angebotspreis bleibt, und erläutern Sie, ob das Notebook angeboten werden kann.

Der Rechenweg ist anzugeben.

5 Punkte

C) Die IT-Solution GmbH will ihre Handelswaren dauerhaft günstiger anbieten und daher ihre Handlungsgemeinkosten reduzieren.

Nennen Sie zwei Kosten, die den Handlungsgemeinkosten zugerechnet werden.

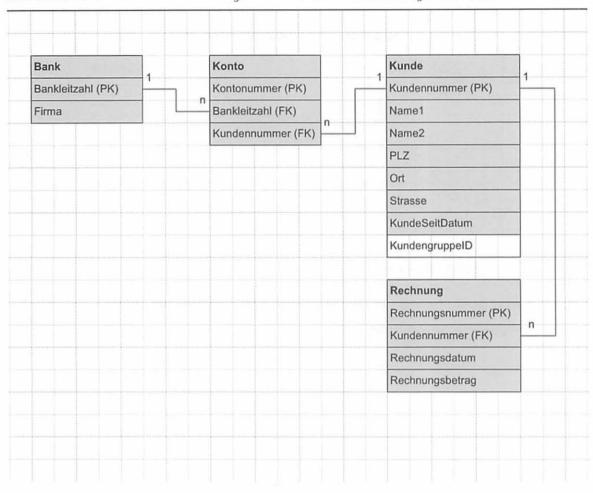
2 Punkte

Korrekturrand

3. Handlungsschritt (25 Punkte)

Korrekturrand

Die IT-Solution GmbH verwendet zur Verwaltung ihrer Kunden eine Datenbank mit folgender Struktur.



Die IT-Solution GmbH hat nun ihre Kunden in die drei Gruppen Premium-Geschäftskunden (G1), Standard-Geschäftskunden (G2) und Privatkunden (P) gegliedert.

| a) | Ein Kollege wollte das neue Datenbankfeld KundengruppelD der Tabelle Kunde mit der SQL-Anweisung | CREATE TABLE in der |
|----|--|---------------------|
| | bestehenden Datenbank anlegen. | |

| Erläutern Sie, warum dies nicht mit CREATE TABLE, sondern mit ALTER TABLE durchgeführt werden sollte. | 2 Punkte |
|---|----------|
| | |
| | |
| | |
| | |

b) Zu jeder Kundengruppe (G1, G2 und P) sollen nun in der Datenbank auch folgende Daten gespeichert werden:

| Bezeichnung | Rabattsat | |
|-------------------------|-----------|--|
| Premium-Geschäftskunde | 12 % | |
| Standard-Geschäftskunde | 8 % | |
| Privatkunde | 0 % | |

Erweitern Sie das Datenbankmodell entsprechend.

5 Punkte

Hinweis:

- Halten Sie die Bedingungen der 3. Normalform ein.
- Kennzeichnen Sie Primärschlüsselattribute mit (PK), Fremdschlüsselattribute mit (FK).
- Kennzeichnen Sie die Kardinalität.

<u>Dieses Blatt kann an der Perforation aus dem Aufgabensatz herausgetrennt werden!</u>

Korrekturrand

SQL-Syntax (Auszug)

| Syntax | Beschreibung |
|--|---|
| Tabellen | |
| CREATE TABLE Tabellenname(Feldname < DATENTYP >, Primärschlüssel, Fremdschlüssel) | Erzeugt eine neue leere Tabelle mit der beschriebenen Struktur |
| CHARACTER | Textdatentyp |
| DECIMAL | Numerischer Datentyp (Festkommazahl) |
| DOUBLE | Numerischer Datentyp (Doppelte Präzision) |
| INTEGER | Numerischer Datentyp (Ganzzahl) |
| DATE | Datum (Format DD.MM.YYYY) |
| PRIMARY KEY | |
| FOREIGN KEY (Feldname) REFERENCES | |
| DROP TABLE Tabellenname | Löscht eine Tabelle |
| Befehle, Klauseln, Attribute | |
| SELECT * Feldname1 [, Feldname2,] | Wählt die Spalten einer oder mehrerer Tabellen, deren Inhalte in die Liste aufgenommen werden sollen; alle Spalten (*) oder die namentlich aufgeführten |
| FROM | Name der Tabelle oder Namen der Tabellen, aus denen die Daten der Ausgabe stammen sollen |
| SELECT (SELECT FROM WHERE) AS xyz FROM WHERE | Unterabfrage, die in eine äußere SELECT-Anweisung geschachtelt ist. Das Ergebnis der Unterabfrage wird im Spaltenausdruck (z. B. hier: xyz) ausgegeben. |
| INNER JOIN | Liefert nur die Datensätze zweier Tabellen, die gleiche Datenwerte enthalten |
| LEFT JOIN / Left OUTER JOIN | Liefert von der erstgenannten (linken) Tabelle alle Datensätze und von der zweiten Tabelle jene, deren Datenwerte mit denen der ersten Tabelle übereinstimmen Beispiel: FROM Verkaeufer LEFT JOIN Kunde ON Verkaeufer.Ver_ID = Kunde.Ver_ID |
| RIGHT JOIN / RIGHT OUTER JOIN | Liefert von der zweiten (rechten) Tabelle alle Datensätze und von der ersten Tabelle jene, deren Datenwerte mit denen der zweiten Tabelle übereinstimmen Beispiel: FROM Verkaeufer RIGHT JOIN Kunde ON Verkaeufer.Ver_ID = Kunde.Ver_ID |
| FULL JOIN | Liefert aus beiden Tabellen jeweils alle Datensätze |
| WHERE | Bedingung, nach der Datensätze ausgewählt werden sollen Beispiel: WHERE name = 'Maier' |
| GROUP BY Feldname1 [,Feldname2,] | Gruppierung (Aggregation) nach Inhalt des genannten Feldes Beispiel: GROUP BY name, vorname |
| ORDER BY Feldname1 [,Feldname2,] ASC DESC | Sortierung nach Inhalt des genannten Feldes oder der genannten Felder ASC: aufsteigend; DESC: absteigend Beispiel: ORDER BY name ASC |
| Datenmanipulation | |
| DELETE FROM Tabellenname | Löschen von Datensätzen in der genannten Tabelle |
| UPDATE Tabellenname SET | Aktualisiert Daten in Feldern einer Tabelle Beispiel: UPDATE Artikel SET(Preis=10.00) |
| INSERT INTO Tabellenname VALUES Wert für Spalte 1 [,Wert für Spalte 2,] oder SELECT FROM WHERE | Fügt Datensätze in die genannte Tabelle, die entweder mit festen Werten belegt oder Ergebnis eines SELECT-Befehls sind Beispiele: INSERT INTO kunde VALUES 56532, 'Martina', 'Schmitz', '12345', 'Berlin' |
| 200-000 (2007) | INSERT INTO kunde SELECT * FROM vertrag WHERE stadt='Berlin' |

Fortsetzung →

| Aggregatfunktionen | |
|--|--|
| AVG(Feldname) | Ermittelt das arithmetische Mittel aller Werte im angegebenen Feld |
| COUNT(Feldname *) | Ermittelt die Anzahl der Datensätze mit Nicht-NULL-Werten im angegebenen Feld oder |
| , , , , | alle Datensätze der Tabelle (dann mit Operator *) |
| SUM(Feldname Formel) | Ermittelt die Summe aller Werte im angegebenen Feld oder der Formelergebnisse |
| | Beispiel: SELECT SUM(preis) |
| MIN(Feldname Formel) | Ermittelt den kleinsten aller Werte im angegebenen Feld |
| | Beispiel: SELECT MIN(preis) |
| MAX (Feldname Formel) | Ermittelt den größten aller Werte im angegebenen Feld |
| | Beispiel: SELECT MAX(preis) |
| Funktionen | |
| LEFT(Zeichenkette, Anzahlzeichen) | Liefert Anzahlzeichen der Zeichenkette von links. |
| RIGHT(Zeichenkette, Anzahlzeichen) | Liefert Anzahlzeichen der Zeichenkette von rechts. |
| CURRENT | Liefert das aktuelle Datum mit der aktuellen Uhrzeit |
| DATE(Wert) | Wandelt einen Wert in ein Datum um |
| DAY(Datum) | Liefert den Tag des Monats aus dem angegebenen Datum |
| MONTH(Datum) | Liefert den Monat aus dem angegebenen Datum |
| TODAY | Liefert das aktuelle Datum |
| WEEKDAY(Datum) | Liefert den Tag der Woche aus dem angegebenen Datum |
| YEAR(Datum) | Liefert das Jahr aus dem angegebenen Datum |
| DATEADD(Datumsteil, Intervall, Datum) | Fügt einem Datum ein Intervall (ausgedrückt in den unter Datumsteil angegebenen |
| | Einheiten) hinzu |
| DATEDIFF(Datumsteil, Anfangsdatum, Enddatum) | Liefert Enddatum-Startdatum (ausgedrückt in den unter Datumsteil angegebenen |
| Datumsteile: DAY, MONTH, YEAR | Einheiten) |
| Operatoren | |
| AND | Logisches UND |
| NOT | Logische Negation |
| OR | Logisches ODER |
| = | Test auf Gleichheit |
| >, >=, <, <=, < > | Test auf Ungleichheit |
| * | Multiplikation |
| / | Division |
| + | Addition, positives Vorzeichen |
| - | Subtraktion, negatives Vorzeichen |

Version 1.4

| | vischen den Tabellen <i>Kunde</i> und <i>Rechnung</i> besteht eine 1 : n-Beziehung, für die referenzielle Integrität festgeleg | |
|------------|---|----------|
| CII | klären Sie referenzielle Integrität am Beispiel dieser beiden Tabellen. | 4 Punkte |
| | | |
| | | |
| Sic | sollen für die Datenbank folgende SQL-Anweisungen erstellen. | |
| Hir Die | nweis: e SQL-Anweisungen sind mit der gegebenen Datenbank ohne die in b) geforderte Ergänzung lösbar. s Feld <i>KundengruppenID</i> wurde hinzugefügt und ist mit Werten gefüllt. | |
| | Auflistung aller Geschäftskunden mit einer mindestens fünfjährigen Geschäftsbeziehung zum Stichtag 31.12. Anzuzeigende Felder: Name1, Name2, PLZ, Ort, Strasse, KundeSeitDatum | 2014 |
| | Erstellen Sie eine entsprechende SQL-Anweisung. | 5 Punkte |
| | | |
| | | · · |
| | | |
| | | |
| db |) Ermittlung der Anzahl Premium-Geschäftskunden und Anzahl Standard-Geschäftskunden Anzuzeigende Felder: KundengruppelD, Anzahl Kunden | |
| | Erstellen Sie eine entsprechende SQL-Anweisung. | 5 Punkte |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| dc | Auflistung aller Privatkunden aus der Region Berlin (erste Stelle der Postleitzahl = '1') Anzuzeigende Felder: KundengruppelD, Kundennummer, Name1, Name2, Plz, Ort, Strasse | |
| | Erstellen Sie eine entsprechende SQL-Anweisung. | 4 Punkte |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

Die IT-Solution GmbH möchte auf ihrer Jubiläumsveranstaltung Software zum Betreiben von Internetcafés und Hotspots demonstrieren. Dazu soll ein Internetcafé mit Hotspot eingerichtet werden.

| a) | Es w | vird überlegt, im Internetcafé die Rechner und den Drucker entweder über WLAN oder Kabel miteinander zu ver | binden. |
|----|-------|---|-------------|
| | Nenr | nen Sie jeweils drei Vorteile. | 6 Punkte |
| | Vorte | teile WLAN gegenüber kabelgebundenem Netzwerk: | |
| _ | | | |
| _ | Vort | teile kabelgebundenes Netzwerk gegenüber WLAN: | |
| _ | | | |
| b) | | Gigabit-Ethernet-Netzwerk des Internetcafés soll mit Kabel aufgebaut werden und Sie sollen dafür geeignete H tellen. | Kupferkabel |
| | ba) | Sie haben bei Ihrem Lieferanten die Wahl zwischen Cat5, Cat6 oder Cat7. | |
| _ | | Nennen Sie eine geeignete Kategorie und begründen Sie Ihre Entscheidung. | 3 Punkte |
| | | | |
| | bb) | Bei einem der angebotenen Kabeltypen handelt es sich um Crossover-Netzwerkkabel. | |
| _ | | Erläutern Sie, ob dieser Kabeltyp für Ihre Bestellung in Frage kommt. | 3 Punkte |
| _ | | | |
| _ | bc) | Es werden drei verschiedene Ausführungen angeboten: U/UTP, FTP und S/FTP. | |
| | | Erläutern Sie die Bezeichnungen. | 3 Punkte |
| | | U/UTP: | |
| | | FTP: | |
| | | S/FTP: | |
| | | | |

| c) Bei dem für den Hotspot vor – One 10/100/1000BASE-T – Power over Ethernet (PoE – Two reverse SMA antenna | Ethernet (RJ-45) port) support | | lgende Angaben zu den A | nschlüssen enth alte n: |
|--|------------------------------------|------------------------|----------------------------|--------------------------------|
| Erläutern Sie kurz, für welch | en Zweck die jeweilige | n Anschlüsse genutzt w | verden können. | 3 Punkte |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | - | |
| | | | | |
| d) Für den Aufbau des Interneto | afés wird ein Netzwer | rkplan benötigt. | - | |
| Es sollen folgende Geräte an 1 Server mit Internetcafé-Ver 4 Client-Rechner 1 Drucker 1 Access Point für den Hotsp | waltungssoftware | | | |
| Zum Anschluss an das Intern Proxy verbunden sind. | et stehen zwei Etherno | et-Netzwerkbuchsen (E | th 1 und Eth 2) zur Verfüg | ung, die mit einem Internet- |
| Erstellen Sie den Netzwerkpl | an für das geplante In | ternetcafé. | | |
| Zeichnen Sie in den Netzwer | kplan alle erforderliche | en Geräte und Verbindu | ıngen ein. | 7 Punkte |
| Netzwerkplan Internetcafé | | | | |
| | | Eth 1 | Eth 2 | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

Korrekturrand

Die IT-Solution GmbH will entweder in der Region Stuttgart oder in der Region München eine neue Niederlassung eröffnen.

Zur Entscheidungsfindung sollen Markt- und Standortanalysen durchgeführt werden.

| a) | in den | beiden | Regionen | sollen | die | Wettbewerber | anal | ysiert werden. |
|----|--------|--------|----------|--------|-----|--------------|------|----------------|
|----|--------|--------|----------|--------|-----|--------------|------|----------------|

| 3 Punkte |
|----------|
| |
| |
| |
| _ |

b) Die IT-Solution GmbH unterhält in den Regionen Stuttgart und München bereits Geschäftsbeziehungen zu Kunden, mit denen in den letzten Jahren folgende Umsätze erzielt wurden.

| | Umsatz mit Altkunden in EUR | | | | | | | | | |
|------|-----------------------------|----------------|--|--|--|--|--|--|--|--|
| Jahr | Region Stuttgart | Region München | | | | | | | | |
| 2008 | 25.000,00 | 100.000,00 | | | | | | | | |
| 2009 | 75.000,00 | 175.000,00 | | | | | | | | |
| 2010 | 150.000,00 | 150.000,00 | | | | | | | | |
| 2011 | 300.000,00 | 200.000,00 | | | | | | | | |
| 2012 | 400.000,00 | 225.000,00 | | | | | | | | |
| 2013 | 500.000,00 | 200.000,00 | | | | | | | | |

| tell | en Si | e zur | n Ve | rglei | ch d | ie Ui | msat | zent | Wick | dung | jen t | peide | er Re | gior | ien i | n eir | iem | Diag | ıramı | m da | ar. | | | | | | 7 F | Punkte |
|------|-------|-------|------|-------|------|-------|------|------|------|------|-------|-------|-------|------|-------|-------|-----|------|-------|------|-----|-----|-----|---|---|---|-----|--------|
| | • | | • | | • | | | | | | : | ٠ | • | | | | | | | | | | • | | | | | - |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | - | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | • | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | * | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | • | , | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | • | • |
| | | , | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | • | , | | • | • | | • |
| | | | | | | | | | | | • | • | | | • | • | | | | • | • | | - • | | • | • | | • |
| | · | | • | | | | • | | | | • | • | • | • | • | • | • | • | ٠ | • | • | • | • | • | - | | | • |
| • | • | * | • | • | | • | • | | | | • | , | • | | • | | • | | | ٠ | | • • | • | | | | • | • |
| | • | • | • | • | | | | | | | | | | | | • | | - | • | | | | • | ٠ | | | ٠ | |
| • | ٠ | | | | | | | | • | • | | | | | | | | | | | | • | - | • | | | | |
| • | • | | | | | * | | | | | | | | | • | | | | | , | | | - | | | | | |
| • | | ٠ | | • | | | • | | | • | | • | | | | ٠ | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | - | | | * | | | | ٠ | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | • | | | | | | | | | | | | | | | * | | |
| | | | | | | | | | * | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

c) Für eine Marktprognose sollen im Privatkundensektor die Kundengruppen "Jugendliche" (15 bis 25 Jahre) und "Junge Erwachsene" (26 bis 35 Jahre) untersucht werden.

Korrekturrand

Zu den beiden Regionen liegen folgende Bevölkerungsdaten vor.

| Anzahl Personen | | | | | | | | |
|-------------------|------------------|----------------|--|--|--|--|--|--|
| Altersgruppe | Region Stuttgart | Region München | | | | | | |
| 15 – 20 Jahre | 51.000 | 60.000 | | | | | | |
| 21 – 25 Jahre | 72.000 | 106.000 | | | | | | |
| 26 – 30 Jahre | 95.000 | 139.000 | | | | | | |
| 31 – 35 Jahre | 82.000 | 137.000 | | | | | | |
| | ••• | •••• | | | | | | |
| Gesamtbevölkerung | 613.000 | 1.378.000 | | | | | | |

ca) Berechnen Sie den prozentualen Anteil der Kundengruppe "Junge Erwachsene" an der Gesamtbevölkerungszahl der jeweiligen Region.

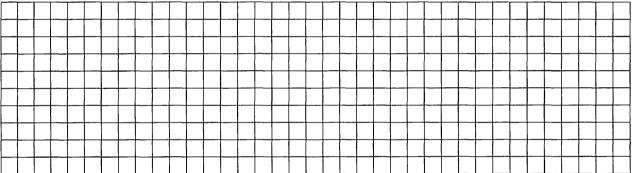
Tragen Sie die Ergebnisse in die Tabelle ein.

Der Rechenweg ist als Nebenrechnung anzugeben.

2 Punkte

| %-Anteil der Kundengruppe Junge Erwachsene | | | | | | | | | |
|--|----------------|--|--|--|--|--|--|--|--|
| Region Stuttgart | Region München | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |

Nebenrechnungen



cb) Die Erfahrung zeigt, dass an einem neuen Standort 0,7 % der Kundengruppe "Jugendliche " und 0,5 % der Kundengruppe "Junge Erwachsene" als Neukunden gewonnen werden können.

Der durchschnittliche Umsatz pro Kopf und Jahr beträgt bei den "Jugendlichen" 150,00 EUR und bei den "Jungen Erwachsenen" 175,00 EUR.

Ermitteln Sie für die Regionen Stuttgart und München jeweils

- den zu erwartenden Umsatz je Kundengruppe.
- den zu erwartenden Gesamtumsatz beider Kundengruppen zusammen.

Tragen Sie die Ergebnisse in folgende Tabelle ein.

4 Punkte

Die Rechenwege sind als Nebenrechnung anzugeben.

| | erwartete Umsätze in EUR mit Neukunden | | | | | | | | |
|------------------|--|----------------|--|--|--|--|--|--|--|
| Kundengruppe | Region Stuttgart | Region München | | | | | | | |
| Jugendliche | | | | | | | | | |
| Junge Erwachsene | | | | | | | | | |
| Gesamt | | | | | | | | | |

| | | | |
|------|---|------|------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | · | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| e) | Sie sollen die Standortanalysen der Regionen vorbereiten. | Korrekturrand |
|----|---|---------------|
| | Erläutern Sie drei Eigenschaften eines Standorts, die bei einer Standortanalyse berücksichtigt werden sollten. 6 Puni | kte |
| _ | | |
| _ | | |
| - | | _ |
| _ | | _ |
| _ | | |
| _ | | _ |
| _ | | |
| _ | | <u> </u> |
| | | |
| | | |
| | | |

PRÜFUNGSZEIT – NICHT BESTANDTEIL DER PRÜFUNG!

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

- Sie hätte kürzer sein können.
 Sie war angemessen.
 Sie hätte länger sein müssen.