

## Matura 2002

### Allgemeine Hinweise

- Die Prüfung umfasst folgende Bereiche:
  - Teil 1: Unternehmungsziele, Strategie, vernetztes Denken (27 Punkte)
  - Teil 2: Privatrecht (54 Punkte)
  - Teil 3: Leistungswirtschaftliches Konzept (32 Punkte)
  - Teil 4: Finanzwirtschaftliches Konzept und Börse (41 Punkte)
  - Teil 5: Rechnungswesen (26 Punkte)
- Die Punkte der einzelnen Aufgaben sind in Klammern angegeben; maximal sind **180 Punkte** möglich. Die zur Verfügung stehende Zeit beträgt **180 Minuten**. Als Faustregel gilt, dass Du für jede Aufgabe etwa so viele Minuten wie angegebene Punkte benötigen solltest.
- Erlaubte Hilfsmittel: Taschenrechner, OR und ZGB.
- Formuliere die Antworten stichwortartig und kurz, falls es in der Aufgabenstellung nicht ausdrücklich anders verlangt wird.
- Gib die Lösungswege an und argumentiere wenn immer möglich unter Zuhilfenahme der entsprechenden Fachbegriffe.
- Gesetzesartikel sind so genau wie möglich, das heisst mit Absätzen, Ziffern etc. anzugeben.
- Benutze für jeden Prüfungsteil einen separaten Antwortbogen.
- Achte auf eine übersichtliche und gut leserliche Darstellung.

**Wir wünschen Dir viel Erfolg!**

**Sybille Schaad, Roland Waibel**

# Teil 1: Unternehmungsziele, Strategie, vernetztes Denken (27 Punkte)

## 1.1 Unternehmungsziele (6)

Ordne die nachstehenden unternehmerischen Ziele a) – f) je einem der Fälle 1. – 6. zu. Eine Begründung ist nicht notwendig.

Unternehmerische Ziele

- a) Maximierung der Produktivität
- b) Maximierung der Wirtschaftlichkeit
- c) Maximierung der Gesamtkapitalrentabilität
- d) Maximierung der Eigenkapitalrentabilität
- e) Maximierung der Liquidität
- f) Minimierung der Fremdkapitalkosten

Fälle:

1. Der Leiter einer Kostenstelle innerhalb eines Betriebes erhält die Anweisung, den Wert der ausgebrachten Leistung bei unveränderten Kosten so weit wie möglich zu erhöhen.
2. Eine Tochtergesellschaft soll bei einem Gesamtkapitaleinsatz von 150 Mio CHF in den nächsten 2 Jahren möglichst viel bare Mittel an die Muttergesellschaft übertragen.
3. Ein Karosseriebauer soll aus 100 m<sup>2</sup> Karosserieblech eine möglichst grosse Anzahl eines Karosserieteils herstellen.
4. Eine angesehene Wirtschaftszeitung verspricht einen Preis für die Unternehmungsleitung, die mit dem in ihrem gewerblichen Unternehmen eingesetzten Kapital am besten gewirtschaftet hat.
5. Eine Unternehmungsleitung soll mit einem Eigenkapitaleinsatz von 1,5 Mio CHF einen möglichst hohen Gewinn erzielen.
6. Der Finanzleiter soll bei der Hausbank des Unternehmens einen langfristigen Kredit in Höhe von 5 Mio CHF mit einer möglichst geringen Zinsbelastung aufnehmen.



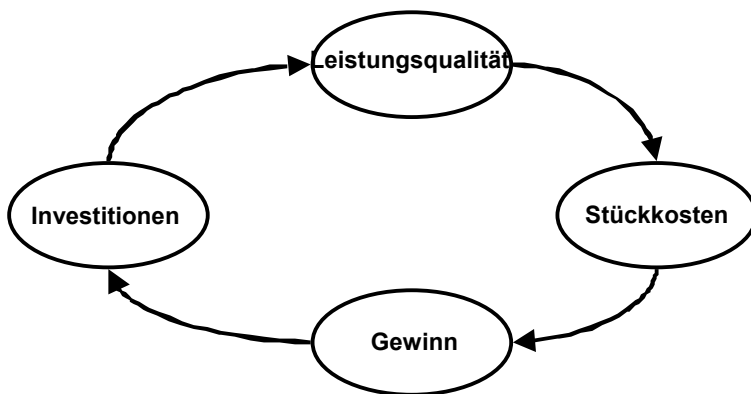
## 1.2 Strategische Positionierung (12)

Seit April ist die Swiss, die Nachfolgeairline von Swissair/Crossair, in der Luft. Sie wurde in einer bestimmten Art strategisch positioniert.

- Nach der Theorie der Wettbewerbsstrategien von Porter lassen sich für Unternehmen grundsätzlich drei erfolgsversprechende strategische Ansätze unterscheiden: Kostenführerschaft, Qualitätsführerschaft oder eine Nischenstrategie. Begründe stichwortartig anhand von drei Argumenten bzw. Zielen der Swiss, welche strategische Positionierung (Kostenführerschaft, Qualitätsführerschaft oder Nischenstrategie) die neue Airline gewählt hat. (4)
- Gib für die anderen beiden strategischen Ansätze je ein konkretes Beispiel einer entsprechend positionierten Airline und begründe kurz. (4)
- Gib je zwei Argumente an, welche gegen eine andere Positionierung der Swiss (d.h. gegen die Ansätze unter Teilaufgabe (b)) sprechen. (4)

## 1.3 Vernetztes Denken (9)

Die nachfolgende Darstellung zeigt den Ausschnitt aus einem Netzwerk.



- Übertrage die obige Darstellung auf dein Lösungsblatt. Vervollständige die Beziehungen mit den plausiblen Vorzeichen und zeichne ein, ob es sich um einen positiven oder negativen Kreislauf handelt. (3)
- Ergänze das Netzwerk, ausgehend von der Leistungsqualität, mit 3 bis 4 weiteren Größen, bis ein heute in vielen Branchen typischer Zwang zur unternehmerischen Grösse sichtbar wird (d.h. es sollte sich zusätzlich ein positiver Kreislauf ergeben). (6)

## ***Teil 2: Privatrecht (54 Punkte)***

### **2.1 Rechtsgrundlagen (13)**

Sind die folgenden Aussagen richtig oder falsch? Begründe deine Antworten mit Hilfe des Gesetzes.

- a) Wer nicht urteilsfähig ist, ist auch nicht rechtsfähig.
- b) Wenn eine Schule in Heerbrugg bei einem Verlag in Zürich Lehrmittel kauft, gehen nach Gesetz Nutzen und Gefahr mit der Übergabe auf den Käufer über.
- c) Eine Schenkung ist ein einseitiges Rechtsgeschäft.
- d) Herr Huber, St. Gallen, kauft in einer Kunstaussstellung in Heiden das Bild „Frau am See“ von Carl Liner, Appenzell. Falls nichts anderes vereinbart, müssen Barzahlung und Austausch der Ware in Heiden erfolgen.
- e) Wenn ein Schüler seinem Klassenlehrer eine Kiste mit gutem Wein verspricht, damit dieser bei der Korrektur der Abschlussprüfung beide Augen zudrückt, liegt ein anfechtbarer Vertrag vor.
- f) Ein mit Fax unterbreitetes Angebot mit dem Vermerk „Ihre Bestellung erwarten wir bis 15.00 Uhr“ ist verbindlich.

### **2.2 Arbeitsvertrag (5)**

Du (21 Jahre alt) nimmst als StudentIn während deinen Semesterferien in der Zeit vom 1. Juli bis 30. September bei der Bäckerei Müller eine Aushilfsstelle an. Am zweiten Arbeitstag meldest du bei Frau Müller deine Ferienwünsche an, und zwar willst du in der Woche vom 7. August bis 12. August deine Ferien beziehen. Frau Müller verweigert dir die Ferien, mit der Begründung, du hättest gar keinen Anspruch auf Ferien und sowieso seist du ja eigens eingestellt worden, um die vielen ferienbedingten Abwesenheiten der Angestellten im Sommer (v.a. Angestellte mit schulpflichtigen Kindern) teilweise auszufüllen.

Wie ist die Rechtslage? (Gesetzesartikel angeben)

## 2.3 Kaufvertrag (11)

In einem schriftlichen Kaufvertrag vom 30. Januar 2002 verpflichtete sich Herr Ford, gegen Bezahlung von SFr. 19'900 innert ca. zwei Wochen einen Fiesta an Herrn Bauer zu liefern. Der Kaufgegenstand sollte gemäss der vertraglichen Umschreibung unter anderem ein Automatikgetriebe aufweisen. Am 20. Februar 2002 lieferte Ford ein Auto des vereinbarten Typs, welches aber kein Automatik-, sondern ein Handschaltgetriebe aufwies. Aus diesem Grund verweigerte Bauer die Annahme des Autos und erklärte am 21. Februar 2002 schriftlich den Rücktritt vom Kaufvertrag. In seinem Antwortschreiben vom 26. Februar 2002 wies Ford die Erklärung zurück und versprach eine korrekte Ersatzlieferung, welche am 2. März 2002 bei Bauer eintraf. Dieser liess am folgenden Tag durch seinen Anwalt sinngemäss mitteilen, er verweigere die Annahme der Ersatzlieferung. In der Folge setzte Ford die Kaufpreisforderung in Betreibung. Bauer erhob Rechtsvorschlag.

Der vorliegende Sachverhalt beinhaltet juristisch eine interessante Frage: a.) Hat der am 20. Februar gelieferte Fiesta einen Fehler, weil das vereinbarte Automatikgetriebe fehlte oder b.) entspricht die Lieferung überhaupt nicht dem abgemachten Vertragsinhalt, so dass der Lieferant Ford seinerseits den Vertrag nicht einhielt?

Beantworte die beiden folgenden Fragen unabhängig vom bisher geschilderten Verhalten von Bauer.

- a) Gehe davon aus, dass man sich darauf einigt, dass ein Fehler am Auto vorliegt. Wie wäre Bauer's gesetzlich korrektes Vorgehen in diesem Fall? (Gesetzesartikel angeben) (5)
- b) Gehe davon aus, dass man sich darauf einigt, dass überhaupt eine falsche Sache geliefert wurde. Wie wäre Bauer's gesetzlich korrektes Vorgehen in diesem Fall? (Gesetzesartikel angeben) (6)

## 2.4 Familien- und Erbrecht (25)

Beat Burger verstirbt mit 65 Jahren unverhofft an einem Herzleiden. Aus der Ehe mit seiner Frau Beatrice entwachsen drei Kinder: die älteste Tochter Pia heiratete nach ihrem Studium einen Architekten, mit dem sie drei Söhne hat. Der einzige Sohn Roland kam bei einem Autounfall ums Leben und hinterliess eine Frau sowie zwei Töchter. Die jüngste Tochter Karin ist das schwarze Schaf in der Familie; nach gescheitertem Studium und geschiedener, kinderlosen Ehe lebt sie als Single und ist wegen ihrer lockeren Lebensweise mit dem Rest der Familie verkracht. In den letzten 20 Jahren bestand die Ehe von Beat und Beatrice Burger nur noch formell, praktisch lebten die beiden voneinander getrennt. Die meiste Zeit hielt sich Beat Burger bei seiner jüngeren Lebenspartnerin Lilian Ludwig auf. Aus dieser Beziehung stammt sein fünfzehnjähriger Sohn Peter.

- a) Beim ordentlichen Güterstand sagt man „Der überlebende Ehegatte ist an der Aufteilung des Vermögens zweimal beteiligt“. Erkläre diese Aussage. (2)
- b) Stelle die verwandtschaftlichen Beziehungen Beat Burger's mit Hilfe eines Schemas dar. (3)
- c) Wie lautet die gesetzliche Erbfolge? Begründe mit Hilfe des Gesetzes, wer welchen Bruchteil des Nachlasses gemäss gesetzlicher Erbfolge bekommen würde. (6)
- d) Berechne die frei verfügbare Quote (Lösungsweg und Gesetzesartikel angeben). (4)

Beat Burger verkaufte vor acht Jahren sein durch Fleiss und Geschick aufgebautes Geschäft. Zu diesem Zeitpunkt errichtete er ein Testament, da er auf Grund seines hektischen und gennussreichen Lebensstils mit einem plötzlichen Tod rechnete.  
Auszug aus dem gültigen Testament des Herrn Beat Burger:

- *Meine Frau Beatrice erhält den Pflichtteil*
- *Meine Tochter Karin setze ich ebenfalls auf den Pflichtteil, da wir seit längerer Zeit keine Beziehungen mehr unterhalten.*
- *Die übrigen gesetzlichen Erben sollen den ihnen laut Gesetz zustehenden Erbteil erhalten.*
- *Alle zu meinen Lebzeiten gemachten Zuwendungen an gesetzliche Erben unterstehen ausdrücklich nicht der Ausgleichspflicht.*
- *Die auf Grund der Pflichtteilsregelung freiwerdende Quote soll wie folgt verteilt werden:*
  - *Der Golfclub Waid erhält 50'000 in die Clubkasse.*
  - *Die Hälfte des Rests der freien Quote erhält meine jetzige Lebensgefährtin Lilian Ludwig; die andere Hälfte erhalten die beiden Töchter meines Sohnes Roland zu gleichen Teilen.*

Das Vermögen Beat Burger's war im Zeitpunkt seines Todes gut angelegt. Der Nachlass beläuft sich laut Inventar auf SFr. 2'600'000, wobei die Todesfallkosten bereits abgezogen sind.

- e) Erstelle einen übersichtlichen Verteilungsplan, der das Testament so weit als zulässig berücksichtigt. (Verlangt werden die Frankenbeträge, die jeder Begünstigte total bekommt). (8)
- f) Hätte Beat Burger seine Tochter Karin durch eine testamentarische Verfügung vollständig enterben können? Begründe deine Antwort mit Hilfe des Gesetzes. (2)

## ***Teil 3: Leistungswirtschaftliches Konzept (32 Punkte)***

### **3.1 Produkt-Markt-Strategien (8)**

Die Autodruck GmbH, auf dem Markt für Lehrmaterialien Deutschschweizer Marktführerin, ist ein alteingesessenes Druck- und Verlagsunternehmen im Markt für Verkehrserziehung. Ein grosser Teil des Umsatzes wird mit Lehrmaterialien für Fahrschulen erzielt. Bei den Lehrmaterialien handelt es sich um weitgehend ausgereifte Produkte, bei denen keine grundsätzlichen Produktinnovationen mehr möglich sind. Abgesetzt werden die Produkte über Fahrschulen, die vertraglich an das Unternehmen gebunden sind.

Gemäss einer Studie, welche die Entwicklung der Führerscheinerwerber für die nächsten 20 Jahre prognostiziert und dabei ein düsteres Bild malt, ist zu erwarten, dass die Anzahl der Führerscheinerwerber (Kernzielgruppe der 18- bis 22jährigen) in den nächsten Jahren in Folge geburtenschwächerer Jahrgänge abnehmen wird. Aufgrund dieser Entwicklung erwartet die Autodruck GmbH in näherer Zukunft Umsatzeinbussen auf dem Markt für Lehrmaterialien.

Mit welchen strategischen Anpassungsmassnahmen könnte unter Umständen das Problem des zu erwartenden Umsatzeinbruches gelöst werden? Nenne dazu vier mögliche Produkt-Markt-Strategien (nach Ansoff) und gib zu jedem Fall einen konkreten Lösungsansatz für die Autodruck GmbH.

### 3.2 Marktsegmentierung und Marketing-Mix (24)

Die Schweizer Tourismusbranche befindet sich seit Jahren auf Talfahrt – begleitet von Klagen der Hoteliers und Kurdirektoren über mieses Wetter, fehlenden Schnee und starken Franken. Das Marktvolumen hinsichtlich Ferien von Schweizern im eigenen Land beträgt 7.9 Milliarden Franken pro Jahr. Eine kürzlich erschienene Studie zum Schweizer Tourismus zeigt auf, dass die Tourismus-Unternehmer nicht jammern, sondern innovative Angebote umsetzen sollten. Wichtigste Erkenntnis ist, dass insbesondere im Bereich des „naturnahen Tourismus“ noch beträchtliches wirtschaftliches Potenzial besteht. Unter diesem Begriff werden Ferienangebote verstanden, die Natur und Landschaft schonen und die lokale Kultur und Wirtschaft des Ferienortes fördern. Rund 30% der Gäste aus der Schweiz können zum Segment der naturnahen Touristen gezählt werden (vgl. die einzelnen Segmente unten). Naturnaher Tourismus ist allerdings mehr als die bisherige Kurzformel: „Betten, Bahnen und Beizen füllen“. Die Analyse hat ergeben, dass in den kommenden fünf bis zehn Jahren Umsatzsteigerungen von 10% bis 40% möglich sind. Die Naturnahen geben für ihre Ferien im Schnitt mehr aus als die Durchschnittsbevölkerung, wovon einen überdurchschnittlichen Teil im Inland. In der Befragung erklärten sich die Naturnahen bereit, für qualitativ gute Angebote 10% bis 20% mehr zu bezahlen. Dafür erwarten sie zusätzliche Angebote, Naturschutzgebiete und nachhaltige Entwicklung. Nebst dem Wandern am häufigsten gewünscht werden Schwimmen in der Natur und Naturexkursionen, im Winter Schlitteln sowie Langlauf/Skiwandern. Gesucht sind kleine, familiäre Speiselokale mit regionalen und biologischen Produkten.

<b>Die Sportlichen (11% der Gesamtbevölkerung)</b>	<b>Die Ethischen (7% der Gesamtbevölkerung)</b>	<b>Die wenig Verdienenden (6% der Gesamtbevölkerung)</b>	<b>Die Gemütlichen (6% der Gesamtbevölkerung)</b>
Die Sportlichen sind eher jung, verfügen über eine hohe Bildung und geben im Schnitt für ihre Ferien jährlich 4900 Franken aus. Sie suchen primär einen erholsamen Urlaub, kombiniert mit ausgesprochen sportlichen Aktivitäten.	Die Ethischen wünschen ausdrücklich einen umwelt- und sozialverträglichen Tourismus und besitzen eine überdurchschnittliche Bildung. Viele Ethische sind Frauen. Ihre durchschnittlichen Urlaubsausgaben belaufen sich pro Jahr auf 3100 Franken.	Auffallend an dieser Gruppe ist der hohe Anteil der Frauen, das niedrige Einkommen und das niedrige Bildungsniveau. Ihr Alter ist eher überdurchschnittlich. Die wenig Verdienenden machen besonders oft Urlaub mit Kindern und geben dafür im Schnitt 2000 Franken pro Jahr aus.	Für die Gruppe der Gemütlichen sind sportliche Aktivitäten nicht so wichtig. Dafür schätzen sie intakte Landschaften. Auffällig an dieser Gruppe ist der hohe Anteil an Männern, das hohe Alter, der hohe Bildungsgrad und das hohe Einkommen. Ihre Ausgaben belaufen sich auf 5500 Franken jährlich.

- Bestimme, nach welchem Kriterium jede der oben angegebenen Gruppen segmentiert wurde. (4)
- Nimm für jedes der angegebenen Segmente eine kurze, stichwortartige Beurteilung vor, ob das Wallis (4Wa) bzw. das Engadin (4Wb) sich auf das einzelne Segment ausrichten sollte. Entscheide Dich dazu jeweils für „ja“ oder „nein“ und begründe stichwortartig anhand von je zwei Argumenten für jedes Segment. (8)
- Unabhängig von der Beantwortung der Teilfrage b) wird die Annahme getroffen, dass sich das Wallis bzw. das Engadin auf das Segment der Sportlichen ausrichtet. Entwirf stichwortartig einen Marketing-Mix, indem Du zu jedem Bereich je zwei konkrete Aussagen machst. (12)



## Teil 4: Finanzwirtschaftliches Konzept und Börse (41 Punkte)

### 4.1 Finanzwirtschaftliches Konzept (25)

Die Tamedia AG gehört nebst Ringier und der NZZ zu den drei Grossen im Schweizer Print-Geschäft mit Zeitungen und Zeitschriften und erwirtschaftet einen Umsatz von ca. 750 Mio Franken, davon 700 Mio im Printbereich in der Schweiz. Sie bringt u.a. die Zeitungen Tagesanzeiger, Alpha, Stellenanzeiger, Sonntagszeitung sowie die Zeitschriften Annabelle, Du, Spick und Schweizer Familie auf den Markt. Seit Oktober 2000 ist die Tamedia an der SWX kotiert. Die mit 260 Franken an die Börse gebrachten Titel dümpeln heute um 120 Franken herum. Der Börsengang wurde notwendig, weil die die Tamedia vollständig beherrschende Verlegerfamilie Coninx einzelne ihrer Mitglieder auszahlen musste. Um beim Börsengang eine Story liefern zu können, lancierte die Tamedia eine zukunfts- und wachstumsorientierte sog „Plattformstrategie“ mit den Pfeilern Print, TV/Radio (z.B. TV3) sowie Internet (z.B. Winner-Gruppe, Moneycab) mit „hohem Synergiepotenzial zwischen den Pfeilern“. Das Internetgeschäft läuft sehr harzig und auf kleiner Flamme (von ursprünglich 5 Winner-Plattformen sind nur noch Partner-Winner und Job-Winner online), während sich TV3 als Fass ohne Boden entpuppte (Verlust 2000: 23 Mio, Verlust 2001: 55 Mio) und Ende letzten Jahres gestoppt werden musste. In der Zwischenzeit hat die Tamedia die Belcom-Gruppe von Roger Schawinski gekauft (Kaufpreis: 105 Mio, ausgewiesenes Eigenkapital: 5 Mio; zur Belcom-Gruppe gehören insbesondere Tele Züri sowie Radio 24) und vor wenigen Wochen Radio Basilisk.

- a) Nachfolgend sind verschiedene Kennzahlen abgebildet. Beurteile kurz den Abschluss **2001** in drei zentralen finanzwirtschaftlichen Zielbereichen und begründe anhand der gegebenen Daten. (13)

Kennzahlen Tamedia	1998	1999	2000*	2001*
Quick Ratio (Liquiditätsgrad 2)	1.31	1.35	1.38	0.86
Current Ratio (Liquiditätsgrad 3)	1.38	1.46	1.41	0.90
Deckungsgrad B (Anlagendeckungsgrad 2)	115%	120%	127%	93%
Eigenfinanzierungsgrad	60%	61%	48%	44%
Eigenkapitalrendite	23.6%	25.4%	35.4%	12.1%
Umsatzgewinnrate	15.1%	17.2%	16.6%	5.3%
Kapitalumschlag	0.93	0.89	1.04	1.01
Gesamtkapitalrendite	14.1%	15.4%	17.3%	5.4%

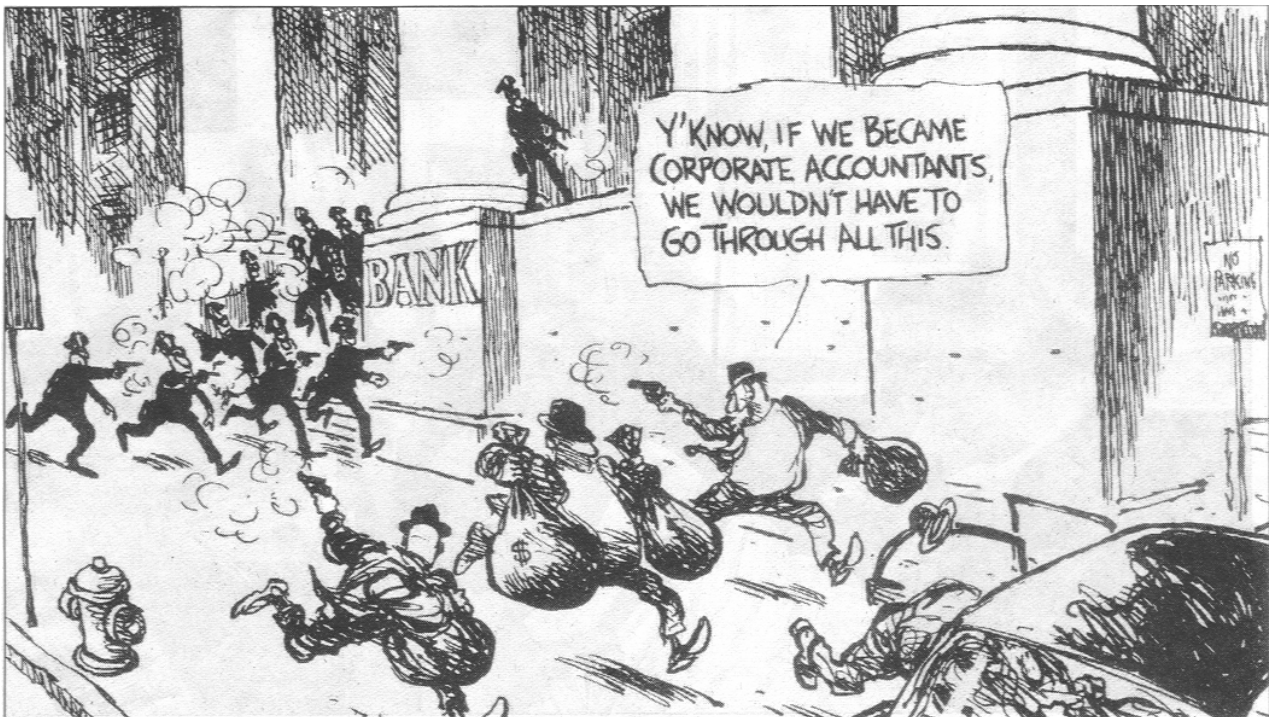
\* auf der Grundlage der weitergeführten Bereiche (ohne die Verluste durch TV3)

- b) Wähle in der Entwicklung der Jahre **1998 bis 2000** drei auffällige Entwicklungen aus und kommentiere diese, indem Du dazu plausible Hypothesen formulierst. (6)
- c) Welches dürften - abgesehen von den in den Kennzahlen sichtbaren Ergebnissen und der für die zyklische Printbranche nach wie vor schwierigen wirtschaftlichen Lage – die Hauptgründe dafür sein, dass die Börse die Tamedia-Aktien **im Moment** nicht goutiert? Erkläre kurz zwei plausible betriebswirtschaftliche Motive (keine Argumente, die mit der allgemeinen Börsensituation zu tun haben). (4)
- d) Was dürfte ein zusätzliches Problem **in der Zukunft** werden? Warum? (2)

## 4.2 Börse (16)

In den letzten Wochen und Monaten machten verschiedene börsenkotierte Unternehmungen negativ auf sich aufmerksam. Ende Juni diesen Jahres wurde bekannt, dass Xerox, der Pionier im Bereich von Kopiermaschinen, laut der amerikanischen Börsenaufsichtsbehörde SEC im Verlaufe der letzten fünf Jahre den steuerbaren Gewinn durch buchhalterische Tricks in gewissen Quartalen um bis zu 37% aufgepumpt habe.

- a) Nenne stichwortartig drei Praktiken, wie ein Gewinn buchhalterisch vergrößert werden kann. (3)
- b) Zwei weitere Tricks, welche z.B. von der Swissair angewendet wurden, sind unter dem Namen „Sale-and-lease-back“ sowie „Umgangene Vollkonsolidierung von Tochtergesellschaften“ bekannt. Erkläre sie kurz und nenne je eine damit verbundene Absicht. (6)
- c) Der Börsenkurs der Xerox reagierte typisch und fiel am Tage der Bekanntgabe um fast 20%. Erkläre, weshalb die Börse in den bekanntgewordenen Fällen jeweils sehr heftig reagierte. (4)
- d) Experten machen für die Misere unter anderen auch die amerikanische Praxis der Bonusgewährung in Form von Optionen an das Topmanagement verantwortlich. Erkläre, weshalb diese Praxis zu den aktuellen Problemen beitragen dürfte. (3)



«Wären wir Buchhalter in einem Unternehmen, wäre das viel einfacher!»

ILLUSTRATION: INTERNATIONAL HERALD TRIBUNE

## Teil 5: Rechnungswesen (26 Punkte)

### 5.1 Deckungsbeitragsrechnung (5)

Eine Unternehmung verkauft ihr Produkt für Fr. 12.-. Dieser Preis setzt sich zusammen aus: variable Kosten Fr. 7.-, Fixkosten Fr. 4.-, Gewinn Fr. 1.-. Die Unternehmung hat 60% ihrer Kapazität ausgelastet.

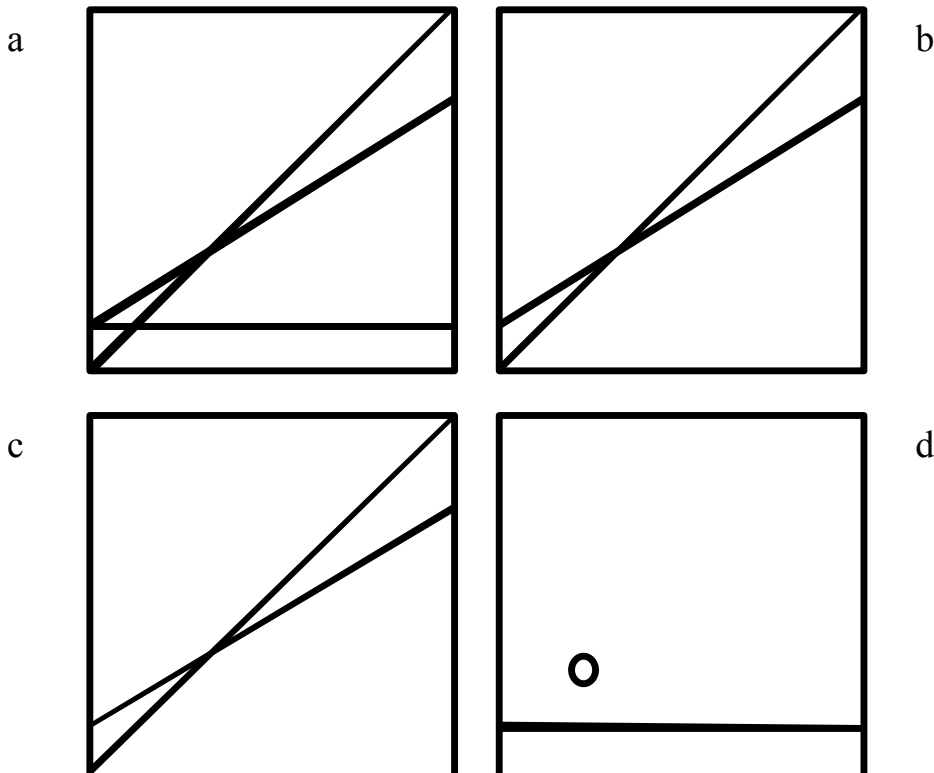
- Wo liegt die Nutzschwelle bei angenommenen Fixkosten von Fr. 120'000.-? (3)
- Welchen Gewinn erzielt die Unternehmung pro Stück bei einer Auslastung von 80%? (2)

### 5.2 Nutzschwelle (6)

Die vier nachstehenden Darstellungen a) bis d) zeigen von verschiedenen Einprodukte-Unternehmungen Kosten und Ertragskurven.

Zeichne **in dem separaten Lösungsblatt** grafisch ein bei:

- den Verlauf des Deckungsbeitrages (2)
- Auswirkungen einer Senkung des Verkaufspreises auf die Nutzschwelle (1)
- Auswirkungen einer Erhöhung der variablen Löhne auf die Nutzschwelle (1)
- wo die Nutzschwelle bei einer Verdoppelung der Fixkosten liegt (Der Punkt in der Mitte des Kreises bezeichnet die bisherige Nutzschwelle). (2)



### 5.3 Kostenorientierte Preispolitik (15)

Im Berner Oberland werden drei Saisons unterschieden: Hauptsaison (16 Wochen), Vor-/Nachsaison (16 Wochen), Zwischensaison (20 Wochen). Ein Vermieter von Ferienwohnungen in Adelboden hat sich bisher für die Vermietung seiner 2-Zimmerwohnungen an den Preisen seiner Konkurrenten orientiert und folgende Auslastungen erzielt:

- Hauptsaison: 90.-- / Tag, Auslastung 16 Wochen
- Vor-/Nachsaison: 80.-- / Tag, Auslastung 11 Wochen
- Zwischensaison: 60.-- / Tag, Auslastung 3 Wochen

Es ist mit 30.- fixen Kosten pro Tag zu rechnen (Annahme: 1 Jahr = 360 Tage). Die variablen Kosten je vermieteter Tag belaufen sich auf 20.-.

- a) Wie gross ist der Erfolg des Vermieters? (4)
- b) Wie gross sind die Totalkosten je vermieteten Tag? (2)
- c) Mache einen konkreten Vorschlag für eine neue saisonale Preispolitik. Begründe jeden Vorschlag anhand von kosten- und preisbezogenen Überlegungen (keine Preispsychologie). (9)