

Maturaprüfung 2005 (Bwl/Recht)

Allgemeine Hinweise

- Die Prüfung umfasst 10 Seiten mit folgenden Aufgabenbereichen:
 - Teil 1: Unternehmungsmodell, leistungswirtschaftliches Konzept (53 Punkte)
 - Teil 2: ZGB, OR/Gesellschaftsrecht (54 Punkte)
 - Teil 3: Finanzwirtschaftliches Konzept (35 Punkte)
 - Teil 4: Kostenrechnung (38 Punkte)Bitte kontrolliere, ob Du sämtliche Prüfungsblätter erhalten hast.
- 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 mit Name und Vorname beschrifteten, separaten Antwortbogen.
- Achte auf eine übersichtliche und gut leserliche Darstellung.

Wir wünschen Dir viel Erfolg!

Ernst Capiaghi, Ursina Custer

Teil 1: Unternehmungsmodell, leistungswirtschaftliches Konzept (53 Punkte)

1.1 Unternehmungsmodell (24)

„Krise in der Schweizer Mittelklasse – Hotellerie (24)

... Die Folge ist ein Hotelsterben, das bereits in den 70er Jahren eingesetzt hat. Vor 35 Jahren lag die Zahl der Betriebe um 30% höher als heute. Ins Nachfragevakuum stossen Hotelketten mit klarem Konzept.....

... Am kräftigsten Marktanteile zulegen kann in der Schweiz zurzeit eine französische Kette...“ (Wirtschaftsregional, 31.7.2004)

Erhebliche Veränderungen		
Hotelsterben bei den Kleinbetrieben		
Anzahl Zimmer	Anzahl Betriebe 2003	Veränderung ggr. 1994
Bis 10	2'100	-429
11 bis 20	1'409	-107
21 bis 50	1'449	-58
51 bis 100	479	+7
101 und mehr	163	+15
Zimmerauslastungen		
Zimmerpreise (in CHF)	Auslastung 2003	Auslastung 2000
bis CHF 49.99	30,5%	26,1%
50 bis 99.99	32,7%	33,8%
100 bis 149,99	43,4%	47,5%
150 bis 199.99	54,5%	48,1%
200 und mehr	51,2%	61,4%

(Quelle: Schweizer Bundesamt für Statistik)

1. Erkläre die Marktgrößen, Marktpotenzial, Marktvolumen und Marktanteil am Beispiel der Hotellerie. (6)
2. Suche mindestens zwei weitere (neben den in der Frage 3 aufgeführten) mögliche Erklärungen für das Hotelsterben bei Kleinstbetrieben. (2)
3. „... Die Hotels müssen klare Zielgruppen definieren und ihr Angebot auf diese ausrichten sowie vermehrt Kooperationen eingehen sind sich Fachleute von hotelleriesuisse und Schweiz-Tourismus einig....“
 - a) Erkläre, was die Fachleute konkret meinen. (2)
 - b) Nenne 3 verschiedene denkbare Zielgruppen eines Hotels.(3)
 - c) Beschreibe je zwei Vorteile einer
 - c1) klaren Angebotsausrichtung (2)
 - c2) Kooperation (2)

4. Beschreibe, wie ein Hotel im Mittelrheintal (neueres Haus, Mittelklasse mit 35 Zimmern) diese Ratschläge umsetzen könnte. Mache für c1) und c2) je einen konkreten, sinnvollen Vorschlag. (4)
5. Mache (mit Verwendung der üblichen Fachbegriffen) für jede der vier Produkt-Marktstrategien nach Ansoff einen konkreten und realistischen Vorschlag für das bei Frage 4 beschriebene Hotel. (6)

1.2 Leistungswirtschaftliches Konzept (29)

Fall „Serafin“- Hotels

Die Hotelkette „Serafin“ gehört zu einem der weltweit grössten Hotelkonzerne mit Hauptsitz in Frankreich. „Serafin“ steht im Hotelportfolio des Konzerns für den Bereich Budget-Hotels (Ein-Stern).

„Serafin“ betreibt weltweit, davon aber mehrheitlich in Frankreich und Deutschland 120 Hotels mit über 8'000 Zimmern. Im Jahr 1999 trat „Serafin“ in den deutschen Markt ein. Inzwischen ist die Kette hier mit 46 Hotels in ihrem Marktsegment Marktführer. Die durchschnittliche Wachstumsquote beträgt acht Hotels pro Jahr. 2003 konnte die Kette ihren Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 48 Prozent auf 30.5 Millionen Euro steigern. Der Hauptsitz der deutschen Gesellschaft ist in München.

Der Hotelmarkt in Deutschland ist gekennzeichnet von einem starken Wettbewerb. Der Anteil der Hotelketten an der Gesamtzahl der Betten beträgt heute 18 Prozent. Jedoch sind die Ketten stark in der Expansion begriffen. Dies bedeutet vor allem, dass viele traditionelle Betriebsarten, besonders Pensionen oder Gasthöfe, vom Markt verdrängt werden. Ein weiteres Indiz ist auch der Durchschnitt der Auslastungsquoten der Hotels. Dieser liegt bei etwa 35 Prozent. Zur Wirtschaftlichkeit benötigen die meisten Hotels einen Auslastungsgrad von über 50 Prozent.

Die Grösse der „Serafin“-Hotels variiert zwischen 60 und 110 Betten. Ein Zimmer ist ausgestattet mit französischem Bett, Dusche/WC, Farbfernseher und Wecker sowie Schreibtisch. Die Preise liegen im Durchschnitt bei EUR 35.20 pro Zimmer. Eine zweite Person im Zimmer zahlt unter der Woche zusätzlich EUR 7.-, am Wochenende übernachtet sie gratis. Das Frühstücksbuffet, bestehend aus Brot, Gebäck, heissem Getränk und Orangensaft, kostet EUR 4.50. Die Hotels liegen stets sehr verkehrsgünstig, meist in der Nähe von Autobahnausfahrten. Am Hotel stehen ausreichend Gratis-Parkplätze zur Verfügung. Die Reservation eines Hotelzimmers erfolgt direkt beim Hotel der Wahl, das aus einem Verzeichnis aller „Serafin“-Hotels ausgesucht werden kann oder aber über eine gut ausgebaute Internetplattform. Es wird im Voraus bezahlt.

Das Erfolgsrezept von „Serafin“ beruht vor allem auf folgenden Punkten:

1. Enorm günstige Preise durch stark reduzierte Kostenstrukturen.
2. Saubere, ruhige, moderne und komfortable Hotels,
3. ein funktionales Zimmer (alles Notwendige vorhanden, Extras fehlen).
4. gute Gästebetreuung bei reduziertem, den Preisen angepasstem Service.

5. Entwicklung eines flächendeckenden Netzes von Hotels durch schnelle Expansion
6. ein durchdachtes Franchisekonzept, bei dem die Geschäftsführer der Hotels im Hotel selbst wohnen.

Sie sind Assistent/Assistentin des Geschäftsführers der „Serafin“ Verwaltungsgesellschaft für Deutschland in München. Die Konzernmutter in Frankreich zieht es in Erwägung, auf Ende 2005 auch in der Schweiz/Liechtenstein – und auch in der Rheintalregion - Hotels der Kette zu eröffnen. Organisatorisch fällt die Planung und Verwaltung in den Verantwortungsbereich der deutschen Gesellschaft.

- 1) Erstelle auf Grund der Fallangaben und von eigenen Annahmen eine SWOT-Analyse (Stärken-Schwächen-Chancen-Gefahren-Analyse). Werte sie anschliessend aus und lege der Konzernmutter in Frankreich deine Erkenntnisse bzw. deine Entscheidung vor. (Markteintritt ja oder nein, inkl. Begründung) (8)
- 2) Die Konzernmutter entschliesst sich zum Markteintritt. Dass der Markteintritt auch reibungslos verläuft, verlangt sie unter anderem die Ausarbeitung der entsprechenden Konzepte für die „Serafin“-Hotels in der Rheintalregion.
 - a) Formuliere die vier Marktziele. (4)
 - b) Erarbeite einen Marketing-Mix und treffe zu jedem Instrument eine begründete Entscheidung. (Beziehe dich auf den konkreten Fall und triff bei fehlenden Informationen sinnvolle Annahmen, die du deutlich kennzeichnest.) (8)
- 3) Entwirf eine Stellenbeschreibung für den Geschäftsführer eines Serafin-Hotels im Rheintal, indem du zu den vier wichtigsten Bereichen Angaben machst. (4)
- 4) Die untenstehenden Aussagen zur Organisationslehre sind auf deinem Lösungsblatt als richtig oder falsch zu bezeichnen. Falls in einer Aussage sowohl richtige als auch falsche Elemente enthalten sind, ist sie als falsch zu bezeichnen.(5)
 - a) Führen Mitarbeiterinnen in einer Unternehmung sehr unterschiedliche Tätigkeiten aus, ist eine Breitengliederung empfehlenswert, auch wenn dies zu schlechteren Aufstiegsmöglichkeiten in Vorgesetztenpositionen führt.
 - b) Die Direktionswege/Anordnungswege sind in der Linienorganisation klar erkennbar.
 - c) Das Profit-Center-Prinzip wird von Unternehmen eingesetzt, die funktionsorientiert sind.
 - d) Stabsstellen führen oft Aufgaben aus, die von Spezialisten gelöst werden müssen und sie sind weisungsbefugt.
 - e) Das Problem der Terminplanung wird bei komplexen Problemen häufig mit der Critical Path Method gelöst.

Teil 2: ZGB, OR/Gesellschaftsrecht (54 Punkte)

2.1 Familienrecht/Erbrecht (17)

Thomas Sauber hinterlässt seine Mutter Angela, seine Frau Monika und sein Kind Peter sowie seine Enkeltochter Tamara, deren Mutter Petra - das zweite Kind von Thomas - vor 2 Jahren bei einem Autounfall ums Leben kam.

Das nach dem Tod von Thomas Sauber erstellte Nachlass-Inventar ergibt ein eheliches Vermögen von total CHF 240'000.- sowie Schulden und unbezahlte Rechnungen von CHF 9'000.- Das Ehepaar hatte in Bezug auf den Güterstand keine besonderen Vereinbarungen getroffen.

Vom gesamten Vermögen entfallen CHF 40'000.- auf den Hausrat und das Auto (beides während der Ehe gemeinsam angeschafft); der Rest setzt sich aus Wertschriften und Bankguthaben zusammen. Das gesamte Vermögen wurde gemeinsam verwaltet und genutzt. Auf Grund von Aufzeichnungen kann festgestellt werden, dass der Ehemann CHF 31'000.- und die Ehefrau CHF 20'000.- an Ersparnissen in die Ehe brachten. Im Weiteren hat die Ehefrau von ihren Eltern noch CHF 50'000.- in bar geerbt.

- a) Nimm die güterrechtliche Teilung vor. Gib die drei Gesetzesartikel an! (7)
- b) Nimm die erbrechtliche Teilung vor. Gib die zwei Gesetzesartikel an! (5)
- c) Wie würde die Erbteilung aussehen, wenn Herr Sauber in einem Testament bestimmt hätte, dass alle gesetzlichen Erben auf den Pflichtteil gesetzt würden und die frei verfügbare Quote an das „rote Kreuz“ gehe. Gib den Gesetzesartikel an! (5)

2.2 Gesellschaftsrecht (12)

C. Stoffel, Entwicklung von biotechnologischen Produkten, wandelt seine Einzelunternehmung in die CS Biotech AG um. Das Aktienkapital beträgt CHF 200'000.- und teilt sich in 20 000 Aktien zu CHF 10.- auf. 11 000 Aktien werden von C. Stoffel zum Nominalwert übernommen, der Rest wird von bekannten und Freunden mit einem Agio von 20 % gezeichnet und liberiert.

- a) Weshalb sind die anderen Aktionäre bereit, ein Agio zu bezahlen? (mindestens zwei Gründe) (4)
- b) Hier in diesem Fall hält C. Stoffel mehr als 50 % des Aktienkapitals. Wie hätte er sich die Stimmenmehrheit sichern können, ohne die Mehrheit des Aktienkapitals übernehmen zu müssen? Wie viel Kapital hätte C. Stoffel in diesem Fall mindestens einsetzen müssen? Argumentiere anhand von Zahlen und nenne den passenden Gesetzesartikel. (4)
- c) C. Stoffel hat vorgängig auch überprüft, eine GmbH zu errichten. Welche Gründe könnten ihn jedoch dazu bewogen haben, sich stattdessen für eine Aktiengesellschaft zu entscheiden? (Mindestens vier Gründe) (4)

2.3 Vertragsrecht (25)

Die Textil AG in Basel stellt schon seit Jahren erfolgreich Kleider her. Sie beliefert Kunden in der Schweiz und im grenznahen Ausland mit ihren Produkten. Zwischen der Textil AG in Basel und dem Bekleidungsgeschäft Gentlemen AG in St. Gallen wurde am 2. April folgender Vertrag abgeschlossen: "Das Bekleidungsgeschäft Gentlemen AG kauft 50 weisse Hemden, Modell A, zu CHF 30.- je Stück, lieferbar per 31. Mai franko Domizil per Postpaket, zahlbar innert 30 Tagen."

Beantworte folgende Fragen und gib jeweils **die passenden Gesetzesartikel** dazu an!

- a) Wer trägt den Brandschaden an den Hemden, wenn sie am 26. Mai fertig versandbereit im Lager der Textil AG verbrennen? (3)
- b) Wer trägt die Transportkosten? (2)
- c) Die Hemden treffen Ende Mai nicht ein. Was sollte die Firma Gentlemen AG tun, wenn sie die Hemden sofort andernorts zu CHF 35.- je Stück beziehen kann? Begründe! (5)
- d) Bei der Eingangskontrolle wird festgestellt, dass bei 20 Hemden einzelne Knöpfe ausgerissen sind. Was muss der Käufer tun, und zwischen welchen Möglichkeiten kann er wählen? (6)
- e) Der Inhaber der Gentlemen AG hat zusätzlich (ebenfalls auf den 31. Mai) bei der Textil AG für sich einen massgeschneiderten Anzug bestellt. Dieser Anzug ist ebenfalls nicht eingetroffen. Wie könnte der Inhaber der Firma in Bezug auf den Anzug vorgehen? (6)
- f) Wie wäre die Rechtslage, wenn der Anzug geliefert wird, aber die Hosenbeine des Anzugs nicht gleich lang sind? Welche Möglichkeiten kann der Käufer wählen. Begründe kurz!(3)

Teil 3: Finanzwirtschaftliches Konzept (35 Punkte)

3.1 Bilanz- und Erfolgsanalyse/Kennzahlen (22)

Die Autozubehör AG ist eine Produktions- und Handelsunternehmung, welche Autozubehör je zur Hälfte über einen Direktkanal (Barverkauf) und über ein Netz von Exklusivvertretern (Kreditverkauf) in der ganzen Schweiz absetzt. Die bereinigten Schlussbilanzen II für die Geschäftsjahre 2004 und 2005 sowie die interne Erfolgsrechnung für das Geschäftsjahr 2005 zeigen folgendes Bild:

Schlussbilanzen nach Gewinnverteilung (in Mio. Franken)

	2004	2005		2004	2005
Kasse	31	12	Kreditoren	1043	1201
Post	29	31	Bank	-	203
Bank	289	-	Rückstellungen	270	280
Wertschriften	160	160	Darlehen	350	300
Debitoren	510	603	Hypotheken	600	500
Warenbestand	1172	1389	Obligationenanleihe	1500	1300
Mobilien	300	290	Aktienkapital	500	500
Fahrzeuge	411	424	Reserven	228	251
Maschinen	510	552	Gewinnvortrag	12	17
Betriebsgebäude	891	891			
Lizenzen	200	200			
	<u>4503</u>	<u>4552</u>		<u>4503</u>	<u>4552</u>

Anmerkungen:

- Die Wertschriften sind an der Börse kotiert und nicht verpfändet.
- Die Rückstellungen beziehen sich auf geplante Renovationen der Betriebsgebäude und sind als langfristig zu betrachten.

Erfolgsrechnung Geschäftsjahr 2005 (in Mio. Franken)

Warenaufwand	4284	Warenenertrag/Verkaufserlös	9215
Personalaufwand	2744		
Abschreibungen Mobilien	30		
Abschreibungen Fahrzeuge	40		
Abschreibungen Maschinen	100		
Zinsaufwand	204		
Übriger Betriebsaufwand	1705		
Steuern	25		
Unternehmungsgewinn	83		
	<u>9215</u>		<u>9215</u>

Im vergangenen Geschäftsjahr wurde die Kreditlimite der Hausbank von CHF 1'000'000.- massiv überschritten, was folgendes Schreiben der Bank bewirkte:

„... sehen wir uns gezwungen, alle weiteren Zahlungen zu Lasten Ihres Kontokorrents einzustellen, solange die vertraglich vereinbarte Kreditlimite von CHF 1'000'000.- überschritten ist. Auch bitten wir Sie, uns bis Ende Monat Ihren Liquiditätsplan mit einem Katalog der ge-

planten Massnahmen vorzulegen, um einer weiteren Verschlechterung der Liquiditätslage vorzubeugen ...“

Damit die Autozubehör AG der Hausbank eine auf ihre Buchhaltung abgestützte Antwort geben kann, beauftragt sie dich, ihr folgende Aufgaben zu lösen:

- a) Berechne je zwei aussagekräftige Bilanzkennzahlen, welche die Liquiditäts- und Kapitalstruktur der beiden letzten Jahre aufzeigen. (4)
- b) Beurteile jede unter a) berechnete Kennzahl für 2005 mit den Attributen „im Toleranzbereich“, „zu tief“, „zu hoch“ und schlage je eine konkrete Massnahme vor, welche zur Verbesserung der Kennzahlen, welche du mit „zu tief“ bzw. „zu hoch“ qualifiziert hast, beiträgt. (8)
- c) Dokumentiere (Berechnung und Beurteilung) die Rentabilität der Unternehmung für das Geschäftsjahr 2005 anhand von zwei Rentabilitätskennzahlen. (4)
- d) Weil die Aktivitäts-Kennzahlen indirekt Aussagen über die Liquidität der Unternehmung zulassen, sind noch folgende Kennzahlen für das Geschäftsjahr 2005 rechnerisch zu belegen: Debitorenumschlag und die Debitorenfrist sowie Lagerumschlag und Lagerdauer. Wie kann die Debitorenfrist und die Lagerdauer beurteilt werden? (6)

3.2 Finanzierung (13)

Die Geschäftsleitung der Autozubehör AG überlegt sich Alternativen, wie sie den benötigten Kapitalbedarf anderweitig als durch Bankkredite decken kann. Sie kam zum Schluss, der Generalversammlung eine Erhöhung des Aktienkapitals im Verhältnis 2 : 1 (zwei alte Aktien berechtigen zum Bezug von einer neuen) zu beantragen.

- a) Um wie viel Franken erhöht sich das Aktienkapital der Autozubehör AG? (2)
- b) Welche Vorteile (mindestens vier Vorteile) bringt eine Kapitalerhöhung für die Autozubehör AG? (4)
- c) In der Generalversammlung macht der Grossaktionär Lorenz Dubs den Vorschlag, statt der Aktienkapitalerhöhung festverzinsliche Obligationen auszugeben, da damit die Eigenkapital-Rendite verbessert werden könne.
Worauf spielt die Aussage von Lorenz Dubs an und unter welchen Umständen trifft diese Behauptung tatsächlich zu? (3)
- d) Worin liegen zwei Vorteile und zwei Nachteile der Herausgabe von festverzinslichen Obligationen? (4)

Teil 4: Kostenrechnung (38 Punkte)

4.1 BAB (30)

Die Roller AG produziert Rollschuhe und Skateboards.

Betriebsabrechnungsbogen der Roller-AG (in Tausend Franken):

Kostenarten	Kostenarten			Kostenstellen				Kostenträger	
	Aufwand	Abgrenzung	Kosten	Gebäude	Einkauf/Lager	Fertigung	V/V	Rollschuhe	Skateboards
Einzelmaterial	170	-10	160					120	40
Einzellöhne	250		250					100	150
Hilfsmaterial	110		110		10	100			
Kapitalzinsen	20	16	36	6	5	15	10		
Abschreibungen	65	-15	50	10	5	25	10		
sonstige Kosten	155	-5	150	24	12	20	94		
Total	770	-14	756	40	32	160	114	220	190
Umlage Gebäude				-40	8	20	12		
Total				0	40	180	126	220	190
Umlage Einkauf/Lager					-40			①	②
Umlage Fertigung						-180		③	④
Herstellkosten der fertigen Produkte								350	280
Bestandesänderung FF	3	⑤	⑥					5	-5
Herstellkosten der verkauften Produkte								355	275
Umlage VVGK							-126	71	55
Selbstkosten	773	?	?					426	330
Erfolg			?					30	-6
Nettoerlös			?					456	324

VV: Verwaltung/Vertrieb

VVGK: Verwaltungs- und Vertriebsgemeinkosten

FF: Fertigfabrikate

Angaben zur Fertigung: Rollschuhe 5000 Arbeitsstunden, Skateboards 4000 Arbeitsstunden.

- Die stillen Reserven auf dem Einzelmaterialvorrat betragen in der Finanzbuchhaltung zu Beginn des Rechnungsjahres 50. Wie gross sind die stillen Reserven am Ende des Rechnungsjahres? (2)
- Der Materialvorrat in der Finanzbuchhaltung betrug am Anfang der Rechnungsperiode 80, am Ende der Periode 100. Berechne den Einstandswert des eingekauften Einzelmaterials in der Finanzbuchhaltung. (1)

- c) Erkläre die Abgrenzung bei den Kapitalzinsen. (2)
- d) Gib an, wie sich die stillen Reserven auf dem Anlagevermögen im laufenden Geschäftsjahr verändert haben. (1)
- e) Beschreibe die Leistung, welche die Vorkostenstelle Gebäude für die anderen Hauptkostenstellen erbringt. (1)
- f) Die Fertigungsgemeinkosten könnten optimiert werden: Wie? (1)
- g) Nenne zwei mögliche Schlüssel, die geeignet sind, die Gemeinkosten der Fertigung auf die Kostenträger zu verteilen. (2)
- h) Berechne die Zuschlagssätze für die Materialgemeinkosten (Zuschlagbasis Einzelmaterial) und die Fertigungsgemeinkosten (Zuschlagbasis Arbeitsstunden) und berechne die Platzhalter ①-④. (6)
- i) Begründe, wie sich der Bestand der Fertigfabrikate in beiden Produktgruppen entwickelt hat! (2) Fülle die Platzhalter ⑤ und ⑥ aus. (2) Interpretiere dieses Ergebnis. (1)
- j) Berechne die Offerte für das Produkt Rollschuhe. Dabei ist folgendes zu berücksichtigen: Einzelmaterial CHF 30.- Einzellöhne CHF 35.-, 2 Fertigungsstunden. Der Reingewinnzuschlag soll 15% betragen. Wie hoch soll der Verkaufspreis angesetzt werden? (7)
- k) Was sagst du gegen die Forderung, die Produktion der Skateboards wegen des Verlustes sofort einzustellen? Nenne zwei betriebswirtschaftliche Argumente! (2)

4.2 Variable und fixe Kosten, Nutzschwelle (8)

Du bist Finanzchef bei einem grossen Sommerfest 2005 Rheintal. Im Moment sind folgende Zahlen bekannt: Kosten für Musiker CHF 5000.-, Lokalitäten CHF 2000.-, weitere Unkosten CHF 1000.-. Alle Getränke werden zu CHF 4.- verkauft und kosten CHF -.80. Eintritt wird keiner verlangt. Du nimmst an, dass alle Personen durchschnittlich 2 Getränke kaufen werden.

- a) Wie viele Personen müssen zu diesem Anlass kommen, um sämtliche Kosten zu decken? (4)
- b) Wie hoch ist der Erfolg, wenn 500 Personen einen Eintritt von CHF 10.- bezahlen und jeweils ein Getränk zu sich nehmen? (2)
- c) Schlussendlich wird entschieden: Verkaufspreis für Getränke Fr. 3.50. Du erwartest 600 Personen und hoffst, dass diese 2 Getränke konsumieren werden. Wie hoch muss der Eintritt sein, wenn du einen Gewinn von CHF 2450.- machen möchtest? (2)