

**Berufsprüfung für Marketingfachleute mit eidg. Fachausweis
Examen prof. pour spécialistes en marketing avec brevet fédéral
Esame per Specialisti in marketing con attestato professionale federale**

Prüfung 2015

Rechnungswesen, Controlling

Bodyfit AG

Prüfungszeit: 1.5 Stunden

Aufgabe	Punkte
1a-d	20
2	9
3	13
4a-c	13
5a-b	13
6	7
7a-d	12
8	13

Total	100
--------------	------------

Im Interesse der Lesbarkeit wurde darauf verzichtet, bei Personenbezeichnungen jedes Mal auch die weibliche Form zu schreiben.

Diese Aufgabe umfasst 15 Seiten inkl. Deckblatt. Bitte kontrollieren Sie, ob Sie die Aufgabe vollständig erhalten haben.

Aufgabenblätter dieses Falles (Seiten 3–14) müssen als persönliche Lösungsblätter verwendet werden.

Ausgangslage

Ein internationales Unternehmen im Gesundheits- und Erholungsbereich möchte im Schweizer Markt Fuss fassen. Es ist geplant, an einer zentralen Lage ein Fitnessstudio mit einem kleinen Wellnessbereich (Sauna und Ruheraum) zu eröffnen.

Sie wurden von der Firma Wellness AG als Marketingfachperson angestellt und beauftragt, das Pilotprojekt in den ersten Jahren zu begleiten, da Ihnen der Schweizer Fitnessmarkt besonders gut vertraut ist und Sie entsprechendes Fachwissen im Rechnungswesen/Controlling mitbringen.

Zudem sind Sie der kompetente Ansprechpartner für das Rechnungswesen, das zentral im Ausland geführt wird.



Beilagen

Beilagen 1: Kennzahlen

Allgemeines

Soweit nichts anderes angegeben ist, sind folgende Regeln anzuwenden:

- Zwischenresultate auf 2 Kommastellen runden
- Endresultate 5er-Rundung (kaufmännisch) für Frankenbeträge und ganze Zahlen für Mengen (aufrunden)
- Prozentzahlen auf 2 Kommastellen runden
- Die MwSt. ist nur zu berücksichtigen, wenn diese ausdrücklich in der Aufgabenstellung erwähnt ist.
- Lösungen **ohne Lösungsweg** werden nicht bewertet.

AUFGABE 1

Nach der Prüfung verschiedener Standorte haben Sie sich zur Realisierung des Fitnessstudios für ein Gebäude in einer zentralen Überbauung entschieden.

Dieses Gebäude liegt im Einzugsgebiet von ca. 20'000 Haushalten. Gemäss Marktanalyse ist ein Potenzial von ca. 1'000 verkauften Abos pro Jahr vorhanden.

Um Ihr Projekt zur Realisierung des Fitnessstudios finanztechnisch zu untermauern, führen Sie eine Nutzschwellenanalyse durch. Dazu liegen Ihnen die folgenden Zahlen vor:

Planwerte:

- Abopreis CHF 1'000 / Jahr
- Variable Kosten CHF 250 / Jahr

Fixe Kosten:

- Miete CHF 100'000 / Jahr
- Abschreibungen CHF 150'000 / Jahr
- Übrige Fixkosten CHF 350'000 / Jahr

Aufgabe 1a

2 Punkte

Wie viele Abos müssen verkauft werden, damit die mengenmässige Nutzschwelle erreicht wird?

Aufgabe 1b

6 Punkte

Es werden nun 3 verschiedene Szenarios entworfen: ein optimistisches, ein realistisches und ein pessimistisches. Berechnen Sie für jedes Szenario den finanziellen Erfolg.

Variante	Optimistisch	Realistisch	Pessimistisch
Verkaufte Abos	1'500	1'000	500
Erlös			
Variable Kosten			
Deckungsbeitrag			
Fixe Kosten			
Erfolg			

Aufgabe 1c

6 Punkte

Angenommen, das pessimistische Szenario trifft ein. Nennen Sie je 3 konkrete Massnahmen zur Kostensenkung und zur Umsatzsteigerung.

Massnahmen zur Kostensenkung

Massnahmen zur Umsatzsteigerung

Aufgabe 1d

6 Punkte

Ein Konkurrenzunternehmen bietet ein vergleichbares Abo zu einem tieferen Preis von CHF 950 / Jahr an.

Um konkurrenzfähig zu bleiben, müssten Sie die Abopreise ebenfalls auf CHF 950 senken. Gleichzeitig könnten Sie aber mittelfristig beim Vermieter eine Mietzinsreduktion von 5 % durchsetzen. Ansonsten gelten die gleichen Voraussetzungen wie in der Ausgangslage.

Wie viele Abos müssen nun mehr verkauft werden, damit die Nutzschwelle erreicht wird?

AUFGABE 2

9 Punkte

Sie konnten die zuständigen Personen für Ihr Projekt begeistern. Es wird die Bodyfit AG gegründet, die zu 100 % durch die Wellness AG gehalten wird. Ein langfristiges Darlehen durch die Wellness AG soll den Umbau der Lokalität, den Gerätekauf und die ersten Monate finanzieren.

Den Umbau übernimmt ein lokaler Bauunternehmer. Sie haben sich dazu bereit erklärt, den Fitnessgerätekauf zu koordinieren.

Der Zukauf der Geräte für das Fitnessstudio erfolgt über den langjährigen Vertragspartner in Deutschland.

Liefer- und Rabattkonditionen

Rechnungsvolumen	Mengenrabatt	Lieferkonditionen
Bis EUR 100'000	10 %	Ab Werk
Bis EUR 150'000	15 %	Ab Werk
Bis EUR 200'000	17 %	Frei Haus
Ab EUR 200'000	20 %	Frei Haus

Zudem gewährt der Händler einen Skonto von 2 % bei Bezahlung innert 20 Tagen.

Das Einkaufsvolumen für die Geräte beträgt gemäss Katalogpreis EUR 160'000. Allfällige Lieferkosten belaufen sich auf CHF 1'600. Es wird mit einem CHF/EUR-Umrechnungskurs von 1.20 gerechnet.

Berechnen Sie den Einstandspreis des Sammeleinkaufs in CHF und ergänzen Sie die fehlenden Bezeichnungen.

Bezeichnung	CHF	EUR	%	%
Bruttokreditankaufspreis				
Rabatt				
?				
Skonto				
?				
Bezugskosten				
Einstandswert				

AUFGABE 3

13 Punkte

Die Bauarbeiten und die Einrichtung des Fitnessstudios sind planmässig verlaufen und die Eröffnung konnte pünktlich durchgeführt werden. Inzwischen ist bereits ein halbes Jahr vergangen. Die Bodyfit AG konnte sich gut im Markt etablieren und gilt als Treffpunkt für Jung und Alt.

Der Zwischenabschluss Mitte Jahr soll diesen Erfolg nun der Zentrale in einem finanziellen Überblick bestätigen.

Eine Übersicht aus der Buchhaltung zeigt die folgenden Saldi per 30.06.2014 in alphabetischer Reihenfolge.

Bezeichnung	Soll	Haben
Aboerlöse	2'000.00	368'000.00
Abschreibungen	75'000.00	
Aktienkapital		100'000.00
Bankkontokorrent	1'595'000.00	1'500'000.00
Darlehensschuld (von Zentrale)		1'000'000.00
Darlehenszinsaufwand	18'000.00	
Forderungen aus LL	268'000.00	168'000.00
Getränkeaufwand	7'000.00	
Getränkeerlöse	200.00	10'200.00
Immobilien (Gebäudeeinr.)	1'000'000.00	55'000.00
Kasse	5'000.00	
Kurzfristiges Bankdarlehen		200'000.00
Löhne und Gehälter	145'000.00	
Mietaufwand	50'000.00	
Mobilien	200'000.00	20'000.00
Reparaturaufwand	5'000.00	
Sozialleistungen	5'000.00	
Steuern	0	0
Übriger Betriebsaufwand	64'000.00	2'000.00
Verbindlichkeiten aus LL	1'300'000.00	1'316'000.00

Erstellen Sie auf der nächsten Seite den Zwischenabschluss der Bodyfit AG (Bilanz und Erfolgsrechnung). In der Erfolgsrechnung sind zusätzlich die Zwischenergebnisse „EBIT“ und „Unternehmenserfolg“ auszuweisen.

AUFGABE 4

Ein zentraler Treffpunkt für den Fitness- wie auch den Wellnessbereich bildet die Snack-bar. Dort werden Drinks und kleine Snacks angeboten. Es liegen Ihnen die folgenden Angaben (in CHF) über die Preissituation vor.

Produkt	Vk-Preis	Ek-Preis resp. HK	Zubereitung
Proteingetränke (Schoko/Vanille/Kirsch)	5.00	1.50	1 Min.
Süssgetränke (Fanta, Coca-Cola etc.)	3.00	0.50	20 Sek.
Power-Birchermüesli mit Früchten	12.00	3.00	5 Min.
Hot Sandwich	7.00	4.00	3 Min.

Aufgabe 4a

5 Punkte

Über die Mittagszeit herrscht immer ein sehr grosser Andrang an der Bar. Welches Produkt würden Sie aus finanzieller Sicht (DB pro Minute) für den Verkauf favorisieren? Begründen Sie Ihren Entscheid.

Entscheid Produkt:

Begründung:

Aufgabe 4b

5 Punkte

Welches Produkt favorisieren Sie in den ruhigen Nachmittagsstunden?

Entscheid Produkt:

Begründung:

Aufgabe 4c

3 Punkte

Bei den Proteingetränken werden vor allem die Geschmacksrichtungen „Schoko“ und „Vanille“ konsumiert. Da Sie einen grossen Vorrat an „Kirsch“ haben, möchten Sie diesen in einer Aktionswoche anpreisen. Welches ist der Mindestpreis, den Sie für den Drink verlangen müssen (Preisuntergrenze)?

AUFGABE 5

Durch den regen Gebrauch der Fitnessgeräte zeigen sich bereits einige nutzungsbedingte Verschleisserscheinungen. Bei einigen Geräten ist sogar eine Reparatur nötig. Die Reparatur wird von den Monteuren der Hauptzentrale durchgeführt.

Der Arbeitsrapport des Monteurs enthält die folgenden Angaben:

Materialverbrauch

- CHF 500 Ersatzteile zum Einkaufswert

Arbeitsrapport

- Std. 3½ Reparatur

Sonstiges

- km 250 Fahrweg

Interne Zuschlagssätze der Wellness AG:

- Materialgemeinkosten 25 % vom Einzelmaterial
- Stundensatz für Reparaturen CHF 150
- Fertigungsgemeinkosten keine
- Verwaltungs- und Vertriebs-GK CHF 1.50 pro Fahrtenkilometer

Aufgabe 5a

9 Punkte

Welchen Rechnungsbetrag können Sie aufgrund der Angaben erwarten? Die Hauptzentrale verrechnet die internen Reparaturen zu Selbstkosten in CHF. Ergänzen Sie die fehlenden Bezeichnungen.

Bezeichnung	CHF	Berechnungen
Materialkosten		
+ MGK		
Reparaturkosten		
+ FGK		
?		
+ VVGK		
?		

Aufgabe 5b

4 Punkte

Die Reparatur der Geräte könnte für einen leicht höheren Preis auch von einem lokalen Reparaturservice durchgeführt werden.

Führen Sie 2 Gründe auf, die trotz des höheren Preises für den lokalen Anbieter sprechen.

AUFGABE 6

7 Punkte

Vervollständigen Sie den Lückentext. Die folgenden betriebswirtschaftlichen Ausdrücke stehen Ihnen dazu zur Verfügung (alphabetisch sortiert). Es sind nicht alle Begriffe zu verwenden.

Aufwand, Betriebsbuchhaltung, Ertrag, Geschäftsleitung, Geschäftsvermögen, Finanzbuchhaltung, Gewinn, Schlüssel, Stichtagsrechnung, Verwaltungsrat, Zeitraumrechnung

Die Bilanz ist eine _____ und die Erfolgsrechnung eine _____.

In der externen Rechnung, der _____, können stille Reserven bestehen, während das effektive Ergebnis in der internen Rechnung, der _____, gezeigt wird.

Die Gemeinkosten der Vorkostenstellen werden mit einem _____ auf die Hauptkostenstellen verteilt.

Bei einer Kapitalgesellschaft haftet einzig das _____.
Verantwortlich für die Jahresrechnung ist der _____.

AUFGABE 7

Für die Erstellung des definitiven Abschlusses haben Sie einen Treuhänder beauftragt.

Um das Abschlusspaket an die Zentrale zu vervollständigen, berechnen Sie aufgrund der Bilanzwerte die geforderten Kennzahlen und geben jeweils einen kurzen Kommentar dazu ab.

Bilanz per 31.12.2014 (in CHF 1'000)

Aktiven		Passiven
Liquide Mittel	70	20 Verbindlichkeiten aus Lieferungen
Forderungen aus Lieferungen	250	150 Darlehen kurzfristig
		950 Darlehen langfristig
		100 Aktienkapital
Anlagevermögen	1'050	150 Reserven
	1'370	1'370

Erfolgsrechnung 01.01.–31.12.2014 (in CHF 1'000)

Soll	Haben
Getränkeaufwand	10
Personalaufwand	300
Div. Betriebsaufwand	350
Abschreibungen	150
Darlehenszinsen	35
Steuern	30
Erfolg	150
	1'025

Aufgabe 7a

Berechnen Sie den Liquiditätsgrad 2:

3 Punkte

Kennzahl _____

Kurzkommentar _____

Aufgabe 7b

Berechnen Sie den **Anlagedeckungsgrad 2:**

3 Punkte

Kennzahl _____

Kurzkommentar _____

Aufgabe 7c

Berechnen Sie die **EBIT-Marge:**

3 Punkte

Kennzahl _____

Kurzkommentar _____

Aufgabe 7d

Berechnen Sie die **Eigenkapitalrendite:**

3 Punkte

Kennzahl _____

Kurzkommentar _____

AUFGABE 8

13 Punkte

Sie möchten die Kosten des ersten Jahres genauer analysieren. Dabei interessiert Sie, ob der angegliederte Wellnessbereich einer Kosten-Nutzen-Rechnung standhalten würde.

Da die Kosten für den Wellnessbereich nicht separat ausgewiesen werden, behelfen Sie sich mit einer Grobberechnung über die Belegungsfläche. Erfahrungswerte zeigen, dass im Fitnessbereich die Unterhalts- und Betreuungskosten pro m² doppelt so hoch sind wie im Wellnessbereich. Die übrigen Kosten lassen sich direkt nach den belegten m² aufteilen.

Berechnen Sie die angefallenen Kosten für den Wellness- bzw. Fitnessbereich mittels der folgenden Tabellen.

Unterhalts- und Betreuungskosten

Bereich	m ²	Äquivalenzziffer, Gewichtung	Rechnungseinheiten	Gesamtkosten	Anteilige Kosten
Wellness	400				
Fitness	600				
TOTAL	1'000			650'000.00	650'000.00

Übrige Kosten

Bereich	m ²	Gesamtkosten	Anteilige Kosten
Wellness	400		
Fitness	600		
TOTAL	1'000	225'000.00	225'000.00

Total Kosten

Bereich	Unterhalts- und Betreuungskosten	Übrige Kosten	Total Kosten
Wellness			
Fitness			
TOTAL	650'000.00	225'000.00	875'000.00

Beilage 1

Kennzahlendefinition

Fremdfinanzierungsgrad	$\frac{\text{Fremdkapital} \times 100}{\text{Gesamtkapital}}$
Eigenfinanzierungsgrad	$\frac{\text{Eigenkapital} \times 100}{\text{Gesamtkapital}}$
Selbstfinanzierungsgrad	$\frac{\text{Zuwachskapital} \times 100}{\text{Eigenkapital}}$
Intensität des Umlaufvermögens	$\frac{\text{Umlaufvermögen} \times 100}{\text{Gesamtkapital}}$
Intensität des Anlagevermögens	$\frac{\text{Anlagevermögen} \times 100}{\text{Gesamtkapital}}$
Liquiditätsgrad 1	$\frac{\text{liquide Mittel} \times 100}{\text{kurzfristiges Fremdkapital}}$
Liquiditätsgrad 2	$\frac{(\text{liquide Mittel} + \text{Forderungen}) \times 100}{\text{kurzfristiges Fremdkapital}}$
Liquiditätsgrad 3	$\frac{\text{Umlaufvermögen} \times 100}{\text{kurzfristiges Fremdkapital}}$
Anlagedeckungsgrad 1	$\frac{\text{Eigenkapital} \times 100}{\text{Anlagevermögen}}$
Anlagedeckungsgrad 2	$\frac{(\text{Eigenkapital} + \text{langfristiges Fremdkapital}) \times 100}{\text{Anlagevermögen}}$
Eigenkapitalrendite	$\frac{\text{Reingewinn} \times 100}{\varnothing \text{ Eigenkapital}}$
Gesamtkapitalrendite (ROI)	$\frac{(\text{Reingewinn} + \text{Zinsen}) \times 100}{\varnothing \text{ Gesamtkapital}}$
Reingewinn-Marge	$\frac{\text{Reingewinn (Unternehmensgewinn)} \times 100}{\text{Nettoumsatz}}$
EBIT-Marge	$\frac{\text{EBIT} \times 100}{\text{Nettoumsatz}}$
Cashflow-Investitionsverhältnis	$\frac{\text{Cashflow} \times 100}{\text{Nettoinvestitionen}}$
Cashflow-Marge	$\frac{\text{Cashflow} \times 100}{\text{Nettoumsatz}}$
Verschuldungsfaktor	$\frac{\text{Effektivverschuldung}}{\text{Cashflow}}$ (Effektivverschuldung = Fremdkapital ./ liquide Mittel ./ Forderungen)
Debitorenfrist	$\frac{\varnothing \text{ Debitorenbestand} \times 360}{\text{Kreditverkaufsumsatz}}$
Kreditorenfrist	$\frac{\varnothing \text{ Kreditorenbestand} \times 360}{\text{Kreditwareneinkauf}}$
Lagerdauer	$\frac{\varnothing \text{ Lagerbestand} \times 360}{\text{Warenaufwand}}$