

# Berufsprüfung Technische Kaufleute / 2021

## Integrierte Fallstudie

Antworten und Markierungen in diesen Blättern werden **nicht** bewertet.

Verwenden Sie für Ihre Antworten **ausschliesslich** die dafür vorgesehenen Lösungsblätter.

Dieser Prüfungsteil ...

... umfasst 5 Aufgabenstellungen und einen Fallbeschrieb.

Für das Lesen der Fallstudie und das Lösen der Aufgaben stehen Ihnen insgesamt **150 Minuten** zur Verfügung.

Zum Lesen der Fallbeschreibung benötigen Sie ca. 20 Minuten. Für die Bearbeitung der **5** Teilaufgaben haben Sie dann noch 130 Minuten Zeit.

Die 5 Aufgaben ergeben folgende Punktzahlen:

Aufgabe 1: 21 Punkte

Aufgabe 2: 24 Punkte

Aufgabe 3: 12 Punkte

Aufgabe 4: 24 Punkte

Aufgabe 5: 9 Punkte

**Total: 90 Punkte**

### Hinweis

Wo immer möglich sind die Informationen aus dem Fall zu berücksichtigen. Falls Ihnen Informationen für die Beantwortung der Fragen fehlen, können Sie entsprechende Annahmen treffen. Bitte kennzeichnen Sie diese Annahmen explizit mit «Annahme: ...».

## Fallstudie

### Fitnesscenter mit integriertem EMS-Studio: «Effizient Fit und G'sund»<sup>1</sup>

Heute ist Freitag, der 2. Juli 2021<sup>2</sup>. Lisa Haueter (32 Jahre alt), Paul Moll (34 Jahre alt) und Max Steiger (35 Jahre alt) sitzen in einem kleinen Sitzungszimmer und beraten seit einigen Stunden über ihre gemeinsame berufliche Zukunft. Die drei Freunde träumen schon lange davon, zusammen ein Fitnessstudio zu gründen.

Lisa, Paul und Max kennen sich schon seit Kindertagen und sind gemeinsam zur Schule gegangen. Heute arbeitet Lisa als selbständige Sportphysiotherapeutin. Nebenher hat sie noch die Ausbildung zur Fitnessinstructorin mit eidg. Fachausweis absolviert. Paul hat gerade seine Ausbildung als Technischer Kaufmann abgeschlossen und sucht nach einer neuen beruflichen Herausforderung. Er ist begeisterter Sportler. Max arbeitet nach einem Betriebswirtschaftsstudium derzeit als Produktmanager für Vitalex, einen Hersteller von Nahrungsergänzungsmitteln und Vitaminprodukten. Ein diszipliniertes, auf seine Bedürfnisse angepasstes Sportprogramm mit professionellem Coaching hat ihm dabei geholfen, 25 Kilogramm abzunehmen. Max war neben dem Besuch eines Fitnesscenters auch wöchentlich ein- bis zweimal in einem EMS-Training. Unter anderem hat auch das zu seinem grossen Erfolg beigetragen.

#### Was ist EMS?

EMS bedeutet Elektro-Muskel-Stimulation und ist eine echte Innovation im Fitnessbereich. Das EMS-Training basiert auf einem körpereigenen Prinzip: Jede Bewegung, die man macht, wird durch einen bioelektrischen Impuls aus dem Gehirn ausgelöst. Beim EMS-Training wird dieser Impuls über einen speziellen Anzug, der mit Elektroden bestückt ist, direkt auf die Hauptmuskelgruppen abgegeben. Der Impuls aktiviert und kontrahiert die Muskeln und wirkt somit wie ein Booster des grundsätzlich körpereigenen Prinzips. Im wissenschaftlichen Bereich (insbesondere in der Physiotherapie) wird dieses Prinzip schon seit vielen Jahren mit Erfolg zum Kraftaufbau und zur Regeneration eingesetzt.

Ganzkörper-EMS ist bei sachgerechter Anwendung eine sichere, hocheffektive und zeitoptimierte Trainingsmethode. Ihre Wirksamkeit und Akzeptanz wurde in vielen Studien mit unterschiedlichen Themenfeldern wissenschaftlich belegt. Der EMS-Gesundheitsmarkt für die breiten Bevölkerungsschichten steckt noch in seinen Kinderschuhen, wächst aber dynamisch und zeigt unterschiedliche Ausprägungen je nach Zielgruppe, individuellen Ansprüchen und Lösungsansätzen.



Eine sachgerechte Anwendung setzt voraus, dass unter vielen Intensitätsstufen und Automatikprogrammen gewählt werden kann.

Die besonders gelenkschonende Anwendung, der hohe Grad an Individualität sowie die persönliche Dienstleistung durch einen erfahrenen Trainer bieten hervorragende Möglichkeiten der gelenkschonenden muskuloskelettalen Stabilisation, einer Erhöhung der Schmerzfreiheit sowie einer Verbesserung der allgemeinen Vitalität und Leistungsfähigkeit.

<sup>1</sup> Ähnlichkeiten mit realen Personen, Namen, Handlungen und sonstigen Gegebenheiten sind zufällig und nicht beabsichtigt.

<sup>2</sup> Gehen Sie bei der Beantwortung aller Fragen davon aus, dass Covid 19 keine Rolle mehr spielt.



Jede Trainingseinheit ist terminiert und findet 1 bis 2 Mal pro Woche statt. Durch den geringen Zeitaufwand von max. 30 Minuten lässt sich das EMS-Training regelmässig einplanen und wird persönlich betreut durchgeführt. Für das Gruppentraining werden Einheiten von 25 Minuten angeboten. Woche für Woche wird damit ein signifikanter Trainingsreiz gesetzt und die Trainierenden werden so indirekt ans Fitnesscenter gebunden.

Max hat vor kurzem eine Liegenschaft mit einem zweistöckigen Gebäude in Rothrist als Alleinerbe lastenfrei geerbt. In diesem Gebäude halten die drei Freunde heute ihre Sitzung ab. Die geerbte Liegenschaft war ausschlaggebend, dass sie ihre Pläne nun konkretisieren konnten. Allerdings wissen die drei auch, dass ein erheblicher Investitionsbedarf für Umbauten und Geräte ansteht und die Banken zurzeit eher zurückhaltend sind in der Kreditvergabe.

An ihrer heutigen Sitzung wollen die Freunde entscheiden, ob es nun endlich soweit sein soll: Ihr Traum eines eigenen Fitnessstudios soll wahr werden. Sie haben über die letzten Monate Unterlagen zum regionalen und nationalen Fitnessmarkt zusammengetragen (siehe Beilage) und diese in der heutigen Sitzung ausführlich diskutiert. Max regt aufgrund seiner eigenen Erfahrungen zudem an, im Fitnessstudio EMS-Trainings anzubieten. Er hat einen deutschen Anbieter kontaktiert, welcher eine Art «Shop-in-Shop» Lösung mit EMS für Fitnesscenter anbietet. Die drei Freunde könnten als erste und einzige in der Region Rothrist das EMS-Training anbieten. Diese Idee findet bei seinen zwei Freunden Anklang.

Max kann über weitere sehr gute News berichten. Sein Studienkollege Dominik Kraft aus reicher Familie, über den er schon mehrmals berichtet und den er schon vorgestellt hat, hat sich begeistert gezeigt zur vorliegenden Idee mit dem Shop-in-Shop EMS-Trainingsraum. Er möchte in diesem Teil als Investor mit Gewinnbeteiligung, aber ohne Mitspracherecht im operativen Bereich mitmachen. In der gemeinsamen Überschlagsrechnung haben die beiden eine Paybackzeit von 4 Jahren berechnet.

«Also Jungs», meint Lisa, «wir haben nun alle Unterlagen eingehend diskutiert. Aufgrund der Unterlagen gibt es definitiv Potential für ein Fitnesscenter an diesem Standort. Lasst uns daher heute, am 2. Juli 2021 abstimmen. Wollen wir unser gemeinsames Projekt «Gründung und Betrieb eines Fitnessstudios» definitiv aktiv vorantreiben? Nehmen wir Dominik als Investor mit ins Boot?»

Alle drei strecken ihre Hand auf und sprechen sich für beide Punkte aus.

«Also, es ist einstimmig beschlossen!», sagt Lisa. Dann führt sie weiter aus:

«Wir wollen ein Fitnesscenter mit integriertem EMS-Studio unter dem Namen «Effizient Fit und G'sund» hier an diesem Standort in Rothrist eröffnen.

Unsere Besprechung heute hat ergeben, dass uns dabei folgende Punkte für die Differenzierung zu anderen wichtig sind:

- Das Mitglied steht als Mensch mit seinen Bedürfnissen im Zentrum. Die individuelle und professionelle Beratung ist unser Fokus.
- Wir wollen unsere Kundinnen und Kunden ganzheitlich und fortlaufend betreuen. Das heisst, wir bieten diverse hochwertige Dienstleistungen rund um Fitness und Gesundheit an: konventionelle Trainings, EMS-Trainings, Einzel- und Gruppentrainings, Fitnesskurse, Trainingsbegleitung, Ernährungsberatung. Unsere Dienstleistungen passen wir kontinuierlich den individuellen Bedürfnissen der Kundinnen und Kunden an.
- Wir möchten auch eine Begleitung über die Räumlichkeiten hinweg anbieten, zum Beispiel mittels Blogs, Online-Videos und so weiter.

- Unsere Trainerinnen und Trainer sind Experten in den Bereichen Fitness, Bewegung, Ernährung und Gerätenutzung. Sie haben medizinisch-physiologisches Wissen, das die Betreuung von Reha-Patientinnen und -Patienten ermöglicht. Ihre konstante Aus- und Weiterbildung ist uns sehr wichtig.
- Unsere modernsten Räumlichkeiten und Trainingsgeräte spiegeln unsere Werte wider: umfangreich und von höchster Qualität.
- Wir bieten eine familiäre Atmosphäre durch unser eigenes Auftreten sowie durch einen Barbereich. Hier können wir zum Beispiel Fitnessgetränke anbieten.»

Lisa pausiert kurz und fährt dann fort:

«Ich werde die Ergebnisse der heutigen Sitzung in einem Projektinitialisierungsformular zusammenfassen. Die Sitzung mit dem heutigen Datum entspricht somit dem offiziellen Projektstart. Ich habe schon einige Projekte durchgeführt und kenne die Grundsätze des Projektmanagements. Paul, du bist in deiner TK-Ausbildung ebenfalls in den Grundsätzen des Projektmanagements geschult worden. Dann müssen wir uns nun Gedanken zu einem detaillierten Businessplan machen. Max, kannst du dich bitte in die Bereiche Marketing und Unternehmensführung einarbeiten? Paul, kümmerst du dich bitte um alle Aspekte im Zusammenhang mit Supply Chain? Ich beschäftige mich mit den finanziellen Angelegenheiten. Unsere nächste Sitzung ist am 6. August 2021. Dann werden wir uns die Fortschritte in all diesen Bereichen anschauen und die nächsten Entscheide treffen. An diesem Termin müssen wir auch Planungsaufträge für den Umbau an externe Unternehmen vergeben. Am 2. September 2021 treffen wir uns zum Informationsgleichstand, am 1. Oktober 2021 wollen wir den Entscheid für den Lieferanten der EMS-Geräte treffen und am 15. Oktober 2021 treffen wir uns zur Vorbereitung des Kreditantrages, bevor wir dann am 25. Oktober 2021 die Planungsphase mit einer Sitzung abschliessen und den von uns allen unterschriebenen Kreditantrag an Dominik stellen. Dominik hat zugesagt, dass er für die Kreditfreigabe lediglich 2 Wochen resp. 10 Arbeitstage benötigt. Damit schliesse ich unsere heutige Sitzung. Lasst uns zum gemütlichen Teil übergehen».

Für die drei Freunde ist automatisch klar, dass Lisa die Projektleitung «ihres» Projektes innehat. Die drei stehen auf und begeben sich in ihr Lieblingsrestaurant.

Auf dem Weg zum Restaurant meint Max zu den anderen: «Wie wäre es, wenn wir noch etwas Neues wagen? Wir könnten allen unseren Mitgliedern mit einem jeweils persönlichen Schlüssel 24/7-Zugang zu den Trainingsbereichen bieten. Das hat noch niemand in der Region!» Lisa und Paul sind begeistert von der Idee. Max meint weiter: «Ach und noch was: wir müssen bei der Einstellung von neuen Mitarbeitenden darauf achten, dass wir in keiner Weise diskriminierend sind!»

**Anmerkung:**

**Im Weiteren folgen nun die Unterlagen 1 bis 3, die Lisa, Paul und Max über die letzten Monate zum regionalen und nationalen Fitnessmarkt zusammengetragen und an der heutigen Sitzung vom 2. Juli 2021 besprochen haben. Für die drei Freunde ist jetzt schon klar, dass sie für die Grundausstattung des Centers (exklusive EMS-Geräte) mit der Firma «Fitmacher AG» zusammenarbeiten werden. Das Angebot ist bestechend und die Reputation die mit Abstand beste.**

# Unterlage 1

## Brancheninformationen zum Schweizer Fitnessmarkt

Immer mehr Schweizerinnen und Schweizer treiben in den landesweit rund 1200 Fitnesscentern den Puls hoch oder stemmen Gewichte. Heute trainieren rund 10% der Bevölkerung in Fitnesscentern. Der Schweizer Fitnesscentermarkt hat sich in den vergangenen 25 Jahren von einem Aussenseiter-Angebot zu einem wichtigen Pfeiler der Volksgesundheit entwickelt, wie der aktuelle Branchenreport des Schweizerischen Fitness- und Gesundheitscenterverbandes zeigt.

Bei der überwältigenden Mehrheit der Fitnesskonsumenten (ca. 80%) handelt es sich um die «Generation Active», also um Personen im Alter von 20 bis 40 Jahren. Diese Kundengruppe ist sehr technikaffin, nutzt auch Online-Angebote bzw. Trainings-Apps, legt sehr viel Wert auf die Trainingsqualität und trainiert hart (= mind. 3 x pro Woche). Sie gehen gerne an ihre Grenzen und kommen gerne so richtig ins Schwitzen. Gleichzeitig betrachten sie ihr Training eher als Möglichkeit, soziale Kontakte zu knüpfen und weniger als Strafe. Für sie ist auch die Qualität der Instruktionen und ihre Fähigkeit, Menschen zu motivieren und zu inspirieren ein entscheidender Faktor. Die «Generation Active» schätzt ein stylisches und ansprechendes Ambiente. Wenn das Fitnessstudio eine attraktive Fotokulisse bietet, dann berichten sie auch gerne in den sozialen Netzwerken darüber. Facebook und Instagram sind die wichtigsten Plattformen in den sozialen Netzwerken für diese Zielgruppe.

Um die Kundschaft bei Laune zu halten, ist die Fitnessindustrie gefordert. Es gilt, neue Trends rechtzeitig zu erkennen und darauf einzugehen. Verbandsmitglieder und Experten sind für den Report befragt worden, welches für sie die bedeutenden Tendenzen sind.

Erstmals schätzen die Branchenkenner das sogenannte funktionelle Training als wichtigeren Trend ein als das gesundheitsorientierte Training. Beim funktionellen Training wird nicht nur eine Muskelgruppe isoliert wie beim Gerätetraining trainiert, sondern der ganze Körper. Das gesundheitsorientierte Training zielt darauf ab, Wohlstandskrankheiten wie Rückenschmerzen zu verhindern oder zumindest zu lindern.

Dazu kommt eine steigende Nachfrage nach Medical Fitness. Die Kompetenz des Medical Fitness liegt in der individuellen Trainingsberatung und in der persönlichen Trainingsanpassung für die Trainierenden.

Zudem spielt eine qualitative Trainingsbetreuung von zertifizierten Fitnesstrainern für Kundinnen und Kunden eine immer wichtigere Rolle. Laut Umfragen ist das Interesse der Trainierenden gross, verschiedene Kurse von vollständig akkreditierten Gesundheits- und Fitness-Profis zu besuchen, die grosse Expertise vorweisen können.

In der Schweiz ist die Zertifizierung «Qualitop» das bekannteste und meistverbreitete Label für Qualitätssicherung der Bewegungs- und Gesundheitsförderungsbranche. Durch diese Zertifizierung verpflichten sich die bewegungs- und gesundheitsfördernden Anbieter die Qualität ihrer Angebote hochzuhalten, zu evaluieren und weiterzuentwickeln. Das Label basiert auf bewährten Qualitätskriterien, die seit mehr als 20 Jahren von unabhängigen Zertifizierern vor Ort geprüft werden. Zu diesen Qualitätskriterien gehören professionell hohe Standards, beispielsweise bei der Unternehmensführung (inkl. Richtlinien zu Kommunikationspolitik und Umgang mit Mitarbeitenden), beim Qualitätsmanagement-System, bei den Trainern und Fachmitarbeitenden, bei den Hygiene- und Wartungskonzepten sowie beim Notfall-Management.

Klare Aussagen gibt es allerdings auch zu Negativtrends. So bereitet den unabhängigen Fitnessfirmen, die fast drei Viertel aller Betreiber ausmachen, der Preiskampf am meisten Sorgen. Ihre Kritik richtet sich vor allem an branchenfremde Akteure, die in den boomenden Fitnessmarkt drängen. So kaufte die Migros im Mai 2017 alle Studios der Genfer Silhouette Wellness SA. Hinzu kommen ihre Fitnessparks, die ebenfalls in der ganzen Schweiz verteilt sind. Gemäss Branchenkennern ist es für die kleinen Dienstleister schwierig, mit den Grössenvorteilen der Ketten mithalten. Der Druck auf die Margen steige. Die unabhängigen Center differenzieren sich daher vor allem durch Nischenangebote und durch schnelle Reaktion auf Kundenwünsche.

## Unterlage 2

**Von:** heinz.baumann@fitmacher.ch  
**Gesendet:** 9. Juni 2021 10:51  
**An:** paul.moll@fit-gsund.ch  
**Betreff:** Anfrage Ausstattung Fitnesscenter

Sehr geehrter Herr Moll

Besten Dank für Ihre Anfrage vom 5. Mai 2021 bezüglich der Ausstattung Ihres Fitnesscenters mit Trainingsmaschinen und passenden weiteren Einrichtungsgegenständen.

Unsere Firma «Fitmacher AG» ist führender Komplett-Ausstatter von Fitnesscentern in der Schweiz. Unsere Produkte bieten modernste Technik, unvergleichbare Qualität und Haltbarkeit, kombiniert mit modernen, klaren Designs.

Für ein Fitnessstudio Ihrer Grösse würden wir folgende Geräte vorschlagen:

- Cardio-Geräte (4 Laufbänder, 4 Crosstrainer, 4 Stepper, 4 Radtrainer, 4 Rudergeräte)
- Kraftgeräte (je 1: Trizepspressmaschine, Bizepscurlmaschine, Schulterdrückmaschine, Latzugmaschine, Rückenstreckermaschine, Seithebemaschine, Butterflymaschine, Abduktionsmaschine, Adduktionsmaschine, Beinbeuger liegend, Beinstrecker, Beinpressmaschine, Brustpressmaschine, Schrägbankbrustpresse, Schulterpresse, Bauchmaschine – separater Freihantelbereich mit mehreren Lang- und Kurzhanteln)

Dazu kommen noch diverse andere Einrichtungsgegenstände (Zutrittseinrichtung, Empfangstresen, Kassensystem, Büroeinrichtung, Garderobeneinrichtung, Bar und Mobiliar, etc.). Die Grundausrüstung Ihres Fitness-Centers würde, unserer Erfahrung nach, ungefähr Investitionskosten in Höhe von 150'000 CHF verursachen.

Dazu kommen noch die (baulichen) Kosten für die erforderlichen sanitären Anlagen (Duschen, Umkleidekabinen und Toiletten) und für die weitere Angebote (Kursraum mit Musikanlage etc.). Diese sind sehr kundenindividuell. Sollten Sie in diesem Bereich eine (Projekt-)Beratung wünschen, zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Bedenken Sie, dass alle Geräte eine Lieferfrist von 6 Wochen aufweisen und nicht eingebaut werden können, bevor die Räumlichkeiten komplett fertig umgebaut und bezugsbereit sind. Rechnen Sie mit einer Einbauzeit inklusive der Verkabelung sowie den Testläufen von weiteren 3 Wochen, wobei die Testläufe sowie die kundenspezifischen Anpassungen ca. 1 Woche benötigen. Da ein Zwischenlagerplatz fehlt, dürfen die Geräte nicht zu früh bestellt werden. Gemäss unserem Augenschein vor Ort rechne ich zudem mit einer Umbauzeit der Räume über die Festtage von 4 Monaten (73 Arbeitstagen), was auch Ihren Abklärungen entspricht. Ich empfehle Ihnen, dass Sie den Umbau mit den Verträgen soweit vorbereiten, damit direkt nach der Kreditfreigabe begonnen werden kann.

Am Schluss ist für die Projektannahme eine Dauer von 1 Woche zu rechnen.

Ich rufe Sie in den nächsten Tag an, um einen Besuch in unseren Ausstellungsraum zu vereinbaren. Wir würden uns sehr freuen, Ihnen bei Ihrem Projekt zur Seite stehen zu dürfen.

Mit besten Grüssen,  
Heinz Baumann, Fitmacher AG, Sursee

## Unterlage 3

**Von:** verena.mauer@fitcenter.ch

**Gesendet:** 9. Juni 2021 14:32

**An:** lisa.haueter@fit-gsund.ch

**Betreff:** Schön wieder mal von dir zu hören

Liebe Lisa

Danke für deine E-Mail – schön mal wieder von dir zu hören! Ist schon eine lange Zeit her, dass du bei uns im Fitnesscenter gearbeitet hast!

Ihr plant selber ein Fitnesscenter zu eröffnen? Cool! Dann werden wir ja bald Branchenkolleginnen sein. Aber da wir in St. Gallen sind, wird es keine Konkurrenz zwischen uns geben. Daher komme ich auch gerne deiner Anfrage nach, ein paar finanzielle Eckdaten mit dir zu teilen (siehe unten). Von der Grösse und vom Angebot werden unsere Center ja vergleichbar sein. Das sollte dir helfen, einen Finanzplan für euer Projekt aufzustellen. Schau dir die beiliegenden Unterlagen einfach mal an.

Ich hätte noch ein paar Tipps für dich:

Denk in der Kommunikation an Instagram und Facebook. Beides sind bereits bewährte Plattformen. Auf Instagram als (mehrheitliche) Fotoplattform geht es vor allem um Emotionen / Lifestyle. Facebook – wo du Text, Bilder und Videos als Beiträge posten kannst – zeichnet sich durch vielfältige (Re)Aktionsmöglichkeiten auf Beiträge aus und dass Beiträge sehr leicht geteilt werden können. Zur Info habe ich dir die Facebook-Seite des Schweizerischen Fitness- und Gesundheitsverbandes unten noch reinkopiert.

Ach ja, denk daran: keine irreführenden Marketing- und Verkaufsinformationen!

Wenn du Fragen hast, ruf einfach an!

Ich freu mich immer von dir zu hören.

Alles Gute und liebe Grüsse,

Verena

Inhaberin «Fitcenter – Ihr Fitnesscenter in St. Gallen»

### Lohnkosten:

Wir rechnen mit Sozialversicherungen (arbeitgeberseitig) von 18%. Es werden 13 Monatslöhne ausbezahlt.

<b>Personalart</b>	<b>Anzahl</b>	<b>Monatslohn</b>	<b>Sozialversicherungen</b>
Fitness-Instruktor mit eidg. Fachausweis	2	4'300	774
Praktikant	2	1'000	180
Fitnesstrainer	2	3'400	612
Geschäftsleitung, Teilzeit, Grundgehalt	3	5'000	900
Lohnaufwand pro Monat		32'400	5'832
Lohnaufwand pro Jahr (13 Monatslöhne)		421'200	75'816

Von den Löhnen sind rund 40% Fixkosten, 60% sind variabel (d.h. diese Kosten fallen nur an, wenn wir individuelle Trainings durchführen).

**Sonstige Aufwände:**

Hier fallen bei uns pro Jahr folgende Fixkosten an (ohne Wartung und Steuern, da diese von sehr vielen Faktoren abhängig sind):

Reinigungsaufwand	18'000.00
Telefonie, Informatik	3'000.00
Betriebsversicherungen	909.00
Verwaltungsaufwand (Büro, Versandkosten)	5'000.00
Werbeaufwand	50'000.00
Abschreibungen auf Trainingsgeräte und Einrichtungen	15'000.00

The screenshot shows the Facebook profile of the 'Schweizerischer Fitness- und Gesundheitscenterverband' (SFGV). The profile name is 'Schweizerischer Fitness- und Gesundheitscenterverband' with the handle '@sfgv.ch'. The bio states: 'Der Schweizerische Fitness- und Gesundheitscenter Verband sorgt für Bewegung in der Schweiz. Das Motto: «Bewegung ist die beste Medizin!»'. The location is 'SFGV 3000 Bern, Schweiz'. There are 2,118 likes and 2,322 subscribers. The website is 'http://www.sfgv.ch' and the phone number is '0848 893 802'. A recent post from January 17, 2021, at 16:58, is visible, addressed to members of SFGV regarding newsletters and a tool for liquidity bridging. The SFGV logo is also present at the bottom of the post area.

**Anmerkung:**  
 Im Weiteren folgen nun die Unterlagen 4 bis 6, die Lisa, Paul und Max nach der Sitzung vom 2. Juli 2021 zusammengetragen und für die nachfolgenden Sitzungen aufbereitet haben.



## Unterlage 4

**Von:** yuri.colman@gandaschweiz.ch  
**Gesendet:** 06.09.2021 16:14  
**An:** paul.moll@fit-gsund.ch  
**Betreff:** Anfrage EMS-Profigeräte «EMS-Profi 2021»

Sehr geehrter Herr Moll

Gerne übermittle ich Ihnen unser Angebot der Firma Ganda EMS AG bezüglich Ihrer Anfrage von letzter Woche. Ich weise Sie darauf hin, dass wir die ersten Anbieter von EMS-Geräten in Europa waren und auch der erste Anbieter in der Schweiz. Unsere Geräte werden in Deutschland gefertigt und erfüllen die hohen Anforderungen der Kunden in Bezug auf Qualität und Service.

### A) Angebot Gerätekauf

---

#### 6 Kombigeräte «EMS-Profi 2021» für den Trainingseinsatz

---

Spezifikation:

- Anwendung für Bauch, Beine, Po und Arme, Eignung für den Muskelaufbau und zum Abnehmen, Eignung für Personen ab 16 Jahren mit guter Gesundheit (ungeeignet für Personen mit: Herz-/Kreislaufkrankungen, Epilepsie, Organtransplantationen)
- Kabellose Gelpads für die Anbringung direkt auf die Haut mit muskelspezifischem Verschlussband oder integrierbar in einem Anzug
- Gelpads mit wiederaufladbaren Akkusets (USB) für eine Anwendungsdauer von 80 Minuten (2 Sets je Gerät im Lieferumfang, Ladedauer mit 5A Schnellladegerät 45 Minuten)
- 3 Anzüge pro Gerät im Lieferumfang (1xS, 1xM, 1xL; S als XS justierbar, L als XL und XXL justierbar)
- Dank mehrerer Justiermöglichkeiten der Verschlussbänder und 3 unterschiedlichen und justierbaren Grössen der Anzüge eignet sich das Kombigerät sowohl für Damen und Herren mit unterschiedlichsten Körperbauten (Abdeckung 95%)
- Intensitätsstufen 8 (Einstiegergeräte haben maximal 5 Stufen) und es gibt 8 Automatikprogramme

Preis pro Gerät inkl. Lieferung, Installation, Inbetriebnahme, kundenspezifische Anpassung und Schulung CHF 3'250.– CHF 19'500.00

---

1 Instruktorgerät, ausgestattet wie die Kombigeräte, zusätzliche Überwachungs- und Eingreiffunktion bei den Teilnehmergeräten CHF 3'850.00

---

<b>Total</b>	<b>CHF 23'350.00</b>
Rabatt 5%	CHF 1'167.50
<b>Endpreis Netto</b>	<b>CHF 22'182.50</b>

Zahlungskonditionen: **100% rein netto nach Abnahme**

## B) Angebot Gerätemiete

---

6 + 1 Identische Geräte wie unter **A**) Gerätekauf (6 Kombigeräte, 1 Instruktorgerät)

---

Die Gerätemiete beinhaltet:

- Lieferung, Installation, Inbetriebnahme, kundenspezifische Anpassung, Schulung
- Telefonische Hotline zur Problemlösung (gratis)
- halbjährlicher Geräteservice inkl. Ersatzteile (Ausschluss mutwilliger Beschädigung)
- Ersatz-Gelpads (Rückgabe defekter Gelpads als Bedingung)
- Reparaturdienst mit 48h Garantie (Ersatzgerät, falls dies nicht gewährleistet werden kann)
- Mindestmietdauer: 36 Monate

Kombigeräte 6 Stück à CHF 120.- pro Stück und pro Monat CHF 720.- / Monat

---

Instruktorgerät 1 Stück à CHF 130.- pro Stück und pro Monat CHF 130.- / Monat

---

Die Lieferzeit beträgt 6 Wochen ab Bestellung. Zusätzlich werden 3 Wochen für die Montage, die Verkabelung mit dem Hausnetzwerk und der Inbetriebsetzung veranschlagt, wobei die Inbetriebsetzung sowie die kundenspezifischen Anpassungen ca. 1 Woche benötigen. Üblicherweise beträgt die Abnahme mit der Schulung 1 Arbeitswoche.

Wir sichern Ihnen einen einwandfreien Service- und Reparaturdienst zu und garantieren Ihnen die Inbetriebsetzung von defekten Geräten bei einem Aufgebot des Störungsdienstes:

- vor 14.00 Uhr innerhalb von 24 Stunden.
- nach 14.00 Uhr innerhalb von 36 Stunden.

Gerne komme ich Ihrem Wunsch nach und teile Ihnen die jährlichen Service- und Reparaturkosten (inkl. Ersatz-Gelpads) bei einem täglichen Einsatz mit. Gemäss unseren Erfahrungen liegen diese ziemlich genau bei CHF 600.- pro Gerät und Jahr.

Wir würden uns freuen, den Auftrag für Sie ausführen zu dürfen und sichern Ihnen jetzt schon eine qualitativ hochwertige Arbeit zu. Gerne bieten wir Ihnen auch einen Referenzbesuch in der Schweiz an.

Freundliche Grüsse

Yuri Colman

Geschäftsführer  
Ganda EMS AG

## Unterlage 5

**Von:** josef.tschirky@tenswag.ch

**Gesendet:** 03.09.2021 11:18

**An:** paul.moll@fit-gsund.ch

**Betreff:** Angebot EMS-Raumausstattung

Sehr geehrter Herr Moll

Ich bedanke mich ganz herzlich für die Anfrage. Wie bereits telefonisch mitgeteilt, haben wir hier in Grenchen seit kurzem die europaweite Generalvertretung für unsere EMS-Trainingsgeräte. Alle Geräte wurden in den USA entwickelt und werden dort auch produziert. Die gemachten Erfahrungen zeigen, dass wir ein hochstehendes Profigerät mit hoher Belastbarkeit anbieten können. Gerne lassen wir Ihnen auch Referenzen der bereits verkauften Geräte in Europa zukommen. Aufgrund der frischen Markteinführung in der Schweiz dürfen wir Ihnen als Erstbesteller in der Schweiz einen Sonderpreis anbieten.

### Offerte

---

#### 6 Tenswag EMS-Training

---

Leistungsmerkmale:

- Training von Bauch, Beine und Arme, Eignung für den Muskelaufbau und zum Abnehmen für Trainierende ab 16 Jahren ohne Vorerkrankungen
- Funkpads in flacher Ausführung aus hautfreundlichem Material zur Anbringung direkt auf die Haut oder integrierbar in einem Anzug; 3 vielfach verstellbare Anzüge pro Gerät sind im Lieferumfang enthalten
- Reservepads
- Pads mit wiederaufladbaren Akkusets (USB) für eine Anwendungsdauer von 30 Minuten und einer Ladezeit von 1 Stunde (2 Akkusets je Gerät im Lieferumfang)
- Anpassmöglichkeiten der Pad-Muskelbänder und der Anzüge für Damen und Herren, 12 Intensitätsstufen und 8 Automatikprogramme

---

Preis pro Gerät CHF 2'699.–	CHF 16'194.00
-----------------------------	---------------

---

Rabatt 8%	CHF 1'295.50
-----------	--------------

---

<b>Endpreis mit 2% Skonto</b>	<b>CHF 14'898.50</b>
-------------------------------	----------------------

---

### Option

1 Instruktorgerät, ausgestattet wie das Tenswag-Trainingsgerät mit der Möglichkeit, Trainierende zu überwachen und Einstellungen zu justieren	CHF 3'450.00
---	--------------

---

7 Zusatzsets für den Po; pro Gerät	CHF 200.00
------------------------------------	------------

---

7 zusätzliche Akkusets; pro Gerät	CHF 100.00
-----------------------------------	------------

---

Rabatt 8%

Zahlungskonditionen: **1/3 Anzahlung mit 2% Skonto bei Bestellung**  
**2/3 mit 2% Skonto nach Abnahme**

Ihre Terminvorgaben können wir einhalten (Lieferzeit 6 Wochen ab Bestellung, 3 Wochen Montagezeit inkl. 1 Woche Inbetriebsetzung und Anpassung von Kundenwünschen und Abnahme sowie Schulung 1 Arbeitswoche).

Trotz amerikanischem Produkt mit dem Hauptlager in Austin/Texas sichern wir Ihnen einen einwandfreien Ersatzteillieferservice zu. Der Reparaturdienst wird über unser Team in der Schweiz gewährleistet und normalerweise innerhalb 48 Stunden erledigt.

Sie haben mich nach den jährlichen Service- und Reparaturkosten bei einem täglichen Einsatz angefragt. Nach heutigem Kenntnisstand liegen diese bei CHF 450.– bis maximal CHF 500.– pro Gerät und Jahr. Dies entspricht im Vergleich zu den Mitbewerbern nach unserem Kenntnisstand den günstigsten Servicekosten.

Wir würden uns freuen, den Auftrag für Sie ausführen zu dürfen und sichern Ihnen jetzt schon qualitativ hochstehende Geräte und eine kompetente Ausführung der Arbeiten zu.

Freundliche Grüsse

Josef Tschirky  
Tenswag Europa GmbH

# Unterlage 6

## Internes Memo «Informationen zur Beschaffung der EMS-Geräte»

**Von:** Paul Moll

**An:** Lisa Haueter, Max Steiger

**Datum:** 10.09.2021

**Beilagen:** Offerten Ganda EMS AG und Tenswag Europa GmbH

Liebe Lisa, lieber Max

In der Beilage findet ihr die Offerten der beiden in Frage kommenden Lieferanten für die EMS-Geräte. Ich habe neben der Variante «Kauf» auch die Variante «Miete» angefragt. Leider bietet eine «Miete» nur die Firma Ganda EMS AG an. Ich werde die Daten mit den entsprechenden Vergleichsinstrumenten für die Entscheidungssitzung vom 01.10.2021 aufbereiten und euch vorgängig zustellen.

Aus unseren diversen Gesprächen möchte ich folgende wichtigen Punkte zusammenfassen:

- Die allgemein gültigen Spezifikationen über Anwendung und Eignung der Geräte werden nicht bewertet, da sie den Musskriterien entsprechen und von beiden für den Lieferantenentscheid ausgewählten Lieferanten erfüllt werden.
- Für den Lieferantenentscheid bei der Variante «Kauf» ist die Investitionssumme unerheblich, da beide Lieferanten im Kostendach enthalten sind.
- Auch wird mit einem Boom beim EMS-Training gerechnet, weshalb sich die reinen Investitionskosten schnell amortisieren. Die Reparatur- und Servicekosten dürfen wir nicht überbewerten, aber auch nicht ganz ausser Acht lassen.
- Zur Sicherstellung eines hohen finanziellen Ertrags sollen Damen und Herren unterschiedlichster Körperbauten angesprochen werden.
- Für die Reputation unseres Centers ist ein defektes EMS-Gerät (oder sogar mehrere) äusserst schlecht und wird deshalb mit 30 Punkten gewichtet, was der höchsten Gewichtung entspricht.
- Wünschenswert sind Erfahrungen von bereits ausgelieferten Geräten in der Schweiz, möglichst verbunden mit einem Referenzbesuch. Auch ein Referenzbesuch im nahen Ausland wäre aber durchaus möglich
- Aus medizinischer Sicht ist es sehr wichtig, dass die Intensitätsstufen fein eingestellt werden können.
- Für ein effizientes Training muss die Standarddauer von 30 Minuten pro Einheit mit einem Akkusatz unbedingt garantiert werden können. Aufgrund der Kosten, der Alterung der Akkus und des benötigten Platzes ist eine kleine Anzahl Akkus zu bevorzugen.

# Teilaufgabe 1: Projektmanagement

---

## Ausgangslage

---

Aufgrund der Grösse und der Komplexität des Vorhabens starten die drei Freunde ein Projekt. Dieses wird mit einer für die Projektgrösse sinnvollen Anzahl Projektphasen und Instrumenten aufgezo-

---

## Teilaufgabe 1.1.

**6 Punkte**

Mit der Sitzung vom 2. Juli 2021 wird der offizielle Projektstart mit einem Projektinitialisierungsformular (= Projektauftrag) besiegelt. In diesem Dokument zum Projektauftrag werden die wichtigsten **6** Inhalte nach aktuellem Kenntnisstand zusammengefasst. Tragen Sie in die 1. Spalte die **6** Inhalte und in die 2. Spalte den jeweiligen auf den Fall bezogenen und möglichst genauen Beschrieb ein.

---

## Beurteilung

---

Ihre Leistung wird nach den folgenden Leitfragen bewertet:

- Sind 6 richtige und nachvollziehbare Inhalte aufgeführt?
- Sind die 6 Inhalte mit dem Bezug auf den Fall korrekt beschrieben?

---

## Teilaufgabe 1.2.

**15 Punkte**

Für Lisa gilt der Leitspruch «Sag mir, wie ein Projekt beginnt, und ich sage dir, wie es endet». Deshalb erstellt Lisa schon mit Kenntnisstand vom 2. Juli 2021 einen Projektplan.

- a) Bezeichnen Sie die der Projektgrösse angepassten **5** Projektphasen (in Grossbuchstaben) und markieren Sie diese im vorgegebenen Balkendiagramm (starten Sie wie vorgegeben mit der Initialisierungsphase, berücksichtigen Sie die Aufgabe b).
- b) Ergänzen Sie die Phasen im Balkendiagramm mit Kenntnisstand vom 2. Juli 2021 mit den dazugehörigen Aktivitäten und Meilensteinen.
- c) Zeichnen Sie die Abhängigkeiten zwischen den Aktivitäten und den Meilensteinen mit Pfeilen ein.
- d) Markieren Sie den Endtermin des Projektes (= Betriebsaufnahme/Eröffnung der Anlage).

---

## Beurteilung

---

Ihre Leistung wird nach den folgenden Leitfragen bewertet:

- Ist das Balkendiagramm nach den Vorgaben umgesetzt?
- Sind die Projektphasen korrekt bezeichnet und in der richtigen Reihenfolge eingetragen?
- Sind die Aktivitäten und Meilensteine mit den richtigen Terminen eingetragen?
- Sind die korrekten Abhängigkeiten zwischen den Aktivitäten und Meilensteinen mit Pfeilen markiert?
- Ist der richtige Endtermin markiert (Betriebsaufnahme/Eröffnung der Anlage)?

## Teilaufgabe 2: Beschaffung EMS-Geräte

### Ausgangssituation

Der Anschaffung der Geräte ist sehr aufwändig. Es ergeben sich mehrere Möglichkeiten in Bezug auf die Lieferantwahl und die Kaufmodalitäten.

### Teilaufgabe 2.1.

**6 Punkte**

Die EMS-Geräte sind noch kein Massengut und deshalb sehr teuer. Es stellt sich die Frage, ob die Geräte für das «Effizient Fit und G'sund» durch Miete oder durch Kauf angeschafft werden sollen. Stellen Sie mit Hilfe der Nettobarwertmethode (interner Zinssatz von 6%) eine Entscheidungsgrundlage auf Basis der Offerte der Firma Ganda EMS AG für einen Zeitraum von 5 Jahren zusammen und formulieren Sie einen Antrag für Ihre gewählte Variante.

Zusatzinformationen:

- Interner Zinssatz 6%
- Die Geräte sind beim Kauf sofort bezahlbar.
- Die Mieten sowie die Servicegebühren (Kauf) sind immer per Ende Jahr fällig.

$$\text{Abzinsungsfaktor } (1 + i)^{-n} = \frac{1}{(1 + i)^n}$$

Jahre n	Zinssatz											
	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	12%
1	0,990	0,980	0,971	0,962	0,952	0,943	0,935	0,926	0,917	0,909	0,901	0,893
2	0,980	0,961	0,943	0,925	0,907	0,890	0,873	0,857	0,842	0,826	0,812	0,797
3	0,971	0,942	0,915	0,889	0,864	0,840	0,816	0,794	0,772	0,751	0,731	0,712
4	0,961	0,924	0,888	0,855	0,823	0,792	0,763	0,735	0,708	0,683	0,659	0,636
5	0,951	0,906	0,863	0,822	0,784	0,747	0,713	0,681	0,650	0,621	0,593	0,567
6	0,942	0,888	0,837	0,790	0,746	0,705	0,666	0,630	0,596	0,564	0,535	0,507
7	0,933	0,871	0,813	0,760	0,711	0,665	0,623	0,583	0,547	0,513	0,482	0,452
8	0,923	0,853	0,789	0,731	0,677	0,627	0,582	0,540	0,502	0,467	0,434	0,404
9	0,914	0,837	0,766	0,703	0,645	0,592	0,544	0,500	0,460	0,424	0,391	0,361
10	0,905	0,820	0,744	0,676	0,614	0,558	0,508	0,463	0,422	0,386	0,352	0,322
11	0,896	0,804	0,722	0,650	0,585	0,527	0,475	0,429	0,388	0,350	0,317	0,287
12	0,887	0,788	0,701	0,625	0,557	0,497	0,444	0,397	0,356	0,319	0,286	0,257
13	0,879	0,773	0,681	0,601	0,530	0,469	0,415	0,368	0,326	0,290	0,258	0,229
14	0,870	0,758	0,661	0,577	0,505	0,442	0,388	0,340	0,299	0,263	0,232	0,205
15	0,861	0,743	0,642	0,555	0,481	0,417	0,362	0,315	0,275	0,239	0,209	0,183
16	0,853	0,728	0,623	0,534	0,458	0,394	0,339	0,292	0,252	0,218	0,188	0,163
17	0,844	0,714	0,605	0,513	0,436	0,371	0,317	0,270	0,231	0,198	0,170	0,146
18	0,836	0,700	0,587	0,494	0,416	0,350	0,296	0,250	0,212	0,180	0,153	0,130
19	0,828	0,686	0,570	0,475	0,396	0,331	0,277	0,232	0,194	0,164	0,138	0,116
20	0,820	0,673	0,554	0,456	0,377	0,312	0,258	0,215	0,178	0,149	0,124	0,104

### Beurteilung

Ihre Leistung wird nach den folgenden Leitfragen bewertet:

- Sind die Berechnungsgrundlagen für die Varianten Miete und Kauf richtig dargestellt?
- Wurden die Berechnungen richtig durchgeführt?
- Ist die günstigere Variante nach 5 Jahren korrekt und hervorgehoben?
- Wurde ein Antrag für die bevorzugte Variante gestellt?

---

**Teilaufgabe 2.2.****12 Punkte**

---

Für die Variante «Gerätekauf» müssen die vorliegenden Offerten der 2 Lieferanten «Ganda EMS AG» und «Tenswag Europa GmbH» verglichen werden. Die Geräte der Lieferanten unterscheiden sich. Deshalb sind Kriterien zusammenzustellen, um den richtigen Lieferanten auszuwählen. Vergleichen Sie die beiden Gerätetypen methodisch mit **6** gewichteten Kriterien. Bewerten Sie die Kriterien mit 1 bis 3, wobei 1 eine schlechte, 2 eine mittlere und 3 eine gute Erfüllung bedeutet. Stellen Sie einen Antrag für Ihre gewählte Variante.

---

**Beurteilung**

---

Ihre Leistung wird nach den folgenden Leitfragen bewertet:

- Wurde eine richtige Vergleichsmethode eingesetzt und gemäss den Vorgaben korrekt umgesetzt?
- Sind 6 Vergleichskriterien für die 2 Lieferanten aufgeführt?
- Wurden die Vergleichskriterien vernünftig gewichtet und bewertet?
- Wurde ein Antrag für die bevorzugte Variante gestellt?

---

**Teilaufgabe 2.3.****6 Punkte**

---

Am 25. Oktober 2021 legen die drei Freunde Dominik Kraft einen unter der Federführung von Lisa gemeinsam erstellten Investitionsantrag über ein Investitionsvolumen von total CHF 25'000.– für die Variante «Kauf der Geräte» für die EMS-Geräte vor. Erarbeiten Sie einen Investitionsantrag für das vorliegende Vorhaben in der Fallstudie, damit Dominik Kraft die Entscheidungsgrundlagen für die Investitionsfreigabe hat. Berücksichtigen Sie dabei die Ergebnisse aus der Frage 2.2. Strukturieren Sie den Antrag so, dass insbesondere der Beschrieb, **3** wichtige Finanzzahlen und **2** wichtige Termine ersichtlich sind.

---

**Beurteilung**

---

Ihre Leistung wird nach den folgenden Leitfragen bewertet:

- Entspricht der Investitionsantrag den Vorgaben?
- Sind die für den Entscheid notwendigen Kriterien und Angaben vorhanden?
- Ist das Dokument klar als Investitionsantrag erkennbar?



## Teilaufgabe 3: Social-Media

---

### Ausgangslage

---

Um die Zielgruppe der «Generation Active» als Kundschaft anzusprechen planen die drei Freunde Social Media zu nutzen.

---

### Teilaufgabe 3.1.

9 Punkte

Nennen Sie Max die **2** wichtigsten Social-Media-Plattformen, die dazu in diesem Fall genutzt werden sollen.

Begründen Sie Ihre Wahl überzeugend (= warum ist diese Plattform für die Kommunikation in diesem Fall passend).

Machen Sie dann jeweils einen für die Zielgruppe sowie die Positionierung des Fitnessstudios passenden, konkreten Vorschlag für den ersten Post/den ersten Beitrag auf der jeweiligen Social-Media-Plattform. Die Posts / Beiträge sollen sich deutlich voneinander unterscheiden. Wenn Ihr Vorschlag Bilder oder Videos beinhaltet, beschreiben Sie diese detailliert, sodass Max einen klaren Eindruck davon erhält.

#### Hinweis:

Berücksichtigen Sie bei dieser Aufgabe unbedingt die Informationen aus dem Fall und beziehen Sie sich bei Ihren Antworten darauf.

---

### Beurteilung

---

Ihre Leistung wird nach den folgenden Leitfragen bewertet:

- Sind die 2 vorgeschlagenen Social-Media-Plattformen korrekt hinsichtlich Aufgabenstellung und Fall?
  - Ist die Begründung jeweils korrekt (hinsichtlich Aufgabenstellung und Fall) und überzeugend?
  - Unterscheiden sich die beiden Vorschläge für den ersten Post bzw. den ersten Beitrag, sind sie korrekt bzw. detailliert und passend?
- 

### Teilaufgabe 3.2.

3 Punkte

Max ist sich bewusst, dass bei der Nutzung von Social-Media-Plattformen kommunikative, rechtliche und datenschutzrechtliche Herausforderungen bestehen. Ein Social-Media-Leitfaden kann helfen, für alle betroffenen Mitarbeitenden festzulegen, wie sie mit diesen Kommunikationskanälen diesbezüglich korrekt umgehen sollen. Schreiben Sie ausführlich **3** unterschiedliche, fallbezogen passende Regeln auf, die alle Mitarbeitenden beachten sollen, wenn Sie Social-Media-Kanäle als Kommunikationsmittel für das Fitnessstudio nutzen. Dabei sollen Sie die Themen «Recht», «Datenschutz/Datensicherheit» und «Kommunikation» jeweils in einer Regel behandeln.

---

### Beurteilung

---

Ihre Leistung wird nach den folgenden Leitfragen bewertet:

- Sind 3 unterschiedliche, fallbezogen passende Regeln ausführlich beschrieben?
  - Passen die Regeln zu den geforderten Themen?
-

## Teilaufgabe 4: Webseite und finanzielle Überlegungen

---

### Ausgangslage

---

Max ist dabei, die Webseite für das Fitnessstudio aufzubauen. Er hat Sie um Hilfe gebeten, um alle noch fehlenden Elemente zusammenzustellen sowie Abo-Optionen zu prüfen.

---

### Teilaufgabe 4.1.

**9 Punkte**

Max fehlt noch der Preis für eine individuell betreute Fitness-Lektion (ohne EMS). Helfen Sie Max und Lisa den Preis dieser Lektion zu berechnen. Da Lisa noch keine eigene detaillierte Finanzplanung für das Fitnessstudio «Effizient Fit und G'sund» erstellt hat, orientieren Sie sich bitte an den Zahlen von Lisas Freundin Verena Mauer (siehe Unterlage 3). Gehen Sie wie folgt vor:

- Berechnen Sie den Gemeinkostenzuschlagsatz (auf 1 Kommastelle gerundet), wenn die variablen Löhne als Einzellöhne angenommen werden und alle anderen Kosten als Gemeinkosten betrachtet werden (summarische Zuschlagskalkulation).
- Berechnen Sie die Selbstkosten, wenn Lisa für eine Lektion mit Lohnkosten (Einzellöhne) von CHF 40.– rechnet.
- Berechnen Sie den Verkaufspreis für eine individuell betreute Fitnesslektion, wenn ein kalkulatorischer Gewinnzuschlag von 10 % sowie die MwSt von 7.7 % verrechnet werden sollen.

Zeigen Sie die Rechenwege jeweils deutlich auf und beschriften Sie Ihre Ergebnisse eindeutig. Da die Entscheidung zum EMS noch nicht getroffen wurde, sind die Kosten des EMS nicht mitzurechnen.

---

### Beurteilung

---

Ihre Leistung wird nach den folgenden Leitfragen bewertet:

- Ist der Gemeinkostenzuschlagsatz korrekt berechnet?
- Sind die Selbstkosten korrekt berechnet?
- Ist der geforderte Verkaufspreis korrekt berechnet?

Gestalten Sie die neue Webseite. Auf den Lösungsblättern finden Sie dazu eine Vorlage der Browser-Darstellung für die erste Seite, welche die Internetnutzerinnen und -nutzer sehen, wenn sie die Internetadresse von «Effizient Fit und G'sund» eingeben.

Füllen Sie dort die gestrichelt markierten Kästchen aus:

- Zeichnen Sie ein passendes Logo.
- Legen Sie **5** eindeutige, logische und aussagekräftige Menüpunkte für die Navigation fest.
- Schreiben Sie einen ausdrucksstarken Titel.
- Schreiben Sie einen Text, der den Kundinnen und Kunden zeigt, wie sich das Fitnessstudio von der Konkurrenz abhebt. Schreiben Sie dabei für jedes der Elemente des Marketingmix (4 P's) einen konkreten, überzeugenden und prägnanten Textvorschlag. Es werden somit mindestens **4** Sätze von Ihnen verlangt. Übernehmen Sie beim «P» für «Preis» den von Ihnen berechneten Preis aus der vorhergehenden Aufgabe mit einer passenden Aktion. Falls Sie keinen Preis berechnet haben, treffen Sie eine Annahme.

**Hinweis:**

Berücksichtigen Sie bei dieser Aufgabe alle relevanten Informationen aus dem Fall und beziehen Sie Ihre Antworten darauf.

---

**Beurteilung**

Ihre Leistung wird nach den folgenden Leitfragen bewertet:

- Ist das Logo passend / fallbezogen?
- Sind die 5 Menüpunkte für die Navigation fallbezogen, eindeutig, logisch und aussagekräftig?
- Ist der Titel ausdrucksstark und fallbezogen?
- Ist der Text als Webseiten-Text für Kundinnen und Kunden passend formuliert?
- Zeigt der Text, wie sich das Fitnessstudio von der Konkurrenz abhebt?
- Sind die Aussagen zu den 4 P's konkret, überzeugend und prägnant?

---

**Teilaufgabe 4.3.**

Beim Gestalten der Webseite kommt Max auf eine Idee: «He, Lisa! Wie wäre es, wenn wir überhaupt keine Monatsabos anbieten, sondern nur individuell betreute Einzellektionen? Das wäre doch auch ein Ansatz?» Lisa antwortet: «Dann müssten wir aber überlegen, wie viele dieser Lektionen wir verkaufen müssten, um überhaupt die Nutzschwelle erreichen zu können.» Helfen Sie Max und Lisa bei dieser Überlegung: Wie viele solcher Lektionen müssten sie pro Jahr verkaufen können, um den Break-even-Punkt zu erreichen?

Berechnen Sie den geforderten Break-even-Punkt (ohne Kommastellen), wenn Lisa für eine Lektion mit variablen Lohnkosten von CHF 40.– rechnet. Nehmen Sie zudem einen Lektionspreis (Nettoerlös) von CHF 110.– an. Zusätzlich können Sie sich wieder auf die Zahlen von Lisas Freundin Verena Mauer (siehe Unterlage 3) stützen. Zeigen Sie die Rechenwege jeweils deutlich auf und beschriften Sie Ihre Ergebnisse eindeutig.

---

**Beurteilung**

Ihre Leistung wird nach den folgenden Leitfragen bewertet:

- Ist der Break-even-Punkt korrekt berechnet?

## Teilaufgabe 5: Unternehmensführung

---

### Ausgangslage

---

Die drei Freunde würden gerne eine Qualität-Zertifizierung ins Auge fassen. Dazu müssen sie unter anderem Ethikrichtlinien aufstellen, die für alle Mitarbeitenden und deren Verhalten gelten sollen.

---

### Teilaufgabe 5.1.

**3 Punkte**

Helfen Sie den drei Freunden dabei, diese Ethikrichtlinien zu erstellen. Nennen Sie **2** unterschiedliche, wesentlich relevante Themenbereiche der Unternehmensethik, die im Fall enthalten sind. Verfassen Sie dazu jeweils eine passende, detaillierte Richtlinie basierend auf den Informationen des Falls. Sie finden ein Beispiel in den Lösungsblättern.

Hinweis:

Sie müssen sich bei dieser Aufgabe auf vorhandene Informationen aus dem Fall stützen.

---

### Beurteilung

---

Ihre Leistung wird nach den folgenden Leitfragen bewertet:

- Sind 2 korrekte, unterschiedliche, wesentlich relevante Themenbereiche der Unternehmensethik genannt, die im Fall enthalten sind?
- Sind die dazu verfassten Richtlinien passend, detailliert und basieren sie auf den Informationen des Falls?

---

### Teilaufgabe 5.2.

**6 Punkte**

Identifizieren Sie nun noch **2** weitere konkrete, unterschiedliche, wesentlich relevante Themenbereiche der Unternehmensethik, die zum Fall passen.

Verfassen Sie auch dazu jeweils **1** zum Fall passende, detaillierte Richtlinie.

---

### Beurteilung

---

Ihre Leistung wird nach den folgenden Leitfragen bewertet:

- Sind 2 weitere korrekte, unterschiedliche, wesentlich relevante Themenbereiche der Unternehmensethik genannt, die zum Fall passen?
- Sind die dazu verfassten Richtlinien zum Fall passend und detailliert?