

Nullserie

Marketing- / Verkaufsassistenten

Zeit: 40 Minuten

Fallstudie 3 / Analyse, Planung, Kalkulation

LÖSUNG

Name:		Punkte:
Vorname:		Note:
Visum Korrektor:	Visum Experte:	

Bitte beachten Sie:

- Diese Prüfung umfasst inklusive Deckblatt Seiten. Haben Sie alle Seiten erhalten?
- Schreiben Sie ausschliesslich mit **nicht radierbarem** Schreibzeug.
- Alle Lösungen haben auf diesen Aufgabenblättern zu erfolgen. Für die Korrekturen werden nur Lösungen berücksichtigt, die an dem dafür vorgesehenen Platz stehen! Bei Platzmangel kann ausnahmsweise die Rückseite des betreffenden Blattes verwendet werden. In einem solchen Fall ist dies bei der entsprechenden Aufgabe zu vermerken!
- Der gesamte Aufgabensatz ist am Ende der Prüfung abzugeben. Falls Sie die Prüfung auseinandernehmen, sind Sie dafür verantwortlich, dass alle Aufgabenblätter vollständig abgegeben werden.
- Die vergebenen Punkte entsprechen ungefähr dem Zeitaufwand für die Beantwortung der betreffenden Frage. Teilen Sie Ihre Zeit also dementsprechend ein!
- Hilfsmittel: Taschenrechner

Teil	Aufgaben	Anz. Aufgaben	Richtzeit	Punkte
1	Lesen der Aufgabenstellung	-	5	0
2	Fallaufgaben lösen	6	30	60
	Reserve		5	
	Total		40 Min.	60

Hinweise zur Nullserie

Korrekte Beantwortung

- Lesen Sie die ganze Frage und Wahlantworten sorgfältig durch.
- Beantworten Sie alle Fragen. Es werden keine Abzüge für falsche Antworten vorgenommen.
- Jede nicht beantwortete Frage wird wie eine falsch beantwortete Frage mit null Punkten bewertet.

Lesen der Aufgabenstellung und Aufgaben

- Lesen Sie die Aufgabenstellung und die Aufgaben aufmerksam durch.

Aufgaben lösen

- Lösen Sie die Aufgaben direkt unterhalb der Aufgaben.
- Jede richtige Antwort wird mit **6 bis 15 Punkt** bewertet.

Notenschlüssel:

Punktzahl ab	0	3	8	15	20	27	32	39	44	51	56
bis	2	7	14	19	26	31	38	43	50	55	60
Note	1	1.5	2	2.5	3	3.5	4	4.5	5	5.5	6

Fallstudie Block 3 / Aufgabestellung

Fallstudie „Herti-Kirsch AG“

Ausgangslage

Die Firma Herti-Kirsch AG besitzt oberhalb des Zugersees einen Gutsbetrieb und produziert am Hauptsitz mitten in der Stadt Zug echten Zuger Kirsch nach alter Tradition. Der Betrieb beschäftigt 20 Mitarbeiter.

Im Marketing & Verkauf sind 4 Leute angestellt, wovon 2 Aussendienstmitarbeiter für die ganze Schweiz. 40% der Kirschen (schwarze Adler) stammen vom eigenen Hof und ca. 60% (Bändlerkirsche) werden von den Bauern aus der Umgebung zugekauft. Das milde Klima und der ideale Boden bieten optimale Bedingungen für den weltbekannten, feinen Herti Kirsch.

Firmenaufstellung

Hans Herti: CEO und Geschäftsführer

Peter Herti (Sohn): Leiter Personelles & Finanzen

Dominik Steiner: Leiter Marketing, Verkauf & Vertrieb

Das Sortiment

Schwarze Adler (vom eigenen Hof) und Bändlerkirsche (wird zugekauft)

Schwarze Adler:

- Verkaufspreis 1 KG: CHF 7.90.-
- Variable Kosten (Einkaufskosten) 1 KG: CHF 3.-
- Fixe Kosten (Lagerung 3 Monate (Juni - August): CHF 2000.-

Bändlerkirsche

- Einkaufspreis 1 KG: CHF 4.90.-
- Verkaufspreis 1 KG: CHF 8.90.-

Markt/Distribution

Die Kirschen werden mittels direkter Distribution über den eigenen Hofladen verkauft.

Sie werden als Marketing-/und Verkaufsassistent angestellt und sollen den Leiter Marketing, Verkauf & Vertrieb in verschiedenen Belangen unterstützen.

Fallaufgaben / 6 - 15 Punkte pro Aufgabe

1)	Rechtsform	6 Punkte
	(Richtzeit: 3 Minuten für Aufgabe 1)	Erreichte Punkte

Aufgabe 1

Herr Herti hat sich damals für eine AG (Aktiengesellschaft) entschieden. Nennen Sie 2 weitere Rechtsformen und vergleichen Sie diese Rechtsformen gegenüber der Rechtsform «AG (Aktiengesellschaft)» Nennen Sie dabei mind. 1 Vorteil und 1 Nachteil von der Herti Kirsch AG gegenüber den genannten Rechtsformen.

Antwort

- Kollektivgesellschaft, GmbH

Vorteile : Keine Haftung mit dem Privatvermögen, Keine Formvorschrift in der Organisation

Nachteile : Firmengründung mittels CHF 100'000.--, Komplizierte Organisation

2)	Umweltsphären	9 Punkte
	(Richtzeit: 5 Minuten für Aufgabe 2)	Erreichte Punkte

Aufgabe 2

Herr Steiner möchte gerne wissen mit welchen möglichen Chancen und Gefahren die Firma Herti Kirsch AG rechnen muss. Dazu erhalten Sie den Auftrag die Umweltsphären für die Firma Herti Kirsch AG zu erstellen. Nennen Sie mind. 5 Umweltsphären und geben Sie für jede Umweltsphäre mind. 1 Beispiel an, die für die Firma Herti Kirsch AG relevant ist.

Antwort

Rechtliche : MwSt.

Soziale : Trendwechsel, bsp. Nachfrage nach Erdbeeren wird grösser

Technologische : Kirschenentkernung - Maschine

Ökonomische : Kaufkraftklasse, Arbeitslosigkeit

Ökologische : Kalt, schlechtes Wetter

3)	Deckungsbeitragsrechnung	10 Punkte
	(Richtzeit: 5 Minuten für Aufgabe 3)	Erreichte Punkte

Aufgabe 3

In den Monaten Juni – August verkauft die Firma Herti Kirsch AG 530 KG von den Kirschsorten «Schwarze Adler» Wie hoch ist der Gewinn / Verlust?

Wie hoch wäre der Deckungsbeitrag (Verkaufsmenge immer noch 530 KG) wenn die Kirschen nur noch CHF 2.50 KG im Einkauf kosten würden?

Antwort

Umsatz = VP x Menge (7.90 x 530 KG) = CHF 4187.-

-

Variable Kosten = EK x Menge (3 x 530 KG) = CHF 1590.- / bei EK CHF 2.50-- = CHF 1325.-

=

DB CHF 2597.-

/= CHF 2862.-

-

Fixe Kosten = CHF 2000.-

=

Gewinn CHF 597.-

4)	Bruttogewinnzuschlagsmarge in %	10 Punkte
	(Richtzeit: 5 Minuten für Aufgabe 4)	Erreichte Punkte

Aufgabe 4

Herr Steiner möchte von Ihnen wissen welche Bruttogewinnzuschlagsmarge in % wir bei unseren beiden Kirschsornten haben. Rechnen Sie für beide Kirschsornten die jeweilige Bruttogewinnzuschlagsmarge in % aus. Runden Sie bitte auf eine Kommastelle genau. Die fixen Kosten werden dabei nicht berücksichtigt.

Antwort

Schwarze Adler:

- Verkaufspreis 1 KG: CHF 7.90.-
- Variable Kosten (Einkaufskosten) 1 KG: CHF 3.- (100%)

= Bruttogewinn CHF 4.90

= Bruttogewinnzuschlag in % = 125.6 %

Bändlerkirsche

- Einkaufspreis 1 KG: CHF 4.90.-(100%)
- Verkaufspreis 1 KG: CHF 8.90

Bruttogewinn = 4.00

= Bruttogewinnzuschlag in % = 81.6 %

5)	Wertschöpfungskette	15 Punkte
	(Richtzeit: 7 Minuten für Aufgabe 5)	Erreichte Punkte

Aufgabe 5

Zeichnen Sie bitte die Wertkette von der Firma Herti Kirsch AG auf und teilen Sie dabei nach primären und sekundären (unterstützende) Aktivitäten auf.

Antwort

Eine Zeichnen von der Wertkette..

Sekundäre Aktivitäten : Informatik, HR, Rechnungswesen

Primäre Aktivitäten : Produktion, Beschaffung, Marketing, Verkauf

6)	Messeplanung	10 Punkte
	(Richtzeit: 5 Minuten für Aufgabe 6)	Erreichte Punkte

Aufgabe 6

Herr Steiner glaubt, dass durch die Messeteilnahme nächstes Jahr die Umsätze sich massiv erhöhen werden. Sie wurden damit beauftragt die Messe zu planen. Erstellen Sie einen Massnahmenplan und denken Sie dabei an vor der Messe, während der Messe und nach der Messe.

Antwort

Vor der Messe:

- Einladung
- Reservation Messeplatz
- Organisation Möbel
- Standplan, Personalplan, Hostessen etc.

Während der Messe:

- Musterverteilung
- Aufnahme Kontaktdaten
- Gewinnspiel etc.

Nach der Messe:

- Bedanken
- Einladung in die Verkaufsläden
- Flyer – Versand etc.