

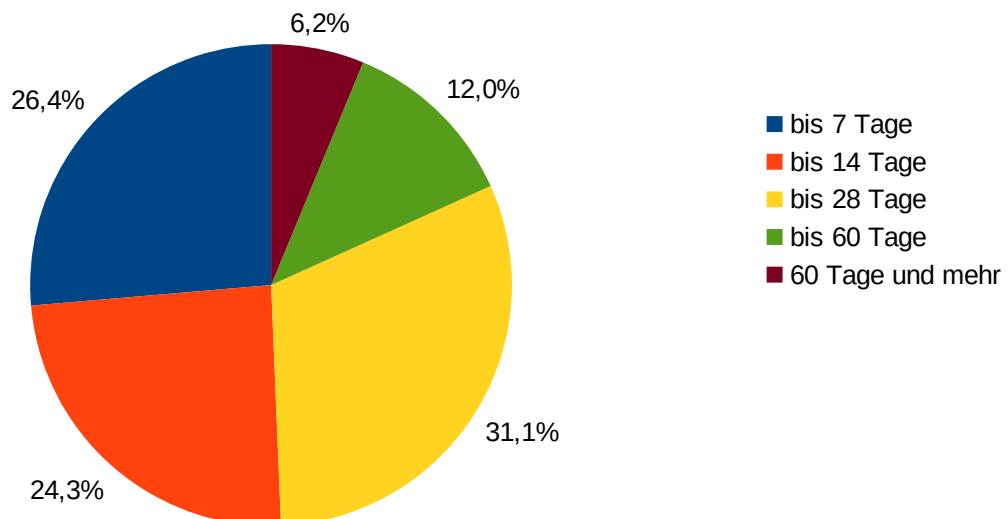
## Personalkennzahlen

|                            |   |             |
|----------------------------|---|-------------|
| Beschäftigungsstruktur =   | $\frac{\text{Anzahl der Arbeiter} \times 100}{\text{Summe Beschäftigte}}$ |             |
|                            | $\frac{1.302 \times 100}{1.896}$  | 68,67 %     |
| Anteil Angestellte         |   | 31,33 %     |
| Beschäftigungsgrad =       | $\frac{\text{Istbeschäftigung} \times 100}{\text{Planbeschäftigung}}$     |             |
|                            | $\frac{2.014 \times 100}{2.050}$  | 98,24 %     |
| Personalaufwandsstruktur = | $\frac{(\text{z. B.}) \text{ Löhne} \times 100}{\text{Personalaufwand}}$  |             |
|                            | $\frac{48.141.734 \times 100}{115.194.852}$                               | 41,79 %     |
| Gehälter                   |   | 31,36 % (!) |
| Personalaufwandsquote =    | $\frac{\text{Personalaufwand} \times 100}{\text{Gesamtleistung}}$         |             |
|                            | $\frac{115.194.852 \times 100}{489.839.108}$                              | 23,52 %     |

Ca. ¼ der Gesamtleistung wird für das Personal aufgewendet. Es fehlen zur Einschätzung Vergleichswerte. (Vorjahreswerte oder Wettbewerber)

## Prüfungsaufgabe

**Individualreisen auf Fracht- und Containerschiffen**  
- 2012 - 2016 nach Reisedauer -



## Umsatzprognose

$$\begin{aligned} \text{Ø Umsatz je Passagiertag} &= \frac{\text{Gesamtumsatz}}{\text{Gesamtpassagiertage}} \\ &= \frac{20.987.456,00 \text{ €}}{231.986} = 90,47 \text{ €} \end{aligned}$$

32 Betten  
280 Tage

810.611,20 €

Umsatzpotenzial → maximaler Umsatz (Höchstgrenze)

|                     |         |              |
|---------------------|---------|--------------|
| Best-case-Szenario  | 55,00 % | 445.836,16 € |
| Worst-case-Szenario | 30,00 % | 243.183,36 € |

Erweiterung: Das Eintreten des Best-case wird mit einer Wahrscheinlichkeit von 60 %, das des worst-case mit 40 % angenommen. Errechnen Sie den real-case-Umsatz als Prognose.

$$445.836,16 \times 60 \% + 243.183,36 \times 40 \% = \quad \quad \quad \mathbf{364.775,04 \text{ €}}$$

- c) Von 2011 zu 2012 ergibt sich ein sehr starkes Wachstum, das mit der Neuartigkeit des Touristikangebotes erklärt werden kann.

Die Folgejahre (2013 bis 2014) sind auch von einem Wachstum geprägt, das aber erheblich schwächer ausfällt.

In den Jahren 2015 und 2016 zeichnet sich eine Stagnation bzw. ein marginaler Rückgang der Passagiertage ab, welche/-r entweder als Marktsättigung oder als fehlende Expansion auf der Angebotsseite interpretiert werden kann.

2016 ist der erzielte Umsatz hinter den Erwartungen aufgrund der Trendlinie zurückgeblieben. Dies dokumentiert eine nicht lineare Wachstumschance.

Der dargestellte Trend zeigt ein kontinuierliches Wachstum, das als Marktchance gewertet werden kann.

Würde die Trendlinie auf Basis der Jahre 2012 bis 2016 ermittelt, so wäre die Steigung erheblich geringer. Wenn der Trend nur auf Basis der Jahre 2013 bis 2016 ermittelt würde, so hätte die Trendlinie keine Steigung.

- d) Die Umsetzung ist sehr risikoreich, weil die Umsätze in den Jahren 2015 und 2016 gesunken sind.

*Hinweis: Auch andere sinnvolle und begründete Lösungen werden entsprechend bewertet.*

- e) Zur Darstellung der Vermarktungsmöglichkeiten sind

- × eine Spezifikation des Tourismusproduktes mit seinem besonderen Profil sowie
- × eine Marketing- und Vertriebsstrategie wesentliche Grundlagen zur Bewertung der Maßnahme.

Zur Ableitung des Erlöspotenzials müssen neben den Umsätzen die Gesamtkosten der Maßnahme ermittelt werden, d. h.

- × Informationen über geplante Investitionen,
- × Nutzungsdauer dieser Investitionen und
- × künftige laufende Betriebskosten.

Für die Planung der Finanzierung sind die initialen Investitionskosten relevant.

Eine Risikoanalyse bzw. -bewertung zum Vorhaben gibt einen Überblick zu weiteren Wagnissen in deren Höhe und Eintrittswahrscheinlichkeit.