

Lösung

1) Profitabilität

Zuerst machen wir uns klar, wann ein Unternehmen profitabel ist. Die Gewinnfunktion ist $\text{Gewinn} = \text{Umsatz} - \text{Kosten}$. Diese muss positiv sein.

2) Aktueller Umsatz

Im nächsten Schritt nehmen wir einen realistischen durchschnittlichen Mitgliedsbeitrag an und berechnen damit den jährlichen Umsatz:

- Durchschnittlicher Mitgliedsbeitrag: **50 €/Monat**
- Jahresumsatz pro Mitglied: $50\text{€} \times 12 = \mathbf{600\text{€}}$
- Gesamtumsatz: $100000 \times 600\text{€} = \mathbf{60 \text{ Mio. € Jahresumsatz}}$

3) Variable Kosten

Kosten lassen sich bekanntlich in variable Kosten und Fixkosten unterteilen. Im Folgenden nehmen wir die variablen Kosten pro Mitglied an und berechnen damit die jährlichen variablen Kosten abhängig von der Mitgliederzahl:

- **10€ pro Mitglied/Monat**
Preis von 30€ → $100000 \times 10\text{€} \times 12 = \mathbf{12 \text{ Mio. € p.a.}}$
Preis von 40€ → $85000 \times 10\text{€} \times 12 = \mathbf{10,2 \text{ Mio. € p.a.}}$
Preis von 50€ → $60000 \times 10\text{€} \times 12 = \mathbf{7,2 \text{ Mio. € p.a.}}$
Preis von 60€ → $45000 \times 10\text{€} \times 12 = \mathbf{5,4 \text{ Mio. € p.a.}}$
Preis von 65€ → $25000 \times 10\text{€} \times 12 = \mathbf{3 \text{ Mio. € p.a.}}$

4) Fixkosten pro Studio

Die jährlichen Fixkosten bestehen aus Annahmen für Miete, Gehaltskosten und Sonstigem:

- Miete: $20000\text{€/Monat} \rightarrow \mathbf{240000\text{€/Jahr}}$
- 8 Mitarbeiter a $2500\text{€} = 20000\text{€/Monat} \rightarrow \mathbf{240000\text{€/Jahr}}$
- Sonstiges (Marketing, Verwaltung etc.): **50000€/Jahr**
- Fixkosten pro Studio: **530000€/Jahr**
- Für 50 Studios: $50 \times 530000\text{€} = \mathbf{26,5 \text{ Mio. € p.a.}}$

5) Gesamtkosten

Anschließend lassen sich die Gesamtkosten aus variablen und fixen Kosten berechnen:

- Fixkosten: **26,5 Mio. € p.a.**
- Gesamtkosten bei:

Preis von 30€ → **38,5 Mio. € p.a.**
Preis von 40€ → **36,7 Mio. € p.a.**
Preis von 50€ → **33,7 Mio. € p.a.**
Preis von 60€ → **31,9 Mio. € p.a.**
Preis von 65€ → **29,5 Mio. € p.a.**

6) Umsatz

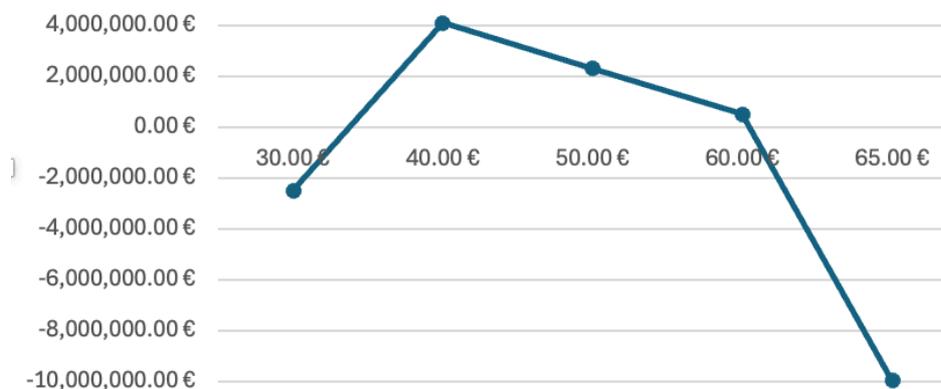
Schlussendlich kann man dann den jährlichen Umsatz berechnen:

- Umsatz je nach Preissetzung:
Preis von 30€ → **36 Mio. € p.a.**
Preis von 40€ → **40,8 Mio. € p.a.**
Preis von 50€ → **36 Mio. € p.a.**
Preis von 60€ → **32,4 Mio. € p.a.**
Preis von 65€ → **19,5 Mio. € p.a.**

7) Gewinn

Der Gewinn je nach Preissetzung:

Preis von 30€ → **-2,5 Mio. € p.a.**
Preis von 40€ → **4,1 Mio. € p.a.**
Preis von 50€ → **2,3 Mio. € p.a.**
Preis von 60€ → **0,5 Mio. € p.a.**
Preis von 65€ → **-10 Mio. € p.a.**



8) Fazit:

Gewinnmaximierend wäre eine Preissetzung auf 40€ pro Monat für eine Mitgliedschaft. Bei 50€ würde das Konzept auch noch profitabel sein, allerdings sollte der Preis nicht weiter erhöht werden.

Dies ist eine Musterlösung als Beispiel. Bei anderen Herangehensweisen und Annahmen können die Lösungen leicht abweichen.