

Weitere EDV-Skripte findet ihr auf der Seite

"The Real Gang" -> <http://www.therealgang.de>

1. Grundlagen der Wirtschaft

1.1 Bedürfnisse / Bedarf

- | | | |
|----------------|-----------------------------|----------------------------|
| - großes Haus | - Porsche | - gutes Gehalt |
| - Kinder | - Hund | - Autoführerschein |
| - viele Reisen | - 15 Meerschweine | - schöne Möbel |
| - viel Spaß | - meinen Freund zu heiraten | - glücklich werden mit ihm |

Bedürfnis: Empfindung eines Mangels, mit dem Bestreben ihn zu beseitigen

Unterscheidung der Bedürfnisse nach:

- | | |
|---------------------------------------|------------------------------------------------------|
| - <u>Art</u> | - materiell (Auto) |
| | - immateriell (Freund) |
| - <u>Dringlichkeit</u> | - Existenzbedürfnis (Essen) |
| | - Luxusbedürfnis (TV, Radio) |
| - <u>Möglichkeit der Befriedigung</u> | - Individualbedürfnis (Auto) |
| | - Kollektivbedürfnis (bessere Zugverbindung) |
| - <u>Bewußtheitsgrad</u> | - latente Bedürfnisse (müssen erst geweckt werden) |
| | - offene Bedürfnisse |

Bedarf: Summe der konkretisierten mit Kaufkraft ausgestatteten Bedürfnisse



1.2 Güterarten und -angebot

Güter: alle Mittel, die einen Nutzen stiften (Bedürfnisse befriedigen können)

- Güterarten
- → freie Güter (Sonne, Luft), im Überfluß
 - wirtschaftliche Güter (Solarium), knapp

 - → Sachleistungen (Pizza),materiell
 - Dienstleistungen (Pizzadienst) immateriell

 - → Konsumgüter (Brot)
 - Produktionsgüter (Verwendungszweck, Maschine)

 - → Gebrauchsgüter (Möbel, Auto) , langlebig
 - Verbrauchsgüter (Essen, Rohstoff), kurzlebig

 - → Substitutionsgut (die sich gegenseitig ersetzen können , Margarine – Butter)

→ Komplementärgut (die sich ergänzen)

Güterangebot: Menge aller Güter, die Unternehmer absetzen sollen

1.3. Notwendigkeit des Wirtschaftens

Wirtschaften: alle Pläne und Handlungen der Menschen, die Knappheit der Güter zu verringern

1.3.1 Maßstäbe wirtschaftlichen Handelns

Ökonomisches Prinzip:

Mittel den gesetzten

beschreibt die Möglichkeit, die begrenzten

Zwecken (Zielen) zuzuordnen

Ziele der Wirtschaftssubjekte:

- private Haushalte → hohes Versorgungsniveau
- Unternehmen ⇒ private → hohe Gewinne
⇒ öffentliche → Versorgung mit Gütern zu sozialen Bedingungen
- öffentliche Haushalte (Bund, Polizei) → optimale Deckung des Kollektivbedarfes

Minimalprinzip: ein bestimmter Erfolg ist mit dem geringsten möglichen Mindesteinsatz zu erzielen

Maximalprinzip: mit gesetzten Mitteln ist ein höchstmöglicher Erfolg zu erzielen

2. Markt und Preis

2.1 Markt

- wo Angebot und Nachfrage zusammentreffen

Vollkommener Markt

- alle Marktteilnehmer handeln nach dem Ökonomischen Prinzip
- Homogenität der Güter
- Fehlen von Referenzen räumlicher, Persönlicher und zeitlicher Art
- vollständige Markttransparenz
- unendlich schnelle Reaktion der Marktteilnehmer

Nachfrage abhängig von

- Preis des Gutes
- Konsumsumme (Wieviel Geld steht zur Verfügung?)
- Bedarfstruktur
- Preis anderer Güter
- Erwartungen über Zukunft und wirtschaftliche Entwicklungen

Angebot abhängig von

- Produktionskosten
- Preis des Gutes
- Stand des technischen Wissens

2.2 Höchst- und Mindestpreise

P_H Höchstpreis durch den Staat festgesetzt (Bsp. Mieten)

Differenz Nachfrage Menge - Angebotene Menge
Nachfrageübertrag

Folgen - Schwanmarkt (Konzerte)
- geringe Qualität der angebotenen Waren

- Schutz der Produzenten

- Gefahr, zu große Mengen werden produziert, die durch den Staat aufgekauft werden müssen

2.3 Ziele staatlicher Wirtschaftspolitik

Zusammenballung wirtschaftlicher Macht

Fusion: Zusammenarbeit (-schluß) von Unternehmen

Kooperation: Zusammenarbeit von Unternehmen

Horizontale Konzentration: Zusammenschluß von Unternehmen einer Produktionsstufe (z.B. VW, BMW, Audi)

Vertikale Konzentration: Zusammenschluß von Unternehmen vor- und nachgelagerter Produktionsstufe

Diagonale Konzentration: Zusammenschluß von Unternehmen verschiedener Produktionsstände und Branchen (Oetker, Nahrungsmittel)

Arten der Konzentration

Arbeitsgemeinschaft: - wirtschaftlich und rechtlich selbständig

Kartell: - Syndikate Interessengemeinschaft
- Unternehmen, die sich zusammen schließen
- wirtschaftlich unselbständig, rechtlich selbständig

Konzerne - rechtlich selbständig, wirtschaftlich unselbständig (Bsp. Bertelsmann)

Trust - rechtlich und wirtschaftlich unselbständig

staatliche Kontrolle

- Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen

§ 1 GWB Kartellverbot

§ 15 GWB Verbot der Preisbindung der 2. ten Hand (Ausnahme: Verlagsprodukte)

3. Die Produktionsfaktoren

alle für die Herstellung und Verteilung von Gütern erforderliche Mittel

3.1 Volkswirtschaftliche Produktionsfaktoren

3.1.1 Arbeit

jede Art von geistiger und körperlicher Tätigkeit, die da drauf abzielt, Einkommen zu erwirtschaften

<u>Gliederung</u>	<u>Geistig</u>	<u>körperlich</u>
Schöpferisch	Autor	Steinmetz
Leitend	Geschäftsführer	Vorarbeiter
Ausführend	Politesse	Maurer

3.1.2 Der Boden / Die Natur

die zu wirtschaftlichen Zwecken genutzte Natur \Rightarrow Boden, Wasser, Luft

Nutzungsmöglichkeiten: - Abbauboden (Bodenschätze)
 - Anbaukosten (Land- und Forstwirtschaft, Fischerei)
 - Standortboden (Industrie)

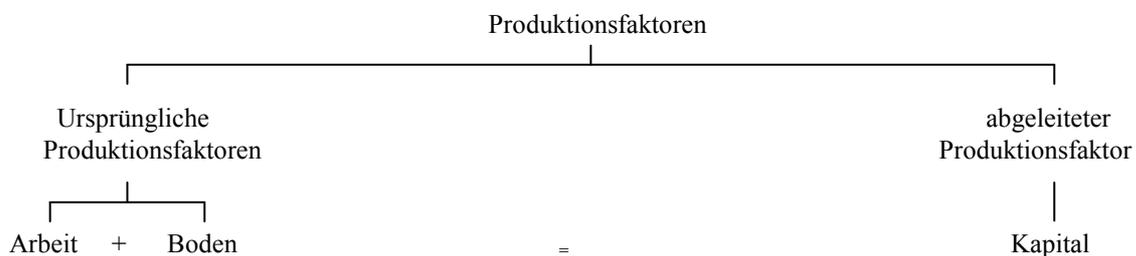
Kennzeichen: - nicht transportierbar
 - unvermehrbar

3.1.3 Das Kapital (Sach- bzw. Realkapital)

produzierte Produktionsmittel (alle in der Gütererzeugung eingesetzte Werkzeuge, Maschinen)

Kapitalbildungsprozeß

- Mehreinsatz ursprünglicher Produktionsfaktoren (Arbeit + Boden)
- Investieren der Vorräte und Kapitalbildung
- Sparen, Bildung von Vorräten



3.1.4 Die betriebswirtschaftlichen Produktionsverfahren

Leistungsfaktoren

Dispositive Faktoren (Leitung, Planung, Organisation, Kontrolle):

- Leitung: - entscheidet über Einsatz der Mittel
 - gibt Anweisungen
- Planung: - geistige Vorwegnahme des zukünftigen Handelns
- Organisation: - Aufstellung von Regeln
- Kontrolle: - Pläne sollen eingehalten werden

Elementarfaktoren (ausführende Mittel, Betriebsmittel, Werkstoff):

- ausführende Mittel: - alle Mitarbeiter (Sachbearbeiter, Lagerarbeiter)
- Betriebsmittel: - Produktionsmittel des Betriebes
 - verbleiben nach Leistungserstellung im Betrieb
- Werkstoffe: - werden bei Leistungserstellung verbraucht

3.2 Die Arbeitsteilung

Berufliche Arbeitsteilung

- a.) Berufsspaltung (Aufteilung der Arbeit innerhalb eines Berufs)
- b.) Berufsbildung (Aufteilung der Arbeit in verschiedenen Berufen)

Betriebliche Arbeitsteilung

- a.) innerbetrieblich (Arbeitszerlegung in Teilvorgänge)
- b.) zwischenbetrieblich

Volkswirtschaftliche Arbeitsteilung

Primärer Sektor:

- Land / Forstwirtschaft
- Rohstoffgewinnung

Sekundärer Sektor

- warenproduzierendes Gewerbe (VW, Ford)

tertiärer Sektor

- Dienstleistungen (Friseur)

Internationale Arbeitsteilung

Handelspartner produzieren die Güter, die sie am preiswertesten / besten produzieren können

4. Betrieblicher Leistungsprozeß und betriebliche Organisation

4.1 Zielsetzung

mögliche Ziele:

- Gewinn maximieren
- Kunden gewinnen
- Vergrößerung des Unternehmens
- Kunden befriedigen
- Umsatz steigern
- Bekanntheitsgrad steigern
- Neue Geschäftsfelder erschließen
- Umweltschutz

Verwirklichung der Ziele

1. Zielhierarchie aufstellen

Oberziel: z.B. Gewinn maximieren (Steigerung um z.B. 5 %)

Teilziel: z.B. Image Pflege, Kunden befriedigen

2. Ziele konkretisieren

Bsp. Gewinn um 5 % maximieren und 100 Kunden mehr im Jahr

3. Planung

- Berücksichtigung aller Ziele
- Abstimmung der Teilpläne
- Berücksichtigung zukünftiger Ereignisse

4. Durchführung

5. Kontrolle (soll – ist – Vergleich)

4.2 Organisation der Arbeitswelt / des Unternehmens

4.2.1 Betriebliche Bereiche

Zuordnung der betrieblichen Funktionen (Abteilung, Verrichtungsprinzip)

Objektprinzip – alle, die mit einem bestimmten Auftrag befaßt sind

Aufgabe der Organisation

- ist es, durch Regelung vielfältigster Art Systeme zu schaffen, die durch zweckmäßige Zuordnung von Menschen und Sachmitteln eine bestmögliche Aufgabenerfüllung sichern

Vorteile:- optimaler Arbeitsablauf

- leichte Einarbeitung neuer Arbeitskräfte
- wiederholtes Problem, Durchdenken ist nicht nötig

Aufbauorganisationen

- gliedert Gesamtaufgabe des Unternehmen in Teilaufgaben
- regelt die dauerhaften Beziehungen der Teilaufgaben

Vorgehensweise:

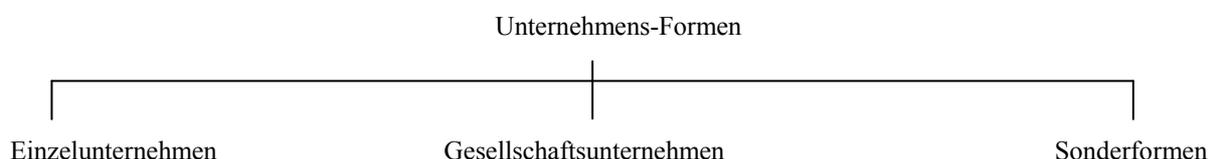
1. Aufgabenanalyse (Aufgabengliederung)
2. Aufgabensynthese (Zusammenfassung von Teilaufgaben zu einer Stelle (kleinste organisatorische Einheit eines Unternehmens)
3. Aufgabenverteilung (Besetzung der Stelle mit einer Arbeitskraft)
4. Abteilungsbildung
5. Instanzenbildung – Zusammenfassung von Leitungsaufgaben für verschiedene Stellen
6. Eventuelle Bildung von Stabstellen, die die Instanzen beraten sollen

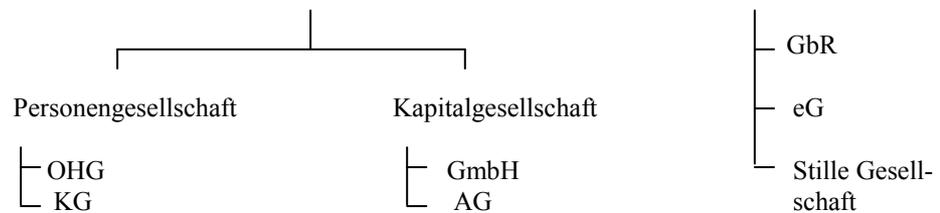
Weisungssysteme

Einliniensystem

- jede Stelle bekommt von einer übergeordneten Stelle Anweisungen
- horizontale Kommunikation meistens nicht möglich

5. System der Unternehmensform





5.1 Die Einzelunternehmung

- ist ein Unternehmen im Eigentum eines einzelnen Inhabers, der die Firma nach außen hin vertritt und die Geschäfte führt

Name: Vor- und Zuname des Inhabers + eventuell Firmenzusatz

Haftung: allein, persönlich, unbeschränkt (auch mit Privatvermögen)

- Geschäftsführer hat alleinige Entscheidungsgewalt
- Gewinn steht dem Unternehmer alleine zu

5.2 Die Personengesellschaft

5.2.1 Die OHG (offene Handelsgesellschaft)

- ist eine vertragliche Vereinbarung von 2 oder mehr Personen zum Betrieb eines Handelsgewerbes unter einer gemeinschaftlichen Firma mit unbeschränkter Haftung aller Gesellschafter

Form: - Gesellschaftsvertrag ist formfrei
- OHG muß ins Handelsregister, Abt. A eingetragen werden

Beteiligung: keine Mindesteinlage

Haftung:

unbeschränkt:	mit Geschäfts- und Privatvermögen
unmittelbar:	Gläubiger können sich direkt an jeden Gesellschafter wenden
solidarisch:	jeder Gesellschafter haftet allein für die gesamten Schulden der OHG

Gewinnbeteiligung: (4 % der Einlage)

Bsp.: Gewinn: 100 000,-DM

Einlage Person A : 500 000,- DM

Einlage Person B : 0,- DM

Person A erhält 4 % der Einlage (Gewinn – 4% der Einlage) = 20000,-DM

Der Rest (Gewinn- 4% der Einlage Person A) wird durch die Gesellschafter geteilt.

Person A erhält 60000,- DM

Person B erhält 40000,- DM

Rechte und Pflichten der Gesellschafter

Pflichten: - persönliche Arbeitsteilung
- Leistung der Einlage
- Wettbewerbserhaltung
- Verlustbeteiligung
- Entnahme nur 4% der Einnahme

Rechte: - auf Geschäftsführung:
- gewöhnliche Geschäfte alleine

- außergewöhnliche Geschäfte nur mit Zustimmung aller Gesellschafter
- nach außen sind alle Geschäfte gültig

5.2.2 Die KG

- ist eine Gesellschaft, in der die Gesellschafter unter einer gemeinsamen Firma ein Gewerbe betreiben.
- mindestens ein Gesellschafter ist komplementär (vollhaftend) und mindestens ein Gesellschafter ist Kommanditist (Teilhafter) , der nur mit seiner Einlage haftet

Rechte und Pflichten der Kommanditisten

Rechte: - Gewinnanteil

- Kontrollrecht (Einsicht in die Geschäftsbücher)
- Recht auf Widerspruch, wenn die Maßnahmen über den gewöhnlichen Betrieb hinausgehen
- Recht auf Kündigung

Pflichten: - Kapitaleinlage

- Haftung bis zur Höhe der Kapitaleinlage
- Verlustbeteiligung

5.3 Kapitalgesellschaften

5.3.1 Die AG (Aktiengesellschaft)

- ist eine Kapitalgesellschaft, deren Grundkapital in Anteile (Aktien) zerlegt ist
- Aktionäre haften bis zur Höhe ihrer Einlage

Form: notarisch beurkundet

Inhalte der Satzung: - Firma und Sitz der Gesellschaft

- Gegenstand des Unternehmens
- Höhe des Grundkapitals
- Zusammensetzung des Vorstandes
- Nennbeträge der Aktien

Rechte der Aktionäre: - Stimmrecht und Auskunftsrecht auf der Hauptversammlung

- Anspruch auf Gewinnanteil (Dividende)
- Anteil am Liquidationserlös bei Auflösung
- Recht auf den Bezug junger Aktien bei Kapitalerhöhung

Organe der AG: - Hauptversammlung (besteht aus den Aktionären bzw. deren Vertretern)

- Stimmrecht entsprechend der Aktiennennbeträge
- Wahl der Mitglieder des Aufsichtsrates
- Beschlußfassung über die Verwendung des Jahresgewinns
- Satzungsänderung (15% Mehrheit)
- Aufsichtsrat (besteht aus Aktionären, bzw. oder und deren Vertretern)
 - Bestellung des Vorstands
 - Überwachung der Geschäftsführung
 - Prüfung des Jahresabschlusses
- Vorstand (wird auf höchstens 5 Jahre bestellt)
 - Geschäftsführung
 - Berichterstattung (auf Hauptversammlung an Aktionäre)
 - Einberufung der Hauptversammlung

5.3.2 Die GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung)

- Gesellschaft deren Stammkapital (Geschäftsanteile) zerlegt ist
- ist eine eigene Rechtspersönlichkeit und haftet dritten gegenüber nur mit ihrem Vermögen
- die Gesellschafter haften nur mit ihrer Einlage
- Mindestkapital : 50.000 DM

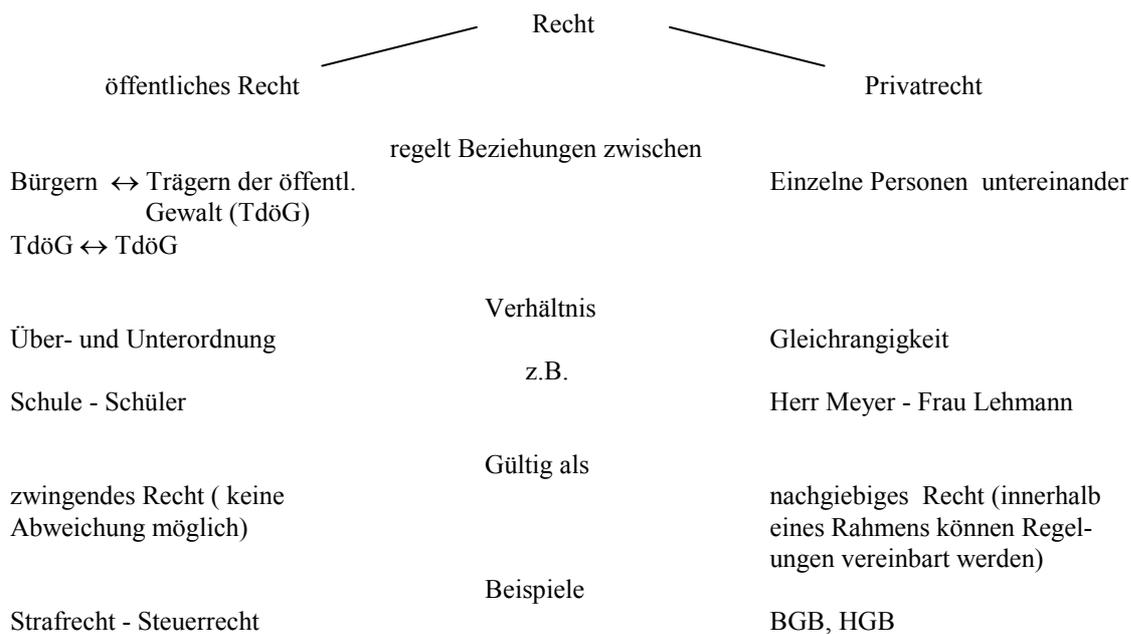
- Organe der GmbH:** - Gesellschafterversammlung (besteht aus den Gesellschaftern)
 - Aufgaben (Bestellung des Geschäftsführers)

Gesellschafterversammlung:

	Kapital	Stimme
A	6.000	60
B	5.000	50
C	11.000	110
D	10.000	100
E	18.000	180

- bei Satzungsänderungen rund $\frac{3}{4}$ Mehrheit (Auflösung des Unternehmens: C,D,E \Rightarrow Zustimmung)
- andere Beschlüsse : einfache Mehrheit
- Aufsichtsrat (nur bei min. 50 Arbeitnehmern)
 - Überwachung der Geschäftsführung
 - Prüfung des Jahresabschlusses
- Geschäftsführung
 - wird von Gesellschafterversammlung bestellt, vertritt die GmbH nach außen

6.Recht - allgemeine Grundlagen



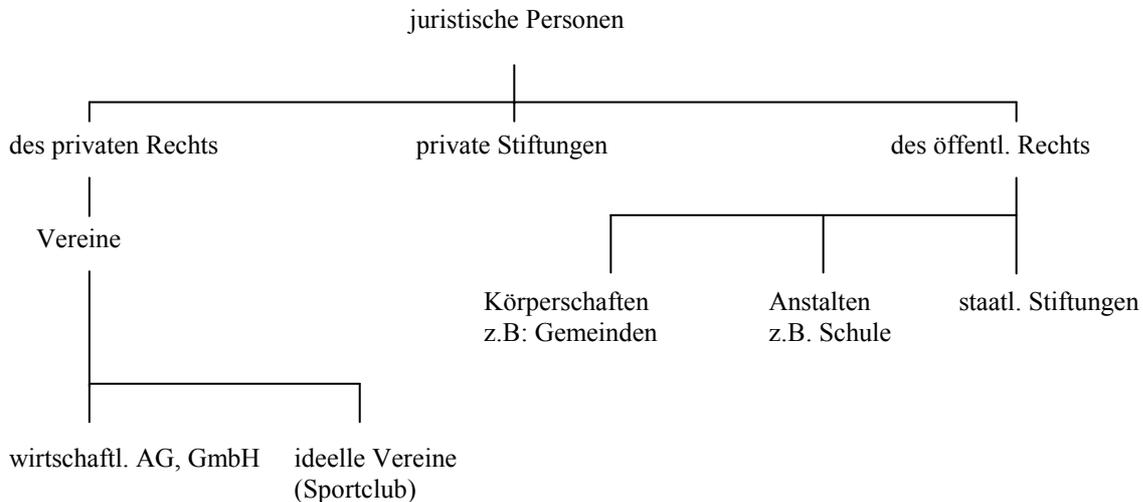
6.1 Rechtsquellen

- Verfassung (gg. Verfassung der Länder)
- Naturrechte (Menschenrechte)
- Gesetze (BGB, HGB, KschG)
- Verordnungen (Lohnsteuerdurchführungsverordnung)
- Satzungen (Gemeindefestsetzungen)
- Verwaltungsakt (Steuerbescheid)
- Gewohnheitsrecht
- Rechtsprechung

Rechtssubjekte

(können am Rechtsverkehr teilnehmen)

- natürliche Personen (Geburt- Tod)
- juristische Personen (Rechte & Pflichten werden von bestimmten Organen (z.B. Geschäftsleitung) wahrgenommen)



Rechtsobjekte

Sachen (körperl. Gegenstände)

- bewegliche Sachen (Mobilien)
- unbewegliche Sachen (Immobilien, Schiffe, Grundstücke)
 - vertretbare Sachen (austauschbar) - Neuwagen
 - nichtvertretbare Sachen (nicht austauschbar) - Gebrauchtwagen, Erbstücke

6.2 Rechts- und Geschäftsfähigkeit

Rechtsfähigkeit:

Fähigkeit Träger von Rechten und Pflichten zu sein (z.B. Recht auf Eigentum)

- bei natürlichen Personen ab der Geburt
- bei juristischen Personen ab Registrierung

Geschäftsfähigkeit:

Fähigkeit Rechtsgeschäfte wirksam abzuschließen

Geschäftsunfähigkeit	Beschränkte Geschäftsfähigkeit	volle Geschäftsfähigkeit
- unter 7 Jahre - entmündigte	- 7-18 Jahre - geistesschwache, Suchtkranke	- ab 18 Jahre

Rechtsgeschäfts sind

nichtig	schwebend unwirksam (um ungültig zu sein muß Widerspruch erfolgen)	voll wirksam
---------	--------------------------------------------------------------------	--------------

Schwebend unwirksame Rechtsgeschäfte sind zunächst unwirksam, können aber unter bestimmten Voraussetzungen wirksam werden:

- mit Zustimmung des gesetzlichen Vertreters
- sofern das Rechtsgeschäft nur rechtliche Vorteile beinhaltet
- bei Geschäften, die im Rahmen des Taschengeldes abgeschlossen werden

6.3 Nichtigkeit und Anfechtbarkeit

Nichtige Rechtsgeschäfte:

- sind von Beginn an ungültig
 - Verstoß gegen gute Sitten, Ausbeutung einer Notlage
 - Scherzgeschäfte
 - Scheingeschäfte
 - Formmangel
 - gesetzlich verbotene Geschäfte

Anfechtbare Rechtsgeschäfte:

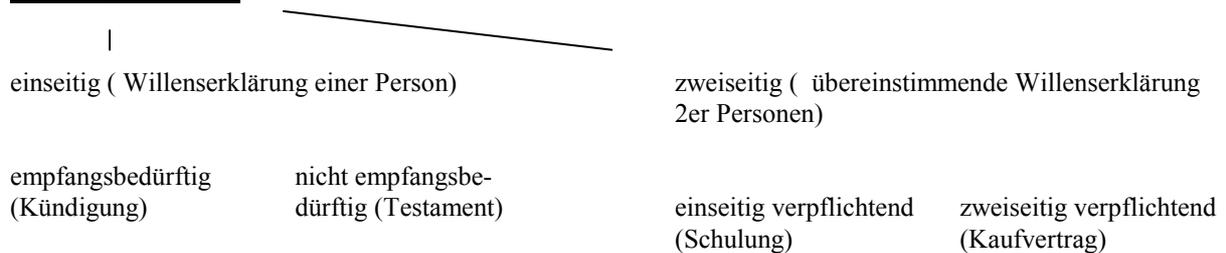
- sind durch Anfechtung ungültig
 - arglistige Täuschung (Unfallwagen)
 - widerrechtliche Drohung
 - Irrtum: - Übermittlung (Fax, Telefon)
 - Erklärung (Tippfehler)
 - Eigenschaft einer Sache

6.4 Willenserklärung und Rechtsgeschäft

Willenserklärung:

- ausdrückliche Äußerung (mündlich oder schriftlich)
- schlüssiges Handeln (Heben des Bierglases in der Kneipe)
- unter Kaufleuten im regelmäßigem Schriftverkehr gilt Schweigen als Annahme

Rechtsgeschäfte:



6.5 Vertrag und Vertragsabschluß

(erfordert mindestens zwei übereinstimmende Willenserklärungen)

Antrag + Annahme = Vertragsabschluß

z.B. Angebot des Verkäufers + Bestellung , Käufer bestellt + Auftragsbestätigung / Lieferung der Ware

Kein Angebot liegt vor bei

- bloßer Anfrage
- Angeboten an die Allgemeinheit (Prospekte)

- unverbindlichen Angeboten (frei bleibend, solange der Vorrat reicht)

Vertragsfreiheit

d.h. freie Wahl

- des Vertragspartners
- der Vertragsform
- des Vertragsinhaltes (z.B. Dauer des Mietvertrages, Preise..)

Einschränkungen

- Verstoß gegen Gesetze darf nicht vorliegen
- teilweise vorgeschriebene Formen (z.B. Eheverträge, Grundstücksverkäufe)

Inhalte des Kaufvertrages

- Art, Güte , Qualität der Ware (Ware mittlerer Qualität muß nicht gekennzeichnet werden)
- Preis (an Endwertverbraucher → Bruttopreise, an Weiterverkäufer → Nettopreise)
- Menge
- Lieferzeit (wenn keine Lieferzeit angegeben, dann sofortige Lieferung)
- Lieferbedingungen (ab Werk → Kunde trägt Kosten für Versand, ab Haus → Lieferant trägt Kosten)
- Zahlungsbedingungen (wenn nicht anders festgelegt, dann sofortige Zahlung , Zahlung auf Ziel, Anzahlung, vorab, Ratenzahlung)
- Erfüllungsort → wo muß der Kaufvertrag erfüllt werden ?
 - Waren: Erfüllungsort im Geschäftssitz des Lieferanten (Warenschulen sind Holschulden)
 - Gelde: Geschäftssitz des Geldschuldners (Geldschulden sind Schickschulden)
- Gerichtsstand → wo wird geklagt?
 - Waren: beim Amtsgericht / Landgericht des Verkäufers
 - Geld: beim Amtsgericht / Landgericht des Käufers

Kaufvertragsstörungen

Verkäufer	Kaufvertrag Pflichten	Käufer
- rechtzeitige Lieferung der Ware - die im Vertrag zugesicherte Ware muß geliefert werden		- rechtzeitige Annahme der Ware - rechtzeitige Bezahlung der Ware
	gestörte Erfüllung	
- Lieferungsverzug - mangelhafte Lieferung		- Annahmeverzug - Zahlungsverzug

Lieferungsverzug

- Vorraussetzungen:
- Fälligkeit der Lieferung
 - Verschulden der Lieferanten
 - Mahnung (entfällt beim Fixkauf)

- Rechte des Käufers:
- Nachbesserung
 - gegebenenfalls Schadenersatz
 - Umtausch
 - Wandlung (Rücktritt vom Kaufvertrag)
 - Nachlieferung
 - Minderung (Peisnachlaß)

mangelhafte Lieferung

Mangelarten

- | | |
|----------------------|------------------------------|
| Mängel in der Art : | falsches Produkt |
| Mängel in der Menge: | zu viel (zu wenig) Produkte |

Mängel in der Beschaffenheit: Produkt ist beschädigt
Mängel in der Qualität: zugesicherte Eigenschaften fehlen

Prüf- und Rügepflicht

Nichtkaufleute: innerhalb von 6 Monaten bzw. der Garantiedauer

Annahmeverzug

Voraussetzungen:

1. Fälligkeit der Lieferung → Lieferer muß zum genauen Termin liefern
2. Tatsächliches Angebot der Lieferung → die Ware muß zum richtigen Zeitpunkt und Ort übergeben werden
3. Nichtannahme der Lieferung →

Rechte des Verkäufers: - Rücktritt vom Vertrag
- Klage auf Abnahme (auf Abnahme bestehen)
- Ware auf Kosten des Käufers einlagern
- Versteigerung

Zahlungsverzug

Voraussetzungen:

- Fälligkeit + Mahnung (entfällt wenn Termin kalendermäßig bestimmt ist)

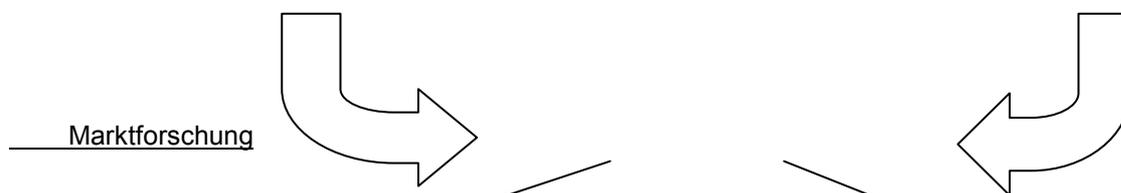
7. Marktbearbeitung → Marktforschung

7.1 Interne und externe Informationsquellen

Welt
↑
Land
↑
Standort
↑
Firma

Einheit der Marktbewerber
Risikobereich:
Ziel: Angleichung bei gleichzeitiger Differenzierung
Minimierung

Ziel:



Analyse

Beobachtung

- Nachfrage → Bedarf
- Angebot → Nachfrage
- Distributionswege

Interne Infoquellen

Vorallem Primärforschung

- Umsätze
- Kundenkartei
- Außendienst
- Buchhandlung

Externe Infoquellen

Primär- und Sekundärforschung

- amtliche Statistiken
- Vergleich
- Firmenbilanzen
- Messen
- Internet

Marketing:

Strategien:

1. Produkt – Markt – Strategie

- mit Produkt wird vorhandener Teilmarkt voll durchdrungen (Bohrmaschinen → Hobbybastler)
- danach werden diese Produkte auf anderen Teilmärkten angeboten (Bohrmaschinen für den Profimarkt)
- wenn alle Möglichkeiten ausgeschöpft sind, dann wird Produkt überarbeitet und gegebenenfalls ein neues Nachfolgeprodukt entwickelt (z.B. Bohrhammer)
- Diversifikation mit neuen Produkten auf neuen Märkten (z.B. Kettensäge)

2. Marktsegmentationstrategie

- Aufteilung des Gesamtmarktes in Teilmärkte
- Marktaktivitäten können sich auf dem Gesamtmarkt einer Branche z.B. Pflegekosmetikmarkt oder auf einem Teilmarkt z.B. Markt für preisbewußte Frauen richten
- Marktsegmentierung wird so vorgenommen, daß möglichst gleichartige (homogene) Käuferschichten zusammengefaßt sind (z.B. umweltbewußte Käufer : Naturmöbel, preisbewußte Käufer : Billigmöbel)
- Käuferschichten müssen sich von anderen Käuferschichten klar unterscheiden
- Kaufsegmente müssen so groß sein, daß sich eine eigene Marktbeteiligung (z.B. spezielle Werbemaßnahmen) lohnt
- Marktsegmentierung muß sich rechnen und möglichst von Dauer sein

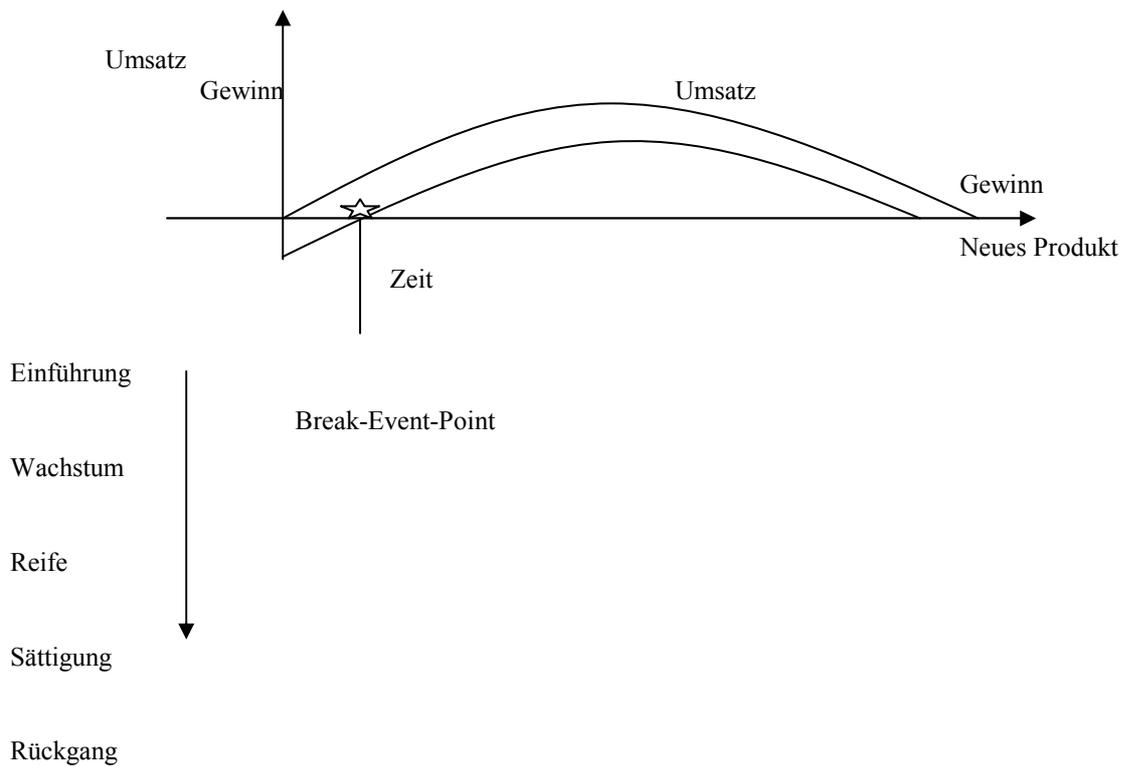
Aufgaben:

Aufgabe 1

Stellen Sie fest, welche der folgenden Sachverhalte durch Marktanalyse, welche durch Marktbeobachtung ermittelt werden können.

- | | |
|--------------------------------------------------------------|-------------|
| a.) Zahl der Mitarbeiter | Beobachtung |
| b.) durchschnittliches Einkommen der Arbeitnehmer | Analyse |
| c.) Vordringen der Verbrauchermärkte aufs Land | Beobachtung |
| d.) Einkommensschwankungen von Vertretern | Analyse |
| e.) Absatzwege skandinavischer Möbelhersteller | Beobachtung |
| f.) Zahl der Videorecorder in deutschen Haushalten | Beobachtung |
| g.) Entwicklung der Umsätze in der Produktionsgüterindustrie | Analyse |

Produktanalyse:



PA → Produktinnovation

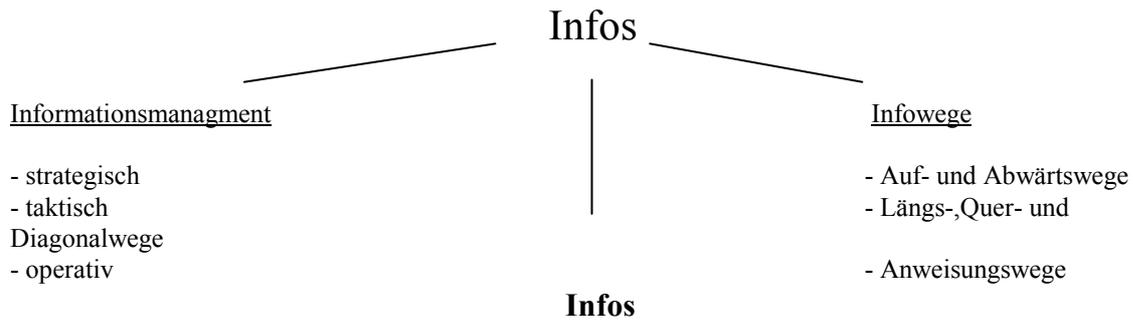
Produktdifferenzierung

Produktdiversifikation

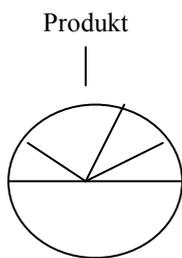
Ablauf

Produktidee → Ideenauswahl → Prototypentwicklung → Markttest → Produkteinführung →
Produktvariationen Produkteliminierung → Produktprognose

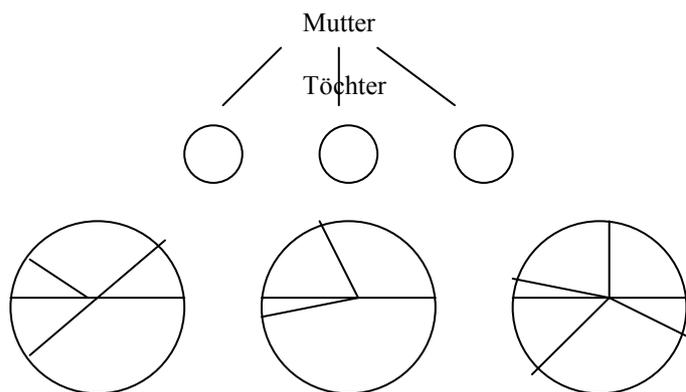
Einführung erst nach Einhaltung des Produkthaftungsgesetzes



Produktdifferenzierung:



Produktdiversifikation:



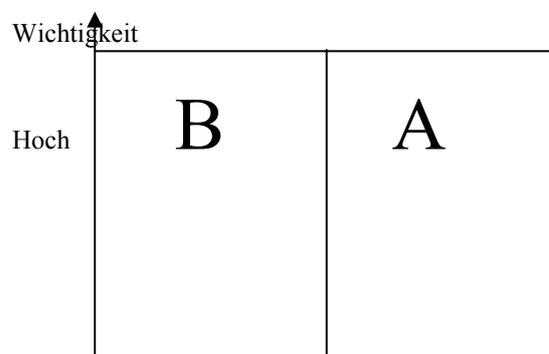
= Palaststrategie

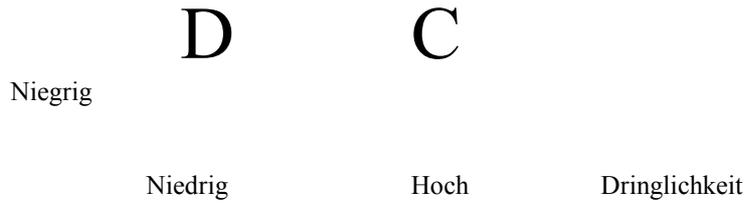
Primärforschung

1. Befragung (Umfrage, Interview)
2. Markttest
3. Beobachtung von langfristigen Markttests
4. Experiment

= Ergebnis: Marktprognose → Marketing

Das Eisenhower - Prinzip



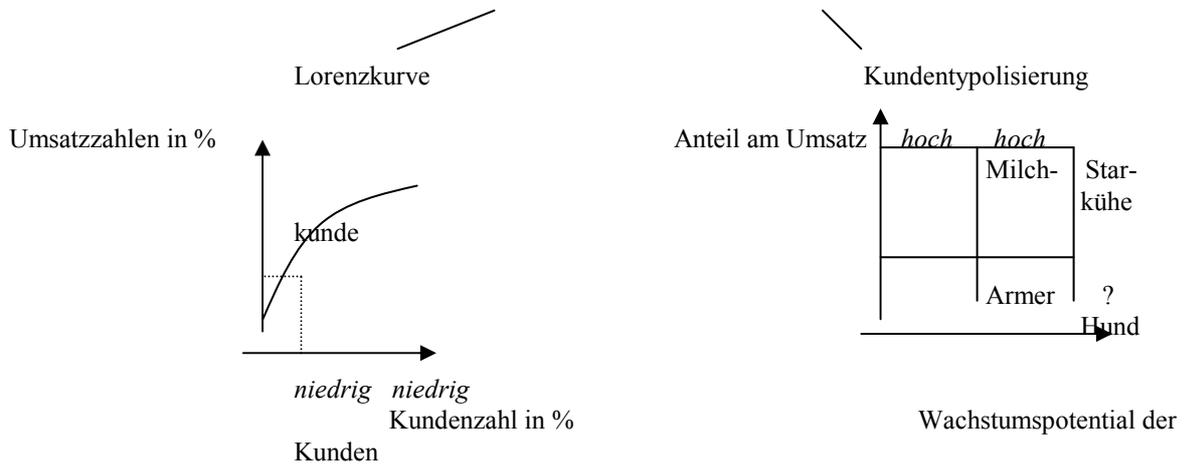


- A wichtige Aufgaben / sofort / selbst
- B durchschnittliche Aufgabe / fester Termin / delegieren
- C weniger wichtige Aufgabe / vollständig delegieren
- D unwichtig / ignorieren

Geschäftsprozeß 1: Kundenanalyse

Geschäftsprozeß → alle Aktivitäten, die mit der Durchführung für eine angestrebte Leistung erstellt werden, die dann an externe und interne Kunden vergeben wird und für diese einen Wert darstellt.

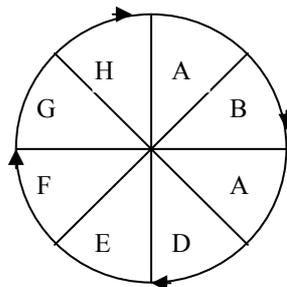
Statistische Auswertung



Modellieren von Geschäftsprozessen

- Struktur zeigt die Wertschöpfungskurve an
- Ziel: interne Datenmodellierung
- Teamlösung
- Phasenmodell (interaktive Prozesse)

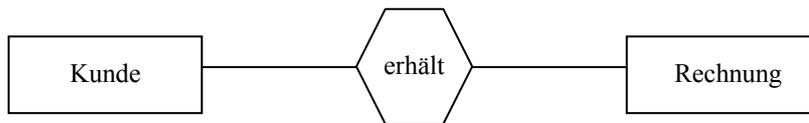
Beschaffung eines Kundenauftrages



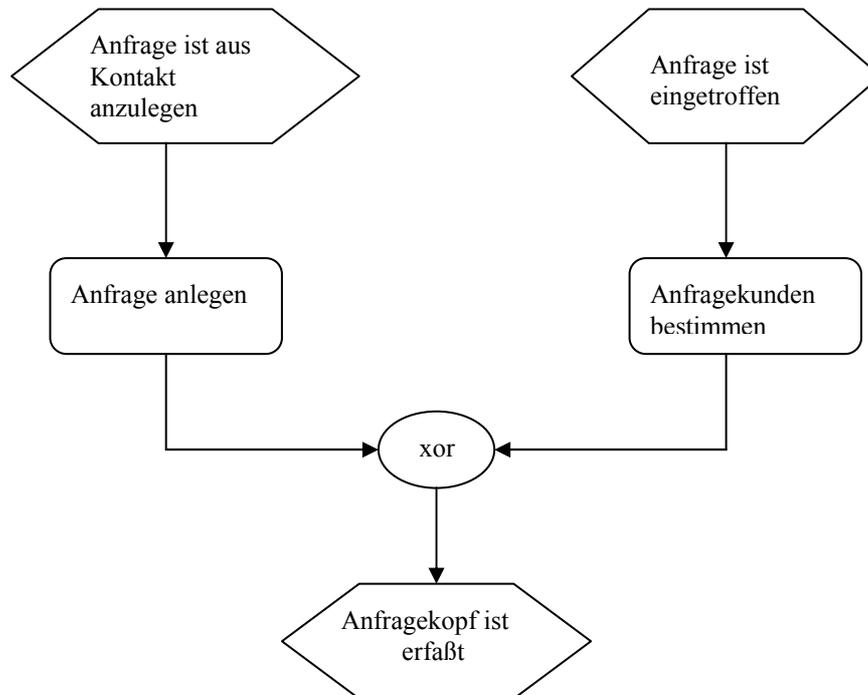
- A .. Kundeninfo
- B .. Angebotserstellung

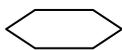
- C .. Auftragserteilung
- D .. Montage
- E .. Systemprüfung, Dokumentation
- F .. Kundeneinweisung
- G .. Folgemaßnahmen
- H .. Rechnungswesen

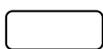
- A .. Kundenummer (eindeutige Zuordnung des Kunden)
- Name, Vorname
- Firma
- Straße, Nr.
- PLZ, Ort
- Tel., Fax



Entitätenmodell



 Ereignis

 Funktion

Weitere EDV-Skripte findet ihr auf der Seite

"The Real Gang" -> <http://www.therealgang.de>