

Weitere EDV-Skripte findet ihr auf der Seite

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

## 1. Grundlagen der Wirtschaft

### 1.1 Bedürfnisse / Bedarf

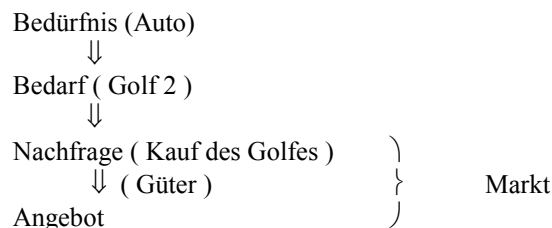
- |                |                             |                            |
|----------------|-----------------------------|----------------------------|
| - großes Haus  | - Porsche                   | - gutes Gehalt             |
| - Kinder       | - Hund                      | - Autoführerschein         |
| - 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 )

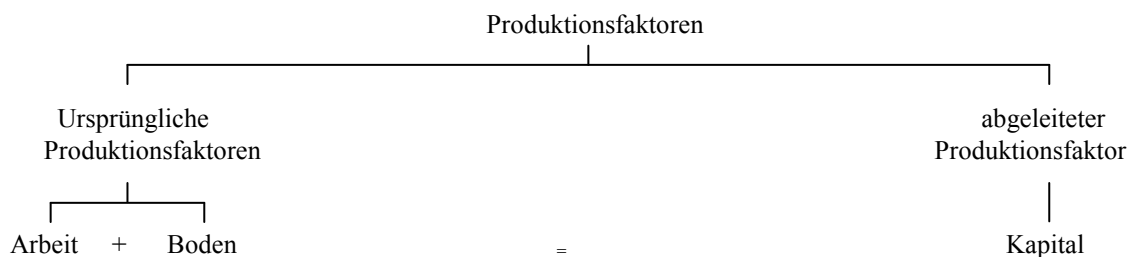
Kennzeichen: - nicht transportierbar  
 - unvermehrbar

### 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:*

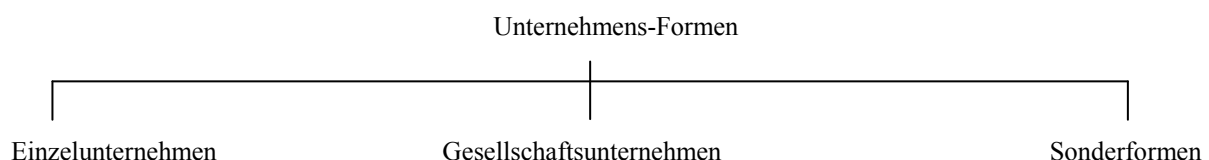
1. Aufgabenanalyse (Aufgabengliederung)
2. Aufgabensynthese ( Zusammenfassung von Teilaufgaben zu einer Stelle ( kleinste organisatorische Einheit eines Unternehmens )
3. Aufgabenverteilung ( Besetzung der Stelle mit einer Arbeitskraft )
4. Abteilungsbildung
5. Instanzenbildung – Zusammenfassung von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

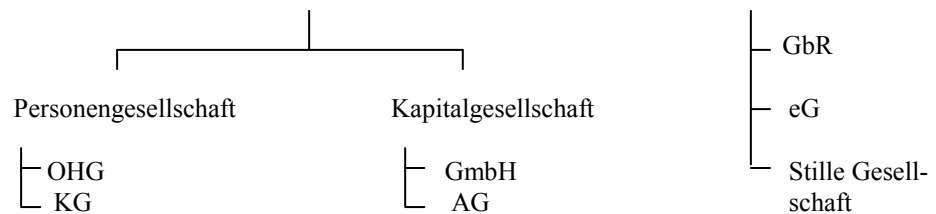
#### Weisungssysteme

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



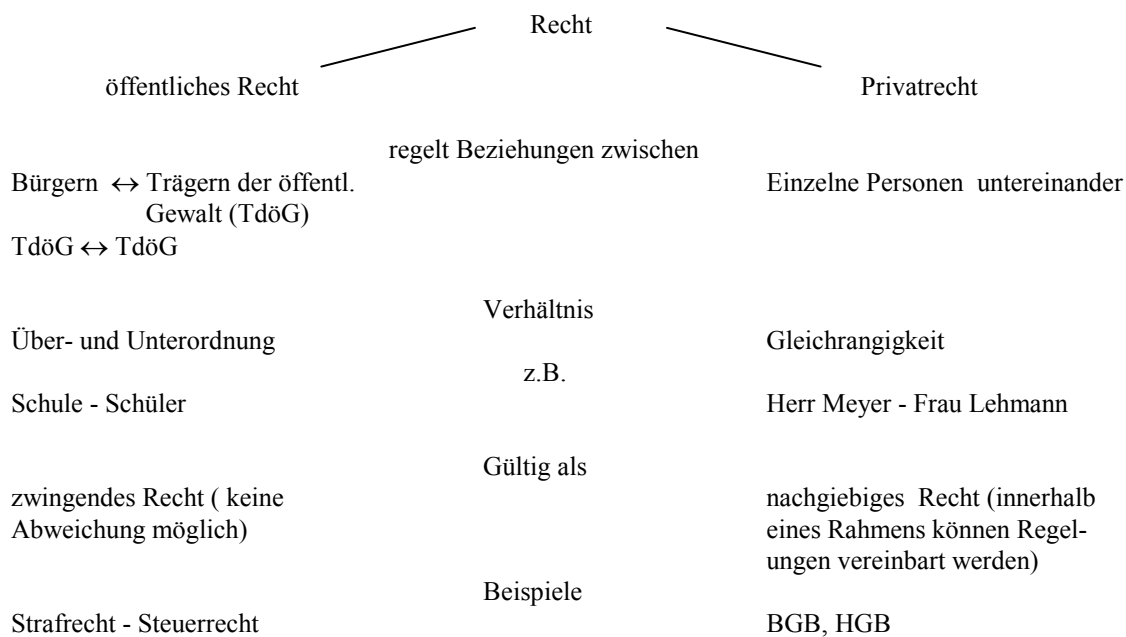
- Organe der GmbH:** - Gesellschafterversammlung ( besteht aus den Gesellschaftern )  
 - Aufgaben ( Bestellung des Geschäftsführers )

*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



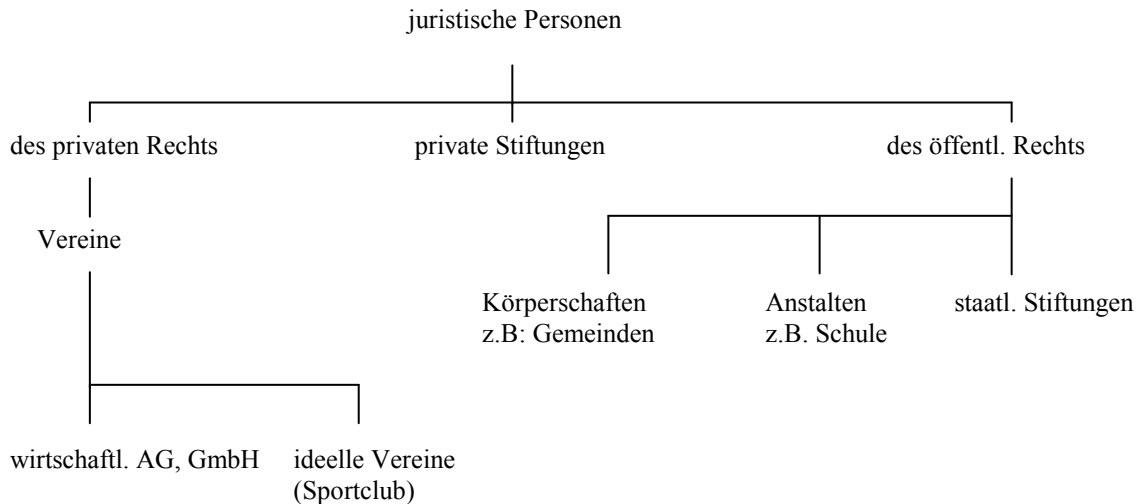
### 6.1 Rechtsquellen

- Verfassung (gg. Verfassung der Länder)
- Naturrechte (Menschenrechte)
- Gesetze (BGB, HGB, KschG)
- Verordnungen (Lohnsteuerdurchführungsverordnung)
- Satzungen ( Gemeindegesetzungen)
- 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:

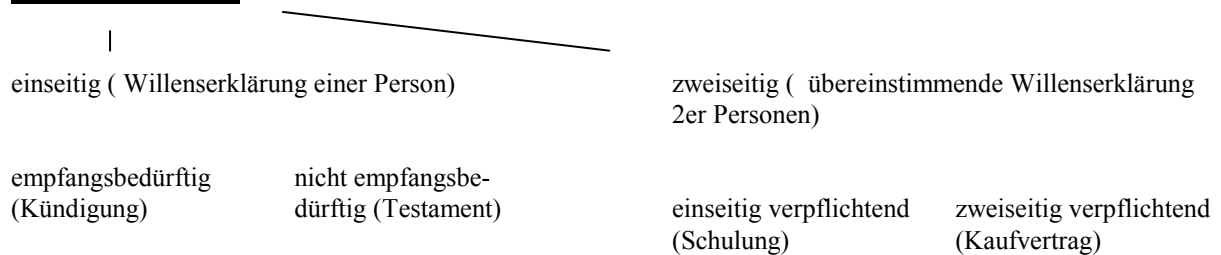
- sind durch Anfechtung ungültig
  - arglistige Täuschung (Unfallwagen)
  - widerrechtliche Drohung
  - Irrtum: - Übermittlung (Fax, Telefon)
    - Erklärung (Tippfehler)
    - Eigenschaft einer Sache

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

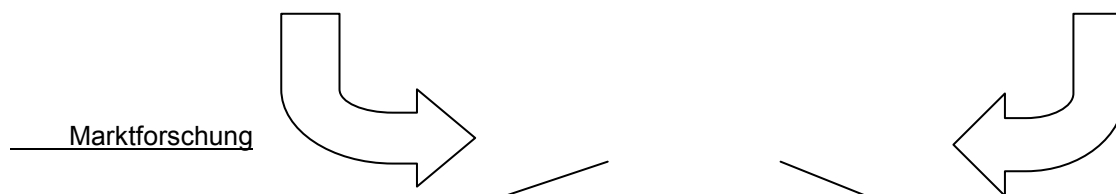
## 7. Marktbearbeitung → Marktforschung

### 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

---

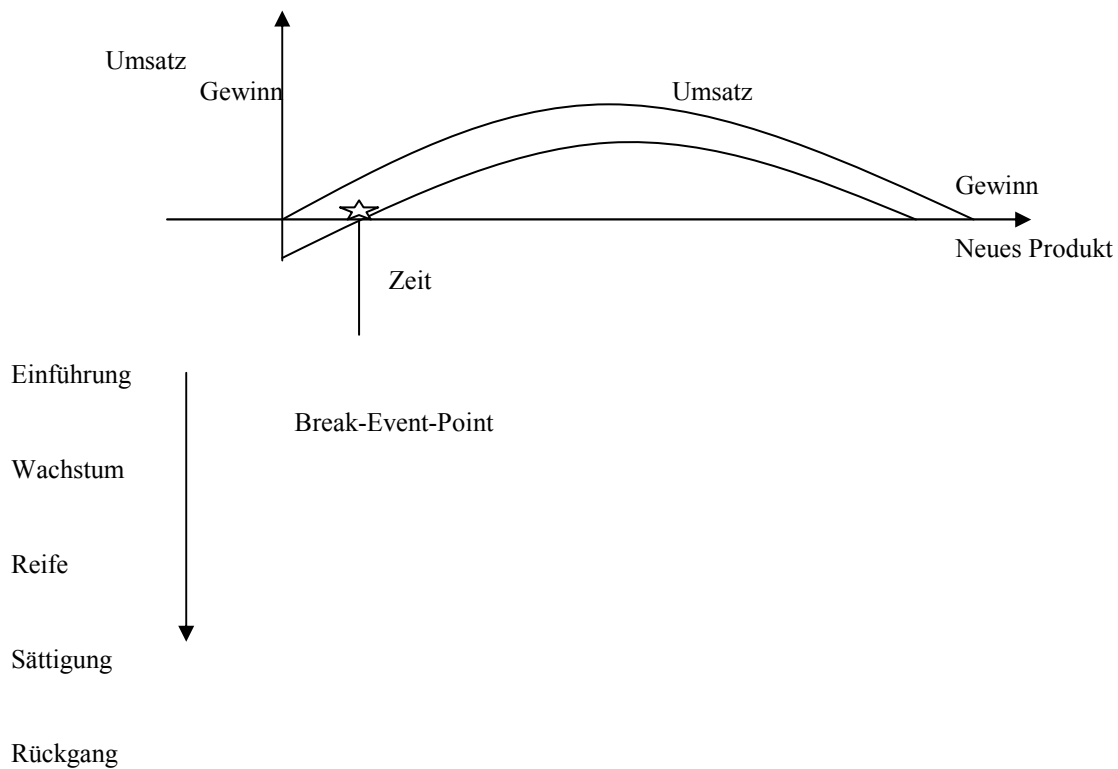
Aufgaben:

## 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

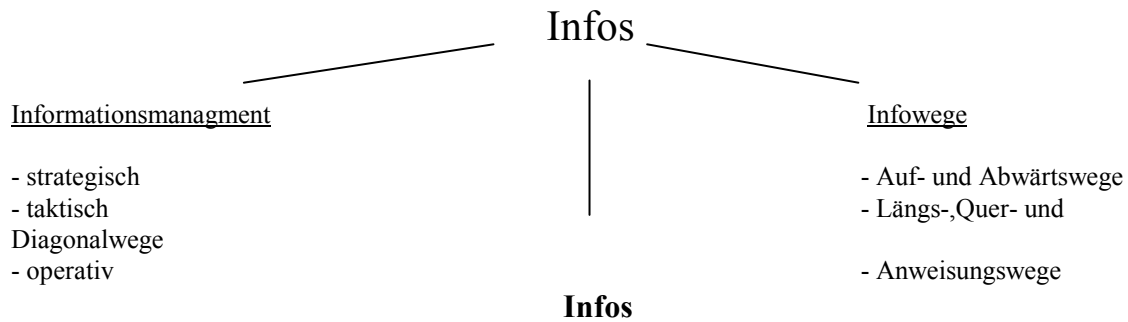
Produktdifferenzierung

Produktdiversifikation

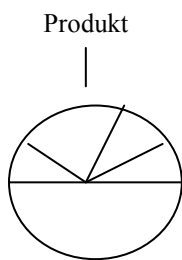
## Ablauf

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

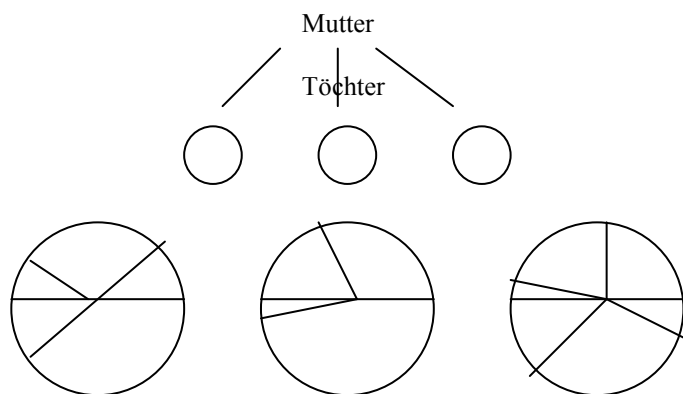
Einführung erst nach Einhaltung des Produkthaftungsgesetzes



### Produktdifferenzierung:



### Produktdiversifikation:



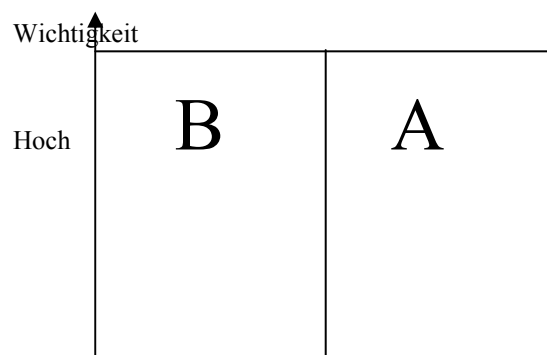
= Palaststrategie

### Primärforschung

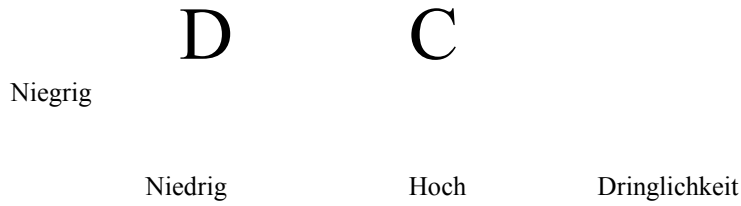
1. Befragung ( Umfrage, Interview )
2. Markttest
3. Beobachtung von langfristigen Markttests
4. Experiment

= Ergebnis: Marktprognose → Marketing

### Das Eisenhower - Prinzip





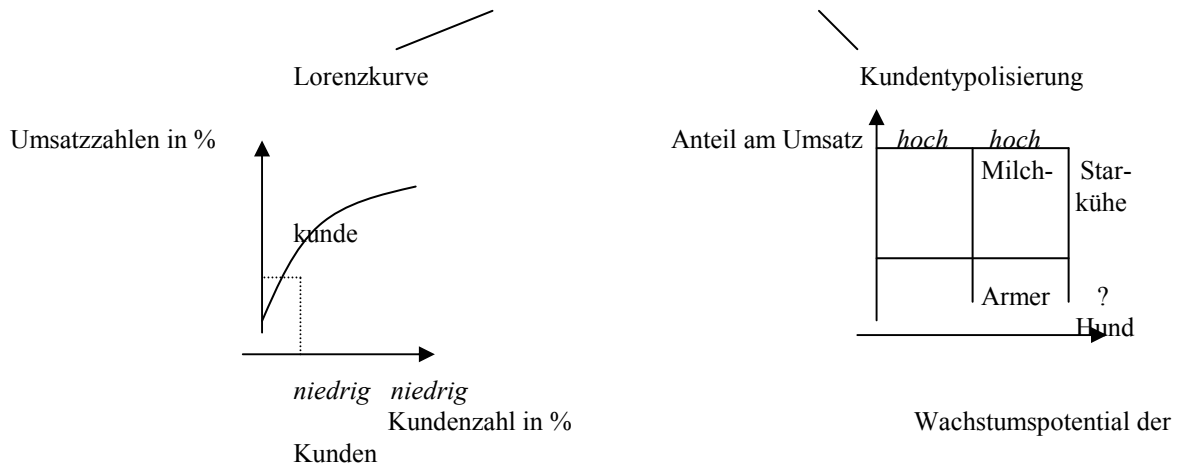


- A wichtige Aufgaben / sofort / selbst
- B durchschnittliche Aufgabe / fester Termin / delegieren
- C weniger wichtige Aufgabe / vollständig delegieren
- D unwichtig / ignorieren

## 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.

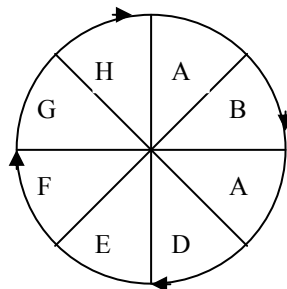
### Statistische Auswertung



### Modellieren von Geschäftsprozessen

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

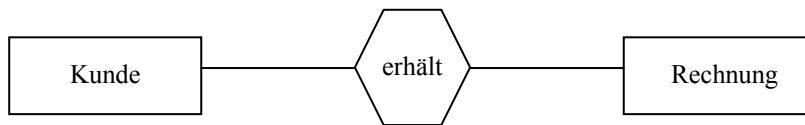
### Beschaffung eines Kundenauftrages



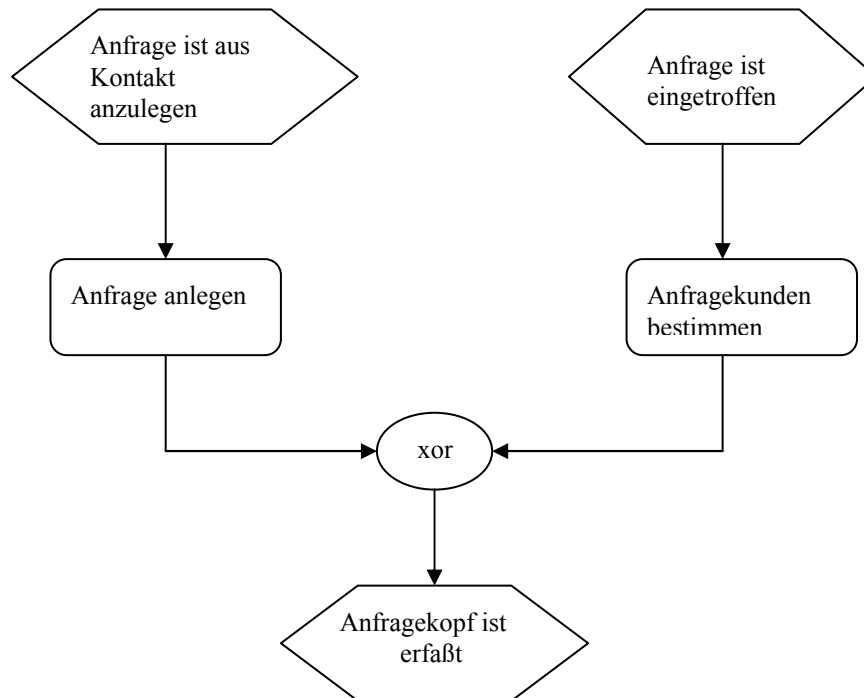
- A .. Kundeninfo
- B .. Angebotserstellung


- 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>