

Fragenkatalog Betriebswirtschaftslehre 1

Achtung:

Hierbei handelt es sich um kein offizielles Dokument der FH- Burgenland. Für den Inhalt wird keine Haftung übernommen. Der Autor garantiert nicht für Fehlerfreiheit, Vollständigkeit und Genauigkeit der Informationen.

Einführung

1. Was bedeutet die These, dass die Betriebswirtschaftslehre anders als die Volkswirtschaftslehre einzelwirtschaftlich orientiert ist?

BWL befasst sich also mit den einzelnen Funktionsbereichen eines Unternehmen.
VWL mit Modellen (größtenteils Idealvorstellungen) der Gesamtwirtschaft.

2. Erläutere die Definition des wirtschaftlichen Handelns.

Kombination von Produktionsfaktoren
Leistungserstellung unter ökonomischem Prinzip
Prinzip des finanziellen Gleichgewichts: (Bei Nichteinhaltung -> Existenzvernichtend)
Autonomieprinzip (Selbstbestimmung des Wirtschaftsplans)
Erwerbswirtschaftliches Prinzip (Gewinn machen, bestehen bleiben)
Prinzip des Privateigentums (Alleinbestimmung)

3. Nenne und erkläre die Hauptkennziffern des wirtschaftlichen Handelns sowie die Möglichkeiten ihrer Verwendung im Prozess der Unternehmensführung.

Produktivität (Output zu Input)
Wirtschaftlichkeit (Output zu Input, Ertrag : Kosten)
Rentabilität (Gewinn : eingesetztem Kapital)
Liquidität (Zahlungsfähigkeit)

4. Wie lassen sich Betriebe gliedern?

Wirtschaftszweige (Industrie, Handel, Bank, Transport, Handwerk)
Betriebsgröße (Klein-, Mittel-, Großbetriebe)
Leistung (Sachleistungsunternehmen, Dienstleistungsunternehmen)
Produktionsfaktoren (Arbeitsintensiv, Betriebsmittelintensiv, Werkstoffintensiv)

5. Was ist eine Firma, was ein Unternehmen?

Unternehmen = Betrieb ist eine organisierte Wirtschaftseinheit, in der verfügbare Mittel unter Wagnissen zur Erstellung von Leistungen und Abgaben dieser Leistungen an außenstehende Bedarfsträger eingesetzt werden.
Firma (Name des Betriebes), Geschäft (Handelsbetrieb) Werk, Fabrik (Leistungsstätte)

6. Wovon können Unternehmensziele abhängen?

Bestimmt durch: Inhalte, Angestrebtes Ausmaß, Zeitlichen Bezug
Formalziele: Gewinn, Rentabilität, Produktivität
Sachziele: Leistung (Umsatz), Finanzziele (Liquidität), Mitarbeiterbezogen, Gesellschaftsbezogen

7. Erkläre das Wirtschaftlichkeitsprinzip.

Abgeleitet vom allgemeinen Vernunftprinzip = hohes Maß an Bedürfnisbefriedigung
Zwei Handlungsalternativen:

Minimalprinzip: Bekanntes Ziel mit geringsten Mitteln erreichen

Maximalprinzip: Mit gegebenen Mitteln ein bestmögliches Ergebnis erreichen

Diese Prinzipien mit wirtschaftlichen Inhalten = ökonomisches Prinzip (Wirtschaftlichkeitsprinzip):

Kosten – Nutzen Abwägung

8. Wo lässt sich die Wirtschaftswissenschaft einordnen.

Geisteswissenschaft

9. Wie lässt sich die BWL unterteilen?

Allgemeine BWL: Betriebe und Haushalte

Besondere BWL:

Rahmenbedingungen

1. Unterscheide Zentralwirtschaft und freie Marktwirtschaft nach diversen Merkmalen.

Staatliche Vorgaben	Zentralwirtschaft	Marktwirtschaft
Politische Grundlage	Kollektiv, Staatliche Ziele	Individuelle Freiheit
Eigentum an Produktionsmitteln	Verstaatlicht	Privateigentum
Planung und Lenkung	Produktionspläne des Staates	Angebot und Nachfrage
Triebkraft der Wirtschaft	Planerfüllung	Individuelles Gewinnstreben
Rolle des Staates	Staat dominiert/bestimmt	Saat setzt Rahmenbedingungen

2. Was ist eine soziale Marktwirtschaft?

Freiheit verbunden mit sozialem Ausgleich

Mensch und Gesellschaft ist gleichgestellt

Steuerung über Markt

Triebkraft ist individuelles Gewinnstreben

Privateigentum ist möglich

Zuteilung der Güter über individuelle Kaufkraft mit fiskalischen Korrekturen

Staat greift ausgleichend ein (Sozialpolitik, Schutzmaßnahmen)

3. Welche Unterteilungen von Unternehmen sind möglich.

Gewinnorientierung: Private Unternehmen (for Profit) Öffentliche oder Private non Profit

Branche: Sachleistung bzw. Dienstleistung, Gewinnungsbetriebe (Rohstoffe) Aufbereitungsbetriebe, Verarbeitungsbetriebe

Größe: Klein, mittlere, große Unternehmen

Technisch-ökonomische Struktur: Personal-, Anlagen-, Material-, Energieintensiv

Rechtsform: Einzelunternehmen, Personengesellschaften, Kapitalgesellschaften, Genossenschaften

Kooperationsgrad: Konzerne

Internationalisierungsgrad

Etablierungsgrad

4. Was ist eine Gesellschaft?

Vereinigung von Personen zur Verfolgung eines gemeinsamen Zwecks

Mehrere Teilhaber bringen gemeinsam das Kapital auf und teilen sich das Risiko

Geschäftsführungs- und Vertretungsbefugnis liegt bei mehreren Teilhabern oder Organen

5. Welche Unternehmenszusammenschlüsse sind möglich?

Kooperation: Freiwillige Zusammenarbeit, rechtlich und wirtschaftlich selbstständig

Kartell: Feste Absprachen um freien Wettbewerb einzuschränken, Preiskartell ist verboten

Joint-ventures: Gründung eines gemeinsamen Tochterunternehmens, Erschließung neuer Märkte, Rechtlich selbstständig, wirtschaftlich nicht

Konzern: Wirtschaftliche Selbstständigkeit wird aufgegeben, Rechtlich unterschiedliche Unternehmen, Zusammengefasst unter Mutterunternehmen, Holding = Dachgesellschaft (bestimmt alles)

Fusion: Zwei oder mehrere Unternehmen werden zu einem, Rechtliche und Wirtschaftliche Neugründung

6. Welche Formen von Kartellen gibt es?

Preiskartell, Rabatt- oder Konditionenkartell, Kalkulationskartell, Produktionskartell, Rationalisierungskartell, Syndikate

7. Welche Standortfaktoren gibt es?

Arbeitsbezogene: Arbeitskräfte
 Materialbezogene: Fundort, Bodenschätze
 Absatzbezogene: Kundennähe, Konkurrenz, Transportfähigkeit
 Verkehrsbezogene: Transportkosten minimieren
 Immobilienbezogene: Grundstückspreis
 Umweltbezogene: Umweltauflagen
 Ausgabenbezogene: Steuervorteile, Förderungen
 Clusterbildung: Know-How- Träger siedeln sich am selben Ort an

Organisation

1. Erläutere systematisch verschiedene Organisationsgrundsätze

Einheitlichkeit und Eindeutigkeit der Aufgabenzuordnung
 Einheitlichkeit und Eindeutigkeit der Zuordnung von Verantwortung
 Beschränkung auf den Ausnahmefall
 Kontrolle
 Beachtung der Bedürfnisse der Mitarbeiter
 Grundsatz der Einheit der Auftragserteilung
 Grundsatz des direkten Weges

2. Erläutere die Vor- und Nachteile der verschiedenen Organisationssysteme.

	Einliniensystem	Mehrliniensystem (Funktionssystem)	Matrixorganisation	Stabliniensystem (zusätzlich)
Beschreibung	Weisung nur von einer Stelle	Eine Stelle bekommt von mehreren Stellen Weisungen	Wird nach Produkten und Projekten gegliedert	Stabstelle übernimmt Aufgaben der Entscheidungs-vorbereitung
Vorteile	Eindeutige Über- oder Unterordnung	Anweisung von Spezialisten	Innovationsfähigkeit, Flexibilität, Gruppenarbeit	Entlastung der Linienabteilung Steigerung der Entscheidungsqualität
Nachteile	Schwerfälligkeit	Abgrenzungsschwierigkeiten Weisungsüberscheidungen	Erhöhte Komplexität Erhöhte Arbeitsbelastung	Kompetenzüberschreitung Wissensanhäufung, relativ unabhängig

4. Wie unterscheiden sich die einzelnen Managementebenen?

Top Management

Unternehmensführung, Strategische Entscheidungen (Langfristig, betrifft das ganze Unternehmen)

Middle Management

Leitungsebene, Planung und Kontrolle, Betriebsorganisiert (Langfristig, betrifft Teil des Unternehmens)

Lower Management Ausführungsebene

Fußvolk Operationelle Ebene

5. Definiere Aufgabe, Stelle, Abteilung.

Aufgabe: Art der Verrichtung (Verantwortlichkeit)

Stelle: Anzahl der Aufgaben die dem Leistungsvermögen eines Mitarbeiters entsprechen

Abteilung: Mehrere Stellen werden unter einheitlicher Leitung zusammengefasst

6. Was unterscheidet Ressortentscheidungen von Führungsentscheidungen?

Führungsentscheidungen

Bestand des Unternehmens verantwortlich
Betreffen das ganze Unternehmen
Nicht an Instanzen (andere Stellen) delegierbar
Vorgabe von Unternehmenszielen, Visionen, Unternehmensleitbild
Festlegung der Unternehmenspolitik
Koordination der großen Teilbereiche
Bestimmung der Grundzüge der Personalpolitik
Außergewöhnliche Maßnahmen
Umweltschutz

7. Worin sehen sie die eigentlichen Aufgaben eines/r Unternehmers/in?

Bildung, Verteilung und Koordination von **Aufgaben**
Verteilung, Legitimation und Sicherung von **Macht**
Steuerung, Disziplinierung und Motivation der **Organisationsmitglieder**
Bestimmung der **Grenzen** der Unternehmen (Wer gehört dazu?)
Sicherung der **Entwicklungsfähigkeit** des Unternehmens (Organisationsentwicklung)

Beschaffung und Logistik

1. Was ist die Aufgabe der Beschaffung?

Bereitstellung aller Mittel die für die Leistungserstellung benötigt werden

2. Welche Auswirkungen hat die Beschaffung?

Kostenwirkung:

Operationale Dimension: vorgegebene Materialien so günstig wie möglich
Strategische Dimension: technisch gleichwertige durch günstigere ersetzen

Leistungswirkung

Produktqualität und Absatzchancen (Nur aus guten Materialien entstehen gute Produkte)

Unternehmensautonomie:

Gesicherte Versorgung, Abschirmung von Schwankungen auf dem Beschaffungsmarkt

3. Nennen Sie die Produktionsfaktoren und auf welchen Märkten werden sie beschafft?

Infos aus dem eigenen Unternehmen

Produkteigenschaften, Produktmengen, Zeitpunkt

Informationen über den Markt (Beschaffungsmarktforschung)

Produktangebot, Preise und Lieferkonditionen, Anbieter

4. Welche Infos sind für die Abwicklung der Beschaffung erforderlich?

Infos aus dem eigenen Unternehmen

Produkteigenschaften, Produktmengen, Zeitpunkt

Informationen über den Markt (Beschaffungsmarktforschung)

Produktangebot, Preise und Lieferkonditionen, Anbieter

5. Wozu dienen die ABC und XYZ-Analyse und wie funktionieren diese Systeme?

ABC: Schwerpunktsetzung, Preiskalkulation

<p>Instrument der Schwerpunktsetzung Materialien in Klassen eingeteilt A- Güter (70% des Verbrauchswertes) Hoher wertmäßiger aber geringer mengenmäßiger Verbrauch B- Güter (20% des Verbrauchswertes) Mittlerer Verbrauch: ca. 20% der Menge C- Güter (10% des Verbrauchswert) Geringer wertmäßiger aber großer mengenmäßiger Verbrauch: 70% Menge</p>	<p>XYZ: Bedarfsverlauf im Mittelpunkt X-Material: Regelmäßiger Bedarf ohne Schwankungen Bedarf leicht vorhersehbar Y-Material Saisonale Schwankungen Rechtzeitig auf voraussichtlichen Bedarf reagieren Z- Material Unregelmäßiger Bedarf Beschaffung im Bedarfsfall</p>
---	---

6. Welche Schritte sind bei der ABC-Analyse durchzuführen?

Berechnung des Gesamtverbrauches jeder Materialart

Ordnen in absteigender Reihenfolge

Berechnung des % Anteils

Kumulierung der % Anteile

Einteilung in ABC – Güter

7. Überlegen Sie Vor- und Nachteile für zentrale bzw. dezentrale Beschaffung

Zentrale Beschaffung: Eine Abteilung erledigt sämtliche Beschaffungen

Dezentrale Beschaffung: Jede Abteilung erledigt selbst die Beschaffungen

8. Wie sieht die Materialbedarfsplanung aus?

Stücklisten

Kundenaufträge

Rezepturen

Marktforschungsergebnisse

Erfahrungswerte

9. Was bedeutet Logistik?

Planung, Steuerung und Kontrolle alle Maßnahmen damit Ware in der richtigen Menge und Qualität zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort ist

10. Welche Arten von Logistik werden unterschieden?

Beschaffungslogistik: Bedarfsgerechte Bereitstellung

Produktionslogistik: Versorgung der einzelnen Produktionsprozesse

Just in time (Kein/Wenig Lager), Kanban-Beschaffung (Hol Prinzip)

Distributions bzw. Absatzlogistik: Verbindung Lager und Kunden

Entsorgungslogistik: Abfälle , gesetzliche Bestimmungen, Einsammeln, Lagern, Abtransport

Supply Chain Management: Logistische Aktivitäten werden abgestimmt (Material, Leistung, Info, Finanzen), Ziel Optimierung der Wertschöpfungskette

11. Welche Aufgabenarten übernimmt die Logistik?

Auftragsabwicklung: Informationstransfer

Lagerhaltung: Zusammenstellung der Lieferungen und Einlagerungen, Zentral oder dezentral

Verpackung: Schaffung von logischen Einheiten

Transport: Wahl der Verkehrsmittel, Kosten für Transport minimieren, Optimierung der Wege

12. Welche Kosten entstehen durch Unter- und welche durch Überlager?

Beschaffungskosten: Einstandspreis, Personalkosten, Transport

Lagerhaltungskosten

Fehlmengenkosten: Kosten wegen Stillstand der Maschine

13. Welchen %-Anteil am Umsatz haben die Logistikkosten in etwa?

10%-25% des Umsatzes

14. Was bedeutet Supply Chain Management?

Logistische Aktivitäten werden abgestimmt (Material, Leistung, Info, Finanzen), Ziel Optimierung der Wertschöpfungskette

15. Welche Bestellsysteme kennen Sie und wie funktionieren diese?

Bestellpunktverfahren

Festlegung der Menge, Bestellintervalle verbrauchsabhängig, wenn Meldebestand erreicht ist

Bestellrhythmusverfahren

Bestellzeitpunkt fix, Menge ist variabel und richtet sich nach den Verbrauch

Optionalsystem (Kombi)

Bei stark schwankendem Verbrauch, Zeitpunkt oder Mindestbestand unterschritten

16. Welche Lagerkennzahlen kennen Sie?

Durchschnittslager = (Anfangsbestand + Endbestand)/2

Durchschnittslager = (Anfangsbestand + 12 Monatsbestände)/13

Lagerumschlagshäufigkeit = Wareneinsatz/Durchschnittslager

Lagerumschlagsdauer = 365/Lagerumschlagshäufigkeit

Produktion

1. Welche sind die wichtigsten Produktionsfaktoren?

Elementarfaktoren

Menschliche Arbeitsleistung (Ausführende Tätigkeit)

Betriebsmittel (Anlagevermögen)

Werkstoffe/Rohstoffe (Umlaufvermögen)

Dispositive Faktoren

Betriebs- und Geschäftsleitung (Leitende Tätigkeit)

2. Wovon hängt die Produktionsplanung ab?

Ausarbeitung des Produktionsprogramms

Programmbreite (verschiedene Produktgruppen)

Programmtiefe (verschiedene Ausführungen)

Organisatorische Planung

Planungskriterien: Art der Leistung, Breite des Fertigungsprogramms, Optimaler Produktionsumfang

Einflussfaktoren: Technische Ausstattung, Kapazität, Absatzmöglichkeit, Finanzierungsmöglichkeit,

Kostenverhältnis

Abstimmung aller Teilbereiche

3. Welche Kriterien sind maßgeblich bei der Wahl der Fertigungsverfahren?

Bestimmen den organisatorischen Ablauf

Nach organisatorisch- technischer Gestaltung

Fließfertigung (Arbeitsvorgänge nacheinander angeordnet)

Gruppenfertigung (mehrere Teilaufgaben zusammengefasst)

Werkstattfertigung (jede Werkstätte erfüllt Teilaufgaben, Zusammenfassung zu fertigungstechnischen Einheiten)

4. Welche entscheidenden Kriterien beeinflussen die Planung des Produktionsprogramms?

Programmbreite

Programmtiefe

5. Was sind Fertigungsverfahren und wie können diese unterteilt werden?

Beschreibe diese.

Einzelfertigung: jeder Auftrag ist individuell, hohe Kosten, qualifizierte MA

Mehrfachfertigung: größere Zahl an gleichen Leistungen

Massenfertigung: unbegrenzt, keine speziellen Kundenwünsche, angelernte Arbeiter (Kleidung)

Serienfertigung: begrenzt (Autos)

Sortenfertigung: Gleichzeitige Herstellung verschiedener Güter (Schoko, Kaffee, Tee)

Kuppelproduktion: parallel werden verschiedene Produkte hergestellt (Molkerei, Erdöl)

6. Welche Teilpläne müssen erstellt werden.

Strukturplanung (exakte Reihenfolge der Fertigungsschritte)

Zeitplanung (Festlegung der minimalen Zeiten)

Kapazitätsplanung (Kapazitätsauslastung und Vermeidung von Engpässen)

Verwendung von Netzplänen (Struktur- und Zeitplanung)

7. Welche Rationalisierungsmöglichkeiten gibt es?

Technische Rationalisierung: Zweckmäßige Maschinen, Anlagen und Herstellungsverfahren

Organisatorische Rationalisierung: Verwendung von Normen, Typen und Spezialisierung

Soziale Rationalisierung: Schulung der MA, Verbesserung des Betriebsklimas, Auswahl der MA

Make or buy- Entscheidungen

Outsourcing (Leistungen auslagern und wieder zukaufen)

8. Durch welche Computer unterstützten Techniken kann die Rationalisierung vorangetrieben werden.

CAD= Computer Aided Design

CAP= Computer Aided Planing

CAM= Computer Aided Manufacturing

CAQ= Computer Aided Quality Assurance

Auch für Produktions-, Vertriebs- und Erfolgspläne

9. Beschreibe die drei Wirtschaftssektoren?

Primärer Sektor: Land- und Forstwirtschaft

Sekundärer Sektor: Verarbeitendes Gewerbe

Tertiärer Sektor: Handel, Verkehr, Versicherungen, Pflege, Gesundheit

10. Was unterscheidet die das Produkt „Dienstleistung“ von herkömmlichen Unternehmen.

Immaterieller Leistungscharakter: Mangelnde Lagerfähigkeit und Transportfähigkeit

Dominanz der Leistungsbereitschaft (Leistung nur so gut wie der MA)

Integration des externen Faktors (Kunde wirkt bei Dienstleistung mit)

Marketing

1. Definieren Sie den Begriff Marketing.

Absatzpolitisches Instrument

Marktforschung: Was will der Kunde? Bedürfnisse

Maßnahmen der Absatzpolitik

2. Was bedeutet Marktsegmentierung und wozu ist sie notwendig?

Bedarfsforschung (Kunde) Analyse der Nachfrage

Konkurrenzforschung (Konkurrenz) Analyse des Angebotes, Benchmarking

Absatzwegforschung (Produkt) Analyse des Vertriebsapparates

Demografische Merkmale: Alter, Geschlecht, Familienstand, Beruf, Ausbildung

Psychografische Merkmale: Sozialstatus, Wertorientierung, Einstellung

Verhaltensorientierte Kriterien: Kaufmotivation, Freizeit- und Urlaubsgestaltung

Geografische Kriterien: Stadt, Land, Inland, Ausland

3. Welche Marktforschungsmethoden kennen Sie und wo werden sie eingesetzt?

Primärforschung: Marktanalyse (Beobachtung, Befragung, Experiment), Marktbeobachtung, Marktprognose

Sekundärforschung: Unternehmensintern, Unternehmensextern

4. Was sind die 4 P's bzw. die 7 P's?

Product, Price, Place, Promotion, Personell, Process, Physical Edvotence

5. Wie sieht das optimale Sortiment bezogen nach auf die Lebenszyklusphasen aus?

Pyramide (möglichst viel im Bereich der Reife Phase)

- Vorlaufphase (Forschung, kein Gewinn)
- Einführungsphase (Werbung, wenig Gewinn)
- Wachstumsphase (Starker Umsatzzuwachs, Gewinn)
- Reife Phase
- Sättigungsphase
- Degenerationsphase oder Modifizierung (Relounge)

6. Welche Produktpolitischen Instrumente können eingesetzt werden und wie wirken diese?

Produktbeibehaltung

Produktmodifikation: Verpackungsgestaltung, Variation (Nacheinander), Differenzierung (Gleichzeitig)

Produktdiversivikation (Ausweitung des Sortiments, Risikostreuung, breite Produktpalette)

Produktinnovation: neues Produkt aufnehmen

Produktelimination: altes Produkt ausscheiden

7. Beschreiben Sie die Portfolioanalyse.

Marktwachstum vs. Marktanteil

- Armer Hund (Kein Zuwachs wird ausscheiden)
- Fragezeichen (neues Produkt, weiß man nicht wie es sich entwickelt)
- Sterne (lange am Markt + Zuwachs)
- Melkkühe (lange am Markt, hoher Marktanteil, kaum mehr Zuwachs)

8. Was bedeutet Konditionenpolitik?

Kunde (legt obere Grenze des Preises fest, Nachfrage)

Konkurrenz

Kosten (legt untere Grenze des Preises fest)

9. Welche Preisdifferenzierungen sind möglich?

Hochpreisstrategie: teuer, hohe Qualität, exklusiv

Abschöpfungsstrategie: zuerst teuer, dann günstig (Elektronik Artikel)

Penetrationsstrategie: zuerst günstig, dann teurer (Nahrungsmittel)

Niedrigpreisstrategie: günstig

10. Was bedeutet: Akquisitorische Distribution, Logistische Distribution?

Logistische Distribution (richtiges Produkt zur Richtigen Zeit, in der richtigen Menge am richtigen Ort)

Akquisitorische Distribution (Welche Absatzkanäle? Zwischenhändler? Franchise Unternehmen?)

11. In welche Bereiche kann die Kommunikationspolitik unterteilt werden?

Werbung
Verkaufsförderung
Öffentlichkeitsarbeit
Verkaufsgespräch

12. Wie sieht die Werbeplanung aus?

- Werbeziel: Was ist das Ziel?
- Werbebudget (Ziel: günstig oder Budget vorgegeben)
- Zielgruppe (Welche Zielgruppe, wo erreichbar?)
- Werbemittel (Was? Radiowerbung, Fernsehwerbung, Plakat, Inserat)
- Werbeträger (Wo? Radiosender, Fernsehsender, Plakatwände, Internet, Zeitung)
- Werbebotschaft (Emotion)
- Werbeerfolgskontrolle (Umfrage)

13. Was versteht man unter PR und welche Maßnahmen könne hier gesetzt werden?

Öffentlichkeitsarbeit (PR- Public Relations)

Alle Aktivitäten eines Unternehmens, um bei ausgewählten Zielgruppen um Verständnis sowie Vertrauen zu werben und damit gleichzeitig das Ziel der Unternehmenskommunikation zu erreichen.

Zielgruppen: Meinungsbildner: Mitarbeiter, Reporter, Bürgermeister

Externe PR

Presseinformation, Pressekonferenzen, Reisen, Events, Kundenzeitungen, Tag der offenen Tür, Sponsoring, Ausstellung und Messen

Interne PR

Informationen, Mitarbeiterzeitung, Mitarbeiterfrühstück, Veranstaltungen

Einsatzmöglichkeiten

Imagebildung, Markenaufbau, Bekanntmachung, Krisenintervention, Lobbying

14. Welche verkaufsfördernden Maßnahmen kennen sie auf wen zielen diese ab?

Sales Promotion (Verkaufsförderung)

- Zeitlich begrenzte Maßnahmen, die dazu dienen, bei den Kunden kurzfristige zusätzliche Kaufanreize zu schaffen
- Konsumentenorientiert (Gewinnspiele, Werbegeschenke, Kostproben, Vorführungen, Gutscheine, Aufsteller)
- Verkäuferorientiert (Wettbewerbe, Incentives, Geschenke, Schulungen)
- Händlerorientiert (Dekoration, Rabatte, Ermäßigung, Vorführungen, Incentives, Wettbewerbe)

15. Wie sollte ein Verkaufsgespräch aufgebaut sein?

Einleitung: Beziehung aufbauen

Information: Über Wünsche und Bedürfnisse des Kunden

Argumentation: gut vorbereitet sein

Abschluss: am besten mit Verkauf endend

16. Was fällt ihnen zu AIDA ein?

Attention (Aufmerksamkeit)

Interest (Interesse)

Desire (Wunsch)

Action (Kauf)

17. Was versteht man unter Social-Marketing.

Einen gesellschaftlichen Bewusstseinswandel herbeizuführen und gesellschaftlich relevante Werte, Einstellungen und Verhaltensweisen zu beeinflussen

18. Welche zwei grundlegenden Varianten kennen sie.

Verhaltensorientiertes Sozialmarketing: orientiert sich an Problemen
 Vorsorgeorientiertes Marketing: orientiert sich an Unterversorgung

Finanzierung

1. Was ist der Unterschied zwischen Finanzierung und Investition? Wo in der Buchhaltung finde ich Auskunft über die Finanzierung?

Finanzierung: Beschaffung von Kapital (Mittelherkunft, Habenseite der Bilanz)
 Investition: Verwendung von Kapital (Mittelverwendung, Sollseite der Bilanz)

2. Wie lassen sich Finanzierungsmaßnahmen unterteilen?

Eigenfinanzierung		Fremdfinanzierung		
Einlagen- bzw. Beteiligungsfinanzierung (Selbst, Gesellschafter)	Selbstfinanzierung (Gewinn des Unternehmens)	Umschichtungsfinanzierung (Anlagen, Grundstück Verkauf)	Rückstellungsfinanzierung (teilw. Abschreibung, Wertpapieren, Finanzierung von Zahllast)	Kreditfinanzierung (Bank)
Außenfinanzierung	Innenfinanzierung (Unternehmen, Gewinne oder Rückstellungen)		Außenfinanzierung	

3. Wodurch wird die Finanz-Kontrolle erleichtert?

Verschuldungsgrad
 Eigenkapitalquote

4. Welche alternativen Formen der Finanzierung sind Ihnen bekannt?

Einlagen und Beteiligungsfinanzierung (Form der Außenfinanzierung)

- **Aufnahme neuer Gesellschafter** zur Kapitalerhöhung (KG, OG, GmbH, stille Gesellschafter, AG)
- **Venture Capital** (Business Angels) Reiche Leute beteiligen sich (ev. Stille Gesellschafter)

Selbstfinanzierung des Unternehmens

Umschichtungsfinanzierung

Rückstellungsfinanzierung

Kreditfinanzierung

5. Was sagen die einzelnen Kennzahlen aus?

- Illiquide Mittel: Anlagevermögen
- Liquidität 1. Grades: sofort verfügbares Vermögen: (Bank, Kassa)x100/kurzfristige Verb. (>100)
- Liquidität 2. Grades: Kundenforderungen
- Liquidität 3. Grades: Warenbestand
- Rentabilitätskennzahlen: Gewinn zu eingesetztem Kapital
- Cash- Flow- Amortisationsdauer (wie lang dauert es bis Kredit getilgt wird)
- Umlaufintensität : wie viel % UV
- Anlagenintensität: wie viel % AV
- Verschuldungsgrad
- Eigenkapitalquote
- Anlagendeckung: (langfristiges Kapital x 100)/AV (sollte über >100 sein)

6. Wodurch unterscheidet sich Leasing von anderen Finanzierungsformen?

Nur die Leasingraten scheinen in der Bilanz auf

7. Welche Kreditformen sind möglich?

- **Kurzfristige Kredite** (bis zu einem Jahr): Lieferantenkredit (ca. 3 M), Kontokorrentkredit (überzogenes Konto, sehr teuer), Diskontkredit, Factoring (Forderungsabtretung, Bank übernimmt das Dubiosen Risiko) oder Zessionskredit (Forderungsabtretung, wir Übernehmen das Dubiosen Risiko)
- **Langfristige Kredite**: Darlehn, Anleihe (Mischform Darlehn und Wertpapier), Leasing (Steht nicht in der Bilanz, nur Leasingrate wird verbucht), Subventionen (Förderungen)

8. Welche Vor- und Nachteile hat ein Lieferantenkredit

Kurzfristiger Kredit, keine Beschaffungskosten, keine laufenden Kosten, nach max. 3 Monaten muss man den Gesamtbetrag bezahlen

Investition

1. Was bedeutet Investition im engeren bzw. im weiteren Sinne.

- Engeren Sinn: Beschaffung von Anlagevermögen
- Weiteren Sinn: Jede Mittelverwendung für Umlaufvermögen oder Aufwand

2. Welche Bedeutung hat das Thema „Investition“ im Unternehmen?

- **Langfristigkeit**
- **Knappheit** der finanziellen Mittel
- **Komplexität** der vielschichtigen Auswirkungen (Wer ist betroffen?)
- **Datenmengen** betrieblicher und überbetrieblicher Informationen (Strom, Platz, Bedarf, Einschulung, Betriebskosten)
- **Auswirkungen** auf den Unternehmenserfolg

3. Welche Investitionsarten kennen sie? Erklären sie diese!

- Neuinvestition: Erstinvestition, Erweiterungsinvestition, Rationalisierungsinvestition (effektiver)
- Ersatz- oder Reinvestition (kaputt/alt -> ersetzen)

4. Erläutere die Vor- und Nachteile der statischen Verfahren der Investitionsrechnung.

Statische Investitionsrechnung

- Einfache Handhabung, Zeitfaktor unberücksichtigt, Unregelmäßiger Rückfluss unberücksichtigt
- Keine Zinsen Berechnung
- Ungenauer als dynamisches Investitionsrechnungsverfahren

5. Beschreibe die einzelnen dir bekannten Investitionsrechnungsverfahren

Kostenvergleich

- Vorteilhaftigkeit wird mit Hilfe der Kosten der nächsten Periode beurteilt
- Anschaffungskosten + Wartung + Sonstige Kosten der aller Alternativen werden verglichen

Gewinnvergleichsrechnung (Kostenvergleich/Stück)

- Anwenden: wenn bei Produkten der Investitionsobjekte unterschiedliche Erlöse erzielt werden
- Verglichen wird Perioden oder Stückgewinn (Erlöse - Kosten)
- $(\text{Erlöse} - \text{Kosten}) / \text{Menge}$

Rentabilitätsrechnung

- Weiterentwicklung der Gewinnvergleichsrechnung
- Beziehung von Input und Output
- $\text{Rentabilität} = (\text{Durchschnittlicher Gewinn} \times 100) / \text{Durchschnittlichen Kapitaleinsatz}$

Amortisationsrechnung (Pay-off-Rechnung)

- Ermittlung des Zeitraumes in dem Kapital über die Erlöse wieder zurückfließt
- Je Kürzer desto besser
- $\text{Kapitaleinsatz} / (\text{Periodengewinn} + \text{Periodenabschreibung})$

6. Welche Probleme ergeben sich bei der Investitionsrechnung?

- Kosten und Ertragsprognosen sind relativ ungenau
- Festlegung des Kalkulationszinsflusses: Mindestrentabilität, Langfristiges Fremdkapital, Zinsen für risikofreie langfristige Anlage

7. Welche Phasen der Investitionsplanung werden durchlaufen.

- Meldung des Investitionsbedarfes (Abteilungen oder Unternehmensleitung)
- Investitionen: unbedingte notwendige – erwünschte – mögliche
- Sammlung von Informationen: Rechenbare (AW, ND, Servicekosten, Deckungsbeitrag)
Nicht rechenbare (Qualitative Kriterien, Funktionen, Umweltverträglichkeit)
- Entwicklung von Alternativen
- Investitionsrechnung
- Abstimmung mit Finanzplan (Prüfung der Finanzierungsmöglichkeiten)
- Investitionsentscheidung
- Durchführung der Investition
- Kontrolle der Prognose: Lernen für spätere Investitionsentscheidungen