**Unternehmensziele**

**Aufgabe1**

Die Flaschenfabrik AG erhält von einer Maschinenfabrik ein Angebot über den Bau einer neuen, leistungsfähigen Produktionsanlage für Flaschen von verschiedener Form und Grösse. Durch diese Investition könnte sie ihre bisherige Kapazität (Betriebsleistung) um 20% ausweiten. Allerdings zeichnen sich auf dem Markt gewisse Sättigungstendenzen ab. Mit diesen neuen Anlagen wäre den Beschwerden der Belegschaft über schlechte Arbeitsbedingungen bei der Produktion wenigstens teilweise Rechnung getragen, weil die Lärm- und Schmutzbelästigung durch die neue Anlage wesentlich geringer ist. Ausserdem wären nur 70 statt 120 Arbeitskräfte einzusetzen. Allerdings könnten die freigesetzten Mitarbeiter im Betrieb nicht beschäftigt werden.

Die Rentabilität der Unternehmung könnte mit dieser Anlage um wenigstens 10% gesteigert werden. Das zusätzliche benötigte Kapital könnte durch Bankkredit aufgebracht werden.

1. Wie nehmen die Eigentümer und die Arbeitnehmer der Unternehmung, die Bank und die Öffentlichkeit zu diesem Investitionsvorhaben wahrscheinlich Stellung?  
   Eigentümer + Produktionskosten könnten durch die Freilassung von Mitarbeitern gesenkt werden, Output könnte gesteigert werden.  
   - Eventuell gibt es keinen Absatz für die Mehrproduktion an Flaschen (Marktsättigung). Für die Anschaffung der neuen Flaschenfabrik ist Kapitalbedarf erforderlich. Zinsen müssten bezahlt werden.  
   Arbeitnehmer + Die Arbeitsbedingungen würden sich verbessern.   
    - Ein Teil der Belegschaft würde den Job verlieren.  
   Die Bank + neuer Kunde – Die Bank verlangt  
    Sicherheiten (Business Plan). Bringt die neue Investition mehr Einnahmen?  
   Öffentlichkeit + bessere Arbeitsbedingungen für die Mitarbeiter. Vielleicht ist das U. nach aussen auch leiser?  
   - Arbeitslosigkeit entsteht.
2. Nehmen wir an, Sie seien Eigentümer dieser Unternehmung. Wie würden Sie entscheiden? Geben Sie Ihre Begründung an.  
     
   Verschiedene Lösungen sind je nach Begründung/Priorität möglich.

**Aufgabe 2**

Alle Werte (Zahlen), die zur Beurteilung wirtschaftlicher Vorgänge in Unternehmungen benötigt werden, bezeichnet man als Kennzahlen oder Kennziffer.

Recherchieren Sie die Bedeutung folgender Verhältniszahlen:

Aufwand = Gegenbegriff des Ertrags. Bewerteter Verbrauch von Waren und Dienstleistungen in einer bestimmten Periode.

Ertrag = Einnahmen aus betrieblichen und nichtbetrieblichen Leistungen.

Erfolg = Neutraler Begriff. Er bezeichnet sowohl Gewinn als auch Verlust.

Gewinn = Die Differenz zwischen Ertrag und Aufwand ist positiv.

Verlust = Die Differenz zwischen Ertrag und Aufwand ist negativ.

Arbeitsproduktivität= Ist das mengenmässige Verhältnis zwischen Output und mengenmässigem Arbeitseinsatz.

Wirtschaftlichkeit= Ertrag/Aufwand, ist das Ergebnis  
grösser als 1 → erzielt das U. einen Wertezuwachs  
gleich 1 → das U. arbeitet kostendeckend  
kleiner als 1 → das U. ist in der Verlustzone  
  
Eigenkapitalrentabilität= (Gewinn/Eigenkapital)

**Aufgabe 3/Anwendung von Kennzahlen bei den Erfolgszielen**

1. Wie hoch ist die Arbeitsproduktivität eines Uhrengeschäfts, wenn 300 Uhren an 30 Arbeitstage zu je 8 Stunden von 12 Mitarbeitern montiert werden?  
  
300/(30\*8\*12)= 0.104. In einer Stunde wird circa 10% einer Uhr gefertigt.

2. Folgende Zahlen sind gegeben:

Mitarbeiterzahl: 20 Beschäftigte  
Aufwand: CHF 100 000.-  
Eigenkapital: CHF 500 000.-  
Eigenkapitalrentabilität: 15%

Berechnen Sie

2.1 den Gewinn  
  
Eigenkapitalrentabilität= Gewinn/Eigenkapital  
0.15 = Gewinn/500 000   
Gewinn = 0.15\*500 000  
Gewinn = 75000  
  
2.2 den Ertrag  
Gewinn = Ertrag – Aufwand  
Ertrag = Gewinn + Aufwand  
Ertrag = 75 000 + 100 000  
Ertrag = 175 000  
  
2.3 die Wirtschaftlichkeitskennzahl

175 000/100 000 = 1,75

**Marktziele**

1. Art der Bedürfnisse, die befriedigt werden  
2. Abgrenzung des Marktes/Zielgruppe definieren  
3.Marktanteil

Der **Marktanteil** ist die von einer Unternehmung abgesetzte Menge in % des Marktvolumens.

Das **Marktvolumen** ist die tatsächlich abgesetzte Menge des Produkts.

Das **Marktpotenzial** ist die maximale Aufnahmefähigkeit des Marktes für ein bestimmtes Produkt.

**Produktziele**

1. Art und Qualität der Produkte

2. Breite und Tiefe des Sortiments  
**Breit** ist ein Absatzprogramm, wenn viele verschiedene Produktgruppen angeboten werden. Sind dagegen nur wenige Produktgruppen im Angebot, so bezeichnet man das Sortiment als **schma**l.  
Ein Sortiment ist **tief**, wenn es innerhalb der offerierten Produktgruppen eine grosse Auswahl gibt. Anderenfalls nennt man es **flach**.  
Warenhäuser haben ein breites Sortiment. Fachgeschäfte zeichnen sich durch ihre Sortimentstiefe aus.

3. Produktionsmenge

**Aufgabe 4/Marktanteil**

Eine Region umfasst 200 000 Haushalte. Man schätzt, dass sich die Hälfte davon eine neu auf dem Markt erschienene Haushaltsmaschine leisten könnte, aber nur 50% dieser kaufkräftigeren Schicht sich tatsächlich eine leisten wird und dass unsere Unternehmung 15 000 Stück absetzten wird. Wie gross sind Marktanteil, Marktvolumen und Marktpotential?  
  
Marktpotential = 100 000  
Marktvolumen = 50 000  
Marktanteil = (15000/50000)\*100  
Marktanteil = 30%

**Aufgabe 5/Produktziele – Art und Qualität des Produktes**

**Fragen zum Film: Novartis und Roche: Pharma-Giganten am Scheideweg**

<http://www.videoportal.sf.tv/video?id=1b6b7485-6541-4c40-bf7b-08fe62038a5f>

1. Um welche Art von Unternehmensziele geht es in dem Film?  
   Produktziele
2. Was bedeutet Fokussierung?
3. Welche Vorteile/Nachteile verspricht die Fokussierungsstrategie von Roche?  
   Das Unternehmen spezialisiert sich auf eine Produktart.  
   Falls das Unternehmen „den guten Riecher“ gehabt hat und die Produkte sich gut verkaufen lassen, sind die Gewinnchancen hoch. Falls dies aber nicht der Fall ist, kann sich das Unternehmen nicht quer finanzieren mit dem Verkauf von anderen Produkten, die gut laufen.
4. Was bedeutet Diversifikation?  
   Das Unternehmen bietet verschiedene Produktarten.
5. Welche Vorteile/Nachteile verspricht die Diversifikationsstrategie von Novartis?  
   Das Risiko ist breiter gestreut. Falls eine Produktart nicht gut laufen würde, könnten die schlechten Verkaufszahlen durch den Absatz von anderen erfolgreichen Produkten kompensiert werden.
6. Bei der Kapitalanlage spricht man auch von Diversifikation? Was könnte damit gemeint sein?  
   Der Anleger hat verschiedene Geldanlage. Z.B. Metall, Wertpapiere, Immobilien, Kunst,.. Somit ist das Risiko besser verteilt.

**Aufgabe 6/ Breite und Tiefe des Sortiments**  
  
Beschreiben Sie Tiefe und Breite des Sortiments für die folgenden Geschäfte!

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Breiter | Schmaler | Tiefer | flacher |
| Ein Handelsgeschäft für italienische Weine |  | X | X |  |
| Weinangebot in einem Bahnhof-Kiosk |  | X |  | X |
| Weinabteilung eines Discounters | X |  |  | X |