

Arbeits und Geschäftsprozesse

Volkswirtschaftliche Produktionsfaktoren

Menschliche Arbeitskraft

Jede **Tätigkeit** die dazu verwendet wird, um **Güter oder Dienstleistungen** herzustellen, die **entlohnt** wird.

Arten:

- Ausführende Arbeit
- Leitende Arbeit

Abhängigkeit:

- Motivation
- Tageszeit
- Geschick
- Arbeitsumfeld
- Arbeitsmittel

Boden & Natur

Alle **Grundstücke / Gebäude** als Standorte von **Unternehmen** sowie alle **Bodenflächen und Rohstoffe** und **regenerative Energieen**.

Problematik:

- Begrenztes Rohstoffaufkommen
- Umweltverschmutzung
- Flächenfraß / Abholzung für Industriegebiete
- Klimawandel und CO2 Ausstoß

Kapital

Alle **finanziellen mittel**, die in **Anlagen und Maschinen** **Investiert** werden/sind.

Betriebswirtschaftliche Produktionsfaktoren

- **Rohstoffe** = Hauptbestandteil des Endprodukts
- **Hilfsstoffe** = Nebenbestandteil des Endprodukts
- **Betriebsstoffe** = Verbrauchsstoffe für den Betrieb der Maschinen
- **Fremdbauteile** = werden ins Endprodukt eingebaut
- **Handelswaren** = Zubehörteile, die gekauft werden ohne Weiterverarbeitung verkauft werden
- **Betriebsmittel** = Alle Anlagen und Einrichtungen (Maschinen, Werkzeuge) die zur Herstellung benötigt werden.

Substitution

Aus wirtschaftlichen Gründen und dem Technischen Fortschritt wird es für den Unternehmer interessanter menschliche Arbeit durch Maschinenarbeit zu ersetzen

- Geringere Arbeitskosten
- Günstigerer Angebotsposten
- Abbau von Arbeitsplätzen

Ausführende vs Dispotive Arbeit

Ausführende Arbeit:

Sind **direkt** in die **produktion eingebundnen** => Wenig Entscheidungsspielraum

Dispotive Arbeit:

Beschäftigten sich mit mit **Planung, Ogramisation, Kontrolle** der Betrieblichen Abläufe.

Betriebsunterscheidung nach Dominaz

Energieintensiv:

- Serverfarmen
- Krankenhaus
- Stahlwerk
- Kraftwerk

Arbeitsintensiv:

- Handwerksbetriebe
- Dienstleister
- Textielindustrie
- Schmelzerei

Kapitalintensiv:

- Forschung
- Entwicklung
- Banken / Versicherungen
- Industriegebiete

Materialintensiv:

- Schreinerei
- Moderner Kapitalismus

Moderne Wirtschaftliche Tendenzen / Trends

Globalisierung:

Internationalisierung der **Märkte**, produziert wird dort, wo es **günstig** ist

Outsourcing:

Ausgliederung bestimmter betrieblicher **Tätigkeiten** (IT-Support, Consulting, Security. Cloud)

Ökonomische Prinzipien

Maximalprinzip

Mit **gegebenen Mitteln** soll ein **maximaler Ertrag** erzielt werden

Minimalprinzip:

Ein bestimmtes **Ziel** mit möglichst **wenig Mitteln** erreichen

Wirtschaftssektoren

Primärsektoren:

Urproduktion. Liefert **Rohstoffe** für Produkte. Sind **Standoergebunden**.

- Landwirtschaft
- Forstwirtschaft
- Fischerei
- Bergbau
- Öl / Gas

Sekundärer Sektor:

Prodizierendes Gewerbe. Verarbeitung von Rohstoffen. **Material / Kapitalintensiv.**

- Grundstoffindustrie
- Investmenindustrie
- Konsumgüter
- Energie / Wasserversorgung
- Baugewerbe

Tertiärer Sektor:

Handel / Dienstleistungen. Umfasst **aller Unternehmen** der **Volkswirtschaft**, die **Dienstleistungen** Erbringen.

- Handel
- Verkehr, Logistik, Tourismus
- Kreditinstitute / Versicherungen
- Wohnungsvermietung
- Sozialversicherungen

Quartärer Sektor:

Informationsdienstleistung. Erweiterung der Tertiären Sektors mit Expertise auf **interlektuellem** Ansprüchen. **Bildung** ist ein großer Faktor.

- Beratung (Rechtsanwälte, Steuerberater, etc.)
- IT (IT-Dienstleister, Cloud)
- High-Tech (Nanotechnik, BioTech)

Wirtschaftsziele

Wachstumsziel:

- Umsatzsteigerung
- Marktanteil ausbauen
- Konkurrenzunternehmen aufkaufen

Erfolgsziel:

- Gewinnmaximierung
- Steigerung der Rentabilität
- mehr Umsatz

Finanzziel:

- Verwendung Bilanzgewinn => Ausschüttung von Rücklagenbildung
- Liquiditätsbildung

Soziale Ziele:

- Sonderzahlungen
- Firmenfeiern
- Mitarbeiterabatte
- Betriebssport

Gesellschaftliche Ziele

- Sponsorings
- Stiftungen
- Spenden

Ökologische Ziele:

- Recycling
- Mülltrennung
- Ökostrom
- Solaranlagen

Unternehmenskennzahlen:

Produktivität:

$$\text{Produktivität (P)} = \frac{\text{Ausbringungsmenge}}{\text{Einsatzmenge}}$$

Umsatzrentabilität:

$$\text{Umsatzrentabilität (EK)} = \frac{\text{Gewinn in €} * 100}{\text{Gesamtumsatz}}$$

Eigenkapitalrentabilität:

$$\text{Eigenkapitalrentabilität (EK)} = \frac{\text{Gewinn in €} * 100}{\text{EK}}$$

Gesamtrentabilität:

$$\text{Gesamtkapitalrentabilität (GK)} = \frac{\text{Gewinn in €} + \text{Zinsen FK} * 100}{\text{GK}}$$

Wirtschaftlichkeit:

$$\text{Wirtschaftlichkeit (W)} = \frac{\text{Summe der Erträge}}{\text{Summe der Aufwendungen}} = \frac{\text{Summe der Leistung}}{\text{Summe der Kosten}}$$

Marktarten

- **Arbeitsmarkt** = Arbeitgeber und Arbeitnehmer
- **Kapitalmarkt** = Geldanlagen und Kredite
- **Boden / Immobilienmarkt** = Grundstücke, Fleder, Pacht, Miete
- **Gütermarkt** = Angebot und Nachfrage

Marktformen

Polypol (vollständige Konkurrenz)

- viel Nachfrage und Angebote
- Starker Preiswettbewerb
- Anbieter müssen viel Kalkulieren

Angebotsoligopol:

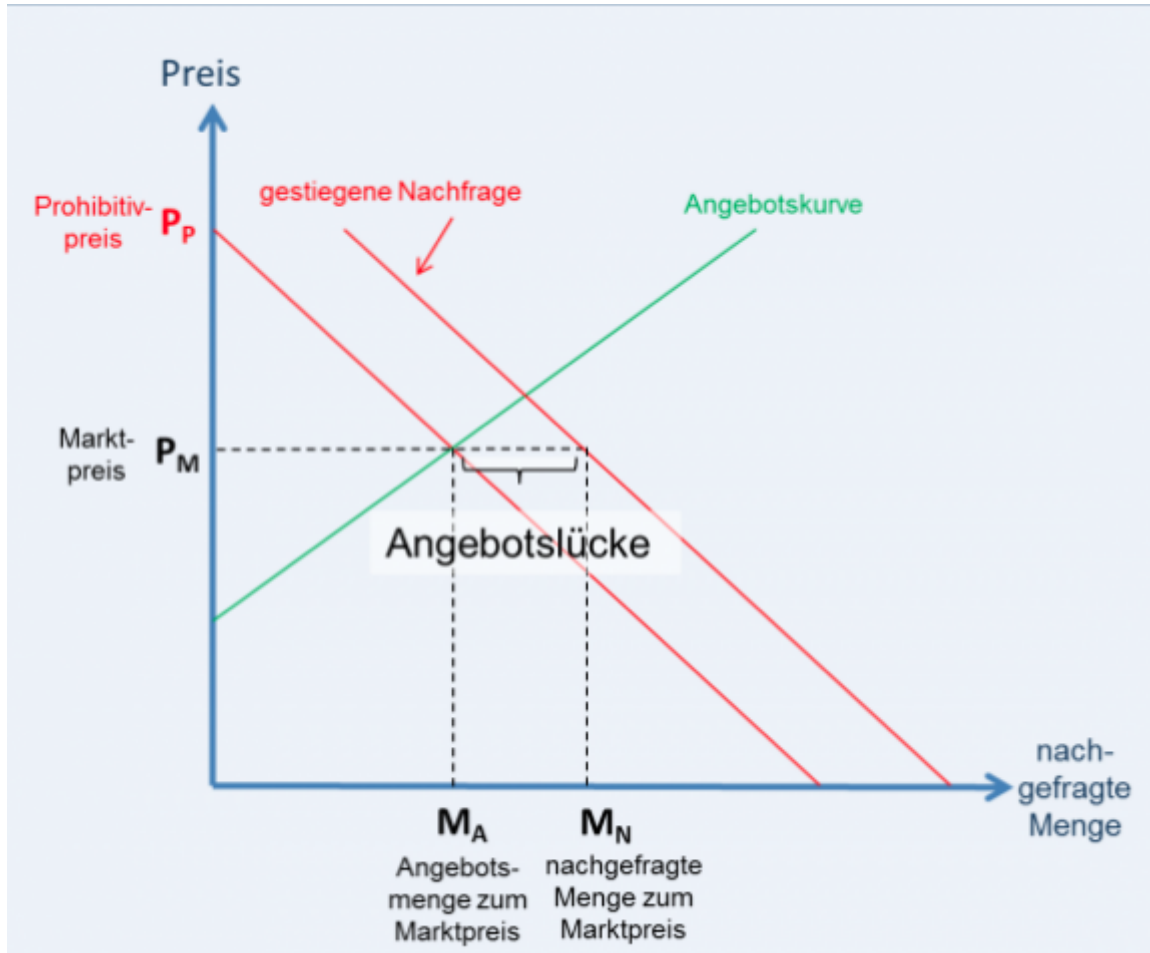
- Wenige Angebote viel Nachfrage
- Gefahr bei Preisabsprachen

Angebotsmonopol:

- Nur ein Anbieter
- Partner oder Staatliche Eingriffe

Preisbildung am Markt (bei vollständiger Konkurrenz)

- Das Produkt ist hinsichtlich der Qualität identisch
- Vollständige Markttransparenz
- Die Kunden haben keine Präferenzen
- Sehr hohe Reaktionsgeschwindigkeit der Kunden



Preisbildung bei Unvollkommenen Markt

- Kunden haben Präferenzen
- Unvollständige Transparenz
- Kein identisches Produkt
- Jeder Händler hat einen Preisspielraum den er hat

Das Handelsregister

- **Kaufmann** = wer ein Handelsgewerbe betreibt
- **HGB** = Handelsgesetzbuch
- Erteilung bestimmter Vollmachten
- Abwicklung von Kaufverträgen
- Firmennamen

Erscheinungsformen:

- **IstKaufmann** = Jeder Gewerbebetreibender mit kaufmännischer Organisation und vollständiger Buch / Bilanzführungspflicht
- **KannKaufmann** = jeder Gewerbebetrieb ohne volle Buchführungs- und Bilanzierungspflicht. Land- und Forstwirtschaftliche Betriebe und Kleingewerbebetreibende, die eine Einnahme
- **FormKaufmann** = Jedes Unternehmen in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft (AG / GmbH). Diese sind Buchführungs- und Bilanzierungspflichtig

Handelsregisterabteilungen

Abteilung A:

Für **eingetragene Kaufleute** (e.K., e.Kfm, e.Kfr.) und **Personengesellschaften** (OHG, KG)

Abteilung B:

Für **Kapitalgesellschaften**, also AG, GmbH, UG (haftungsbeschränkt)

Inhalt der Eintragung:

- Firma, Firmensitz
- Name des Inhabers bzw. Gesellschafter / Geschäftsführer / Vorstand
- Rechtsform
- Unternehmenszweck
- Name der Prokuristen
- Eröffnung des Insolvenzverfahren / Liquidation

Firmenarten

- **Personenfirma** = bestehend aus einem oder mehreren Personennamen
- **Sachfirma** = abgeleitet aus dem Unternehmensgegenstand
- **Fantasiefirma** = oft eine Abkürzung oder eine werbewirksame Zeichenfolge
- **Gemischte Firma** = enthält Personennamen und den Unternehmensgegenstand

Unternehmensformen

Freiberufler:

- i.d.r beratung
- beiten hoch qualifizierte Dienste an

Gewerbetreibende:

- dauerhafter Kauf und Verkauf mit Gewinnerzielung
- einfache Dienstleistung . Unbegrenzte Haftung auch mit dem Privatkapital

Einzelunternehmer:

- Kein gesetzliches Mindestkapital
- nicht voll buchführungspflichtig
- Gewinn gehört dem Unternehmer allein
- große Entscheidungsfreiheit
- Für Freiberufler entfällt die Gewerbesteuer

Personengesellschaft

Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR):

- wird nicht ins Handelsregister eingetragen
- kein gesetzliches Mindestkapital
- mind. 2 Personen
- ist keine "Firma" vor dem Gesetz

Offene Handelsgesellschaft (OHG):

- kein gesetzliches Mindestkapital
- relativ einfache Gründung
- breitere EK-Basis
- Haftung mit Privat / Firmenkapital

Firmenzusammenschlüsse

Horizontal:

Kooperation zwischen Unternehmen in **derselben Wirtschaftsstufe**.

- Geringere Kosten im Einkauf
- Allgemeine Ersparnisse

Vertikal:

Zusammenarbeit von Unternehmen in **vor- nachgelagerten Wirtschaftstufen**.

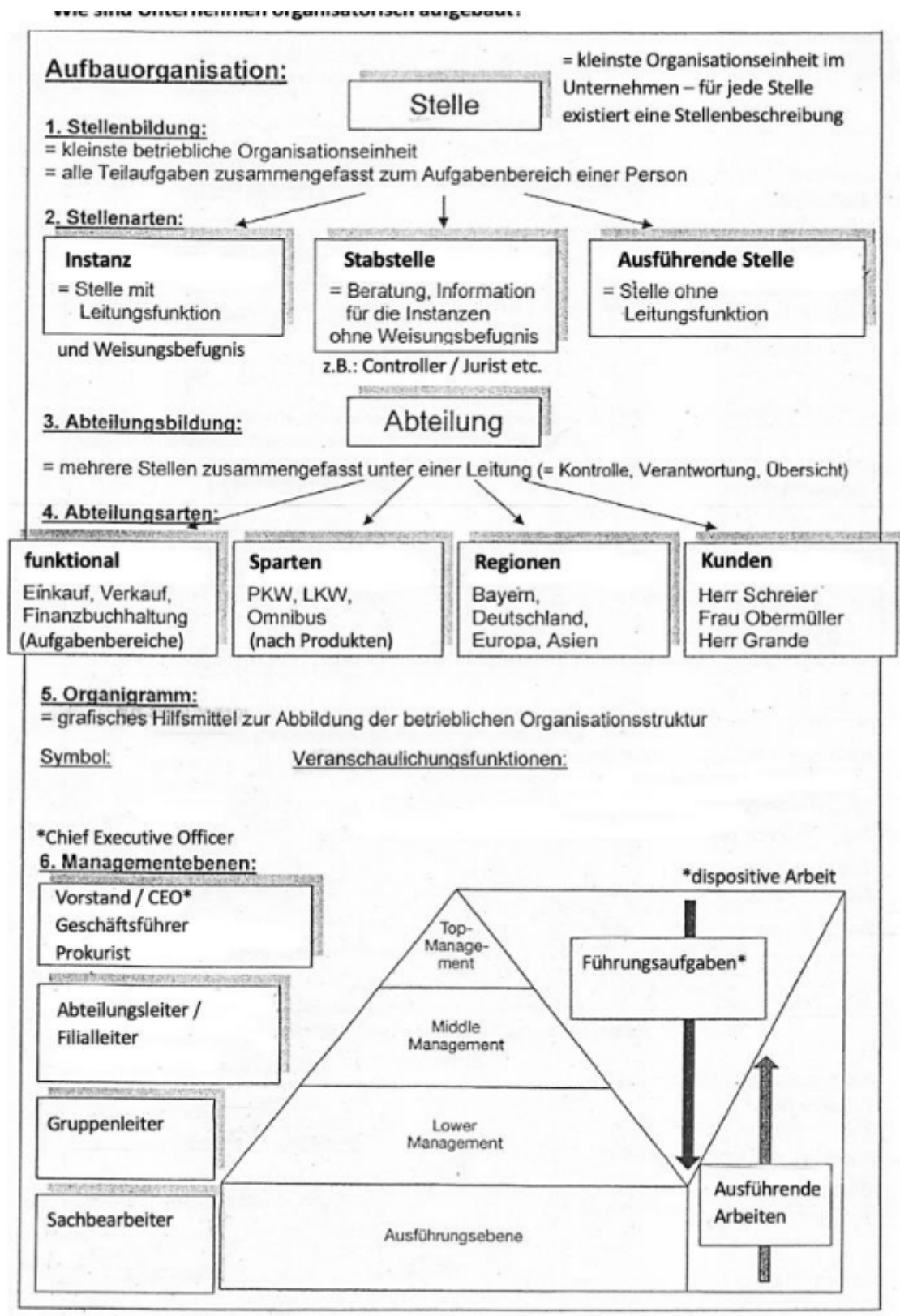
- Gemeinsame Vorschung
- günstigeren Herstellungskosten
- Baukastensystem für Produkte

Diagonal:

Zusammenschluss von Unternehmen die **nichts miteinander** zu tun haben.

- Gemeinsame Werbung (günstiger)
- höhere Verkaufszahlen
- Kartellbildung

Unternehmensorganisation



7. Leitungssysteme:

Die Verteilung von Leitungsaufgaben, Entscheidungs- und Weisungskompetenzen werden in der Über-, Unter- oder Gleichordnung der Stellen im Organigramm sichtbar gemacht.

a) Einliniensystem

Jede untergeordnete Stelle kann nur von einer direkt übergeordneten Instanz Weisungen entgegennehmen.

Hauptvorteil:

Klare Zuständigkeitsbereiche
(immer einen Vorgesetzten)

Hauptnachteil:

Überlastung der Instanzen

**b) Mehrliniensystem**

Jede untergeordnete Stelle kann von mehreren direkt übergeordneten Instanzen Weisungen annehmen.

Hauptvorteil:

Spezialisierung der Instanzen

Hauptnachteil:

Kompetenzüberschneidungen,
Kompetenzwirrwarr

**c) Stabliniensystem**

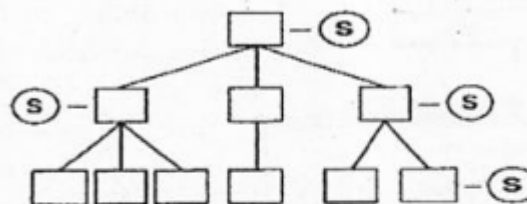
Den Instanzen sind Stäbe ohne Weisungsbefugnis zur Unterstützung (Beratung, Information) zugeordnet.

Hauptvorteil:

Nutzung von Expertenwissen

Hauptnachteil:

Abhängigkeit der Instanzen
von den Stabstellen



Geschäftsprozesse

- Haben einen definierten Anfang und ein eindeutiges Ende
- Bestehen aus einer Kette von Aktivitäten (Teilprozessen)
- Orientieren sich an den Unternehmenszielen
- Erbringen eines Ergebnisses, das einen Kundennutzen hat
- Haben Schnittstellen zu Kunden, Lieferanten und anderen Geschäftsprozessen
- Verursachen Kosten durch den Verbrauch von Ressourcen

Wertschöpfungskette = die Gesamtheit aller Geschäftsprozesse im Unternehmen

Vollmachten

Allgemeine Handlungsvollmacht (AVH):

Wird auf **Dauer erteilt** und ermächtigt zu Erledigung **aller gewöhnlichen Rechtsgeschäfte** im Handelsgewerben

Artvollmacht:

Wird ebenfalls auf **Dauer erteilt**, ermächtigt aber nur zu einer **bestimmten Art** von **wiederkehrenden Geschäften** im Handelsgewerbe

Prokura

Gesamtprokura:

Ausübung der **Vollmacht nur zusammen mit einem anderen Prokuristen** oder einem **Geschäftsführer**

Filialprokura:

Die **Vertretungsvollmacht** ist auf den Betrieb einer **Zweigniederlassung beschränkt**.

Einzelprokura:

Ausübung der vollmacht **ohne Mitwirkung einer weiteren Person**,
d.h. **Einzelvertretungsvollmacht**

Der Kaufvertrag

- Genaue Bezeichnung was geliefert werden soll, Menge + Preis
- Lieferzeit, Zustand der Ware
- Garantie / Serviceleistungen, Service: Abrechnung, pauschal oder nach Stunden
- Zahlungskonditionen und Fristen, evtl. Skonto, Hinweis auf Boni
- Hinweis auf Abo, wiederkehrende Leistungen
- Nachweise über Qualitätssiegel, Zertifizierungen
- Lieferbedingungen: Frei Haus oder mit Versandkostenpauschale

ITSM

IT Service Managment => Die Geschäftsprozesse des Kunden sollen optimal unterstützt werden. Wandel von der Informationstechnik hin zur Kunden- und Serviceorientierung. Kontinuierliche Verbesserung der Effizienz und Qualität der jeweiligen IT – Organisation. Mit dem Kunden soll eine gemeinsame Wertschöpfung erzeugt werden.

Der Lebenszyklus einer Software

- Beratung
- Beschaffung
- Bereitstellung
- Einweisung / Schulung
- HelpDesk / Service
- Kontrolle / Anpassung / Ersatz

Typische IT-Servicearten

- IT Vertrieb / Handel
- Break Fix Support
- Swap Service
- DIY Service
- Live Chat
- Chatbot
- Managed Services
- Serviceanlagen / Portfolio
- Service Level Managment
- Garantieservice / Kulanz

IMAC/R/D

- **I**nstall
- **M**ove
- **A**dd
- **C**hange
- **R**emove
- **D**ispose

Cloud Dienste

Rechtliche Anforderungen

Governance:

„Unternehmensverfassung“ Organisations- und Regelsystem des Unternehmen

Compliance:

Einhaltung von gesetzlichen Bestimmungen und weiteren Standards, die sich ein Unternehmen selbst gesetzt hat.

Auftragsverarbeitung

- Pflichten des Auftragnehmers (=Auftragsverarbeiters) z.B.: die innerbetriebliche Organisation so zu gestalten, dass die Anforderungen an den Datenschutz gegeben sind
- Nennung der TOM (technisch-organisatorischen Maßnahmen), die vom Auftragnehmer eingehalten werden müssen
- Zertifizierung des Auftragnehmers
- Zustimmungspflicht, wenn der Auftragnehmer bestimmte Tätigkeiten an einen anderen Subunternehmer vergeben will