

Business Case – „Optimaler Einsatz der Produktionsfaktoren“

Peter Rosenkranz zeigt Ihnen die neu gekaufte Hobelmaschine. Damit werden mittels Hobelmesser Späne vom Holz abgetragen.



Mit der neuen Hobelmaschine können in vier Arbeitsstunden 200 Teile für Schubladen unserer Büromöbel bearbeitet werden. Die alte Maschine schaffte nur 140 Teile. Die Schubladen werden in Bürotische eingebaut. In einem Monat wurden 80 Bürotische verkauft und Erlöse von 18.000,00 EUR netto erzielt. Die gesamten Kosten für die Produktion wurden mit 15.000,00 EUR von der Kostenrechnung ermittelt.



Aufgaben

1. Berechnen Sie die Produktivität der alten und neuen Maschine und bewerten Sie das Ergebnis.
2. Berechnen Sie die Wirtschaftlichkeit der Sparte Bürotische und bewerten Sie das Ergebnis.

TrainingsBox – „Optimaler Einsatz der Produktionsfaktoren“

1. Die Schmid Hainfeld GmbH ist auf die Produktion von Schrauben spezialisiert. In dem mehrstufigen Produktionsprozess wird in der Pressanlage der zuvor erhitzte Draht in die typische Schraubenform gebracht. In einer Achtstundenschicht können 5 000 Schrauben hergestellt werden.
  - a) Berechnen Sie die Maschinenproduktivität und bewerten Sie das Ergebnis.
  - b) Erläutern Sie, ob durch diese Kennzahl eine Aussage darüber gemacht werden kann, wie wirtschaftlich das Unternehmen arbeitet.
2. Die Agrana AG im niederösterreichischen Leopoldsdorf stellt Zucker her, indem Zuckerrüben zu Kristallzucker verarbeitet werden. Bisher konnte die gesamte Anlage maximal 4 000 Tonnen Zucker pro Tag bei 16 Maschinenstunden herstellen. Die Unternehmensführung überlegt, eine effizientere Anlage anzuschaffen, mit der bei gleicher Stundenzahl bis zu 4 560 Tonnen Zucker erzeugt werden können. Die monatlichen Kosten der bestehenden Anlage betragen 200.000,00 EUR, die monatlichen Erträge liegen bei 450.000,00 EUR. Die neue Anlage würde die Kosten um 10 % senken. Durch die höhere Produktionsmenge wird ein monatlicher Ertrag von 520.000,00 EUR erwartet.
  - a) Berechnen Sie die Maschinenproduktivität und die Wirtschaftlichkeit der alten und neuen Anlage.
  - b) Beurteilen Sie, ob das Investitionsvorhaben wirtschaftlich sinnvoll ist.
3. Ein Unternehmen erzielt bei einem Kapitaleinsatz von 30.000.000,00 EUR einen Gewinn von 450.000,00 EUR. Der Zinssatz auf österreichische Staatsanleihen beträgt 2,1 % p. a.
  - a) Berechnen Sie die Rentabilität des Unternehmens.
  - b) Beurteilen Sie das Ergebnis, indem Sie es mit dem Zinssatz für die Staatsanleihen vergleichen.



3.2 Kundenzufriedenheit

Kunden erwarten sich beim Kauf bestimmte **Leistungen** hinsichtlich **Qualität, Lieferzeit, Termintreue** und **Flexibilität**. Nur wenn diese erfüllt werden, kommt der Kunde wieder.



Qualität

**DAS SOLLTEN SIE SPEICHERN**  
Mit dem Begriff **Qualität** wird eine Leistung anhand von **Merkmale beurteilt**. Diese Merkmale können vorgegeben oder vereinbart sein oder allgemein erwartet werden.

Um die Qualität messen zu können, muss man die erbrachte Leistung der mit dem Kunden vereinbarten Leistung gegenüberstellen. In der Praxis wird die Qualität häufig in zwei Bereiche aufgeteilt. Dadurch kann besser festgestellt werden, wo Verbesserungen notwendig sind.

- **Lieferqualität:** Sie gibt an, wie viele Lieferungen tatsächlich dem entsprachen, was die Kunden bestellt haben.

**Lieferqualität in %** =  $\frac{\text{Anzahl der gelieferten Aufträge ohne Qualitätsmangel}}{\text{Gesamtzahl aller gelieferten Aufträge}} \cdot 100$

- **Produktqualität:** Sie gibt an, wie groß der Anteil der fehlerfreien Güter im Verhältnis zur gesamten Herstellmenge ist.

**Produktqualität in %** =  $\frac{\text{Anzahl der erstellten Güter ohne Qualitätsmangel}}{\text{Gesamtzahl aller erstellten Güter}} \cdot 100$

Durchschnittliche Lieferzeit

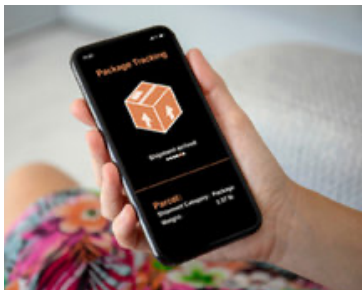
**DAS SOLLTEN SIE SPEICHERN**  
Die **durchschnittliche Lieferzeit** sagt aus, wie lange die Kunden im Durchschnitt auf ihre Bestellung warten müssen. Sie umfasst die Zeitspanne vom **Datum der Auftragserteilung** bis zum **Tag der Auftragserteilung**.

Bei der Kaufentscheidung spielt auch der Preis eine Rolle. Dieser wird durch die Kosten der Leistungserstellung bestimmt. Details erfahren Sie im nächsten Abschnitt.



Kunden erwarten beispielsweise, dass bei Jeans keine Nähfehler zu sehen sind.

Details zum Thema Produktqualität haben Sie bereits in Band 1 im Kapitel „Bestandteile des Kaufvertrages“ erfahren.



Der Käufer erwartet bei einer Lieferung etwa Live-Tracking durch den Zustelldienst.