

Einführung in die Betriebswirtschaftslehre
(B.BM.BWL110)
Online-Vorlesung und Online-Übung

Skript zur Vorlesung
Wintersemester 2021/2020

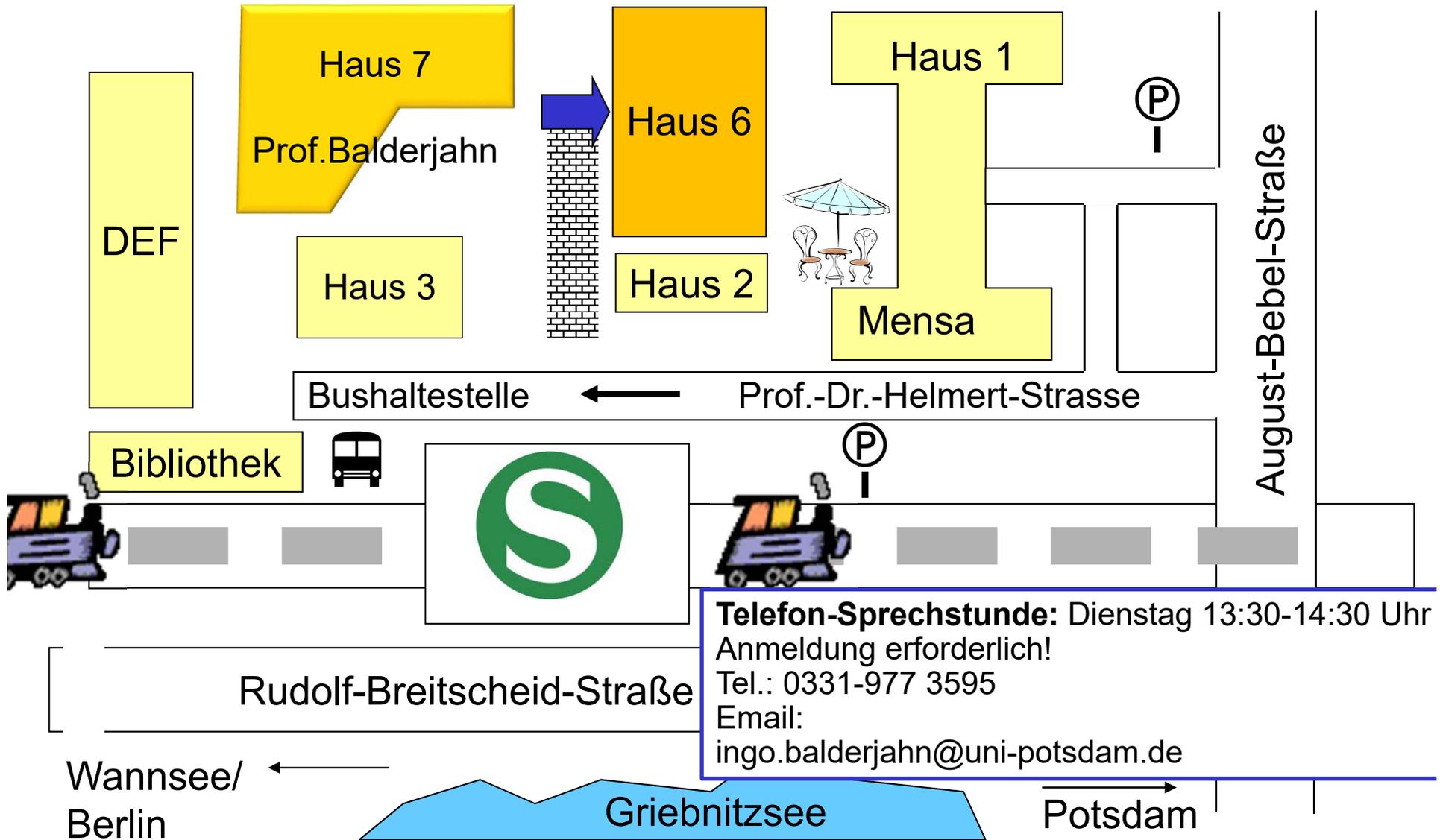


Univ.-Prof. Dr. Ingo Balderjahn

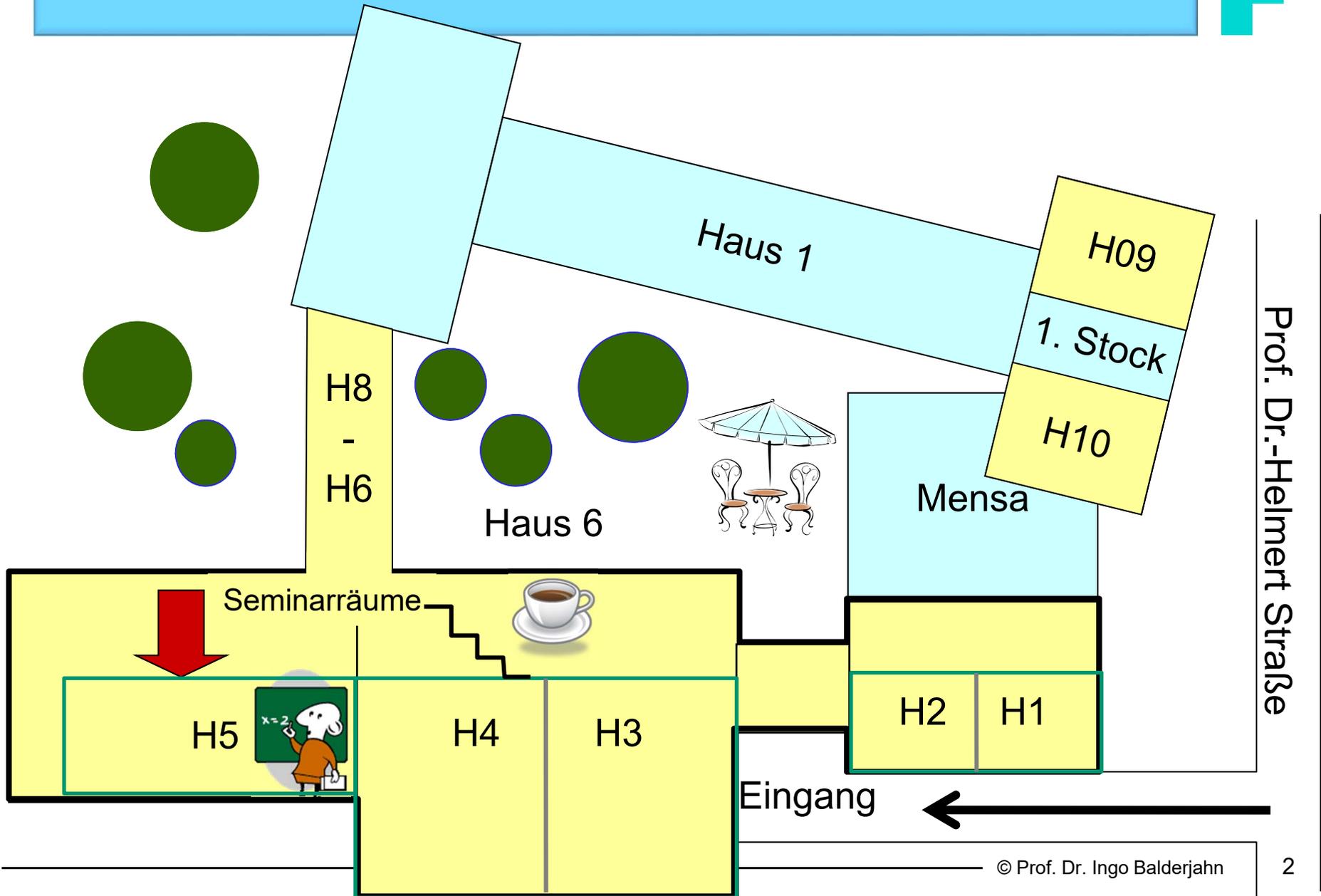
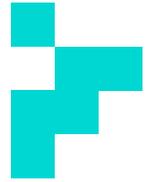
Universität Potsdam
Lehrstuhl für BWL/Marketing

Hinweis: Das Skript umfasst nicht die komplette Vorlesungspräsentation!
Es dient als Arbeitsgrundlage zum Ergänzen und Mitschreiben.

Lageplan



Hörsäle in Haus 1 und Haus 6



Informationen und Materialien „Einführung in die BWL“



University of Potsdam logo: **Seniorprofessur für Betriebswirtschaftslehre mit dem Schwerpunkt Marketing**

Navigation: Home, Notfall, Uni A-Z, Deutsch, Search

Menu: STUDIUM, FORSCHUNG, UNIVERSITÄT, ONLINE-DIENSTE

Secondary Menu: Die Fakultät, Studium & Lehre, Forschung, Internationales, Aktuelles

Breadcrumbs: Seniorprofessur für Betriebswirtschaftslehre mit dem Schwerpunkt Marketing / Übersicht

<https://www.uni-potsdam.de/de/marketing-ls/index/>

Übersicht	
Team	▼
Studium	▼
Forschung	▼
Service/Kontakt	▼

Willkommen auf der Website der Seniorprofessur für BWL und Marketing



Foto: Karla Fritze

Univ.-Prof. Dr. Ingo Balderjahn
Seniorprofessur für Betriebswirtschaftslehre mit dem Schwerpunkt Marketing

Aktuelle Informationen und Termine

Sustainable Consumption Research Group

Mai, R., Hoffmann, S., Balderjahn, I. (2021). When drivers become inhibitors of organic consumption: the need for a multistage view. *Journal of the Academy of Marketing Science*. [Zum Artikel](#)

Ziesemer, F., Hüttel, A., Balderjahn, I. (2021). Young People as Drivers or Inhibitors of the Sustainability Movement: The Case of Anti-Consumption. *Journal of Consumer Policy*. [Zum Artikel](#)

Balderjahn, I., Seegebarth, B., and Lee, M.S.W. (2020): Less is more! The rationale behind the decision-making style of voluntary simplifiers. *Journal of Cleaner Production*. [Zum Artikel](#)

Hüttel, A.; Balderjahn, I.; Hoffmann, S. (2020): Welfare Beyond Consumption: The Benefits of Having Less. *Ecological Economics* 176 (2020). [Zum Artikel](#)

Struktur der Veranstaltung „Einführung in die BWL“



Die Veranstaltung gliedert sich in **Vorlesungen und Online-Übung**.

Die **Vorlesung** dient der Vermittlung von grundlegenden betriebswirtschaftlichen Begriffen, Fragestellungen, Theorien, Modellen und Methoden und zur Schaffung eines fundierten **Themenüberblicks**. Die Vorlesung wird unterstützt durch das **Lehrbuch** und das **Skript**. Das Buch dient den Studierenden als Basispflichtliteratur zum Vor- und Nachbereiten der Vorlesung. Anhand des Skriptes wird das Stoffgebiet in der Vorlesung strukturiert behandelt. Es befreit die Studierenden vom Mitschreiben einfacher Sachverhalte.

Die **Online-Übung** dient zur Vermittlung methodischen Wissens und der praktischen Übung des in der Vorlesung behandelten Stoffes.

Inhalte der Vorlesung, des Lehrbuches und der Online-Übung decken den **Prüfungsumfang** der Veranstaltung vollständig ab.

Das Skript umfasst nicht den vollständigen Prüfungsstoff!

Pflichtliteratur



- *Balderjahn, I/Specht, G.:* Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, **8. Aufl.**, Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag 2020 (24,95 €).
 - auch als e-book!

Keine alte Auflage verwenden!



- Skript zur Vorlesung
Skript als Download unter:

[http:// www.uni-potsdam.de/marketing_Is/](http://www.uni-potsdam.de/marketing_Is/) > Studium > Materialien-Download

Benutzername: student
Kennwort: Noraa

Ergänzende und weiterführende Literatur



Bea, F.X./Schweitzer, M. (Hrsg.), Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Bd. 1: Grundfragen, 10. Aufl., Stuttgart 2009.

Bea, F.X./Friedl, B./Schweitzer, M. (Hrsg.), Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Bd. 2: Führung, 10. Aufl., Stuttgart 2011.

Bea, F.X./Friedl, B./Schweitzer, M. (Hrsg.), Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Bd. 3: Leistungsprozess, 9. Aufl., Stuttgart 2006.

Domschke, W./Scholl, A. (2008): Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 4. Aufl., Berlin u.a.

Schierenbeck, H./Wöhle, C.B.: Grundzüge der Betriebswirtschaftslehre, 19. Aufl. München, Berlin 2016.

Schmalen, H/Pechtl, H.: Grundlagen und Probleme der Betriebswirtschaft, 16. Aufl., Stuttgart 2019.

Thommen, J.-P. et al.: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 9., Aufl., Wiesbaden 2020.

Wöhe, G.: Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 27. Aufl., München 2020.

Ablauf- und Zeitplan



Di. 10.00 – 12.00 Uhr, Webinar Online

lfd. Nr.	Datum	Inhalt	
Beginn der Vorlesung			
1	03.11.20	Organisatorisches, Kap. 1	Start am 16.11.20
2	10.11.20	Kap. 1	
3	17.10.20	Kap. 2	Online-Tutorium
4	24.11.20	Kap. 3	6 Tutorien nach Plan
5	01.12.20	Kap. 4	
6	08.12.20	Kap. 5	↓
7	15.12.20	Kap. 6	↓
Akademische Weihnachtsferien: 21.12.2020 – 01.01.2021			Ende am: 14.02.21
8	05.01.21	Kap. 7	
9	12.01.21	Kap. 8.1 bis 8.6	
10	19.01.21	Kap. 8.7 bis 8.9	
Ende der Vorlesung! Online Tutorium läuft weiter!			
11.	02.02.21	Übungsklausur (nur online! Mitarbeiter/in)	
12.	09.02.21	Abschlussbesprechung (nur online! Prof. Balderjahn)	

Die Kapitelbezeichnungen beziehen sich auf das Buch bzw. das Skript.

Online-Klausur:

18.02.2021 10:00-11:00 Uhr -> Online via Exam.UP



Grundlage für diese Veranstaltung ist das Lehrbuch von Balderjahn, I. und Specht, G.:
Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 8. Aufl., Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag
2020. Ältere Auflagen sind nicht zugelassen!

Gliederung (1/3)



1. Gegenstand der Betriebswirtschaftslehre
2. Betriebswirtschaftslehre als Wissenschaft
3. Basiskonzepte der Betriebswirtschaftslehre
4. Die Subsysteme eines Betriebes
 - 4.1 Der Betrieb als produktives System
 - 4.2 Der Betrieb als ökonomisches System
 - 4.3 Der Betrieb als soziales System
 - 4.4 Der Betrieb als vernetztes System

Gründung Handelshochschulen
1898 Aachen, Leipzig und St.
Gallen, 1901 Köln und Frankfurt
a.M., 1906 Berlin, 1907
Mannheim, 1910 München,
1915 Königsberg und 1919
Nürnberg.

Gliederung (2/3)



5. Leitbilder, Grundsätze und Ziele in Betrieben
6. Führung und Management des Betriebes
7. Konstitutive Entscheidungsfelder
 - 7.1 Geschäftsfeldbestimmung und –bewertung
 - 7.2 Standorte des Betriebes
 - 7.3 Die Rechtsform des Betriebes
 - 7.4 Unternehmenszusammenschlüsse



8. Teilgebiete der Betriebswirtschaftslehre
 - 8.1 Das System der Betriebsfunktionen
 - 8.2 Marketing
 - 8.3 Forschung und Entwicklung (F&E)
 - 8.4 Produktionswirtschaft
 - 8.5 Logistik
 - 8.6 Beschaffungswirtschaft
 - 8.7 Personalwirtschaft
 - 8.8 Finanzierung und Investition
 - 8.9 Rechnungswesen
 - 8.10 Controlling



Der Gegenstand der Betriebswirtschaftslehre

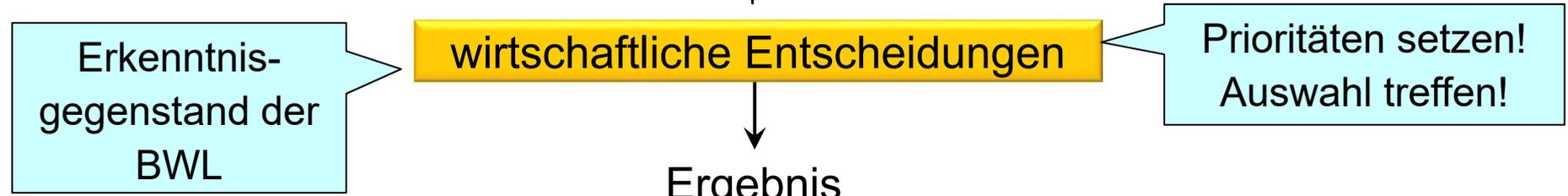
Kapitel 1



Wirtschaftliche Entscheidungen

Unbegrenzte Bedürfnisse $\xleftrightarrow{\text{Spannungsverhältnis}}$ Begrenzte verfügbare Mittel (Geld & Güter)

welche Bedürfnisse befriedigen? \leftarrow *mit welchen Mitteln?*



Konsum der Haushalte

Produktion der Unternehmen

Konsumententscheidungen

Investitionsentscheidungen

Grundbegriff „Wirtschaften“



Die Notwendigkeit zum Wirtschaften entsteht aus dem Problem, unbegrenzte menschliche Bedürfnisse mittels knapper Güter angemessen zu befriedigen.

z. B. Unternehmen

Wirtschaften ist der

Effektivität (Wirksamkeit) und Effizienz (Wirtschaftlichkeit = Ertrag/Aufwand)

- von Wirtschaftseinheiten
- *gezielt* und *wirtschaftlich* durchgeführte Einsatz
- knapper Mittel (verursacht *Kosten*)
- zum Zwecke der Bedürfnisbefriedigung bzw. Bedarfsdeckung (spendet *Nutzen*).

knappe Ressourcen

Wirtschaften ist das Entscheiden über knappe Güter.



Grundbegriffe „Bedürfnis & Bedarf“



Bedürfnisse sind Mangelgefühle, verbunden mit dem Streben, sie abzubauen (*ökonomische Definition*). Sie sind begleitet von unspezifischen Antriebskräften und können klassifiziert werden (*Motivationstheorie*). Bedürfnisse werden als **vorökonomisches Phänomen** bezeichnet.

Eine Konkretisierung und Objektausrichtung erfolgt durch

- den **Bedarf** (ermittelt durch Erfahrung, Informationen ...)
- die **Kaufkraft** (= zur Verfügung stehende Geldmittel) und
- die **Nachfrage** (= durch Kaufkraft gestützter Bedarf, Entscheidung).

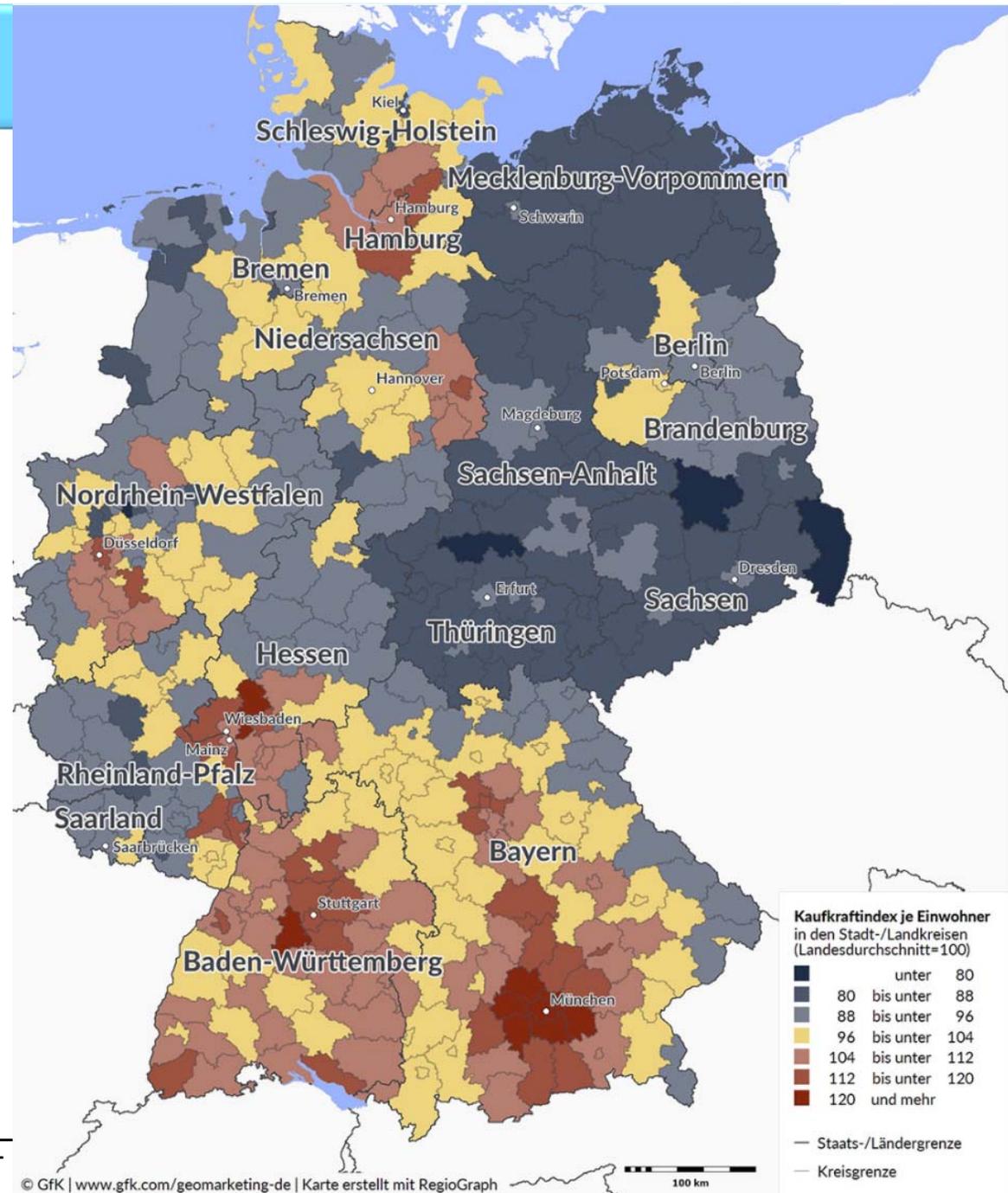
GfK Kaufkraft Deutschland 2020



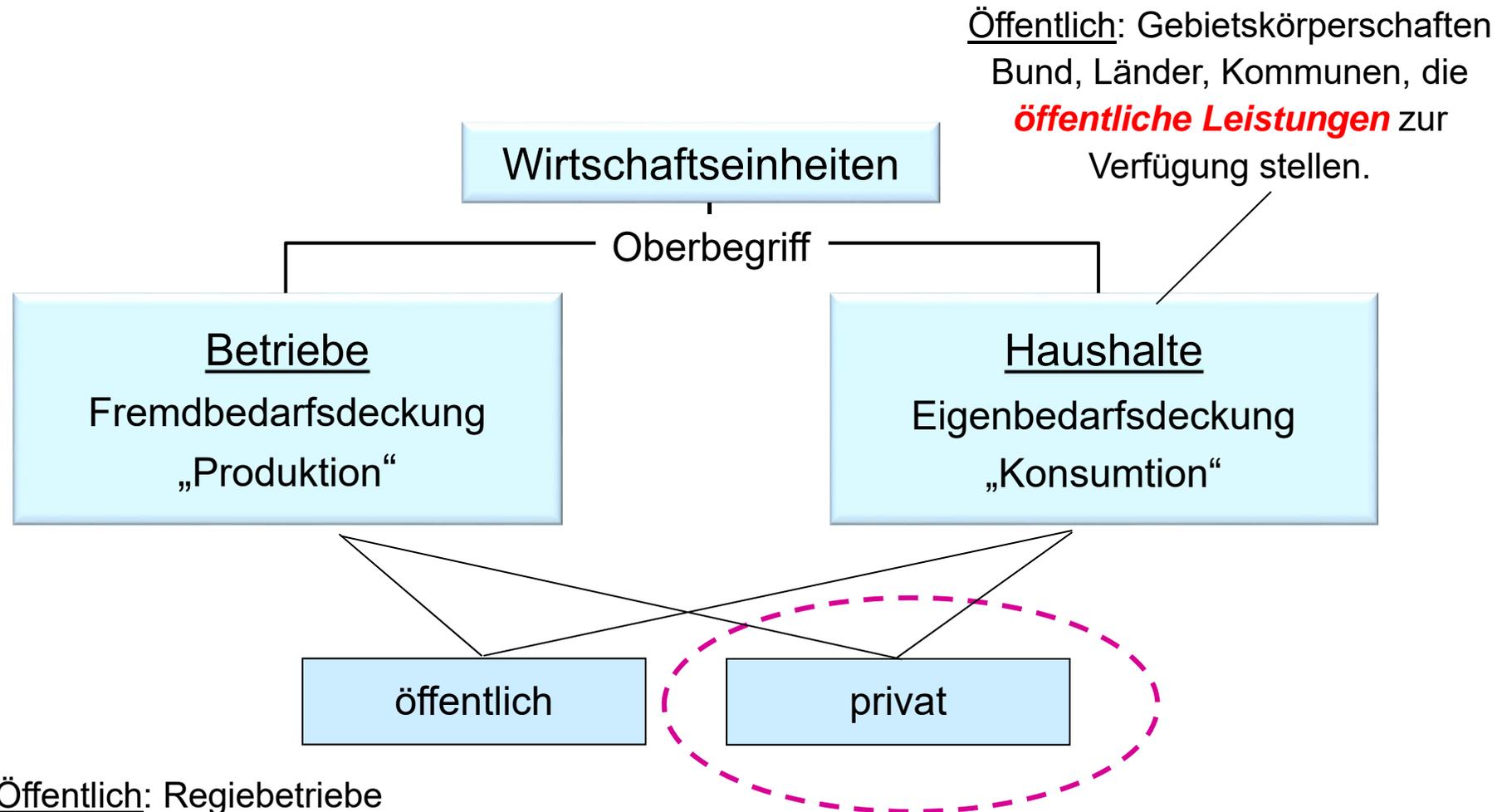
Als Kaufkraft wird das in privaten Haushalten für **Konsumzwecke** verfügbare Einkommen bezeichnet.

„Laut der aktuellen GfK Kaufkraftstudie stehen den Deutschen im Jahr 2020 im Schnitt 23.766 Euro pro Kopf für Konsumausgaben, Wohnen, Freizeit und Sparen zur Verfügung. Die regionale Verteilung unterscheidet sich jedoch sehr: So liegt die Pro-Kopf-Kaufkraft im erstplatzierten Landkreis Starnberg mit 33.977 Euro genau 43 Prozent über dem Bundesdurchschnitt, während den Einwohnern des Landkreises Görlitz lediglich 18.613 Euro zur Verfügung stehen, was in etwa 78 Prozent des Bundesdurchschnitts entspricht.“

Quelle: <https://www.gfk.com/de/insights/bild-des-monats-gfk-kaufkraft-deutschland-2020>



Klassifikation von Wirtschaftseinheiten



Öffentlich: Regiebetriebe
Eigenbetriebe
öff.-recht. Anstalten/Körperschaften

Grundbegriff „Betrieb“



(Private) Betriebe sind

- wirtschaftliche,
- soziale,
- technische und
- rechtliche

Einheiten mit der Aufgabe der selbstverantwortlichen
Fremdbedarfsdeckung.

Grundbegriff „Wirtschaftsgut“

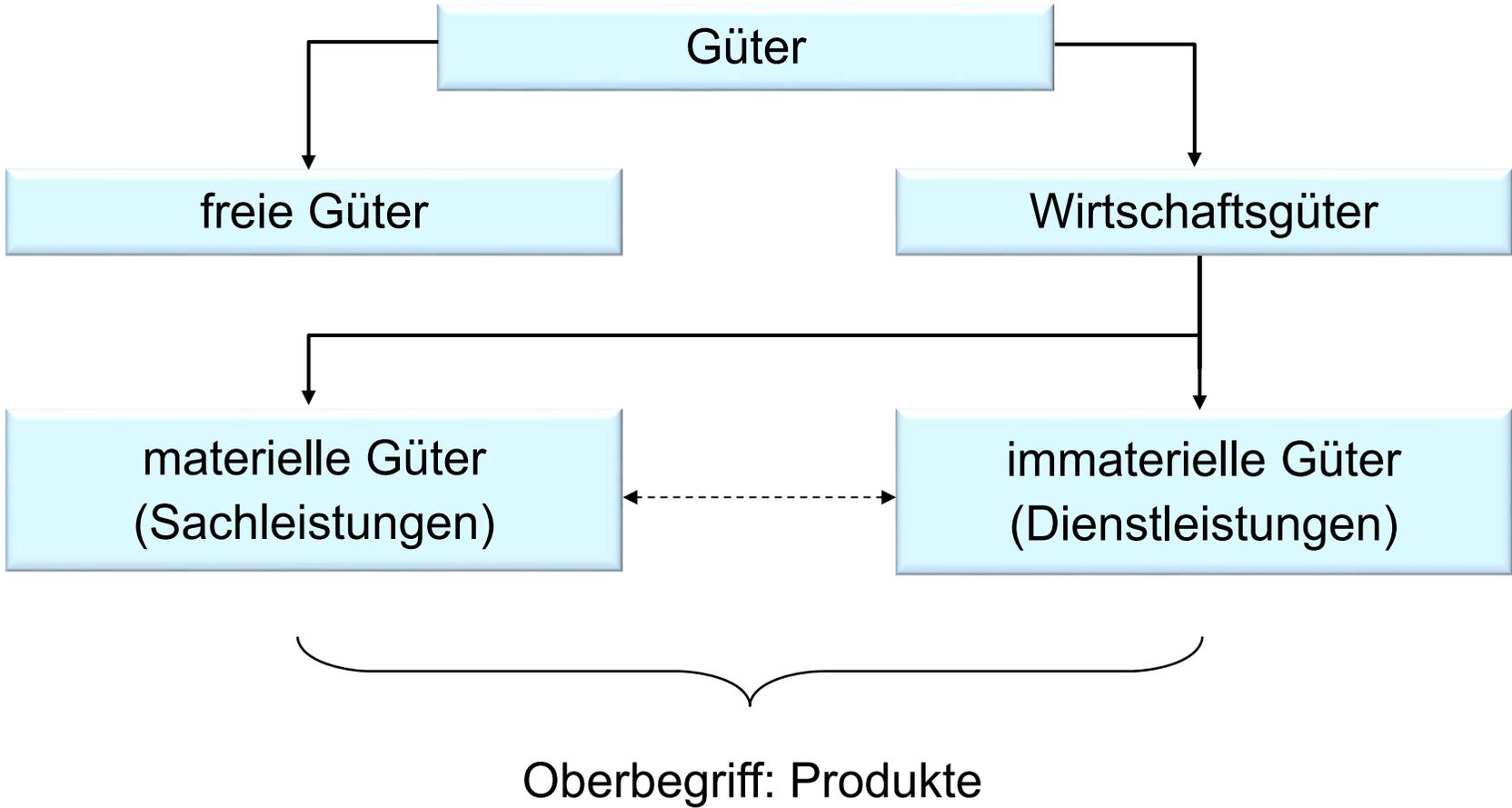


Ökonomische Güter dienen der Befriedigung menschlicher (Konsum-) Bedürfnisse (**Konsumgüter**) bzw. der Erfüllung unternehmensbezogener Anforderungen (**Investitionsgüter**) und zeichnen sich durch ihre Knappheit (**Preis**) und ihren Nutzen aus.

Merkmale von Wirtschaftsgütern:

- Objekte marktlicher Austauschbeziehungen (**Angebot und Nachfrage**)
- haben einen **Preis** (relative Knappheit/Präferenzen)
- Eignung zur menschlichen Bedürfnisbefriedigung bzw. zur Erfüllung unternehmensbezogener Anforderungen bzw. Zielerreichung (spenden einen **Nutzen**).

Güterarten



Klassifikation von Gütern



Kriterien der Klassifikation:

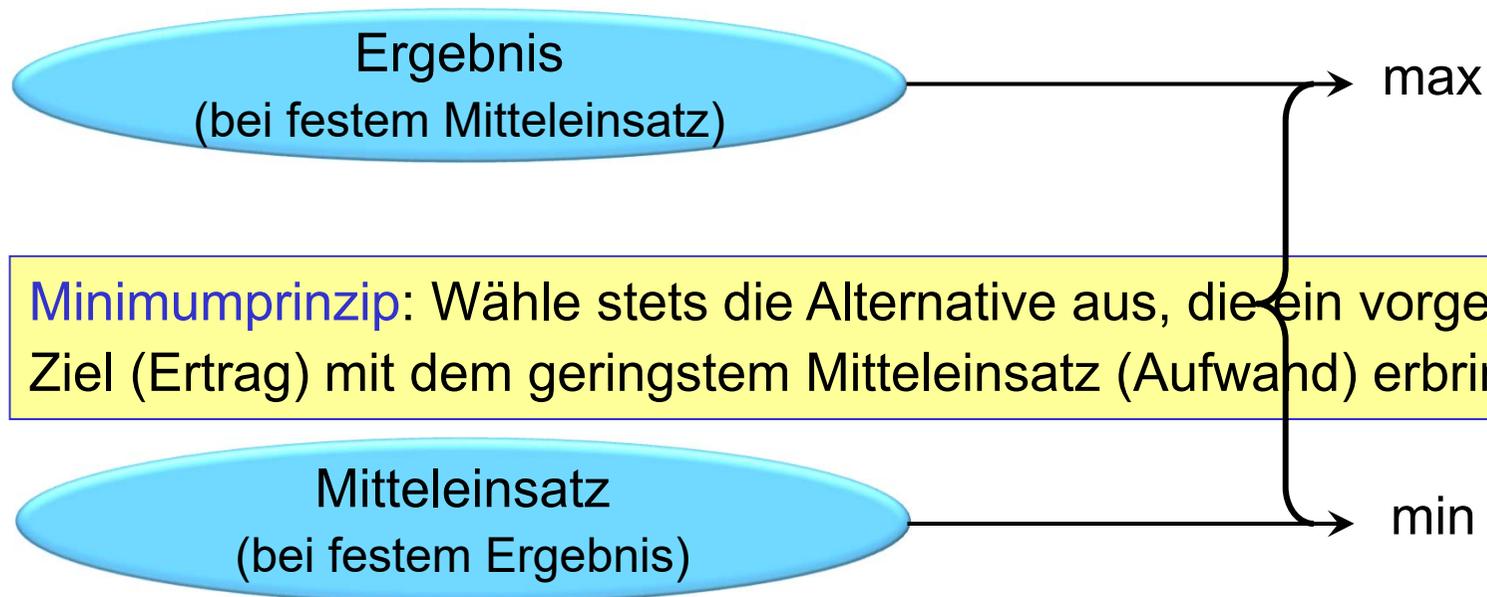
- Stellung im wirtschaftlichen Leistungsprozessen: *Input-/Outputgüter*
- Funktion im Leistungsprozess: *Nominalgüter/-wirtschaft vs. Realgüter/-wirtschaft*
- Zeitpunkt der Leistungserstellung: *Austauschgüter/Kontraktgüter*
- Verwendungsreife: *Roh-/Halb-/Zwischenerzeugnisse/Endprodukte*
- Grad der Materialität: *Sachleistungen/Dienstleistungen*
- Verwendungszweck: *Konsumgüter/Investitionsgüter*
- Nutzungsdauer: *Gebrauchsgüter/Verbrauchsgüter*
- Größenordnung der Fertigung: *Massengüter/Individualgüter*
- Beschaffungsaufwand: *Convenience/Shopping/Specialty Goods*
- Beschaffungsrisiko: *Such-/Erfahrungs-/Vertrauensgüter*
- Grad der Güterähnlichkeit: *Homogene/heterogene Güter*
- Beziehungen zwischen den Gütern: *Komplementäre/substitutive Güter*

Das Wirtschaftlichkeitsprinzip: Effizienz



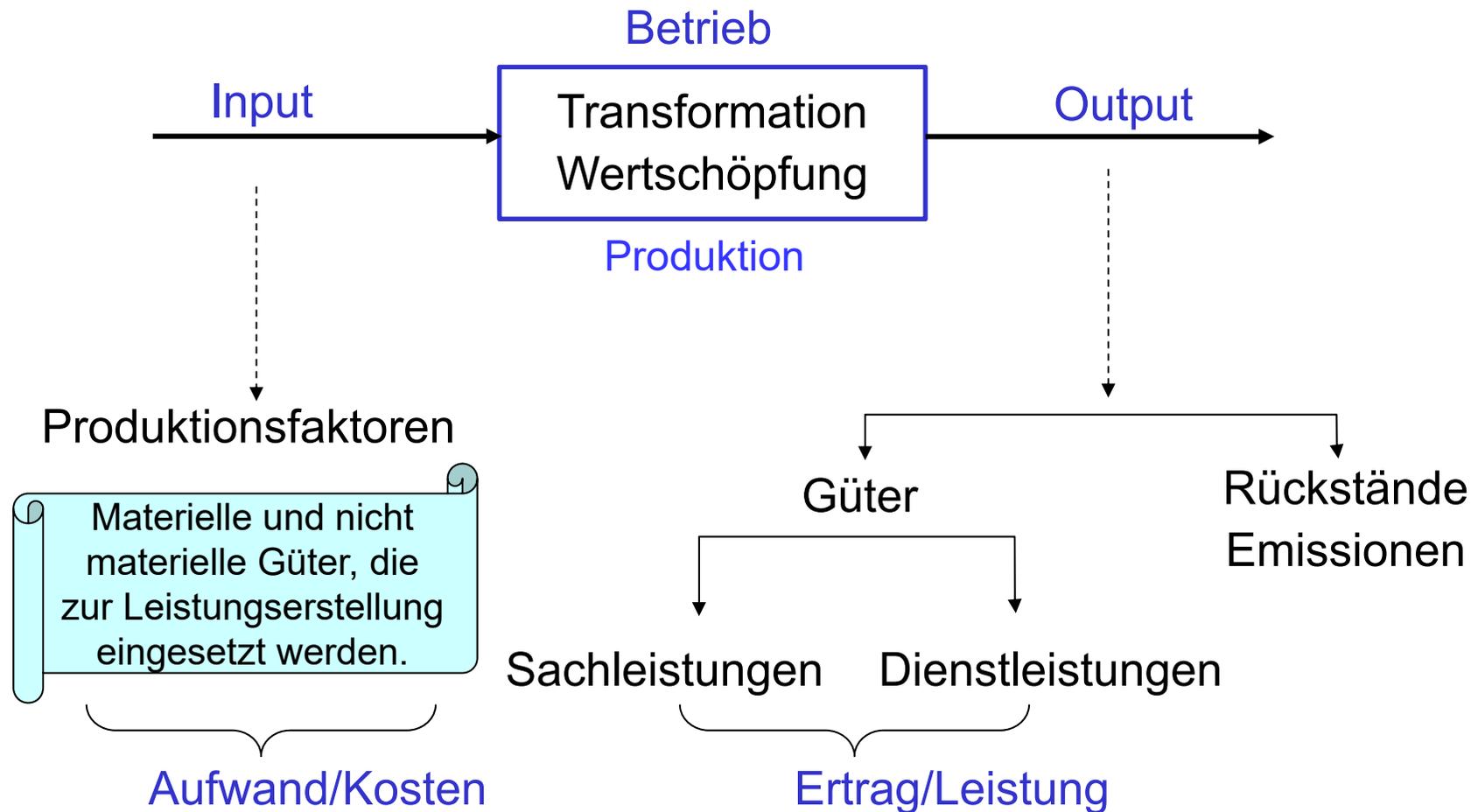
Wirtschaften wird definiert als das Entscheiden über knappe Güter in Betrieben. Wirtschaftliche Entscheidungen folgen dem Wirtschaftlichkeitsprinzip (**Rationalprinzip/Ökonomisches Prinzip**). **Zwei Varianten:**

Maximumprinzip: Wähle stets die Alternative aus, die mit vorhandenen Mitteln (Aufwand) den höchsten Ertrag erbringt!

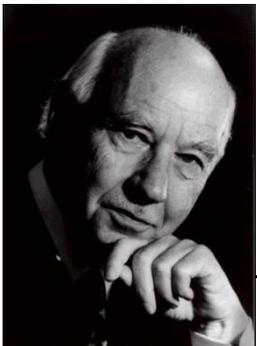
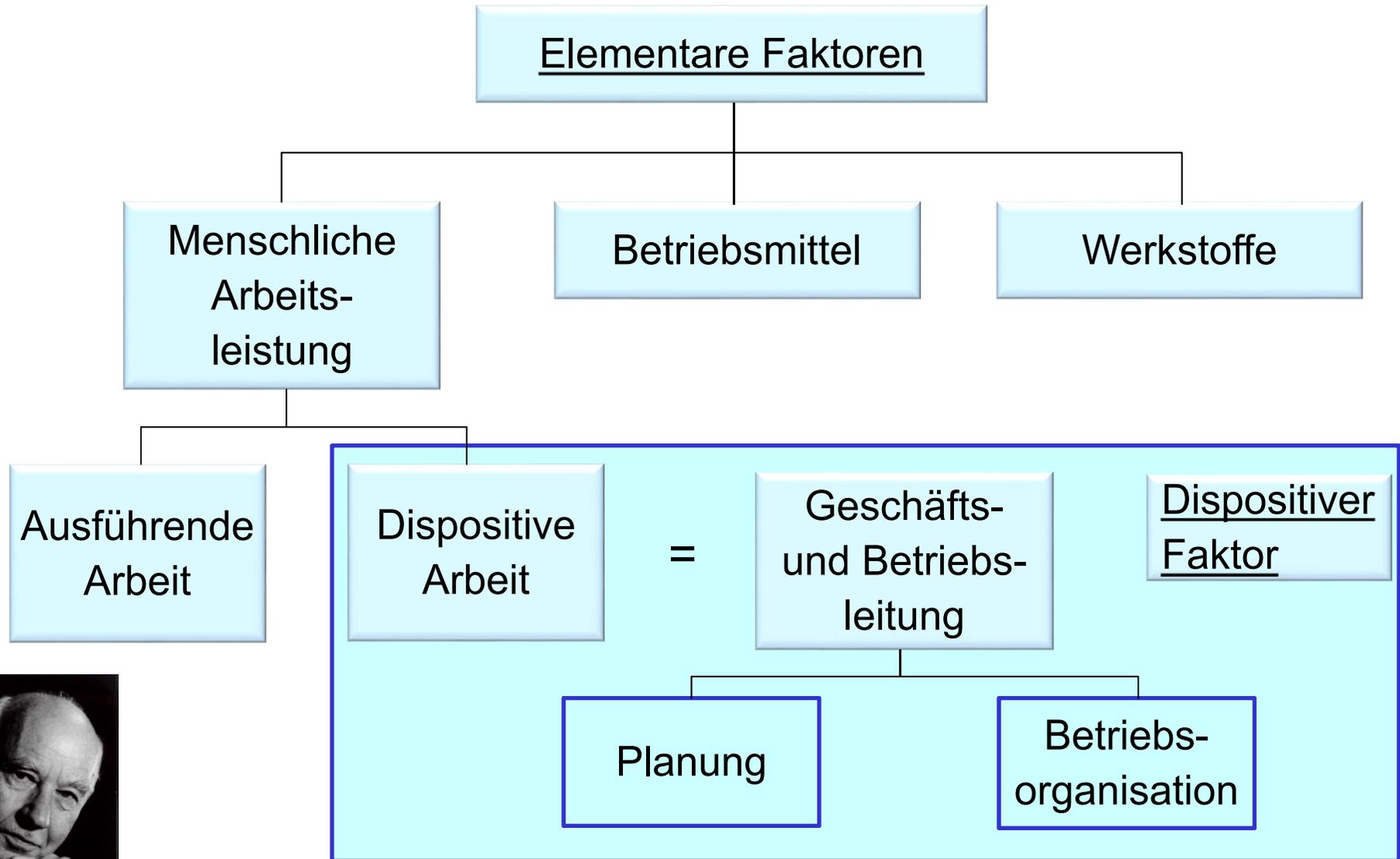


Minimumprinzip: Wähle stets die Alternative aus, die ein vorgegebenes Ziel (Ertrag) mit dem geringstem Mitteleinsatz (Aufwand) erbringt!

Grundmodell eines betrieblichen Produktionsprozess - Wertschöpfungsprozess -



System produktiver Faktoren nach *Erich Gutenberg*



1897-1984

Kapitel 1

© Prof. Dr. Ingo Balderjahn

23

Effizienzkennzahlen



Effizienzkennziffern lassen sich aus dem Produktionsprozess ableiten, der durch Produktionsfunktionen beschrieben werden kann. Produktionsfunktionen stellen den Zusammenhang zwischen der Ausbringungsmenge M einer Produktion und den Produktionsfaktoreinsatzmengen r_1 bis r_n dar.

$$M = f(r_1, r_2, \dots, r_n), r_i > 0$$

Effizienz messen!

„What you can't measure,
you can't manage!“

Effizienzkennzahlen: Produktion



$$\text{(Gesamt-)Produktivität} = \frac{\text{Ausbringungsmenge}}{\text{Faktoreinsatzmengen}} = \frac{\text{mengenmäßiger Output}}{\text{mengenmäßiger Input}}$$

$$\text{Teilproduktivität} = \frac{\text{Ausbringungsmenge}}{\text{Spezifische Faktoreinsatzmenge}}$$

$$\text{Wirtschaftlichkeit} = \frac{\text{wertmäßiger Output}}{\text{wertmäßiger Input}} = \frac{\text{Leistung}}{\text{Kosten}}$$

Effizienzkennzahlen: Finanzielle Erfolgsgrößen



Gewinn = Umsatz – Kosten (Betriebsergebnis)

$$\text{Eigenkapitalrentabilität} = \frac{\text{Gewinn}}{\text{Eigenkapital}} \times 100 [\%]$$

$$\text{Gesamtkapitalrentabilität} = \frac{\text{Gewinn} + \text{Fremdkapitalzinsen}}{\text{Eigenkapital} + \text{Fremdkapital}} \times 100 [\%]$$

Operative Umsatzrendite



$$\text{Umsatzrentabilität} = \frac{\text{Gewinn}}{\text{Umsatz}} \times 100 [\%]$$

Unternehmen verdienen 2018 durchschnittlich 4,2 Cent je Euro Umsatz.

Quelle: Deutsche Bundesbank Eurosystem

$$\text{Operative Umsatzrendite} = \frac{\text{Gewinn vor Steuern und Zinsen (EBIT)}}{\text{Umsatz}} \times 100 [\%]$$

EBIT = *Earnings before interest and taxes*

Zweck: Bereinigung des Gewinns von allen Belastungen, die nicht durch die betriebliche Tätigkeit entstanden sind.

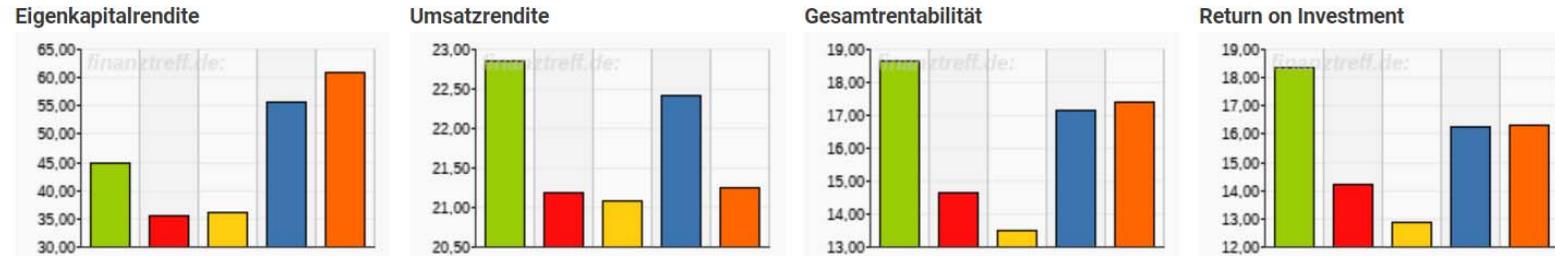
Rentabilitätskennzahlen Apple Inc. und RWE in den Geschäftsjahren von 2015 bis 2019



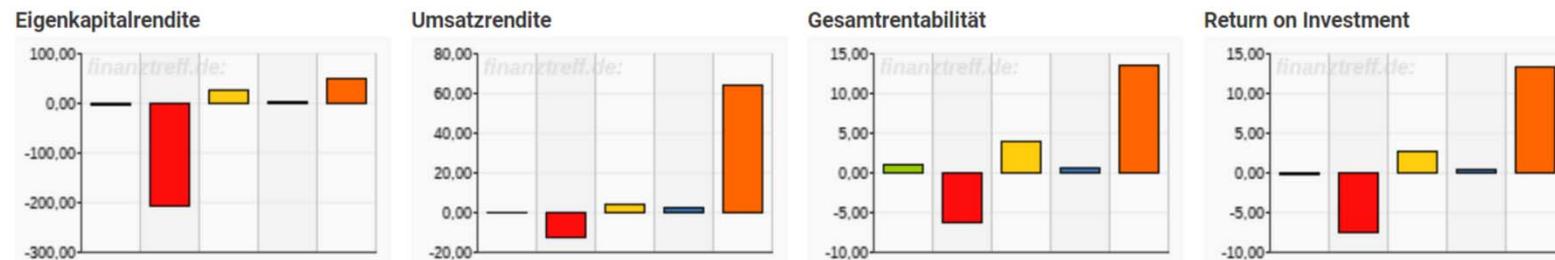
Entwicklung der Rentabilitätskennzahlen

$$\text{ROI} = \text{G/GK} = \text{G/U} \times \text{U/GK}$$

Apple



Rentabilitätskennzahlen	2015	2016	2017	2018	2019
Eigenkapitalrendite	44,74	35,62	36,07	55,56	61,06
Umsatzrendite	22,85	21,19	21,09	22,41	21,24
Gesamtrendite	18,63	14,65	13,50	17,16	17,38
Return on Investment	18,38	14,20	12,88	16,28	16,32



RWE

Rentabilitätskennzahlen	2015	2016	2017	2018	2019
Eigenkapitalrendite	-2,91	-207,33	28,11	3,83	50,15
Umsatzrendite	-0,35	-12,46	4,26	2,48	64,01
Gesamtrendite	1,13	-6,28	4,06	0,64	13,64
Return on Investment	-0,21	-7,47	2,75	0,42	13,24



Betriebswirtschaftslehre als Wissenschaft

Kapitel 2

Die Wissenschaft

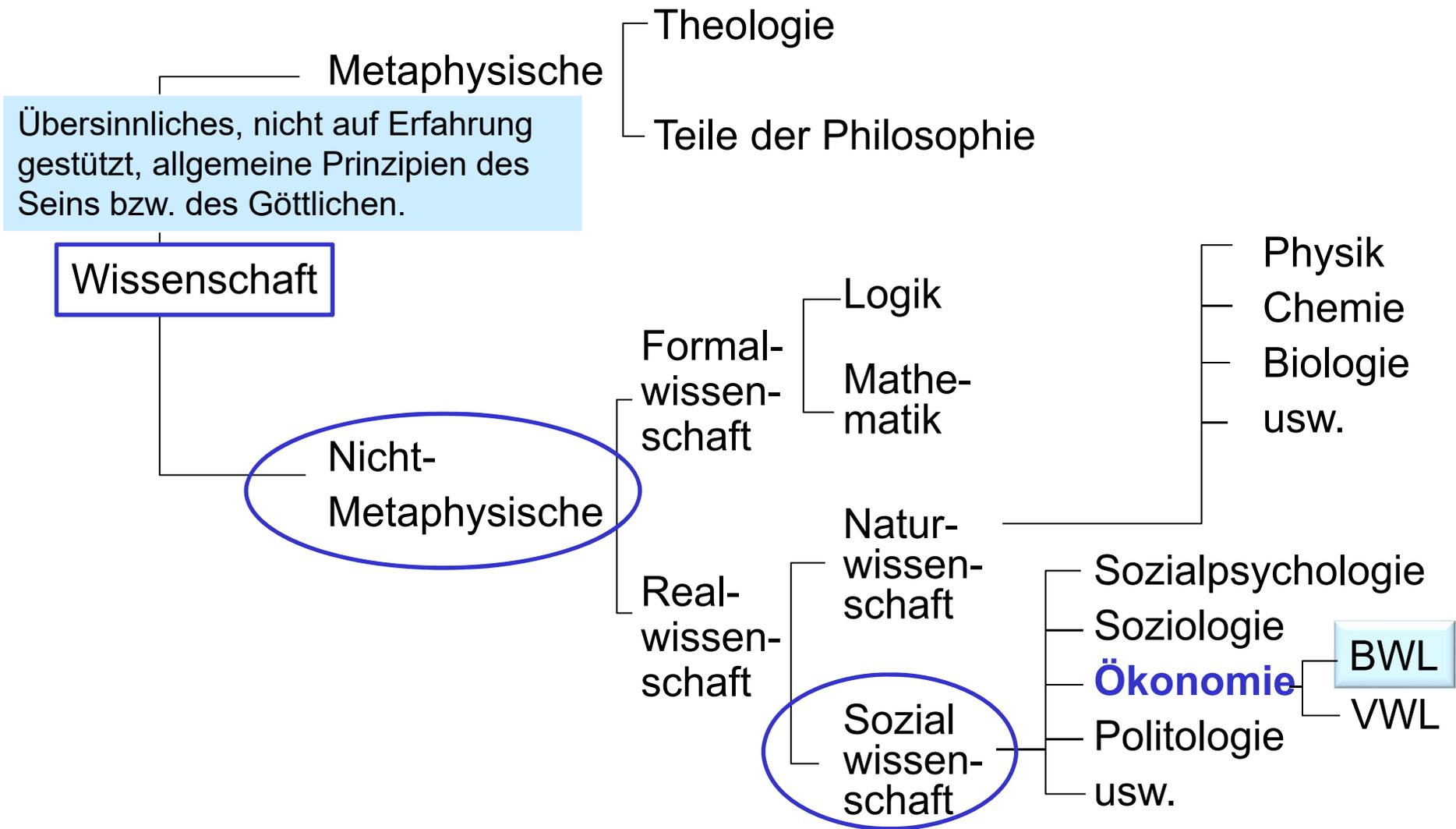


Wissenschaft ist jede Tätigkeit, die darauf zielt, systematisch und **inter-subjektiv nachvollziehbar** und unter Verwendung spezieller **wissenschaftlicher Methoden** und Regeln **Erkenntnisse** aus bestimmten, abgrenzbaren Gegenstandsgebieten, den so genannten **Erkenntnisobjekten** der Wissenschaft, zu **gewinnen**.*

Jede Wissenschaft umfasst drei **Elemente**:

- das Erkenntnisobjekt, (**wirtschaftliche Entscheidungen im Unternehmen**)
- die Erkenntnisziele und (**beschreiben, erklären und gestalten betrieblichen Handelns**)
- die Methoden und Regeln der Erkenntnisgewinnung. (**später!**)

Die Betriebswirtschaftslehre im System der Wissenschaften



Einteilung/Gliederung spezieller Betriebswirtschaftslehren



institutionell

- Industriebetriebslehre
- Handelsbetriebslehre
- Bankbetriebslehre
- Versicherungsbetriebs-
lehre
- Betriebswirtschaftslehre
öffentlicher Unternehmen
- Verkehrsbetriebslehre
- Unternehmensgründung/
Entrepreneurship

funktionell

- Produktion
- Marketing
- Finanzierung
- Rechnungswesen
- Organisation
- Personalwesen
- Controlling
- Logistik

nebengeordnet

- Steuerlehre
- Wirtschaftsprüfung
- Operations Research
- Wirtschaftsinformatik

Phasen des wissenschaftlichen Forschungsprozesses: Das Reichenbachschema



- 1. Phase: Der Entdeckungszusammenhang
 - *Anlässe wissenschaftlicher Forschung*
 - *Methoden und Prinzipien der Erkenntnisgewinnung*

- 2. Phase: Der Begründungszusammenhang
 - *Methoden und Prinzipien der Erkenntnisabsicherung*
 - *Falsifikationsprinzip*

- 3. Phase: Der Verwendungszusammenhang
 - *Methoden und Prinzipien der Erkenntnisnutzung*
 - *BWL als praktisch-normative Wissenschaft*
 - *Betriebsgeschehen verstehen und gestalten*

Prinzipien der Erkenntnisgewinnung (in der BWL)



Methoden der Erkenntnisgewinnung und –absicherung sind Verfahren, die **intersubjektiv nachvollziehbar** sind und der Beantwortung offener Fragen dienen (Forschungsfragen). Sie können drei unterschiedlichen **Erkenntnisprinzipien** zugeordnet werden:

- Bei der **Induktive Methode** wird von **Einzelbeobachtungen** der Realität auf eine allgemeingültige Aussage, eine Hypothese, geschlossen (*empirische Methode*).
- Die **Deduktion** setzt das Vorliegen von **Theorien** (Axiome, Prämissen) voraus. Aus diesen Theorien werden dann schlüssig (nach den Regeln der Logik) weitere Aussagen (Konklusionen, Theoremen) hergeleitet (*formale Methode*).
- Bei der **Hermeneutik** dient der **Verstand** als Erkenntnisquelle. Es ist eine Methode zur gedanklichen Auslegung (Interpretation) und Durchdringung von Problemen (*analytische Methode*).

Hempel-Popper-Schema wissenschaftlicher Erklärungen: Induktion und Deduktion



Gesetze (nomologische Hypothesen,
Theorien):

G_1, G_2, \dots, G_n

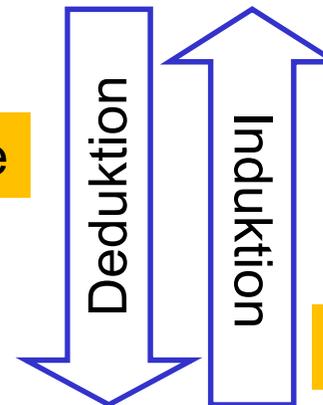
Anfangsbedingungen:

A_1, A_2, \dots, A_k

Explanans

logische Ableitung oder
Induktion

Prognose



Der Konkurrent verkauft Δx Einheiten mehr von Produkt „i“ als das eigene Unternehmen, da der Preis beim Konkurrenten um Δ Euro geringer ist.

Erklärung

realer Sachverhalt:

E

Explanandum

Betriebswirtschaftliche Modelle (hermeneutischer Ansatz)



Modelle sind **strukturgleiche, vereinfachte Abbilder der Wirklichkeit**, die von allen unwesentlichen Inhalten abstrahieren (Komplexitätsreduktion). Die Abbildung erfolgt oft in der Regel mit der Sprache der Mathematik.



Reales Phänomen

z.B. Produktnachfrage

Preisabsatzfunktion:

$$\text{Absatz } (i) = \alpha - \beta \text{ Preis } (i)$$



Basiskonzepte der Betriebswirtschaftslehre

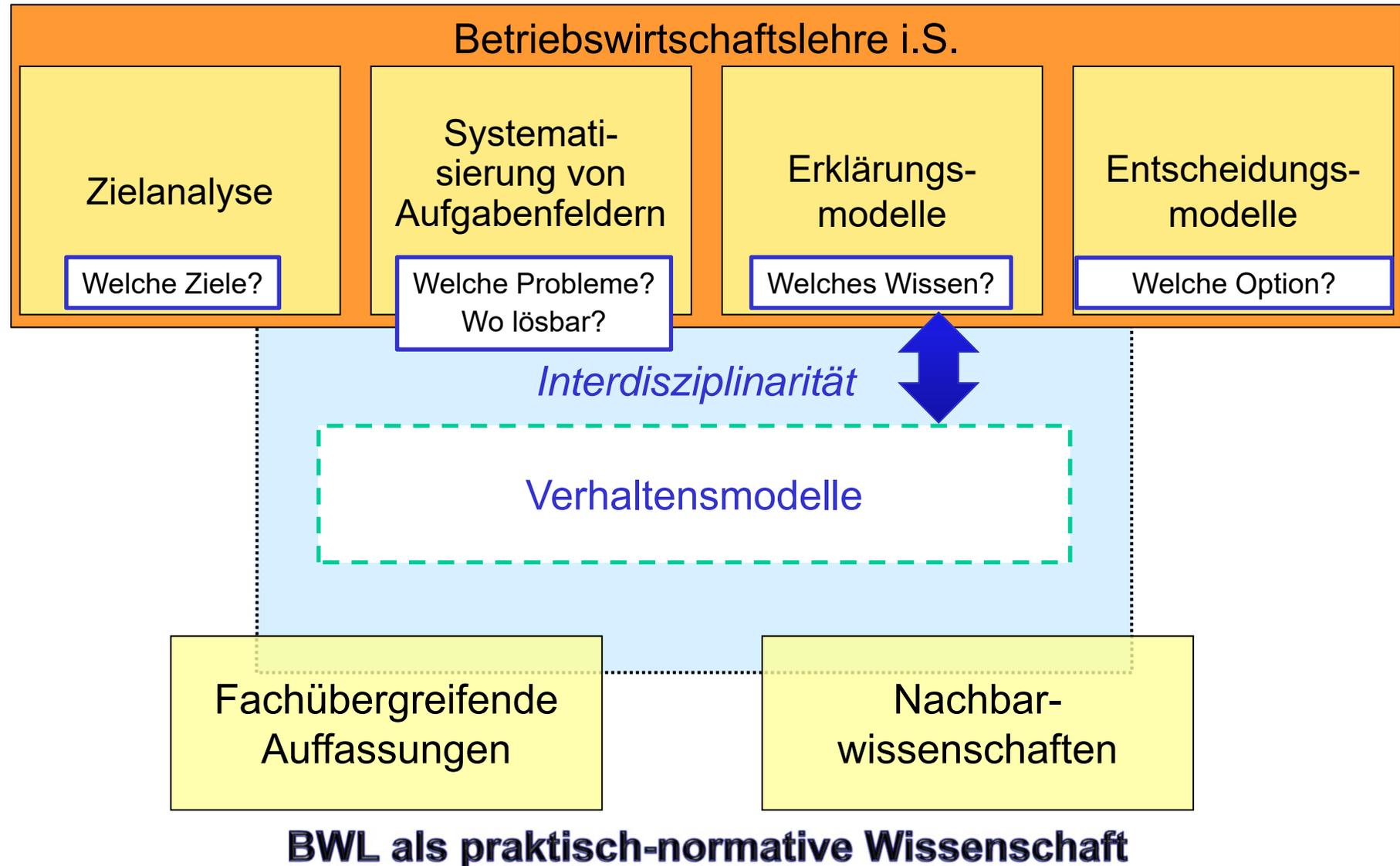
Kapitel 3



Ökonomistisches Basiskonzept	Sozialwissenschaftliches Basiskonzept
<ul style="list-style-type: none">▪ BWL als eigenständige und wertfreie Wirtschaftswissenschaft▪ Vorrangstellung der Eigentümer (<i>Shareholder-Ansatz</i>)▪ Ziel der Gewinnmaximierung	<ul style="list-style-type: none">▪ BWL als spezielle, interdisziplinär geöffnete Sozialwissenschaft▪ Partizipation aller Anspruchsgruppen (<i>Stakeholder-Ansatz</i>)▪ Ziel des Gemeinwohls

Basiskonzepte sind Übereinkünfte von Wissenschaftlern über die Grundsätze der jeweiligen Wissenschaft (Erkenntnisobjekt, Methodologie und Leitideen/Zielsetzungen).

Wie werden Entscheidungen in Unternehmen getroffen (deskriptiv) und wie sollten sie getroffen werden (normativ)?



Die „Deskriptive Entscheidungstheorie“: Phasen eines extensiven Entscheidungsprozesses



Problemstellungsphase

?



Lösungsfindungsphase

- Suche nach Handlungsalternativen

□□□□



Urteilsphase

- Festlegung von Bewertungskriterien
- Bewertung der Alternativen
- Erstellung einer Präferenzordnung

2 1 4 3



Implementierungsphase

- Entscheidung
- Durchsetzung (Handeln)
- Kontrolle (Zielerreichung)
- Adjustieren und verändern

□□□□

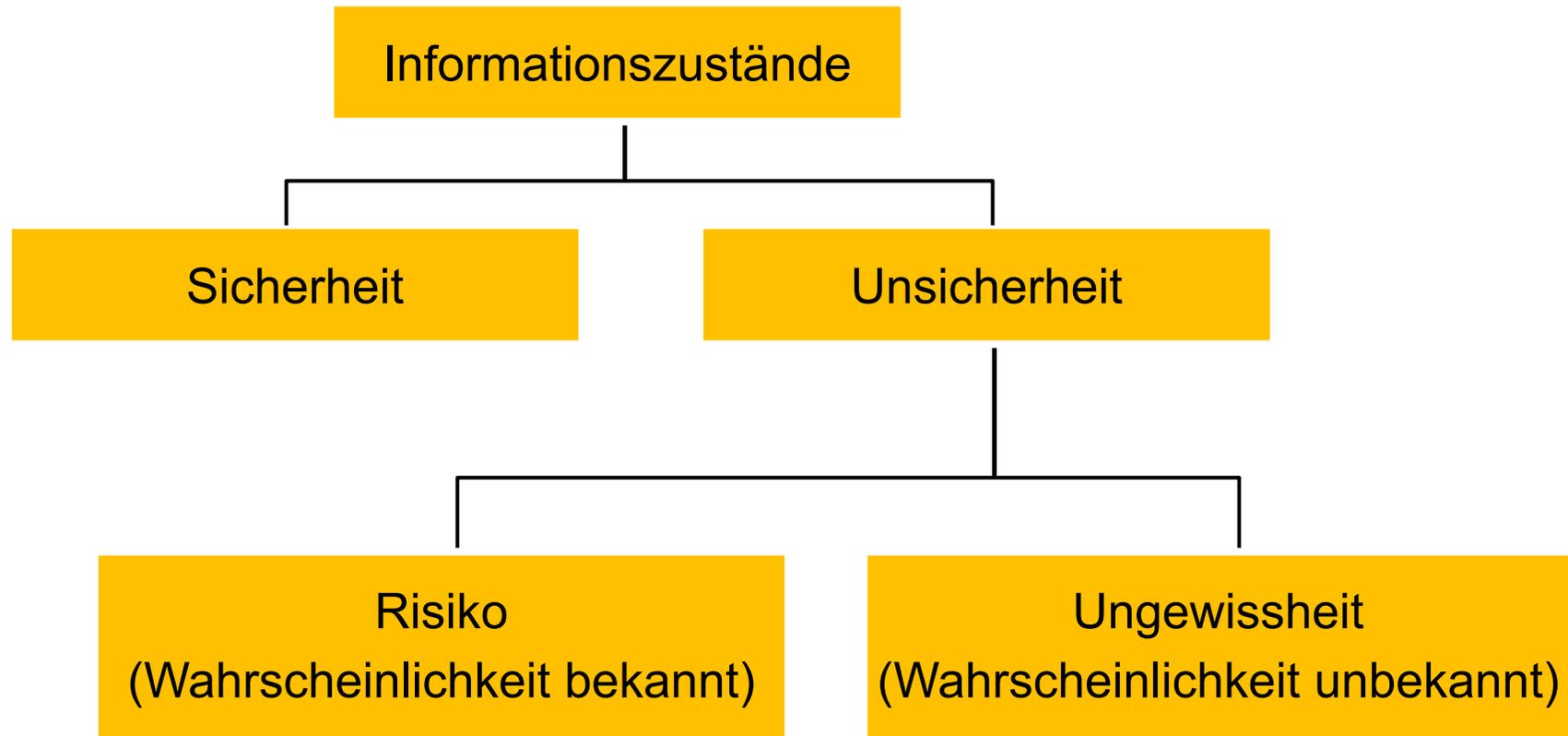


Merkmale betrieblicher Entscheidungen

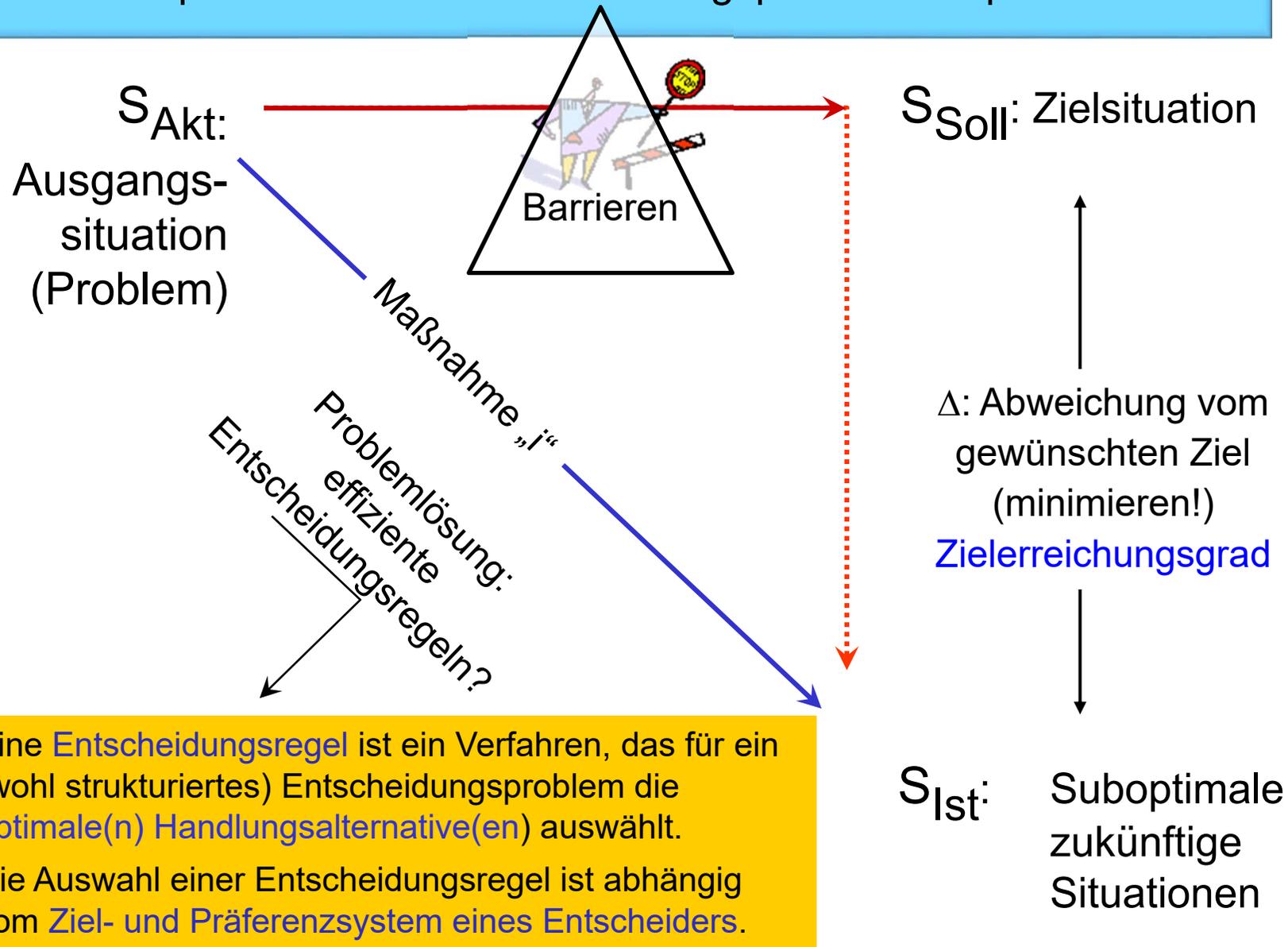


1. Träger der Entscheidung: Individuum vs. Gruppe
2. Anlass der Entscheidung: antizipativ (planerisch) vs. reaktiv
3. Planungsintensität der Entscheidung: extensiv vs. routiniert
4. Objekt der Entscheidung: Ziele (normativ) vs. Mittel (effizient)
5. Art der Entscheidung: Führung (strategisch) vs. Ausführung (operativ)
6. Häufigkeit der Entscheidung: selten (innovativ) vs. oft (standardisiert)
7. **Entscheidungssicherheit** (Informationsstatus): Sicherheit, Risiko oder Ungewissheit
8. **Struktur des Entscheidungsproblems**: wohl- vs. unstrukturiert
 - a) **wohl strukturiert**: eine vollständige, eindeutige Problembeschreibung ist möglich (z.B. mathematisch), so dass mit Hilfe formaler Verfahren (Algorithmen) **eine optimale Lösung** bestimmt werden kann. Ein **Algorithmus** ist ein Ablaufplan zur Lösung eines Problems in Teilschritten.
 - b) **unstrukturiert**: unvollständige Problembeschreibung, keine Optimierung möglich.

Die „Präskriptive Entscheidungstheorie“: Entscheidungssituationen hinsichtlich des Informationsstandes



Komponenten eines Entscheidungsproblems: Optimalität



Grundmodell der Präskriptiven Entscheidungstheorie: Ergebnismatrix



wohl strukturiertes Entscheidungsproblem

Umweltzustände		S_1				...	S_m			
Alternativen	Ziele	Z_1	Z_2	...	Z_p	...	Z_1	Z_2	...	Z_p
A_1	Aktionsraum	e_{111}	e_{112}	...	e_{11p}	...	e_{1m1}	e_{1m2}	...	e_{1mp}
A_2		e_{211}	e_{212}	...	e_{21p}	...	e_{2m1}	e_{2m2}	...	e_{2mp}
...		e_{ijk}
A_n		e_{n11}	e_{n12}	...	e_{n1p}	...	e_{nm1}	e_{nm2}	...	e_{nmp}

Ergebnismatrix

- $i = 1 \dots n$ (Entscheidungsalternativen)
- $j = 1 \dots m$ (Umweltzustände/Entscheidungssituationen)
- $k = 1 \dots p$ (Ziele/Entscheidungskriterien)

Entscheidungsmatrix : $e_{ijk} \rightarrow u_{ijk}$

Ergebnisse $e_{ijk} = f(A_i, S_j | Z_k)$ Nutzenwerte: $u_{ijk} = f(e_{ijk} | Z_k)$

Beispiel einer Nutzenmatrix für eine Entscheidung bei Sicherheit



- Eine Situation $S_j = S$ (z. B. größter Konkurrent senkt den Preis)
- Mehrere Ziele Z_k (gewichtet)
- Entscheidungsregel: Wähle diejenige Alternative, deren Summe gewichteter Zielerreichungsgrade u_{ik} am höchsten ist (**Nutzenmaximierung**).

Ziele:	$Z_1 = \text{Gewinn}$ [€]	$Z_2 = \text{Marktanteil}$ [%]	$Z_3 = \text{Image}$ [Punkte]	Nutzenwert $U_i = \sum_{k=1 \dots p} g_k u_{ik}$
Gewichtung:	$g_1 = 0,6$	$g_2 = 0,3$	$g_3 = 0,1$	
Alternativen:				
$A_1 = \text{Preis erhöhen}$	$u_{11} = 5$	2	6	 4,2
$A_2 = \text{Preis halten}$	3	4	7	3,7
$A_3 = \text{Preis senken}$	1	5	5	2,6

Nutzenskala: 0 = niedrigste Zielerreichung bis 10 = maximale Zielerreichung

Die Nutzwertanalyse (Scoring-Modell)



Die Nutzwertanalyse ist ein Verfahren zur Entscheidungsfindung (**bei Sicherheit**) bei mehreren, unterschiedlich gewichteten Zielen quantitativer und qualitativer Art.

Schritte:

1. Entscheidungsfeld abgrenzen, Alternativen identifizieren: A_i
2. Zielsystem aufstellen (Ziele/Kriterien und Zielgewichtung): Z_k, g_k
3. Ergebnisse feststellen: $e_{ik} = f(A_i, Z_k)$
4. Bewertung der Ergebnisse hinsichtlich ihres Zielbeitrags durch die Anwendung einer Nutzenskala (**Punkteskala**): $e_{ik} \rightarrow u_{ik} = p_{ik}$

keinen Zielbeitrag **0** **1** **2** **3** **4** **5** **6** **7** **8** **9** **10** maximaler Zielbeitrag

5. Berechnung der Nutzenwerte U_i der einzelnen Alternativen A_i und Auswahl der besten Alternative ($P_i \rightarrow \max(i)$):

$$U_i = P_i = \sum_{k=1}^p g_k p_{ik}$$

Buch Kapitel
6.4.3

Bewertung einer Neuproduktidee „i“ mit Hilfe eines *Scoring-Modells*

Ziele/ Beurteilungskriterien (Z_k)	Gewichtung g_k (1)	Punkte P_{ik} (2)	gewichtete Punktwerte (1) x (2)
Investitionsvolumen	0.20	5	1.0
Know-how	0.10	9	0.9
Kundennutzen	0.30	8	2.4
Erlangung von Wettbewerbsvorteilen	0.20	8	1.6
Handelskooperation	0.10	3	0.3
Umweltverträglichkeit	0.05	6	0.3
Rechtliche Beschränkungen	0.05	10	0.5
Summe	1.00		7.0

Punkteskala

kein
Zielertrag

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

$0 \leq P_i \leq 10$
maximaler
Zielertrag

Merkmale der Nutzwertanalyse



- Situation der **Informationssicherheit**,
- **mehrere Ziele** werden berücksichtigt,
- Erfassung **quantitativer und qualitativer Ziele/Kriterien**(unterschiedliche Maßeinheiten!),
- systematisiert Entscheidungsfindung, macht diese **transparent**, nachvollziehbar und kontrollierbar,
- **einfache** Handhabung,
- **Kompensationseffekt** (Achtung!)
- Zahlreiche Beurteilungsspielräume für den Entscheider vorhanden (**Subjektivität!**),
- Berücksichtigung von **Unsicherheiten** durch Sensitivitätsanalyse möglich.

Entscheidungsregel bei Risiko



- Ein Ziel $Z_k = Z$ (z. B. Marktanteil halten)
- Mehrere Situationen S_j (Eintrittswahrscheinlichkeiten w_j sind bekannt)
- Entscheidungsregel: Wähle diejenige Alternative A_i , deren statistischer Erwartungswert $EW(e_i)$ des Ergebnisses e_i bzw. u_i am höchsten ist (Erwartungswertmaximierung).

Situationen	S_1 : K senkt den Preis	S_2 : K macht Werbung	S_3 : K verändert Verpackung	Erwartungswert
Wahrscheinlichkeit	$w_1 = 0.2$	$w_2 = 0.6$	$w_3 = 0.2$	$\sum w_j = 1$
Alternativen				
$A_1 =$ Preis senken	3	5	8	5.2
$A_2 =$ Werbung	5	8	6	 7.0
$A_3 =$ Verpackung ändern	6	6	7	6.2

$$EW_i(e_i) = \sum_{j=1}^m w_j e_{ij}$$

Nutzenskala: 0 = niedrigste Zielerreichung bis 10 = maximale Zielerreichung

Entscheidungsregeln bei Ungewissheit



- Ein Ziel $Z_k = Z$ (z. B. Marktanteil halten)
- Mehrere Situationen S_j (Eintrittswahrscheinlichkeiten w_j unbekannt)
- Entscheidungsregel: Auswahl abhängig von der Risikoneigung des Entscheiders.

Situationen:	S_1	S_2	S_3	Laplace-Regel	Minimax-Regel	Maximax-Regel	Hurwicz- $\alpha = 0,7$
Alternativen:				risiko-neutral	risiko-avers	risiko-freudig	
A_1	4	10	1	15	1	10	7,3
A_2	2	8	8	18	2	8	6,2
A_3	7	3	5	15	3	7	5,8

Hurwicz-Regel: $U_i = \alpha u_{i \max} + (1 - \alpha) u_{i \min}, \quad 0 \leq \alpha \leq 1$

Systemtheoretischer Ansatz: Das Unternehmen als offenes System



Gesellschaftspolitisches Umfeld:

Rahmenfaktoren

Externe Anspruchsgruppen (*Stakeholder*)

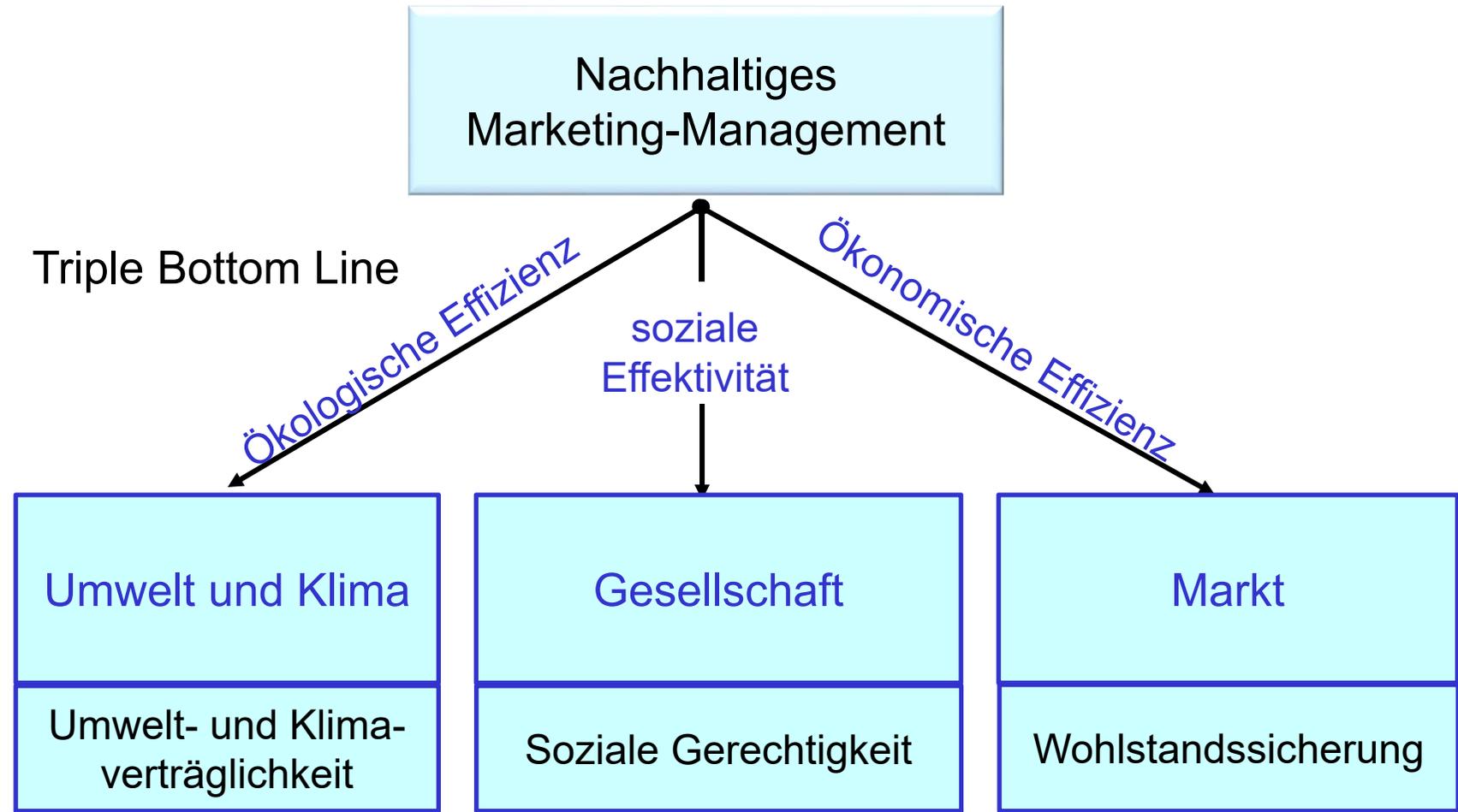
Ökonomisches Umfeld:

Akteure auf den Märkten

Unternehmen
(Organisation und interne Anspruchsgruppen)



Der Nachhaltigkeitsansatz



Corporate Social Responsibility (CSR)



Die Subsysteme eines Betriebes

Kapitel 4

Der Betrieb als produktives System: Arten von Produktionsfunktionen



Produktionsfunktionen stellen den Zusammenhang zwischen der Ausbringungsmenge (M) einer Produktion und den Faktoreinsatzmengen (r_1 bis r_n) dar:

$$M = f(r_1, r_2, r_3, \dots, r_n) \quad \text{mit } r_i > 0$$

Arten:

Substitutionale
Produktionsfunktionen

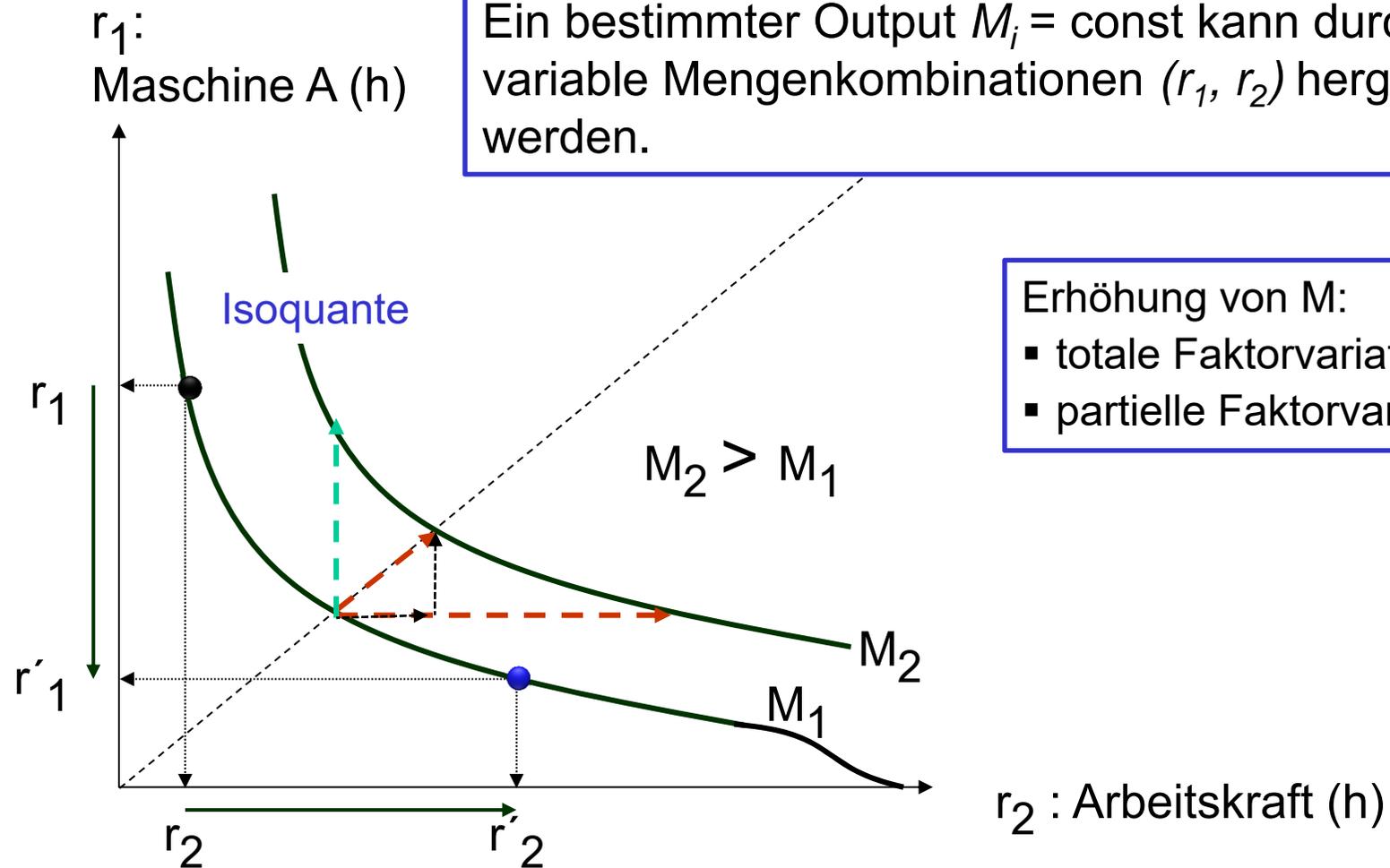
Limitationale
Produktionsfunktionen

Homogene/Inhomogene
Produktionsfunktionen

Subsysteme:

- produktives System (Mengensystem)
- ökonomisches System (Wertesystem)
- soziales System
- vernetztes, informatorisches System

Substitutionale Produktionsfunktion



Ein bestimmter Output $M_i = \text{const}$ kann durch variable Mengenkombinationen (r_1, r_2) hergestellt werden.

Erhöhung von M :

- totale Faktorvariation
- partielle Faktorvariation

periphere Substitution ($M=\text{const}$)

- totale Substitution: $r_i \rightarrow 0$
- partielle Substitution: $r_i > 0$

Substitutionale homogene Produktionsfunktionen



Eine Produktionsfunktion ist homogen vom **Grade** α , wenn eine Änderung des totalen Faktoreinsatzniveaus um das λ -fache die Produktionsmenge M um das λ^α -fache verändert. Verdoppelt sich z.B. die Ausbringung M , wenn der Faktoreinsatz verdoppelt wird ($\lambda=2$), dann ist $\alpha=1$. Die Produktionsfunktion ist dann „**linear-homogen**“.

allgemein: $M \lambda^\alpha = f(\lambda r_1, \lambda r_2, \dots, \lambda r_n)$

Beispiel:

Cobb-Douglas-Produktionsfunktion: $M = c r_1^\gamma r_2^{1-\gamma}$

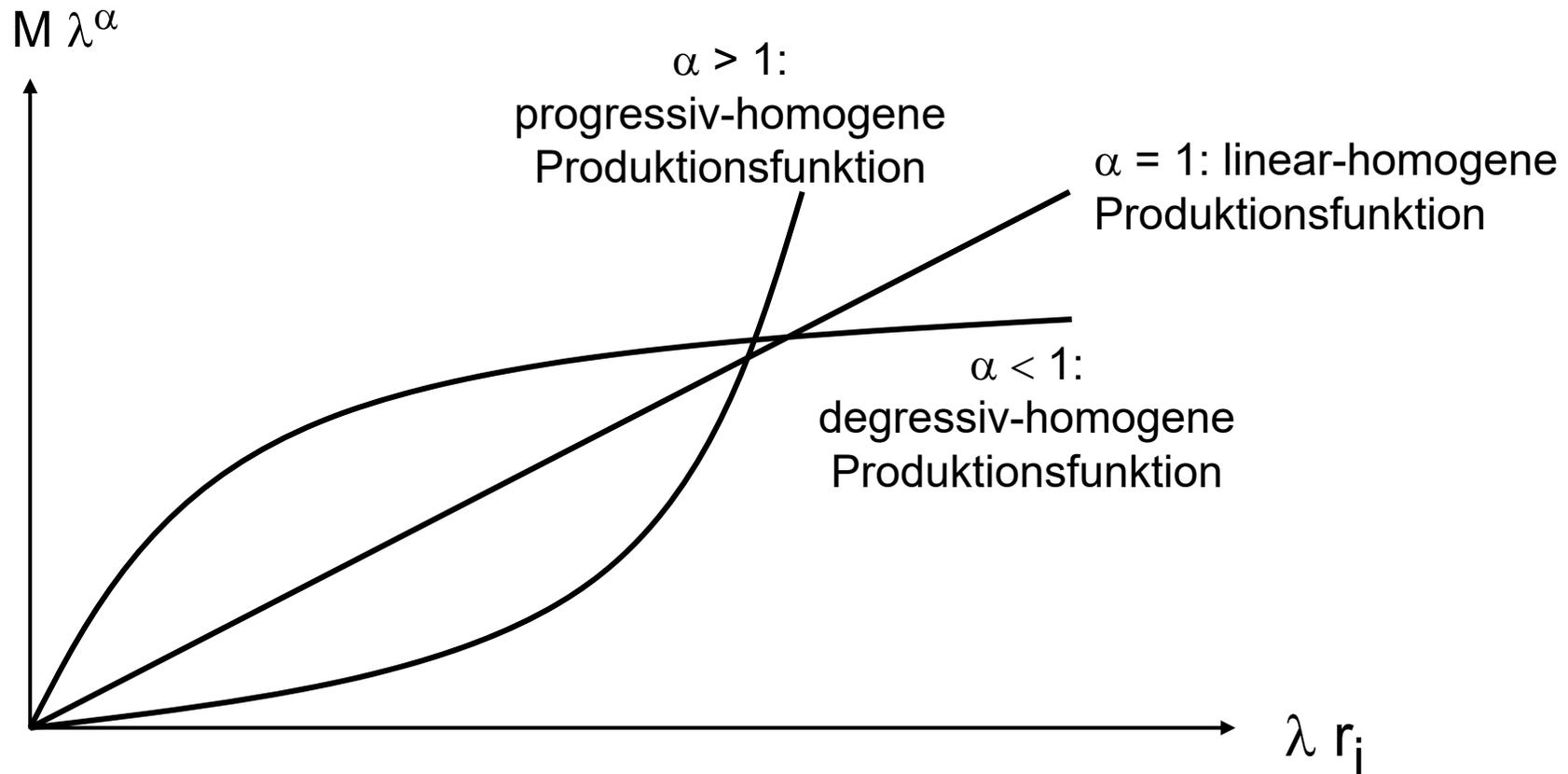
$c = \text{const}$

$0 < \gamma < 1$

$$c (r_1 \lambda)^\gamma (r_2 \lambda)^{1-\gamma} = M \lambda^\gamma \lambda^{1-\gamma} = M \lambda^1$$

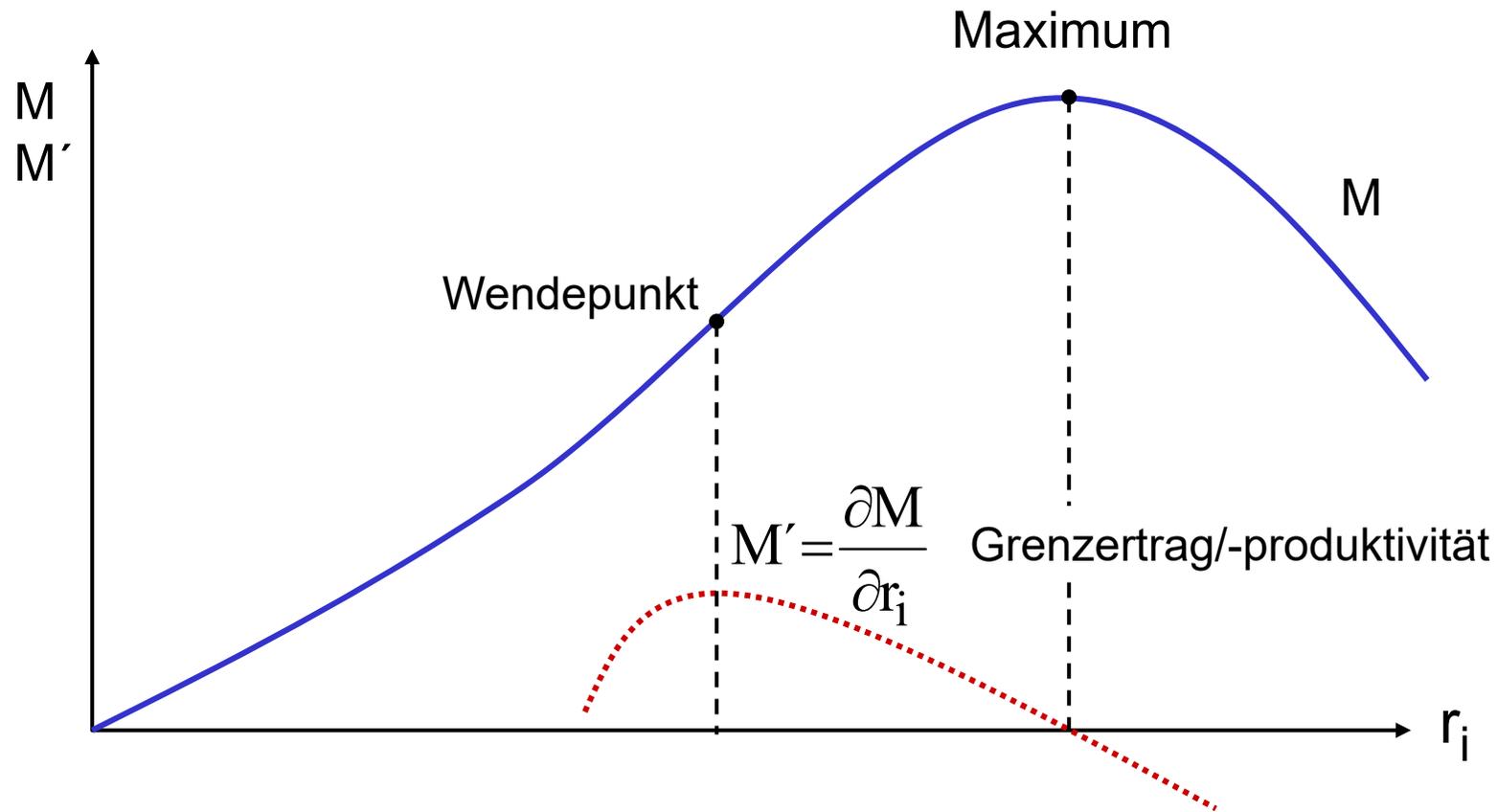
$\alpha = 1$

Arten homogener Produktionsfunktionen



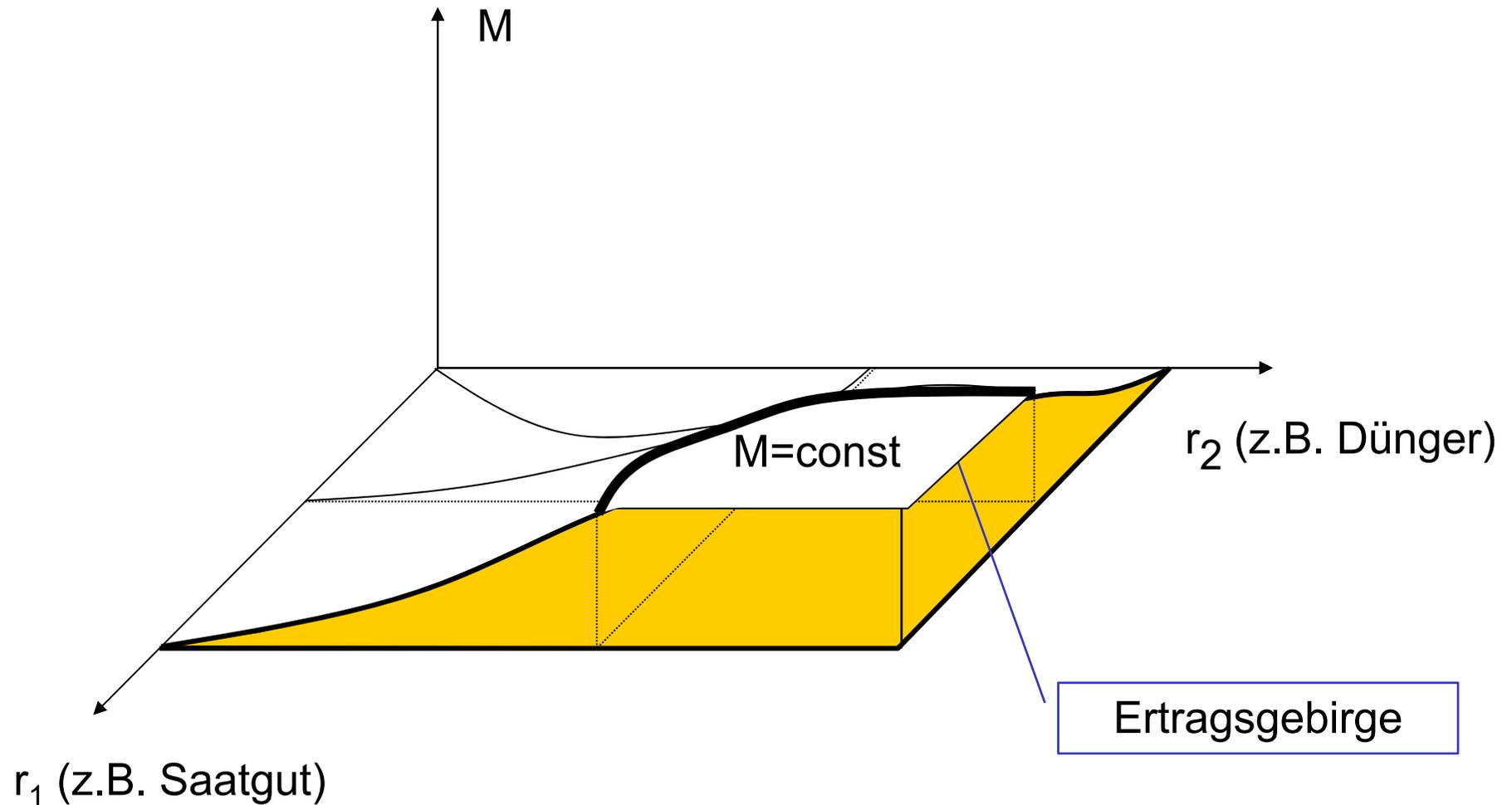
α ist eine Kenngröße für die Art der Proportionalität.

Substitutionale inhomogene Produktionsfunktionen: S-förmiger ertragsgesetzlicher Kurvenverlauf



r_i variabel, alle anderen Produktionsfaktoren konstant gehalten
(substitutional inhomogen), partielle Faktorvariation

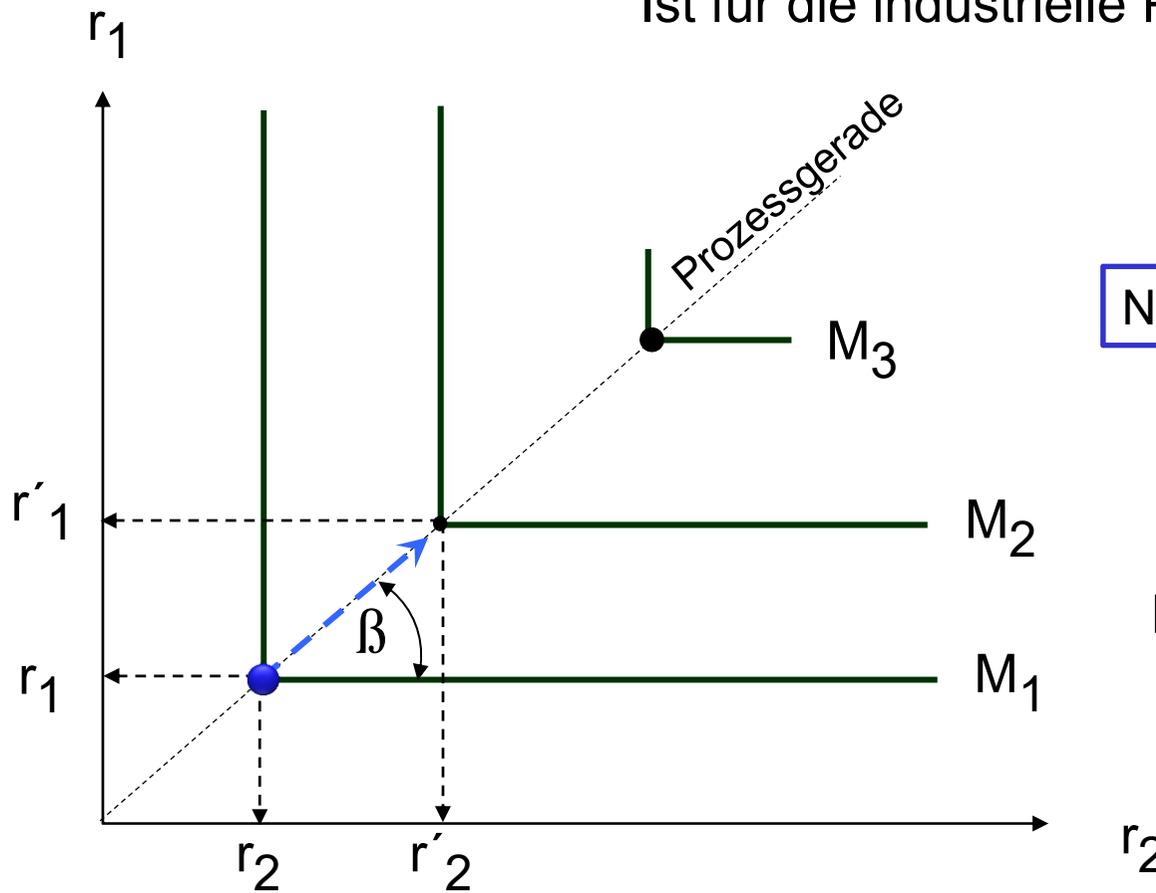
Produktionsmenge in Abhängigkeit von zwei substitutionalen Einsatzfaktoren (Ertragsgebirge)



Limitationale Produktionsfunktion



Ist für die industrielle Produktion typisch!



Nur totale Faktorvariation!

$$M_2 > M_1$$

$$\beta = \text{festes Faktoreinsatzverhältnis: } \frac{\Delta r_1}{\Delta r_2}$$

Der Betrieb als ökonomisches System



Unter **Kosten** wird der **wertmäßige Ge- und Verbrauch** von Gütern, die zur Erfüllung des Betriebszwecks und zur Aufrechterhaltung der Leistungsbereitschaft eingesetzt werden, verstanden. Die Beschreibung des Zusammenhangs zwischen dem Faktorverbrauch und den Kosten wird durch eine **Kostenfunktion** dargestellt:

$$K = \sum_{i=1}^n r_i q_i$$

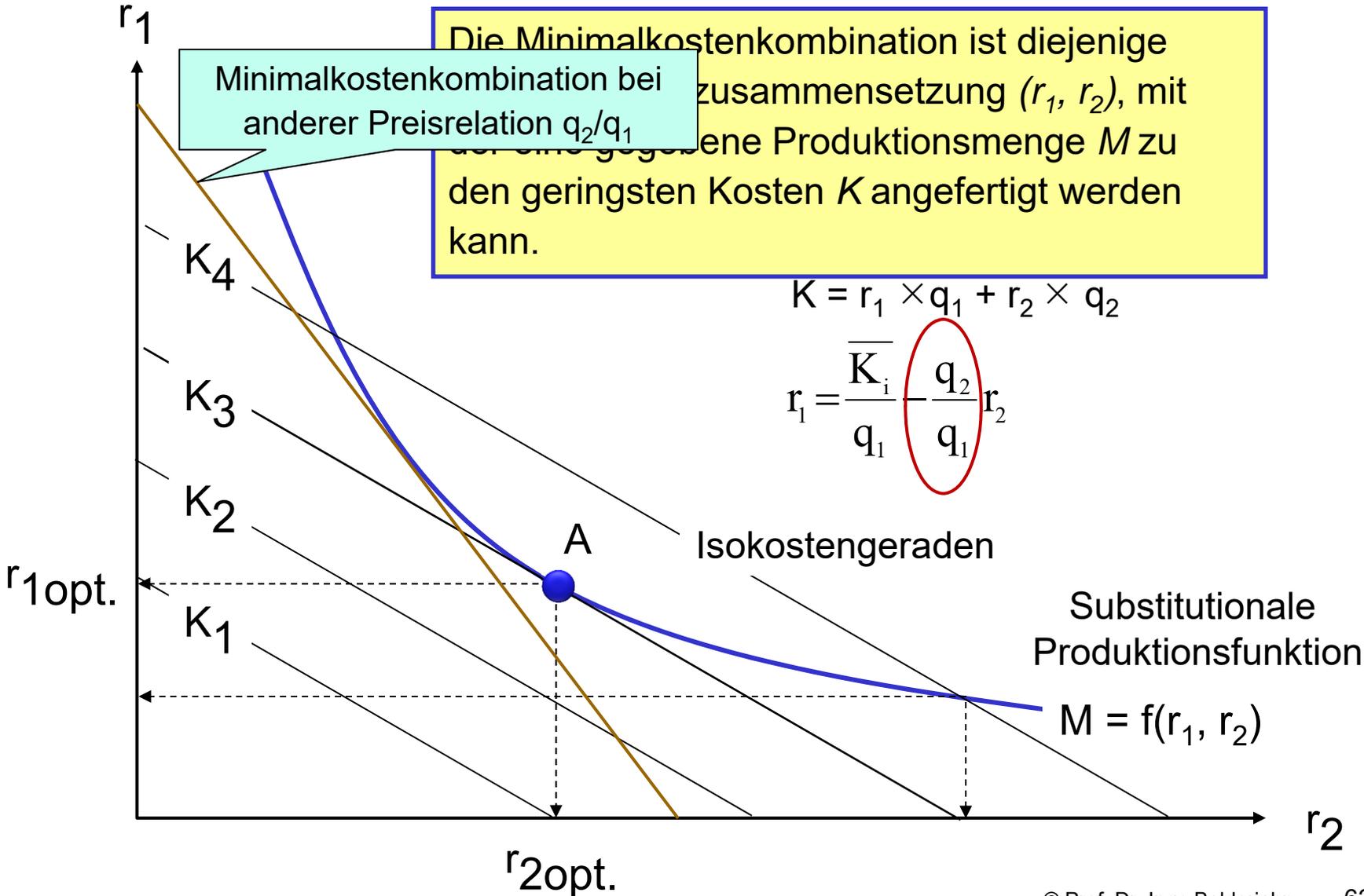
Ziel:

- Analyse von Kosteneinflussgrößen
 $K = K_f + K_v(M)$
- Kalkulationsgrundlage
- Suche nach Minimalkostenkombinationen

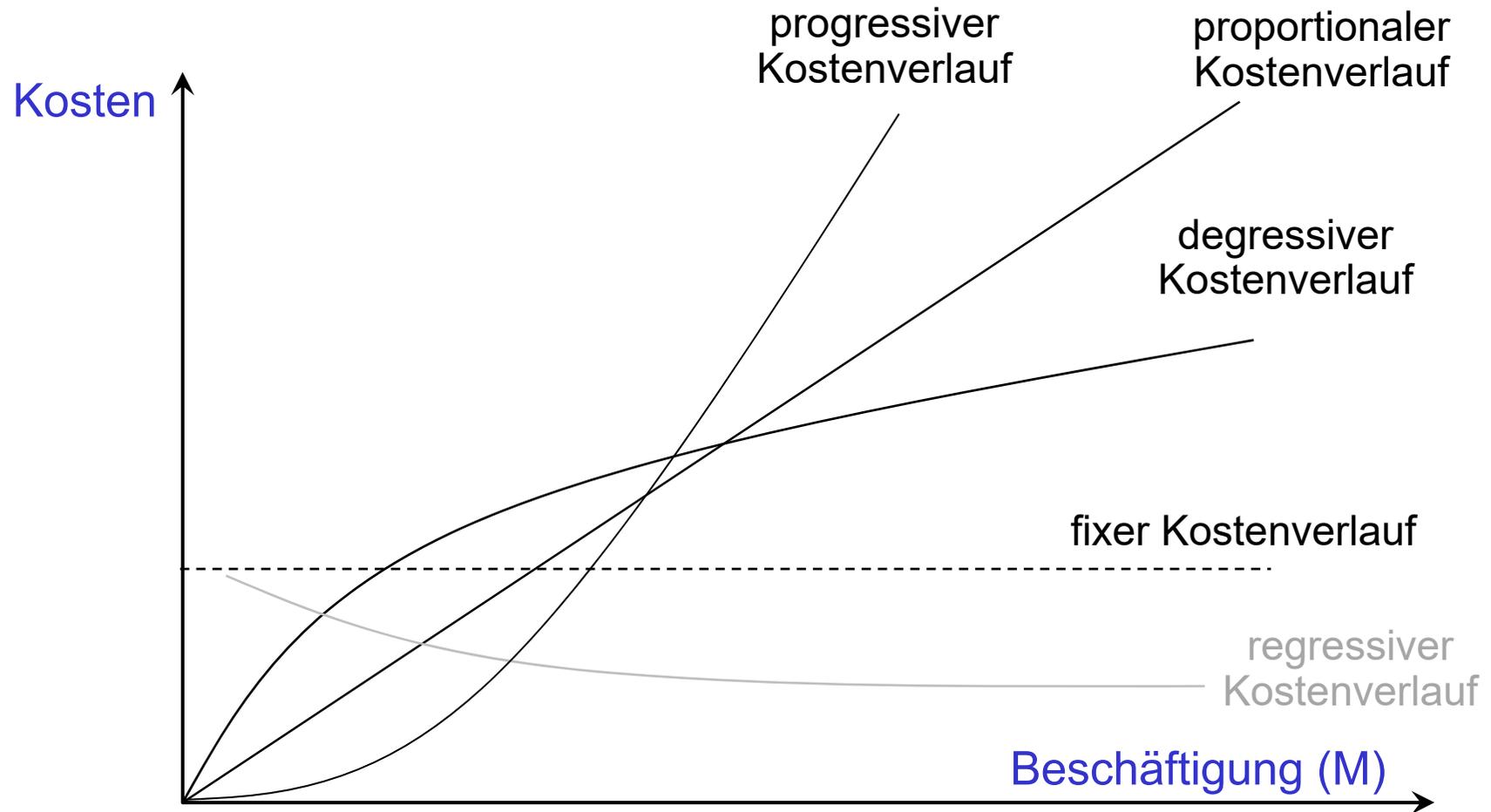
r_i : Produktionsfaktormengen [ME] (**Mengengerüst der Kosten**)

q_i : Faktorpreise [Preis/ME] (**Wertgerüst der Kosten**)

Minimalkostenkombination bei gegebener Ausbringung M



Arten von Kostenverläufen



$$\text{Beschäftigungsgrad: } \frac{M_{\text{ist}}}{M_{\text{max}}} \times 100 [\%]$$

Kostengrößen (Ein-Produktfertigung)



Gesamtkosten: $K(M) = K_f + K_v(M)$

Stück- oder Selbstkosten:

$$K(M) = k_v M + K_f \quad (\textit{proportionaler Zusammenhang})$$

$$k(M) = \frac{K(M)}{M} = k_v + \frac{K_f}{M} \quad \textit{Fixkostendegression}$$

Variable Stückkosten: $k_v(M) = \frac{K_v(M)}{M}$

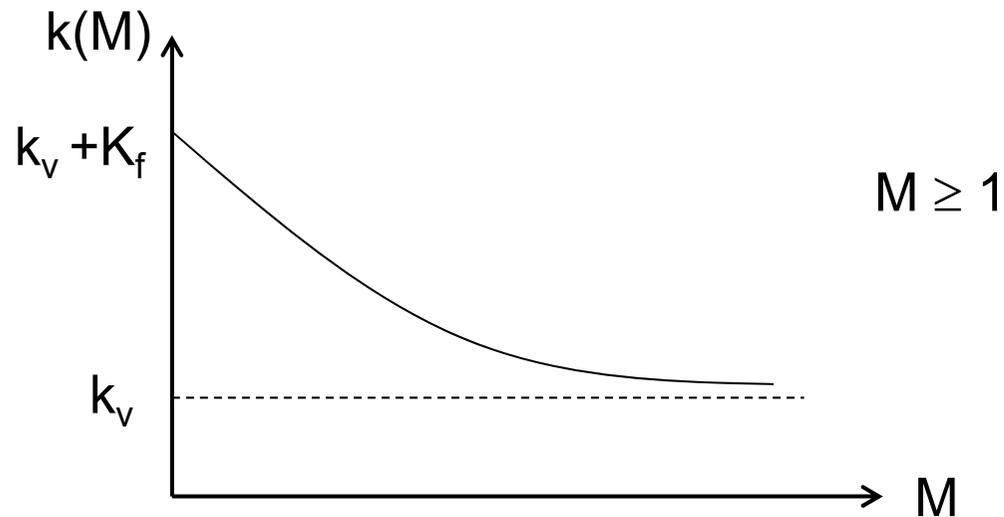
Grenzkosten: $K'(M) = \frac{dK(M)}{dM}$

Fixkostendegression

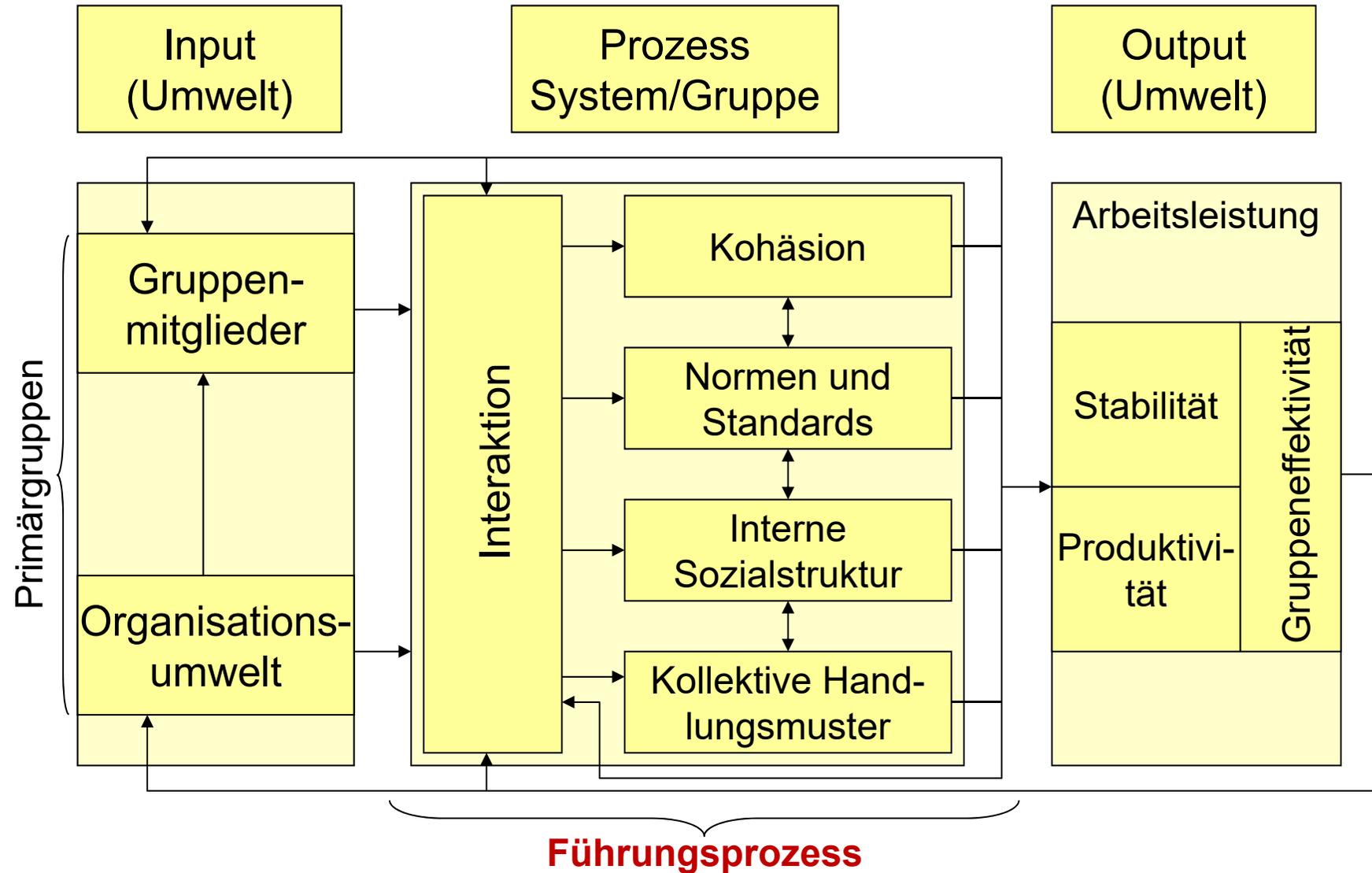


$$K(M) = k_v M + K_f$$

$$k(M) = \frac{K(M)}{M} = k_v + \frac{K_f}{M}$$



Der Betrieb als soziales System: Die Gruppe als Subsystem der Unternehmung

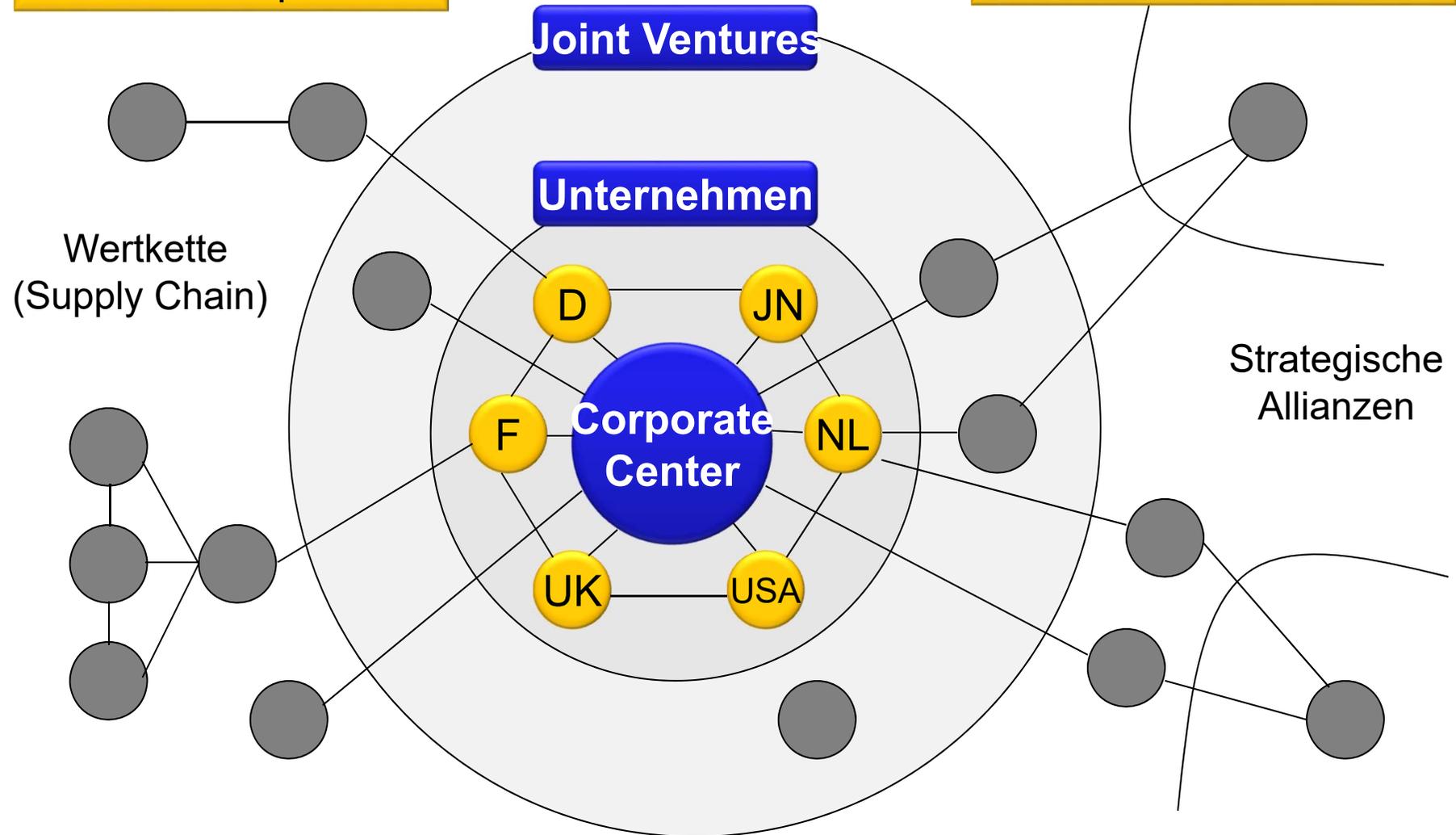


Der Betrieb als vernetztes System: Externe Anspruchsgruppen und Kooperationen

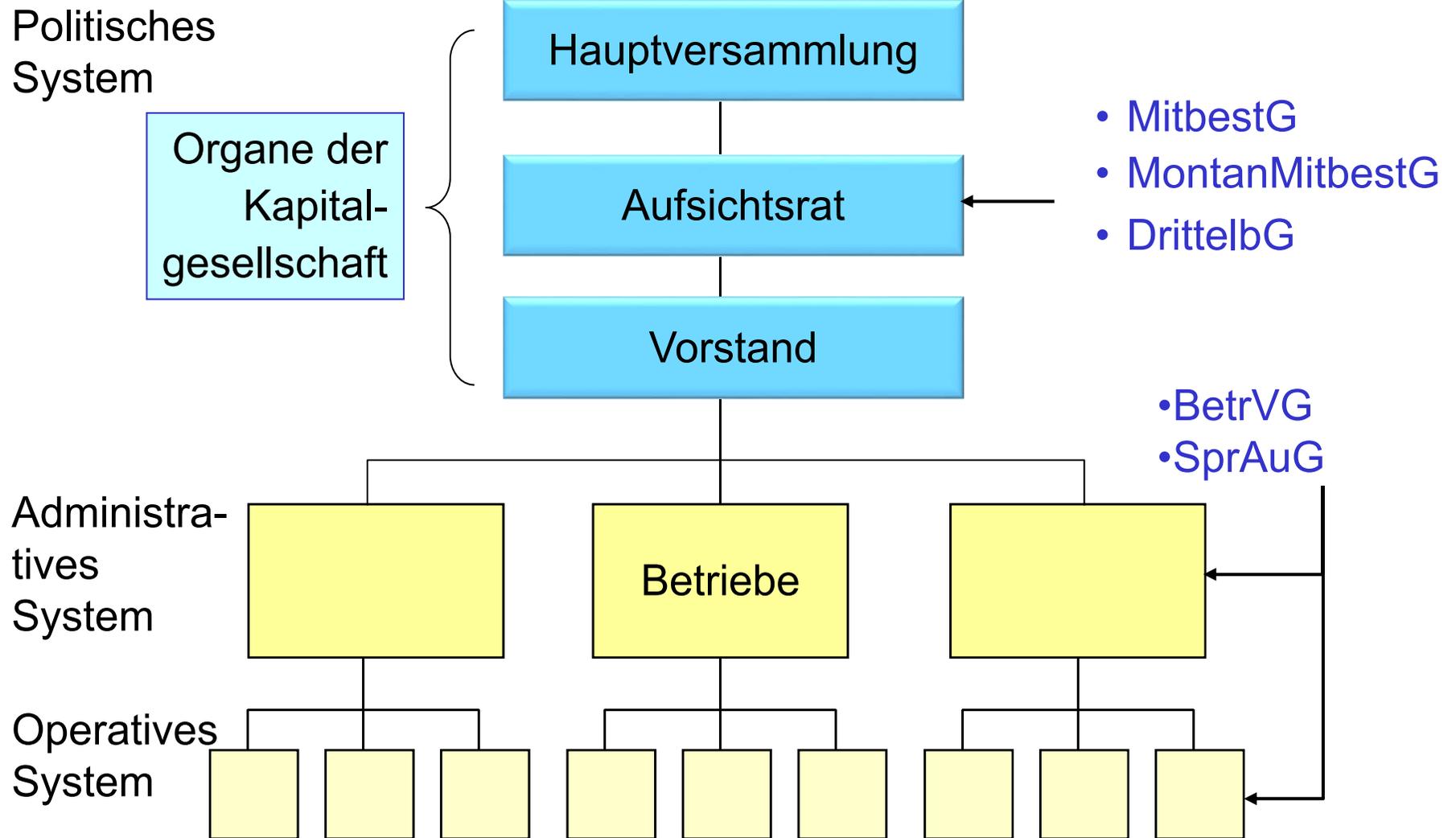


vertikale Kooperation

horizontale Kooperation



Der Betrieb als vernetztes System: Arbeitnehmerinteressen und Mitbestimmung



Der Fiskus: Steuerarten



Der Fiskus ist der steuereinnehmende Staat. Er erhebt zahlreiche Steuerarten, die die Unternehmen unmittelbar oder mittelbar betreffen.

Steuersystematik

Direkte Steuern

Personensteuern

- Einkommensteuern (inkl. Lohnsteuer; ESt)
- Körperschaftsteuer (KSt)
- Erbschafts- und Schenkungssteuer

Realsteuern

- Gewerbesteuer (GewSt)
- Grundsteuer

Indirekte Steuern

Verkehrssteuern

- Umsatzsteuer (USt)
- Grunderwerbssteuer

Verbrauchssteuern

- Mineralölsteuer
- Tabaksteuer etc.

Gesamtsteueraufkommen 2020: **739,7** Mrd. Euro

Bundesministerium der Finanzen

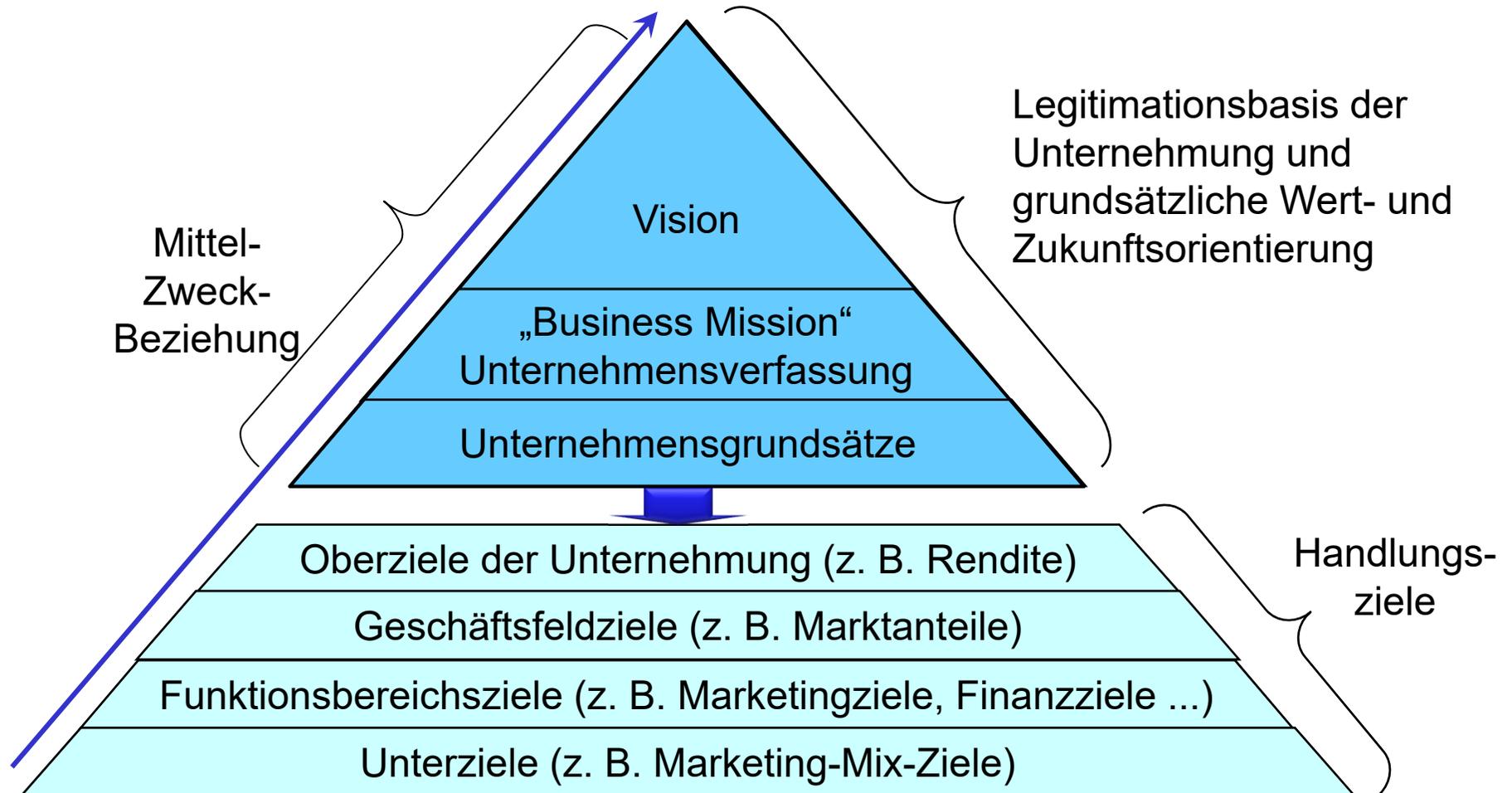
Steuerquote: 22,2 % (Steuern in Prozent des BIP, 2020)



Leitbilder, Grundsätze und Ziele in Betrieben

Kapitel 5

Unternehmerische Zielpyramide



Das unternehmerische Zielsystem



Ziele sind normative Aussagen über **angestrebte zukünftige Zustände**, die als Ergebnisse von Entscheidungen eintreten sollen. **Sachziele** beziehen sich unmittelbar auf den Betriebszweck (*Defining the business; Herstellung*), während **Formalziele** auf Erfolgsgrößen (z.B. Rentabilität) gerichtet sind.

Zielanforderungen:

- Operationalität
Messbarkeit/Überprüfbarkeit
- Realisierbarkeit
- Widerspruchsfreiheit/Konsistenz
- Integrierbarkeit in ein Zielsystem
- Transparenz/Verständlichkeit

Funktionen von Zielen

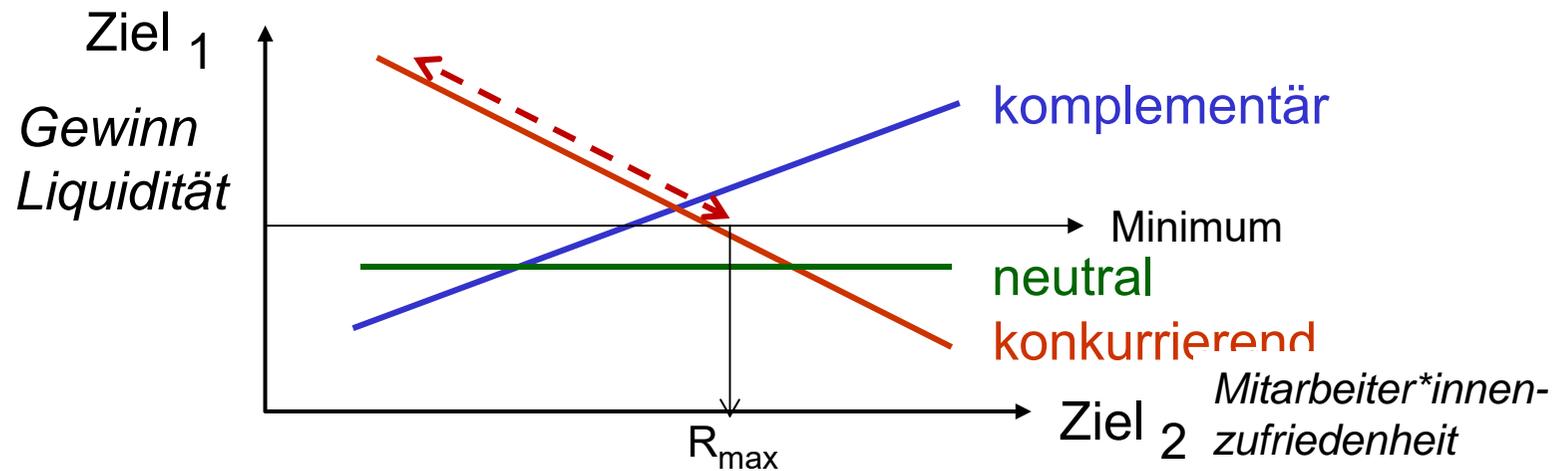
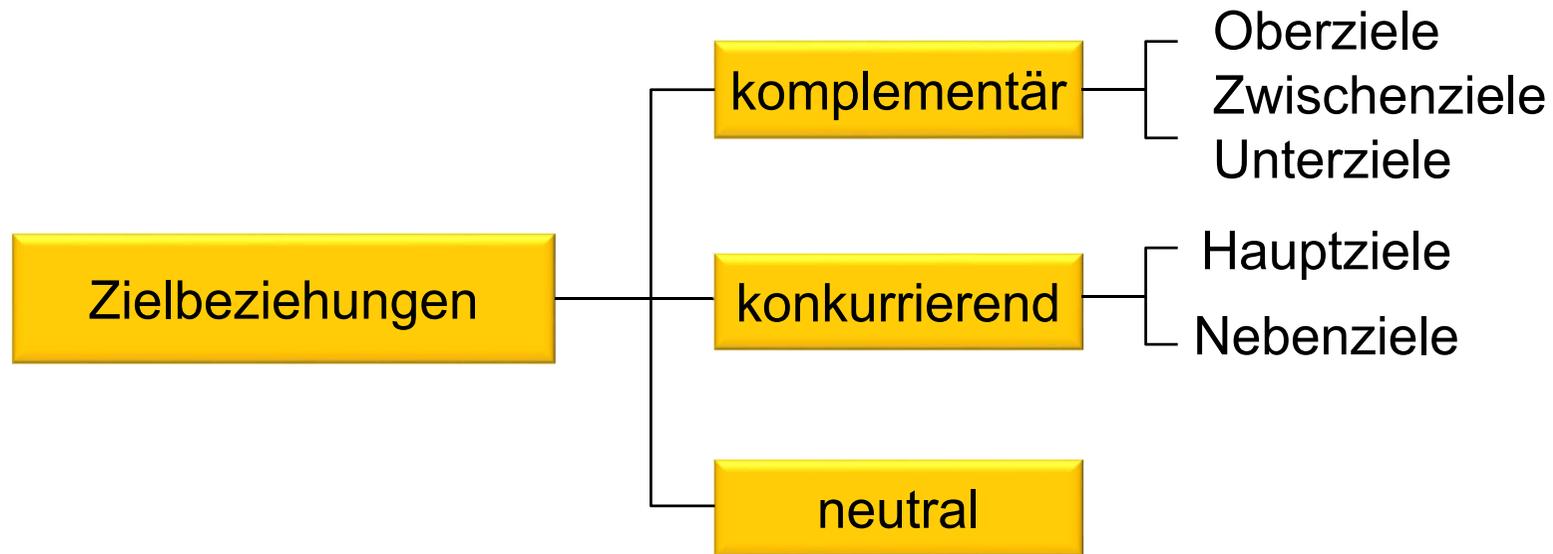
- Orientierungs-, Steuerungs- und Koordinationsfunktion
- Bewertungs- und Entscheidungsfunktion
- Kontrollfunktion
- Identifikations- und Motivationsfunktion
- Kommunikationsfunktion

Zieldimensionen



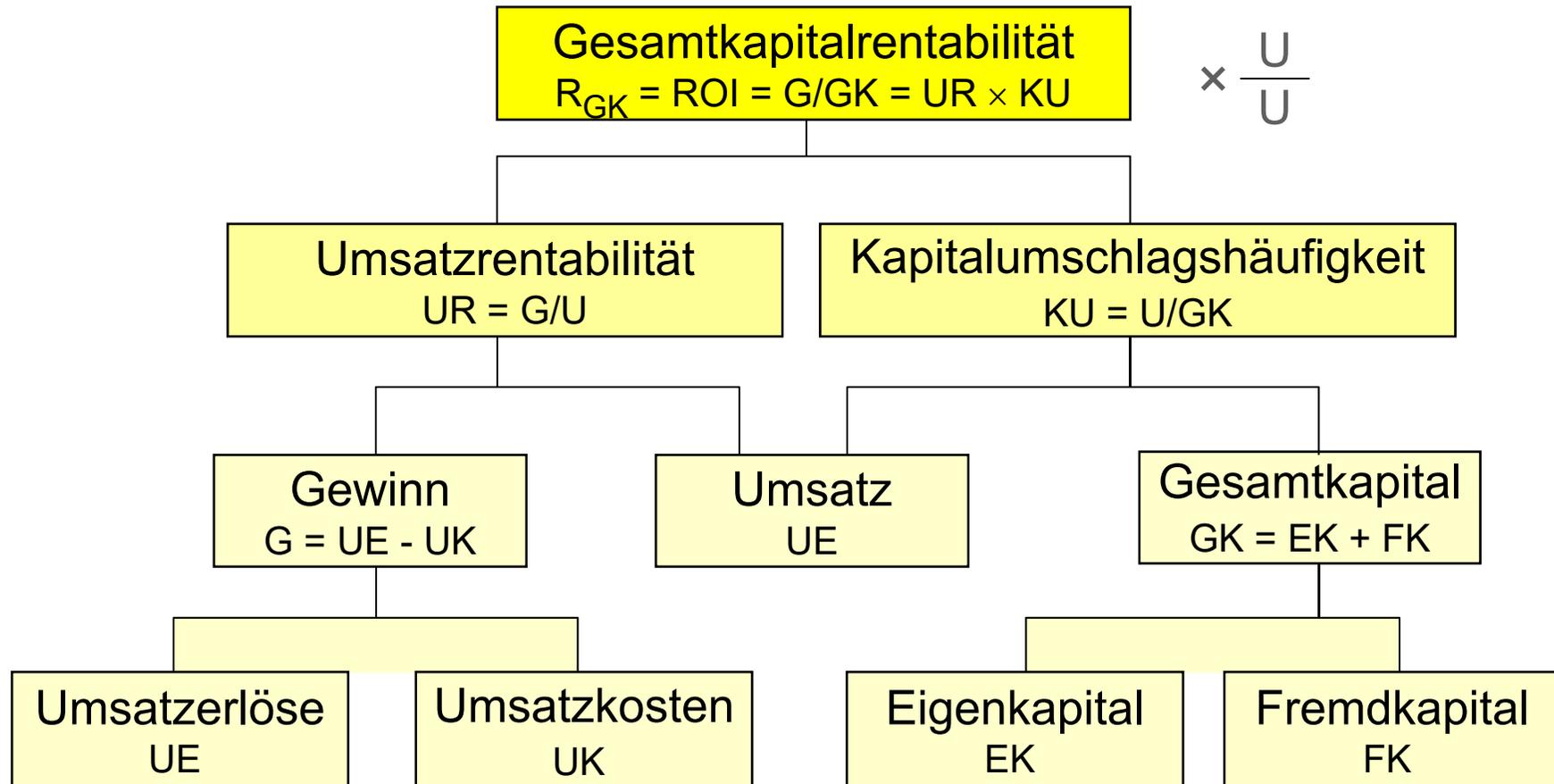
- Zielinhalt: *Was soll erreicht werden?* (monetäre vs. nicht monetäre Ziele)
- Zielausmaß: *Wie viel soll erreicht werden?* (Extremierung, Fixierung, Satisfizierung)
- Räumlicher Bezug: *Wo soll etwas erreicht werden?* (Zuständige Organisationseinheit)
- Zeitlicher Bezug: *Wann soll etwas erreicht werden?* (kurz-, mittel- und langfristige Ziele)
- Personeller Bezug: *Wer ist für die Zielerreichung verantwortlich?*
- Ressourcenbezug: *Was wird zur Zielerreichung benötigt?* (Erforderliche Ressourcen)

Zielbeziehungen und Zielsysteme

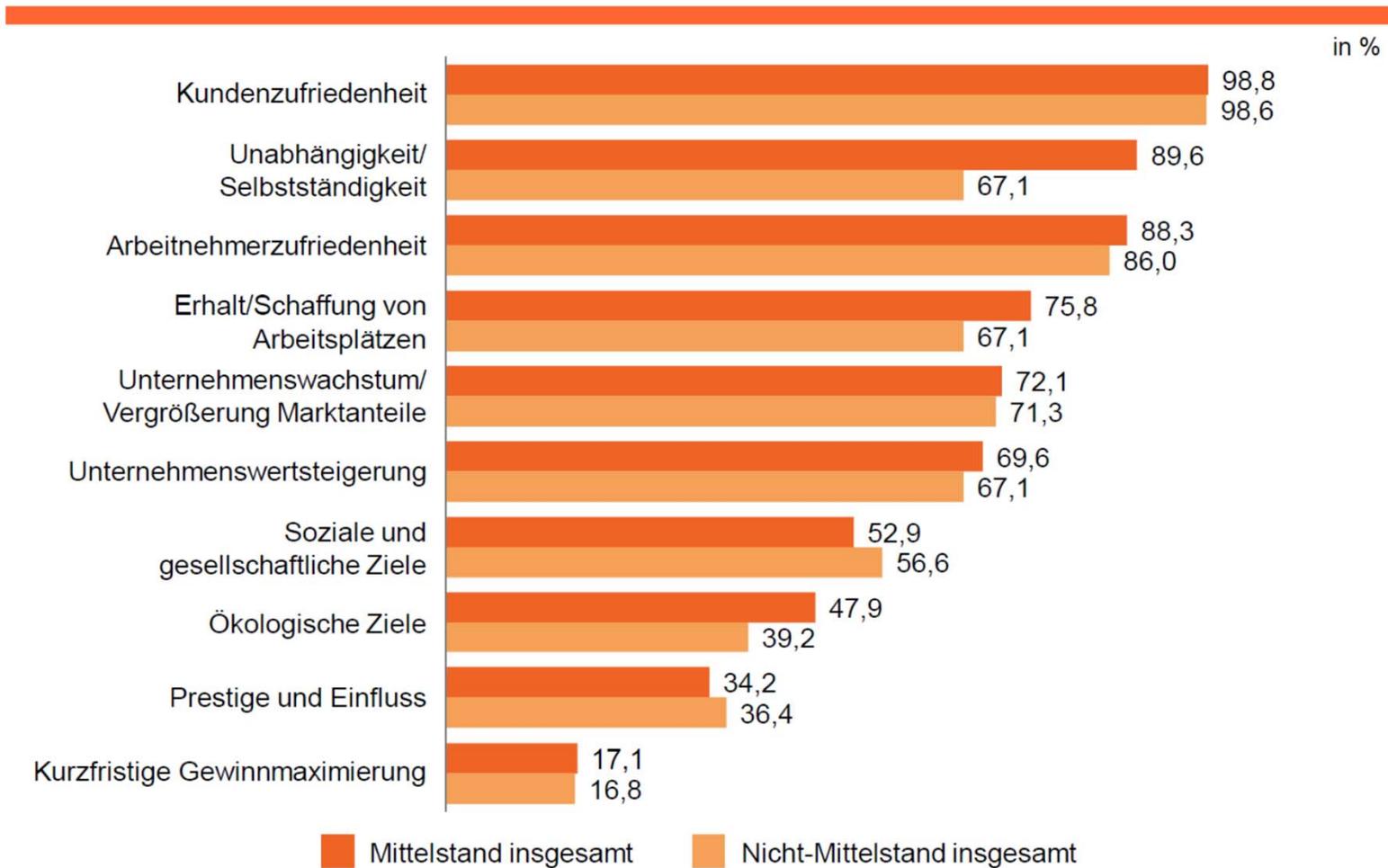


Zielsysteme bringen die Gesamtheit aller Ziele eines Unternehmens in eine Ordnung.

Komplementäres Zielsystem:
Deduktiv orientiertes Mittel-Zweck-Zielsystem (Kennzahlensystem)



Unternehmensziele



© IfM Bonn 19 1905 005

Quelle: Mittelstandsbefragung des IfM Bonn 2014; eigene Berechnungen.



Unternehmensführung und Management

Kapitel 6



Die Unternehmensführung (*General-Management*) dient der **zielorientierten Steuerung arbeitsteiliger Wertschöpfungsprozesse des gesamten Unternehmens** in allen Wertschöpfungs- und Handlungsbereichen.

Dabei geht es primär um Prozesse der **Willensbildung** (Zielsetzung) mit den Bereichen Planung und Entscheidung sowie der **Willensdurchsetzung** (Implementierung) mit den Bereichen Anordnung, Organisation und Kontrolle (**Management als Funktion zur Steuerung des Unternehmens**)*.

Aufgaben des Managements:

- Planung
- Führungsentscheidungen (konstitutiv)
- Organisation (Leistungsstruktur)
- Personaleinsatz, Anweisung und Durchsetzung (Personalführung)
- Koordination
- Zielkontrolle

Planung zielt auf eine systematisch angelegte und methodengestützte *Antizipation zukünftiger Markt- und Umfeldentwicklungen*:

- Strategische Planung (Handlungspläne)
- Operative Planung (Planvorgaben)

Die **Kontrolle** überprüft im Rahmen eines *Soll-Ist-Vergleichs*, ob die Plandaten (Soll-Daten) durch die eingeleiteten Maßnahmen erreicht wurden (Ist-Daten).

* vgl. Macharzina 2003, S. 36ff.



Nach dem *institutionellen Organisationsbegriff* wird die Organisation als zielgerichtetes soziales System aufgefasst. Hiernach *ist* die Unternehmung eine Organisation.

Nach dem *instrumentellen (funktionalen) Organisationsbegriff* ist die Organisation ein Führungsinstrument zur Schaffung einer *Leistungsstruktur*. Eine Organisation ist das Ergebnis des Organisierens als Tätigkeit. Hiernach *hat* die Unternehmung eine (eigene) Organisation.

Die Organisationstätigkeit umfasst ...

- die Aufgabenanalyse (Elementaraufgaben)
- die Aufgabensynthese (Stellen)
- die Aufgabengliederung (Abteilungen)

Durch die Organisationstätigkeit entstehen ...

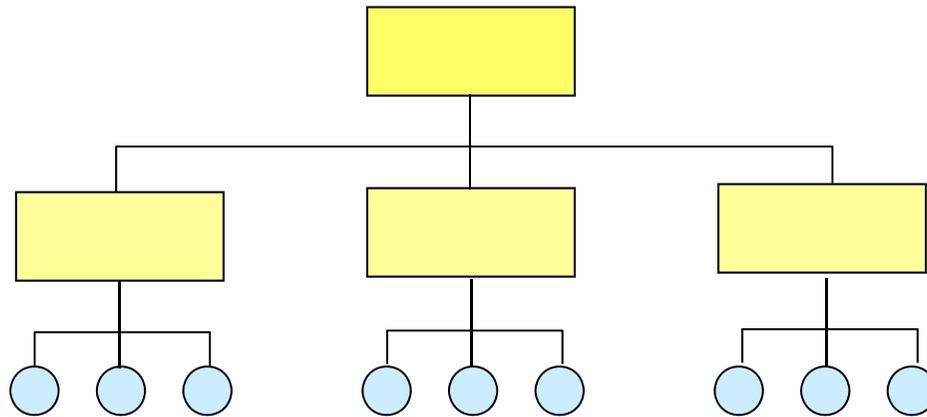
- Aufbauorganisationen und
- Ablauforganisationen

Hauptaspekte von Organisationsstrukturen



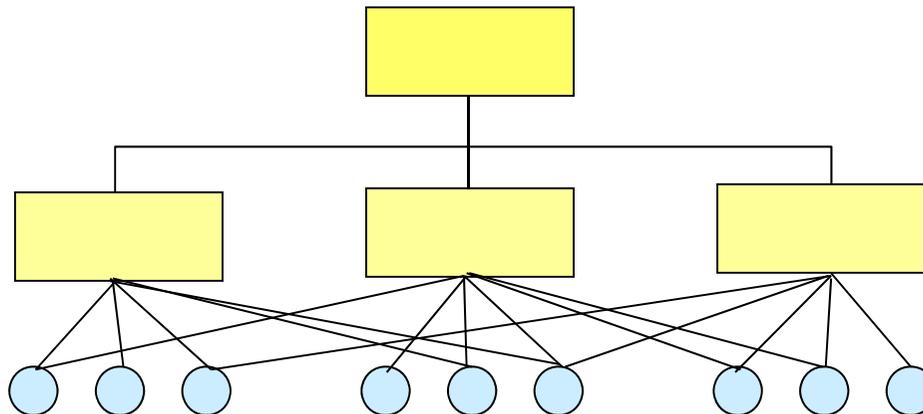
- Zentralisation und Dezentralisation
- Delegation und Partizipation
- Integration und Koordination

Grundmodelle der Aufbauorganisation. Einlinien- und Mehrliniensysteme: Darstellung durch Organigramme



Einlinienorganisation
Einheit der Auftragserteilung

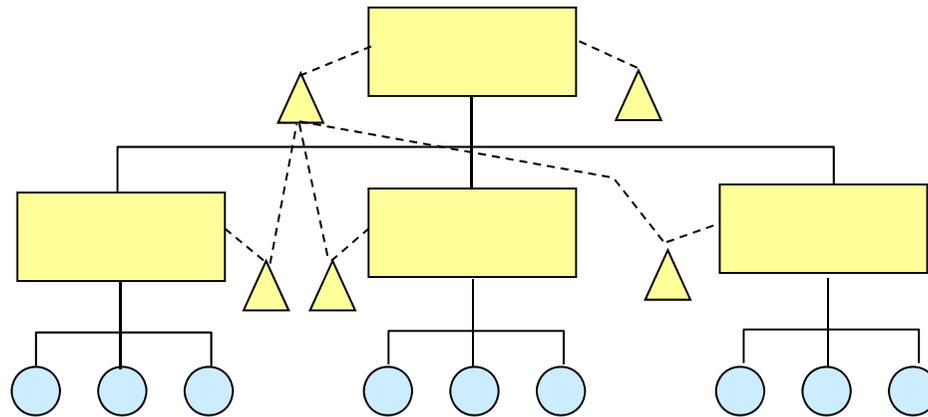
 = Instanz
(Leitungsstelle)
 = Ausführende
Stelle



Mehrlinienorganisation
Mehrfachunterstellung nach
dem Funktionsprinzip

Spezialisten

Stablinienorganisation und Matrixorganisation

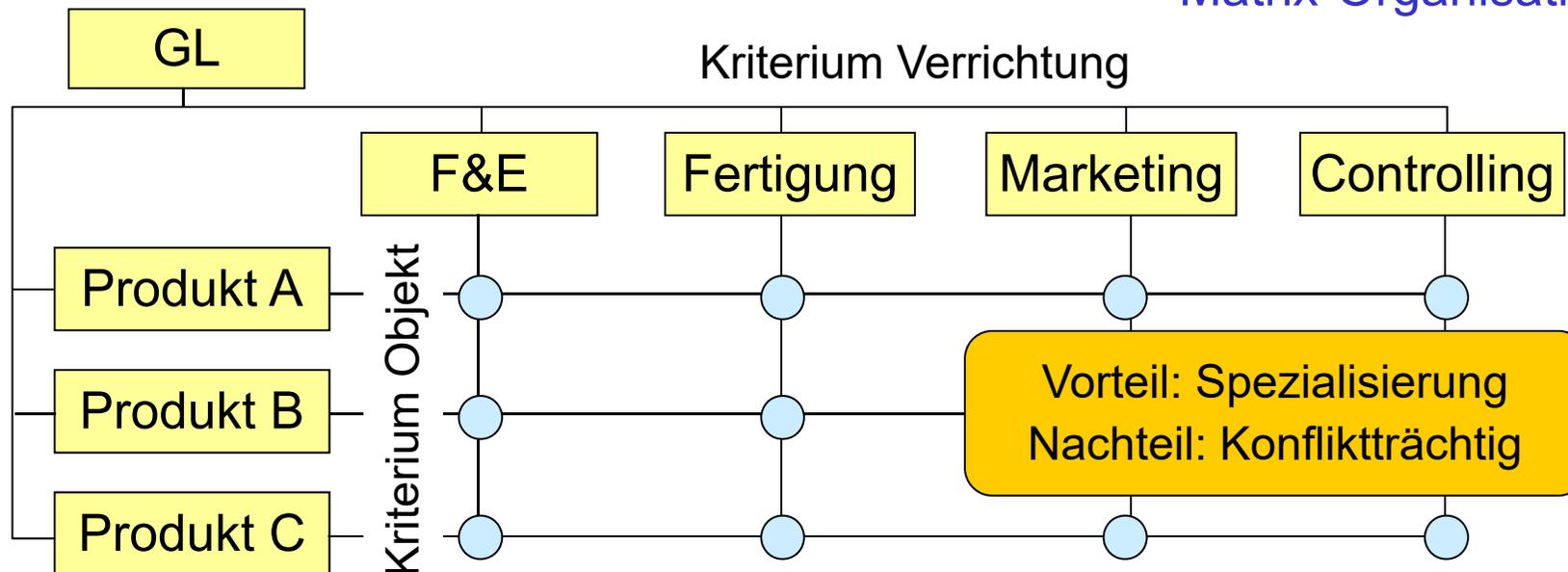


Stab-Linien-Organisation

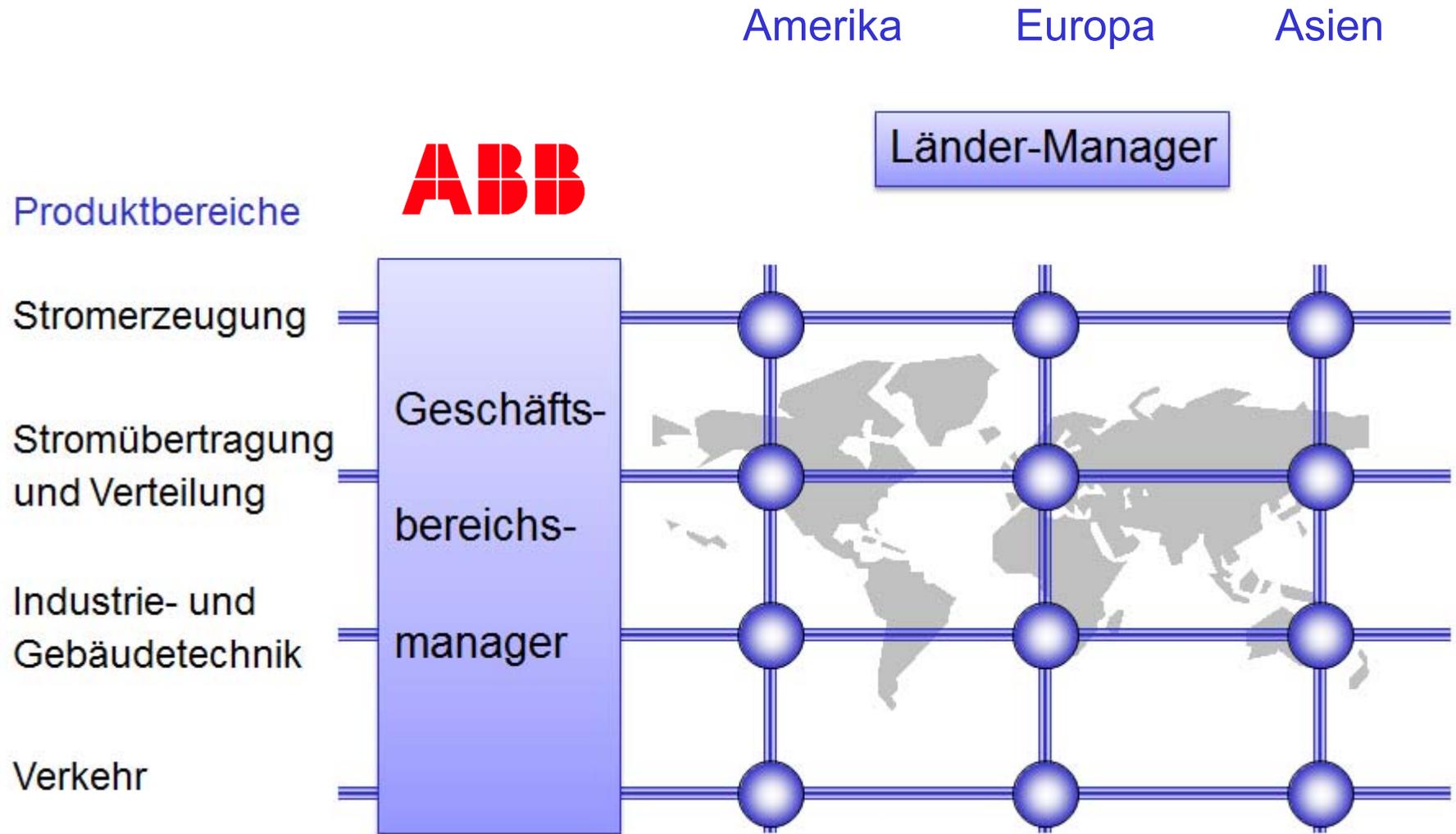
▲ Stabstelle/Zentralstellen

Vorteile der Einlinienorganisation (Übersichtlichkeit) und der Mehrlinienorganisation (Spezialisierung) verknüpfen.

Matrix-Organisation



Die Matrixorganisation bei ABB von 1995





Konstitutive Entscheidungsfelder

Kapitel 7

Konstitutive Entscheidungen und Strategische Geschäftsfelder



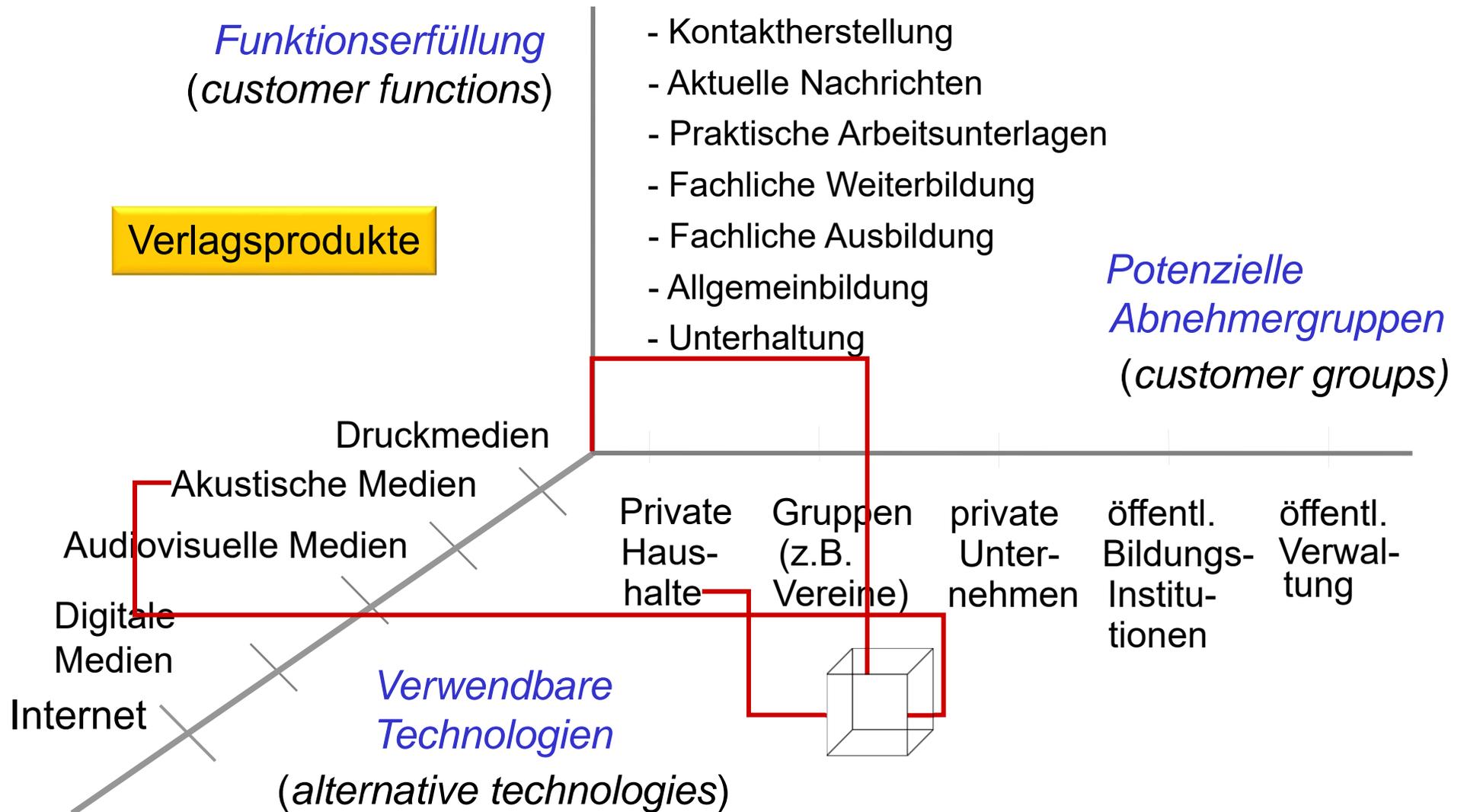
Konstitutiven Entscheidungen sind Entscheidungen, die **langfristig** wirken, in zahlreiche **Folgeentscheidungen eingreifen**, nicht oder nur **schwer rückgängig** gemacht werden können und das Unternehmen **als Ganzes betreffen**.

Beispiele:

- Strategische Geschäftsfelder bestimmen (Unternehmenszweck)
- Unternehmensstandorte bestimmen
- Rechtsform wählen
- Zusammenschlüsse mit anderen Unternehmen eingehen

Ein **Strategisches Geschäftsfeld** entspricht einem möglichst gut abgrenzbaren Ausschnitt aus dem gesamten Betätigungsfeld eines Unternehmens bzw. eines Konzerns mit eigenen Ertragsaussichten, Chancen und Risiken, für das relativ eigenständige Geschäftsfeldstrategien entwickelt und realisiert werden können.

Geschäftsfeldbestimmung: Dreidimensionaler Bezugsrahmen zur Geschäftsfeldabgrenzung



Standortentscheidungen



Der Standort ist der geographische Ort der Leistungserstellung einer Unternehmung. Orte, an denen Wertschöpfungsprozesse eines Unternehmens stattfinden.

Gründe für Standortentscheidungen:

- Unternehmensgründungen
- Verlagerungen eines gesamten Unternehmens
- Verlagerung von Teilen eines Unternehmens ins In- oder Ausland (*Offshoring*)
- Standortkonfiguration
- Unternehmenserweiterung
- Aufgabe von Standorten (Schrumpfung, Sanierung, Schließung/Verkauf)

Standortfaktoren



Standortfaktoren sind standortabhängige Größen, die einen Einfluss auf das Erreichen betrieblicher Ziele ausüben (erfolgsbestimmend).
Standortfaktoren sind die Kriterien der Standortbewertung und -auswahl.

Arten:

- Ökonomische Faktoren
- Politische Faktoren
- Kulturelle und gesellschaftliche Faktoren
- Geographische Faktoren

- Harte Standortfaktoren
- Weiche Standortfaktoren

EU-Vergleich Arbeitskosten 2020



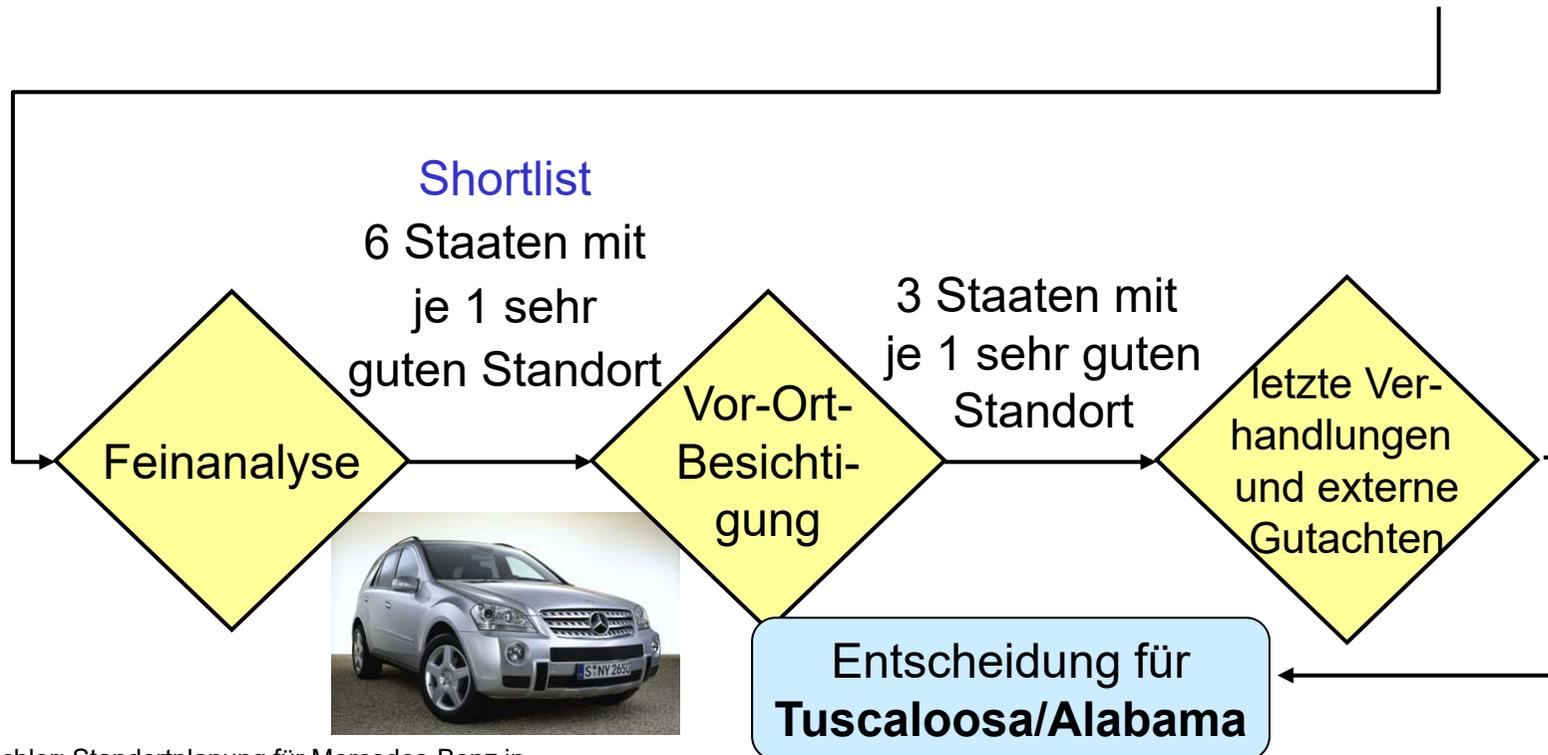
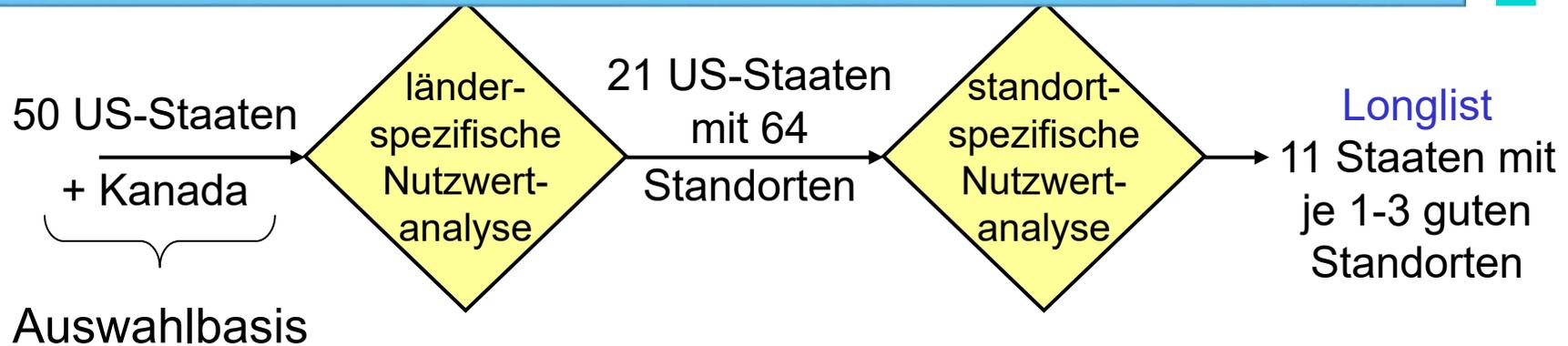
			Industrie		Dienstleistungen		
Europäische Union (EU-27)	28,00		2,9	28,50	X	28,10	X
Eurozone (EU-19)	32,10		2,8	34,50	X	31,10	X
Dänemark	46,90	1,7		47,80	1	46,90	1
Luxemburg	41,80	0,6		34,60	9	45,80	2
Belgien	41,40	1,6		44,20	2	40,50	3
Schweden	39,80	0,6		41,20	4	39,70	4
Frankreich	38,10	2,3		39,60	5	37,70	5
Österreich	38,00	5,7		39,60	5	37,00	6
Deutschland	36,70	3,0		41,60	3	34,10	7
Niederlande	35,20	-0,6		39,00	7	34,10	7
Finnland	34,90	0,2		36,90	8	33,90	9
Irland	30,50	-3,8		32,80	10	29,90	10
Italien	29,10	4,6		29,30	11	29,20	11
Spanien	22,60	3,9		24,40	12	21,80	12
Slowenien	19,50	2,4		19,10	13	20,00	13
Griechenland	17,30	3,9		16,40	14	17,70	14
Zypern	14,90	-3,6		12,30	20	15,20	16

Beispiel:

Arbeitskosten/h	Produktivität	Arbeitskosten/Stück
10 €/h	1 Stück/h	10 €/Stück
30 €/h	3 Stück/h	10 €/Stück

Die Arbeitskosten umfassen die Gesamtheit aller den Arbeitgebern im Zusammenhang mit der Beschäftigung von Arbeitskräften entstehenden Aufwendungen (Bruttolöhne und -gehälter der Arbeitnehmer, die von den Arbeitgebern getragenen Sozialbeiträge, Kosten der beruflichen Aus- und Fortbildung etc.)

Standortwahlprozess für das „MPV-Projekt“ von Mercedes-Benz



Die Rechtsformen des Betriebes



Die Rechtsform beschreibt den für ein Unternehmen **gesetzlich festgelegten rechtlichen Handlungsrahmen** (Unternehmensrechtsform).

Rechtswirksame **unternehmensinterne Regelungen** werden als Unternehmensverfassung (*Corporate Governance*) bezeichnet.

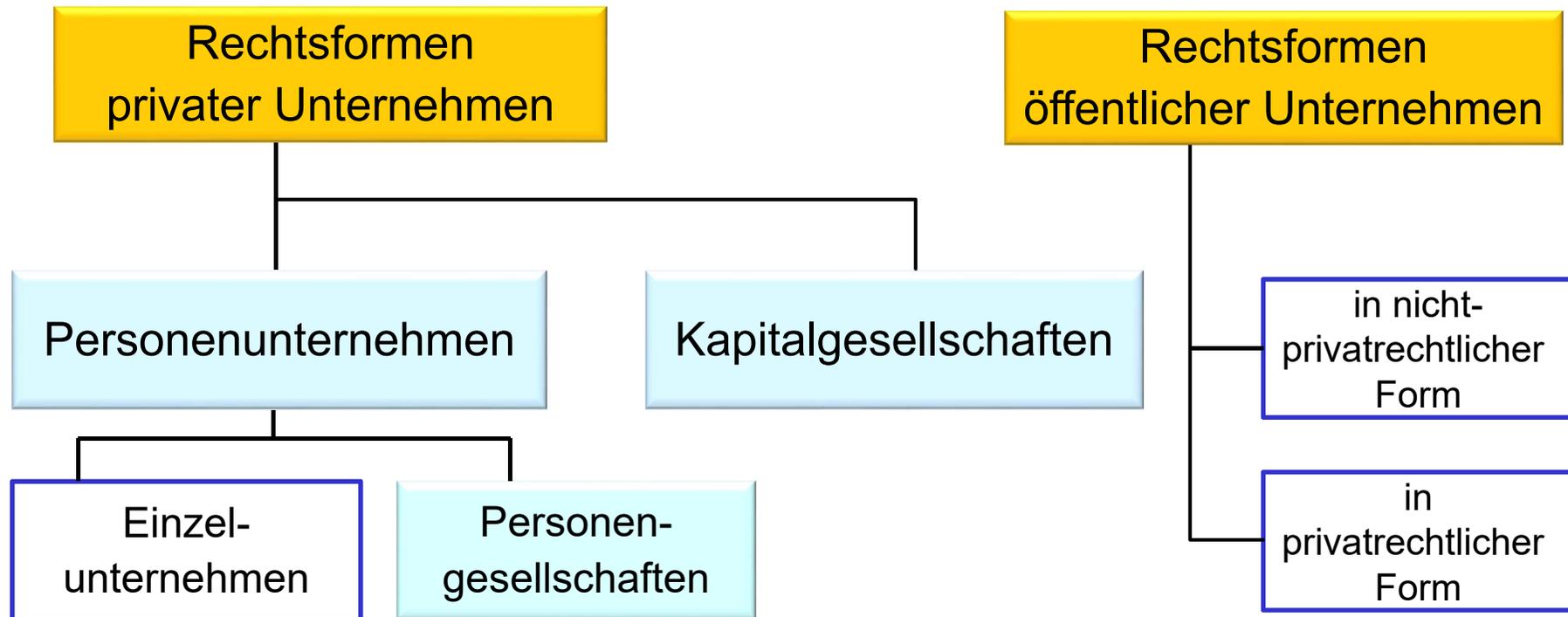
Durch die Rechtsform wird ein Teil der rechtlichen Beziehungen **innerhalb** des Unternehmens (z. B. zwischen Gesellschaftern) und **zwischen** Unternehmen und Umwelt (z. B. zu Gläubigern, Öffentlichkeit) geregelt.*



Corporate Governance wird als Bezeichnung für eine verantwortungsvolle Führungs- und Überwachungsorganisation von Unternehmen zur Schaffung von Transparenz und Vertrauen bei den relevanten Anspruchsgruppen (Stakeholder) verwendet.

Sie wird sowohl von *rechtlichen* (z. B. Mitbestimmungsgesetz) als auch von *nicht-rechtlichen* Normen (betriebsinterne Regelungen) bestimmt und stellt die *Legitimationsbasis* (*licence to operate*) der Unternehmensführung dar.

Unternehmensrechtsformen im Überblick



Kriterien für die Wahl einer Rechtsform



1. Umfang der Haftung (Wer und in welchem Umfang?)
2. Leitungsbefugnis: Geschäftsführung und Geschäftsvertretung
3. Finanzierungsmöglichkeiten
4. Gewinn- und Verlustbeteiligung
5. Steuerbelastung (15% Körperschaftsteuer bei Kapitalgesellschaften; 14%-45% Einkommensteuer bei Personengesellschaften)
6. Rechnungslegungs- und Publizitätspflichten
7. Rechtsformabhängige Aufwendungen
8. Unternehmenskontinuität (Nachfolge)



Personenunternehmen

Rechtsformen privater Unternehmen

Personenunternehmen

Kapitalgesellschaften

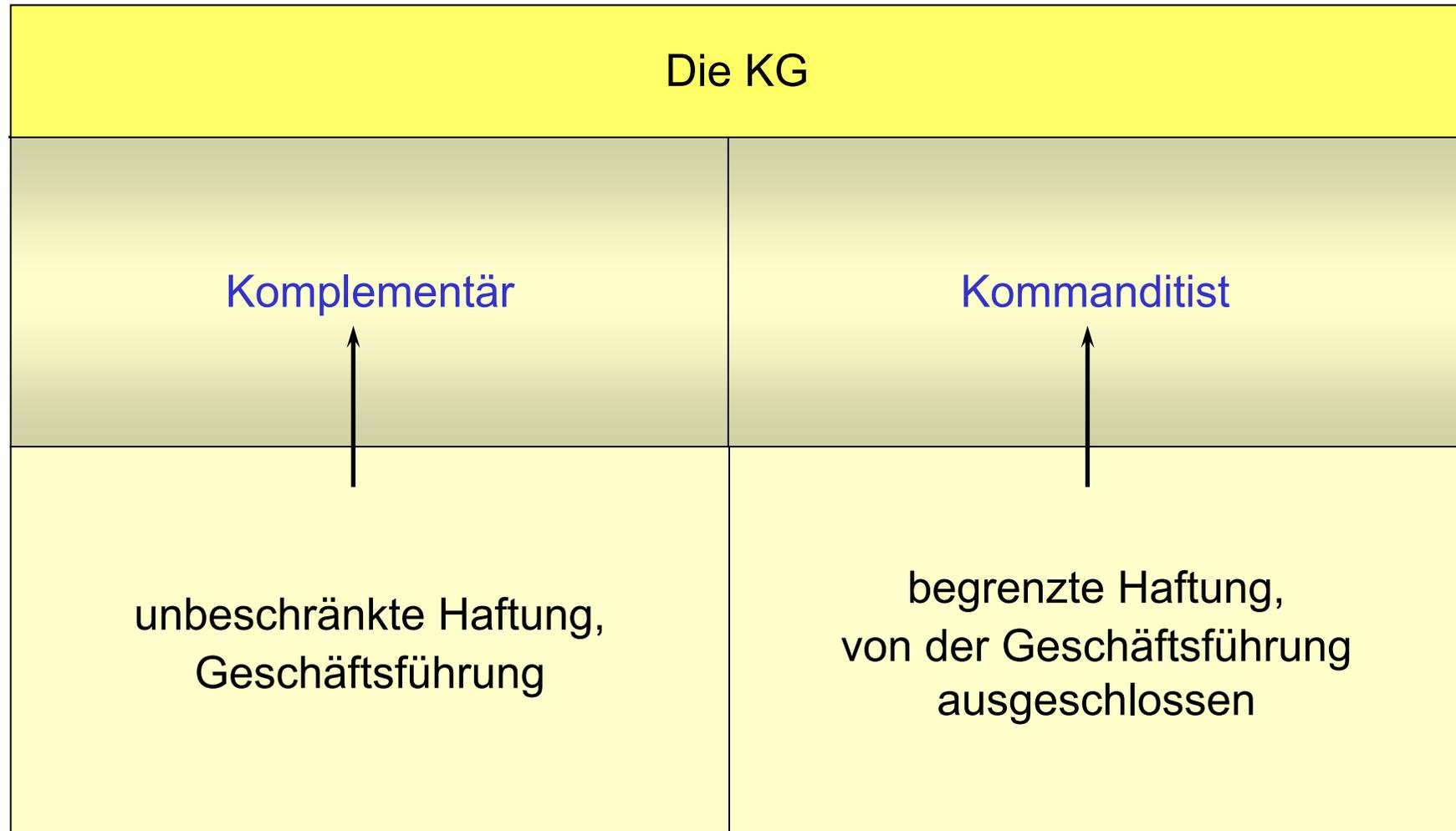
Einzelunternehmen

(§§ 1 – 104 HGB)

Personengesellschaften

- GbR (§§ 705-740 BGB)
- OHG (§§ 105-160 HGB)
- KG (§§ 161-177 HGB)
- Partnerschaftsgesellschaft (PartGG)
- Stille Gesellschaft (§§ 230-237 HGB)

Die Kommanditgesellschaft (KG)



Kapitalgesellschaften



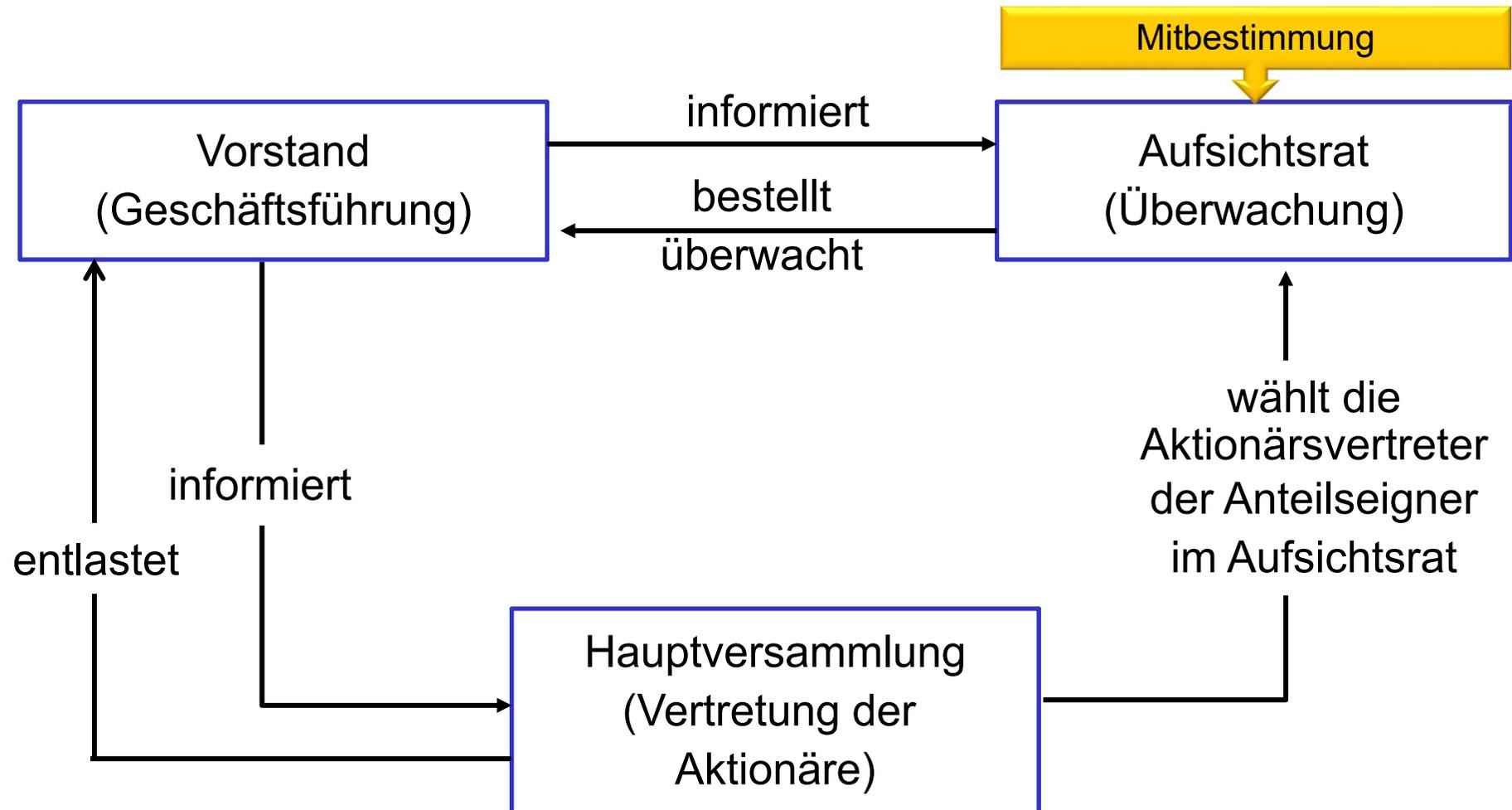
Rechtsformen privater Unternehmen

Personenunternehmen

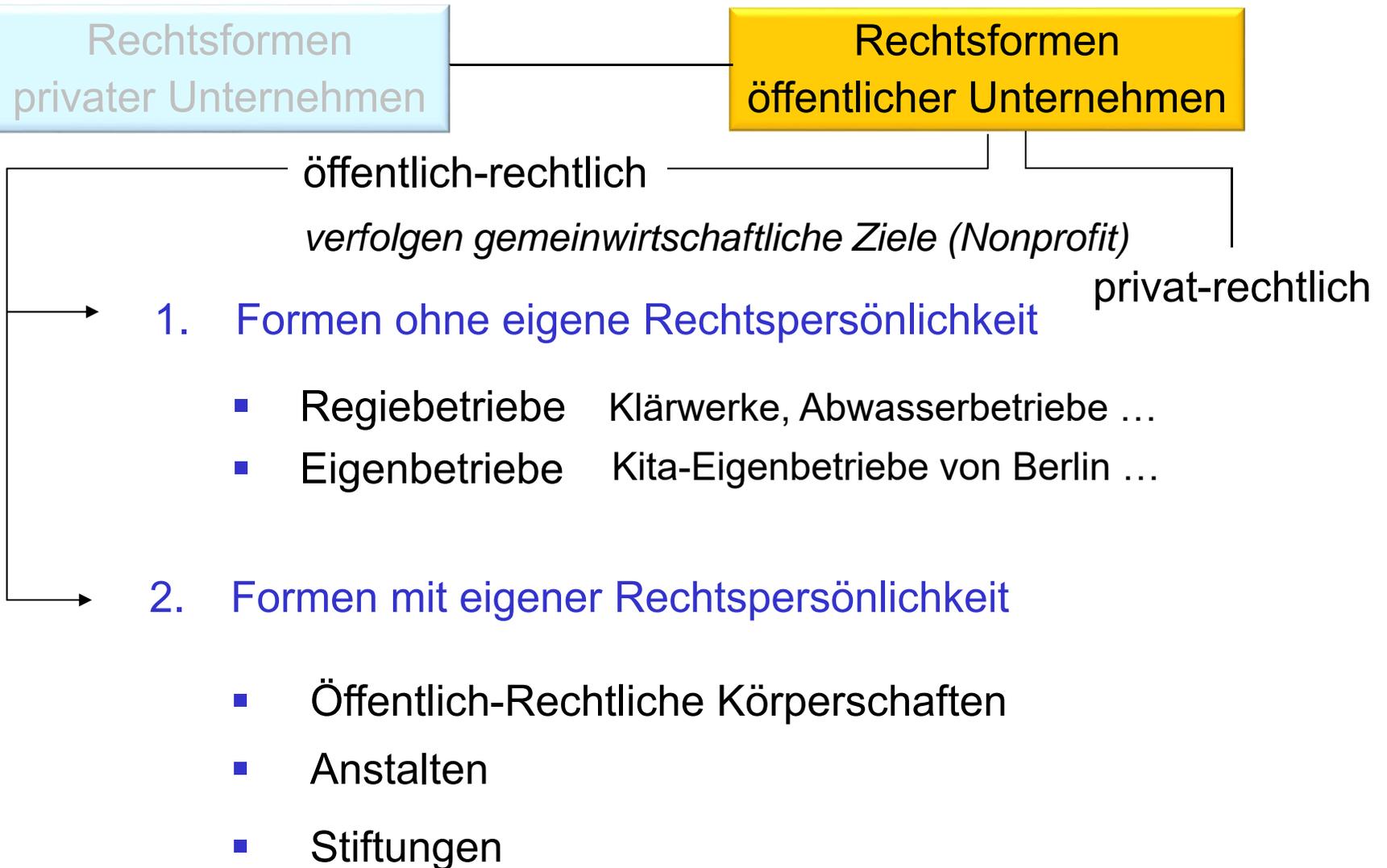
Kapitalgesellschaften

- GmbH (GmbHG)
- AG (AktG)

Organe einer Aktiengesellschaft



Öffentlich-rechtliche Betriebe



Unternehmenszusammenschlüsse



Unternehmenszusammenschlüsse sind Vereinigungen

- **rechtlich selbständiger** Unternehmen
- mit dem Ziel einer **gemeinschaftlichen Aufgabenerfüllung** ...
 - von Einzelgeschäften,
 - von Teilfunktionen oder
 - aller betrieblichen Funktionen.

Ziele von Unternehmenszusammenschlüssen



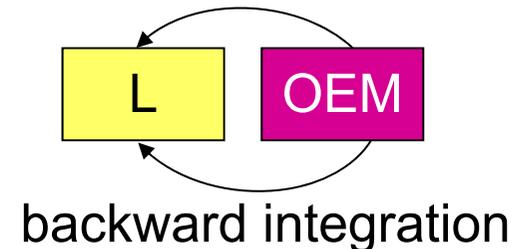
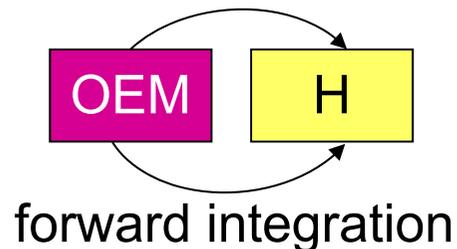
- Erlangung von Wettbewerbsvorteilen durch Größe und Wachstum (z. B. Strategische Allianzen)
- Synergieeffekte (z. B. Zusammenlegungen, Kosten senken)
- Erlangung finanzieller Vorteile (z. B. gemeinsame Beschaffung)
- Risikostreuung (z. B. Markteintritt, Diversifikation)
- Erwerb von Leistungspotenzialen (z. B. gemeinsame Patentnutzung, Know-how)
- Vorteile bei der Besteuerung
- Verminderung des Wettbewerbs (Wettbewerbsrecht beachten!)

Richtung von Unternehmenszusammenschlüssen



Nach der Richtung hinsichtlich der Wertschöpfungsstufe unterschieden:

- **Horizontale Zusammenschlüsse:** Zusammenschlüsse auf der gleichen Produktions- oder Handelsstufe.
- **Vertikale Zusammenschlüsse:** Zusammenschlüsse von Unternehmen vor- oder nachgelagerter Produktions- oder Handelsstufen.



- **Diagonale Zusammenschlüsse:** Zusammenschlüsse erfolgen durch Integration von Unternehmen verschiedener Branchen.

Formen von Unternehmenszusammenschlüssen



Bei der **Kooperation** handelt es sich um Zusammenschlüsse **rechtlich und wirtschaftlich selbständig bleibender Unternehmen**, wobei eine Teilaufgabe integriert wird. Nur für diese Teilaufgabe ist die wirtschaftliche Selbständigkeit eingeschränkt (geringer Autonomieverlust).

Kooperation

gering

Aufgabe der wirtschaftlichen Selbständigkeit

hoch

Integration

Durch **Integration** entstehen Zusammenschlüsse, durch die eine **Veränderung der bestehenden Eigentums- und Verfügungsrechte** sowie der Leitungs- und Kontrollstrukturen innerhalb der integrierten Unternehmen eintritt (hoher Autonomieverlust für mindestens ein Unternehmen). Für solche Zusammenschlüsse wird oft die Bezeichnungen **Konzerne** verwendet.

Die Kooperation



- Arbeitsgemeinschaft (Konsortium)
- Gemeinschaftsunternehmen (Joint Venture)
- Strategische Allianz
- Strategisches Netzwerk (z.B. Zuliefernetzwerke)
- Franchising
- Virtuelles Unternehmen
- Unternehmensverband
- Kartelle

Kartelle



Kartelle entstehen durch Vereinbarungen zwischen Unternehmen oder Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, die eine **Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs** zum Vorteil der Unternehmen bezwecken oder bewirken. Sie sind nach § 1 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB bzw. Art. 101 AEUV*) verboten (letzte Änderung 2020).

- Absolutes Verbot: Preiskartelle, Quotenkartelle und Gebietskartelle.
- Freistellung vom Kartellverbot, wenn durch Absprachen der Wettbewerb nicht *spürbar* eingeschränkt wird (System der Legalausnahmen).

* Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union

Integration: Konzerne



Konzerne sind mehrere unter einer **einheitlichen Leitung** zusammengeschlossene, rechtlich selbständig bleibende Unternehmen (§18 AktG). **Konzerne bestehen aus einer „Muttergesellschaft“ (herrscht) und ihren „Tochtergesellschaften“ (werden beherrscht).** Konzerne sind grundsätzlich erlaubt, unterliegen allerdings der Missbrauchsaufsicht und der Fusionskontrolle durch das Bundeskartellamt.

Stammhaus-Konzept: Muttergesellschaft übernimmt die Leitung des Konzerns in Personalunion (operatives Geschäft + Finanzbeteiligungen/Vermögen, Entscheidungen bei Muttergesellschaft zentralisiert).

Beispiel Siemens, Volkswagen

Holding-Konzept: Konzernspitze stellt rechtlich und organisatorisch eine selbstständige Einheit dar („Dachgesellschaft“), die nicht das operative Geschäft führt (z.B. bei stark heterogenem Produktprogramm, Entscheidungen bei Tochtergesellschaften dezentralisiert).

Beispiel Bertelsmann (international tätiger Verlagskonzern mit RTL Group, Penguin Random House, Gruner + Jahr ...)

- Managementholding
- Finanzholding

Holdingsgesellschaften



Die meisten Konzerne sind heute nach dem **Holding-Konzept** aufgebaut. Eine Obergesellschaft, die lediglich die Funktion übernimmt, Beteiligungen an Tochtergesellschaften auf Dauer zu halten (*to hold*), wird als Holding oder Holdingsgesellschaft bezeichnet. *

Unterscheidung:

- **Managementholding** (Befugnisse bei strategischen und finanzwirtschaftlichen Entscheidungen, nicht bei operativen Entscheidungen)
- **Finanzholding** (Befugnisse nur bei finanzwirtschaftlichen Entscheidungen)

Arten von Konzernen nach dem Aktiengesetz



Nach dem Verhältnis der einzelnen Konzernunternehmen zueinander unterscheidet das Aktiengesetz:

- den **Unterordnungskonzern** (§ 18 Abs. 1 AktG)
 - Eingliederungskonzern (durch wirtschaftliche Integration)
 - Vertragskonzern (durch Beherrschungsvertrag)
 - faktischer Konzern (durch Mehrheitsbeteiligung)

Acquisitions (Akquisitionen): Alle Formen des Erwerbs von Beteiligungen eines Unternehmens an einem anderen, wobei die Höhe der Beteiligung dabei unerheblich ist. Insofern muss bei einer *Akquisition* keines der beteiligten Unternehmen zwingend seine rechtliche Unabhängigkeit verlieren.
- den **Gleichordnungskonzern** (§ 18 Abs. 2 AktG: z.B. *Joint venture*; *merger of equals*)

Die Fusion



Eine **Fusion** (Merger) liegt dann vor, wenn mindestens ein Unternehmen durch den Zusammenschluss neben seiner wirtschaftlichen auch noch seine **rechtliche Selbständigkeit verliert**.

Es können zwei Arten der Fusionsbildung unterschieden werden:

- **Fusion durch Übernahme** (*Mergers & Acquisitions*: aus A und B wird B)
Vodafone übernahm 2001 Mannesmann; Bayer übernahm 2006 Schering und 2018 Monsanto (für 66 Mrd. USD)
- **Fusion durch Neugründung** (Neubildung: aus A und B wird C)
Ciba Geigy und Sandoz zu Novartis
Veba und Viag zu e.on



Teilgebiete der Betriebswirtschaftslehre

Kapitel 8

Das System der Betriebsfunktionen: Das Modell der Wertkette nach Porter



Marketing



Marketing ist ein auf den Markt gerichtetes **Konzept zur Führung einer Unternehmung**, das darauf gerichtet ist, durch Schaffung eines einzigartigen **Kundennutzens** Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Es geht darum, das Leistungsangebot eines Unternehmens unter den Bedingungen des Wettbewerbs (**Wettbewerbsorientierung**) erfolgreich auf die Wünsche und Forderungen der Nachfrager auszurichten (**Kundenorientierung**).

Der **Markt** umfasst alle tatsächlichen und potenziellen Nachfrager und Anbieter gegenseitig substituierbarer Güter sowie die mit dem Erwerb und der Nutzung von Produkten und Dienstleistungen verbundenen Austausch- bzw. Geschäftsbeziehungen zwischen den Marktakteuren.

Instrumente des Marketing



- Preispolitik
- Produktpolitik
- Kommunikationspolitik
- Distributionspolitik

Aufgaben der Produktpolitik



- Entwicklung neuer Produkte (*Innovationspolitik*)
- Produktgestaltung und Produktqualität
- Produktvariation und Produktdifferenzierung
- Schaffung von Markenprodukten (*Markenpolitik*)
- Fragen der Verpackung
- Gestaltung des Produktprogramms

Aufgaben der Preispolitik



Der **Preis** kann sowohl als **Entgelt**, das ein Käufer für ein Wirtschaftsgut entrichten muss als auch als monetäre Gegenleistung für ein Wirtschaftsgut einer bestimmten Qualität (**Preis-Leistungs-Verhältnis**) aufgefasst werden.

Die Preispolitik umfasst alle Entscheidungen bezüglich der **Festlegung**, **Differenzierung** und **Veränderung** von Preisen für den Kauf von Produkten oder die Inanspruchnahme von Leistungen einer Unternehmung.

Aufgaben der Distributionspolitik



Die Distributionspolitik umfasst alle Aktivitäten, die die körperliche und/ oder wirtschaftliche Verfügungsmacht über materielle oder immaterielle Güter von einem Wirtschaftssubjekt auf ein anderes übergehen lassen. Dazu gehören alle Entscheidungen zur Gestaltung und Steuerung des Vertriebsystems und der Einsatz von Verkaufsorganen.

Aufgaben der Kommunikationspolitik



Die Kommunikationspolitik umfasst alle Maßnahmen eines Unternehmens, die dazu dienen, das Unternehmen und seine Produkte den relevanten Zielgruppen darzustellen. Es wird zwischen Formen der Massen-kommunikation (z.B. Werbung) und der Individualkommunikation (z.B. Verkaufsgespräch) unterschieden.

Forschung und Entwicklung (F & E)



F & E zielt darauf **neues Wissen** zu generieren, das dazu geeignet ist, **neue Produkte** und **neuartige Anwendungs- und Lösungsmöglichkeiten** für aktuelle und zukünftige Probleme bzw. Bedürfnisse hervorzubringen.

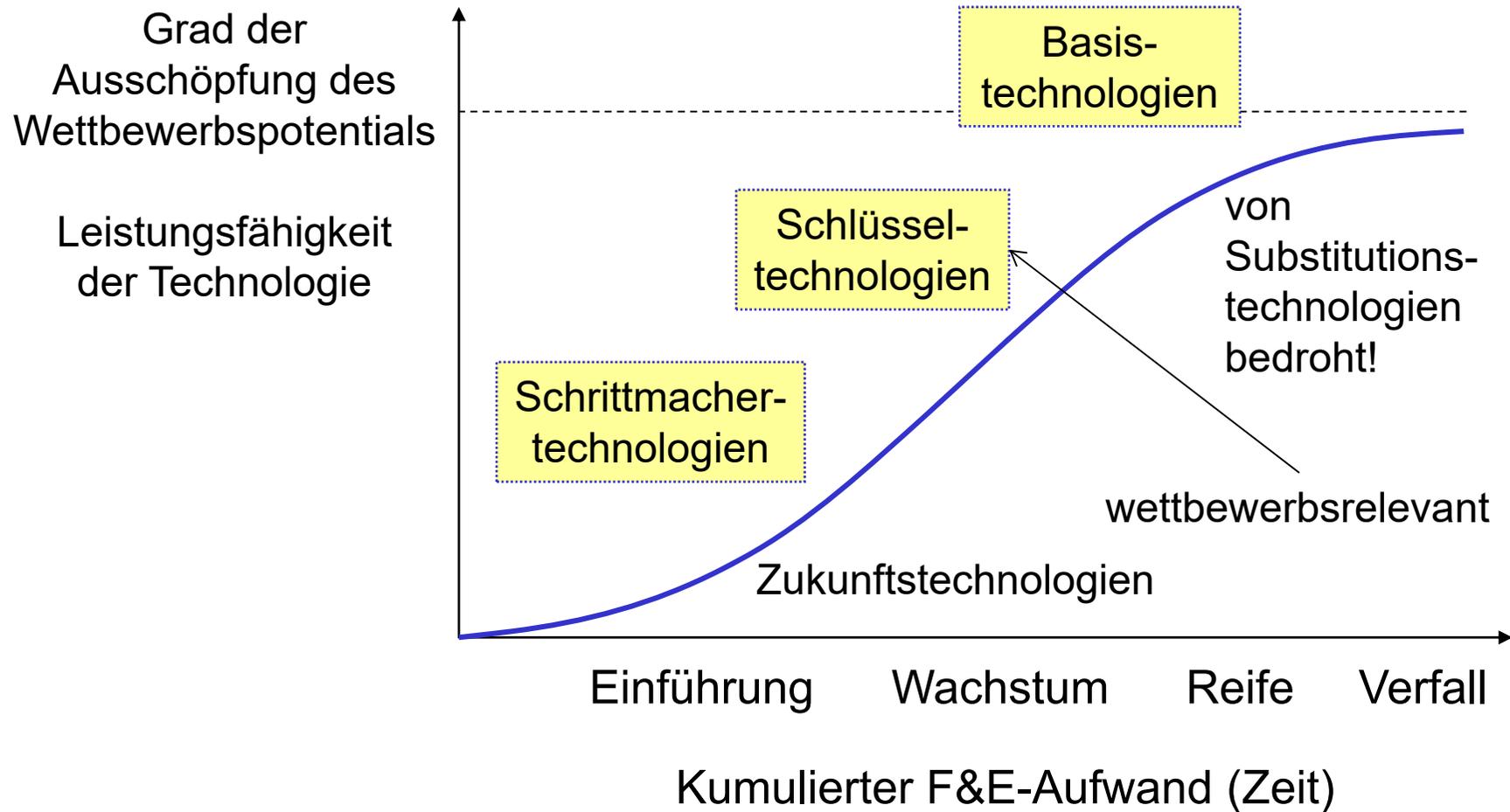
Innovationsmanagement

F & E-Management

Technologie- management



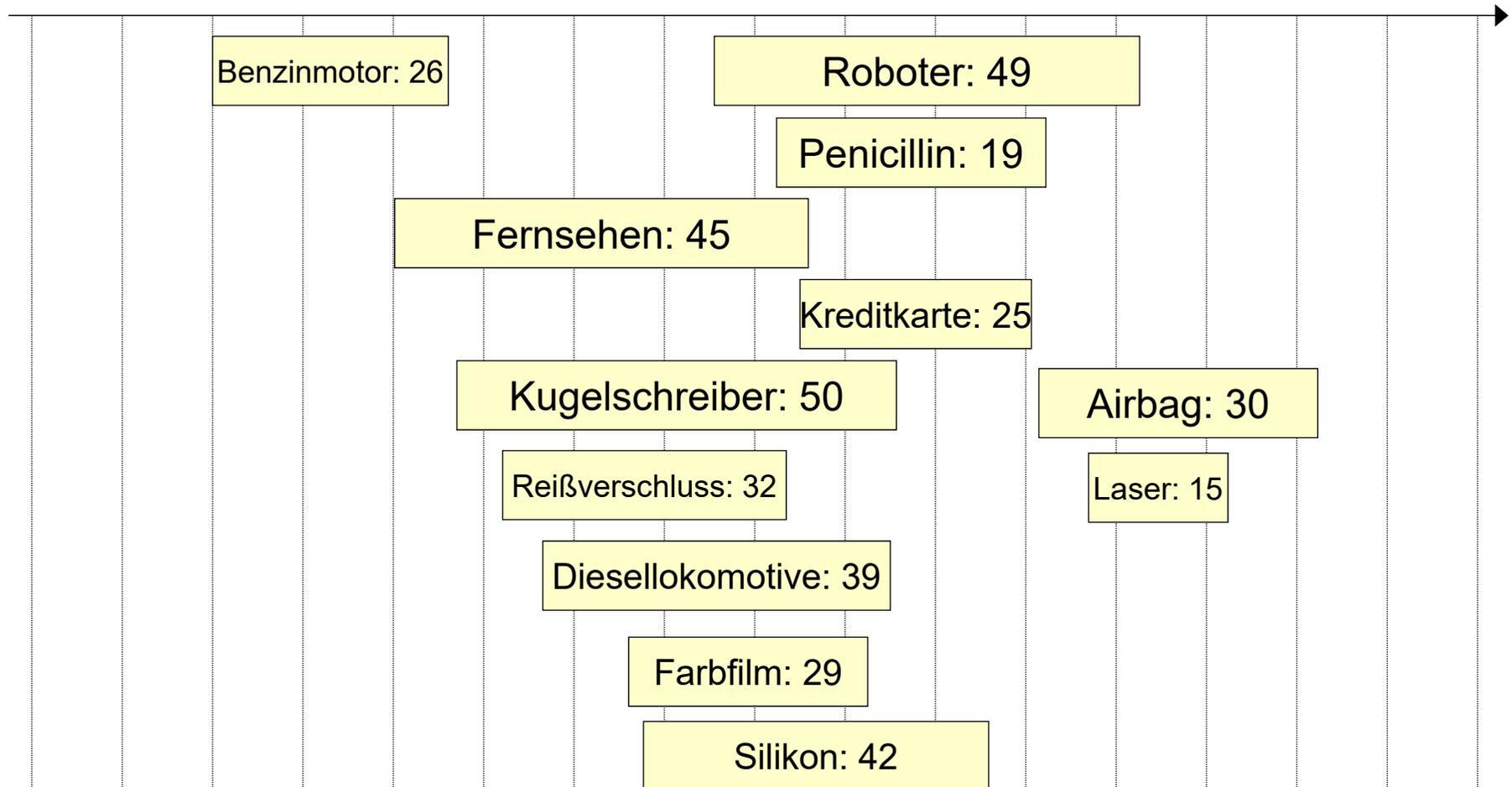
Technologielebenszyklus: S-Kurven-Konzept



Der lange Weg zum Markterfolg



1840 1860 1880 1900 1920 1940 1960 1980 2000



Grundprobleme der Produktionswirtschaft



Der Einsatz von Produktionsfaktoren (Input) zur betrieblichen Leistungserstellung (Output) wird als *Produktion* bzw. *Fertigung* bezeichnet. Unter dem Begriff *Produktionswirtschaft* wird die betriebliche Funktion der **Planung, Gestaltung, Steuerung, Koordination und Kontrolle des gesamten Leistungserstellungsprozesses** verstanden.

Entscheidungsbereiche:

- Fertigungs- bzw. Produktionsprogramm
- **Produktionsmenge** (Betriebsgröße)
- **Fertigungstyp**
- **Fertigungsverfahren**
- **Fertigungstiefe**
- Kapazitätsrahmen
- produktionswirtschaftlicher Ablauf
- Innerbetrieblicher Standort (Fabrikplanung)
- Instandhaltungsplanung

Zielbereiche:

- **Produktivität**
- Durchlauf- bzw. Produktionszeiten
- Produktionskosten/Kapazitätsauslastung (Beschäftigungsgrad)
- Zuverlässigkeit (Fehlerquote) und Qualität
- Umweltverträglichkeit
- Humanisierung der Arbeit

Fertigungstyp und Fertigungsverfahren



Fertigungstypen

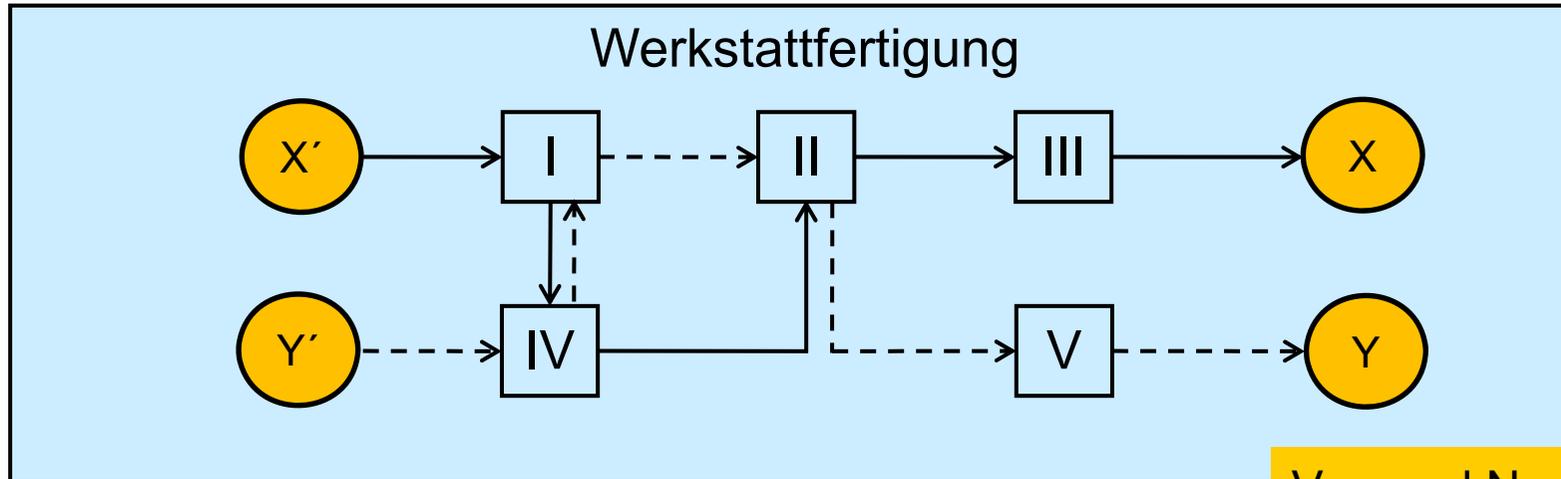
- Einzelfertigung
- Mehrfachfertigung
 - Massenproduktion
 - Sortenfertigung
 - Serienfertigung/
Chargenfertigung

Fertigungsverfahren

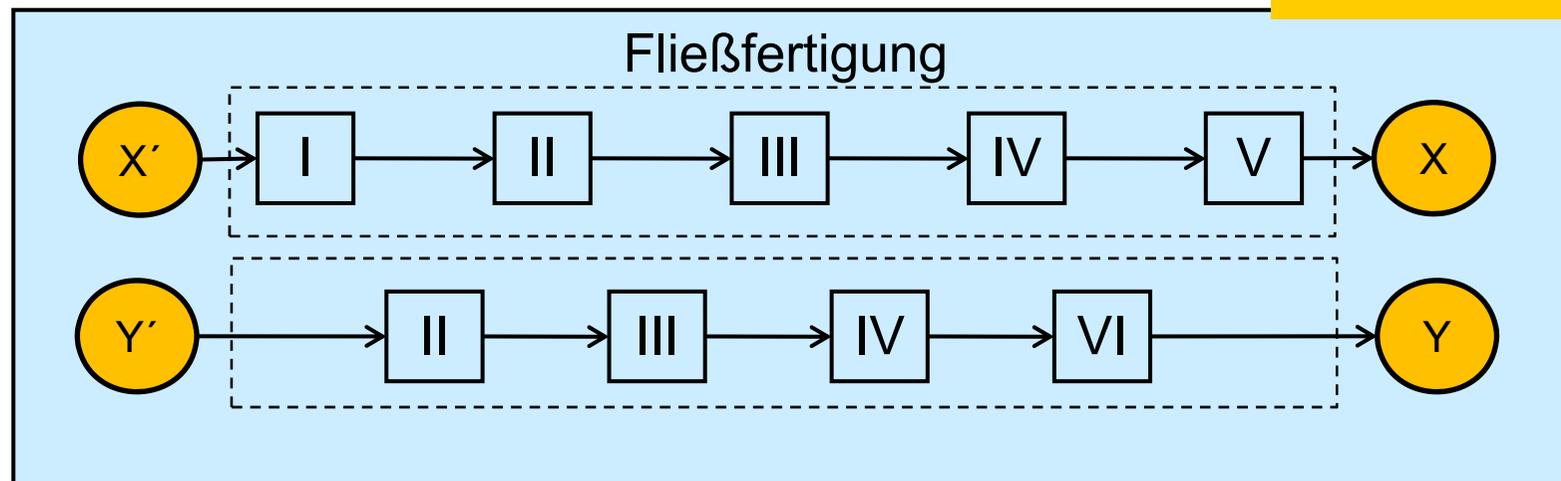
- Werkstattfertigung
- Fließfertigung
- Gruppenfertigung

Vor- und
Nachteile

Fertigungsverfahren: Fließ- und Werkstattfertigung



Vor- und Nachteile



X'-X, Y'-Y Produktionsweg für die Produkte X und Y
I, ..., VI = Produktionsfaktoren (z.B. Bearbeitungsplätze)



Die Beschaffungswirtschaft richtet sich auf die **Bereitstellung** der für die Leistungserstellung benötigten Güter und **Produktionsfaktoren**.

Die Beschaffung und Lagerung, der Transport, die Entsorgung sowie die Wiederverwendung von Materialien wird von der **Materialwirtschaft** wahrgenommen. **Materialien** (*Werkstoffe*) sind alle in die Produktion eingehenden Rohstoffe und Halb- und Fertigfabrikate sowie die für den Produktionsprozess benötigten Hilfs- und Betriebsstoffe und Handelswaren.

Beschaffungsziele



- Qualitätssicherung
- Kostengünstigkeit
- Sicherung der Lieferfähigkeit (Sourcing Strategien)
- Flexibilität (der Lieferanten)
- Geringe Liquiditätsbindung (z. B. Just in Time)
- Umwelt-, Klima- und Sozialverträglichkeit

Beschaffungsprobleme



- Material- und Güterarten
- Eigenfertigung oder Fremdbezug (*Make or Buy; Outsourcing*)
- Beschaffungszeitpunkt und –menge (**Bestellmengenplanung** und **optimale Bestellmenge!**)
- Lieferantenauswahl
- Anzahl der Lieferanten (Sourcing Strategien)
- Geographisches Gebiet (Ort)

Beschaffungspolitische Instrumente



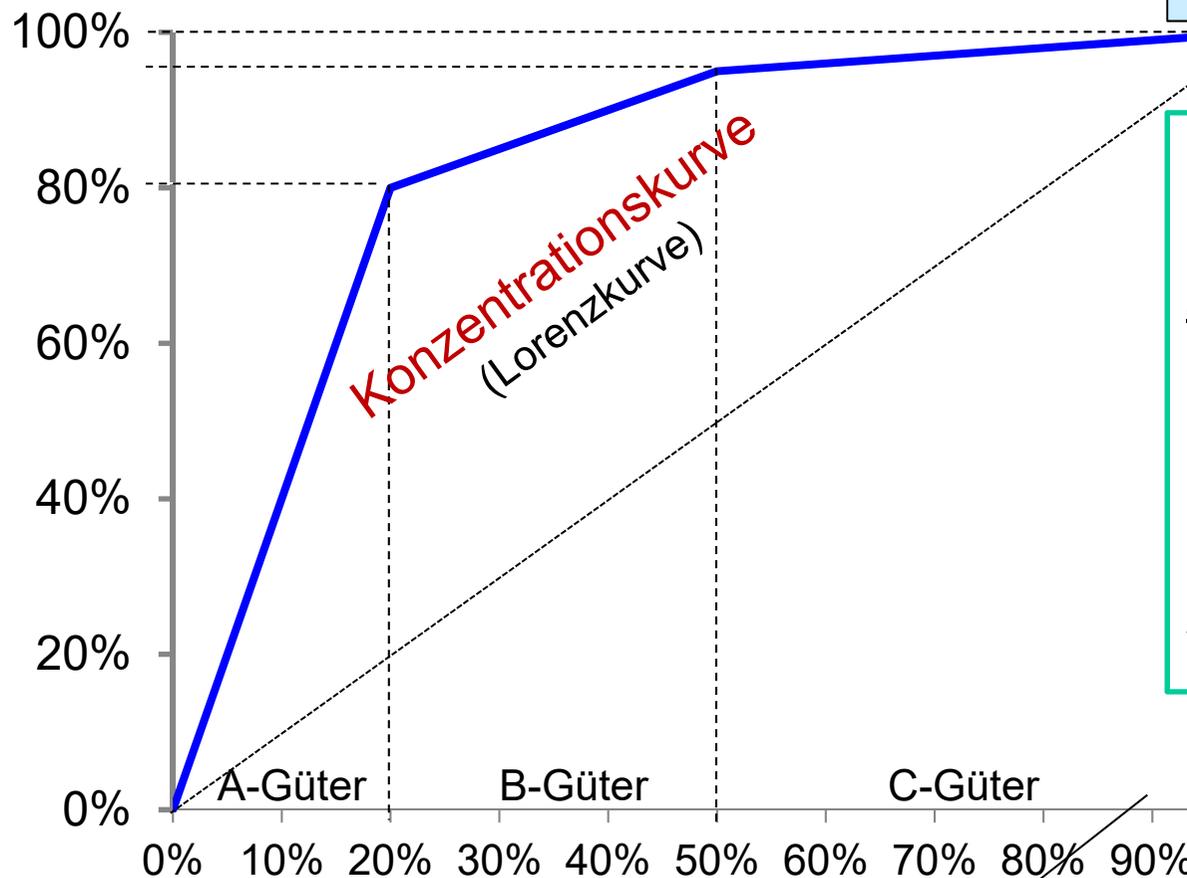
Beschaffungsmarketing ist ein Konzept zur effizienten Lösung betrieblicher Beschaffungsaufgaben unter ausdrücklicher Beschaffungsmarktorientierung. Das Beschaffungsmarketing soll dazu beitragen, die nachgefragten Güter in der gewünschten **Qualität**, am gewünschten **Ort**, zur gewünschten **Zeit** und zu wettbewerbsfähigen **Preisen** bereitzustellen.

- Beschaffungsprogrammpolitik (z.B. ABC-Analyse, Bestellmengenplanung)
- Beschaffungskonditionenpolitik
- Beschaffungsmethodenpolitik / Bezugspolitik
Lieferantenauswahl
- Beschaffungsmarktkommunikation

Die ABC-Analyse im Beschaffungswesen für unterschiedliche Materialarten



Anteil am Gesamtverbrauchswert der Materialarten in Prozent (kumuliert)



Wieviel Prozent des Gesamtverbrauchs entfällt auf eine Materialart

Entscheidungsmodell zur Bestellmengenplanung:
Ziel: Beschaffungskosten minimieren!
Konzentration der Beschaffungsaktivitäten auf solche Materialarten, die einen hohen Anteil am Verbrauchswert haben.

Wie hoch ist der Anteil einer Materialart an der Gesamtanzahl aller Materialarten

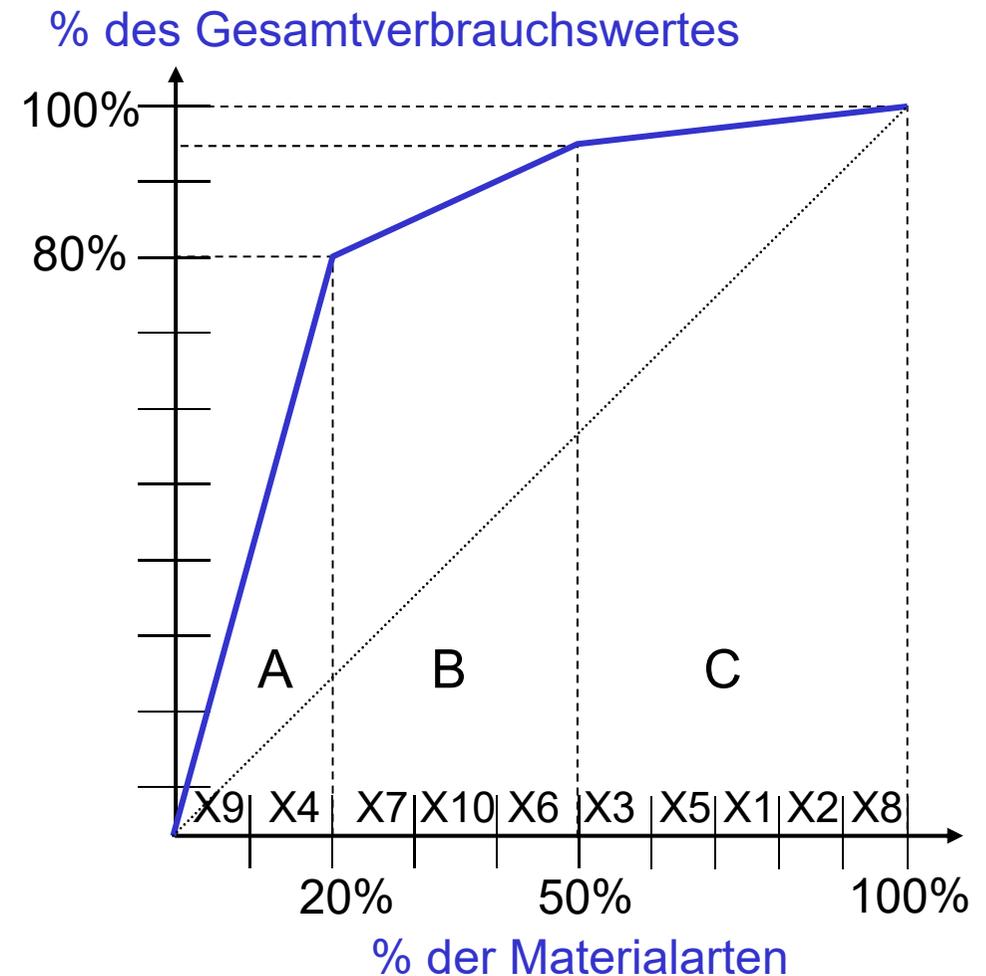
Anteil der Materialarten (klassifiziert) an der Gesamtmenge der Materialarten in Prozent (sortiert und kumuliert)

ABC-Analyse: Beispiel



Die ABC-Analyse dient zur Bewertung und Selektion von Gütern hinsichtlich der erforderlichen Bearbeitungsintensitäten.

Materialart	Verbrauch in GE	Rang	in %
X1	700	8	1.0
X2	550	9	0.8
X3	1235	6	1.8
X4	17430	2	24.9
X5	840	7	1.2
X6	2920	5	4.2
X7	4300	3	6.1
X8	175	10	0.3
X9	38570	1	55.1
X10	3280	4	4.7



Grundmodell der optimalen Bestellmenge



Ziel: Minimierung der Kosten
(Optimierungsproblem Bestellkosten versus Lagerkosten)

Annahmen:

- der **Jahresbedarf** M eines Beschaffungsgutes ist bekannt und verteilt sich gleichmäßig auf das Jahr (**Planperiode** T).
- dieser Jahresbedarf M wird in n gleich große **Bestellmengen** x aufgeteilt, wobei vorausgesetzt wird, dass jede gewünschte Menge zu jedem Zeitpunkt beschafft werden kann ($M = n x$).
- die Lagerabgangsraten sind konstant während des Jahres. Dadurch ergibt sich ein **durchschnittlicher Lagerbestand** von $\frac{1}{2} x$.
- die **Einstandspreise** p sind weder von der Bestellmenge noch von dem Bestellzeitpunkt abhängig.
- Fixe Kosten je **Bestellvorgang** k_{bf} sowie der **Zins- und Lagerkostensatz** q (in Prozent bezogen auf den Materialwert im Lager) sind bekannt und konstant während des Jahres.

Grundmodell der optimalen Bestellmenge



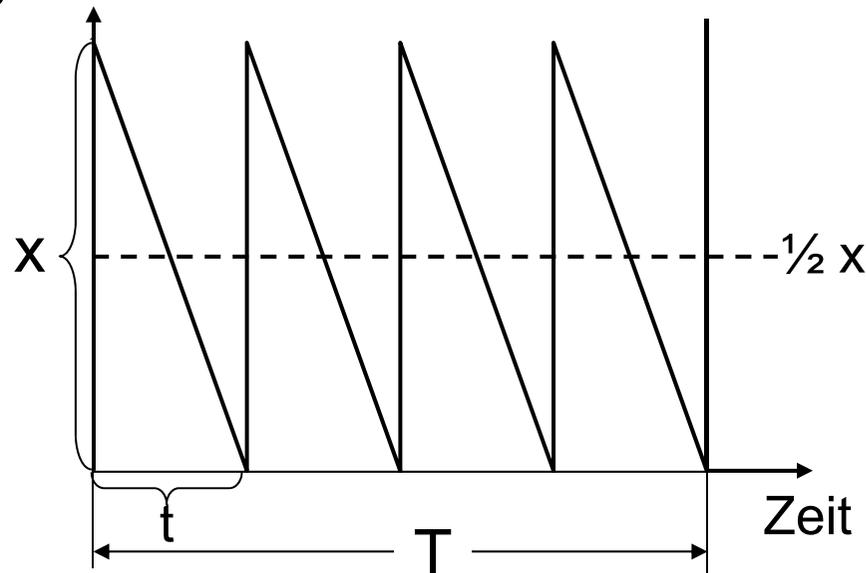
Lagerkosten: $K_L = \frac{1}{2} \times p \left(\frac{q}{100} \right)$

durchschnittlicher Materialwert

Bestellkosten: $K_B = k_{bf} \left(\frac{M}{x} \right)$

Anzahl der Bestellungen n

Lagerbestand



t = Zeitraum zwischen zwei Lagerzugängen

T = gesamte Planperiode

x = Bestellmenge

n = Anzahl der Bestellungen

Grundmodell der optimalen Bestellmenge



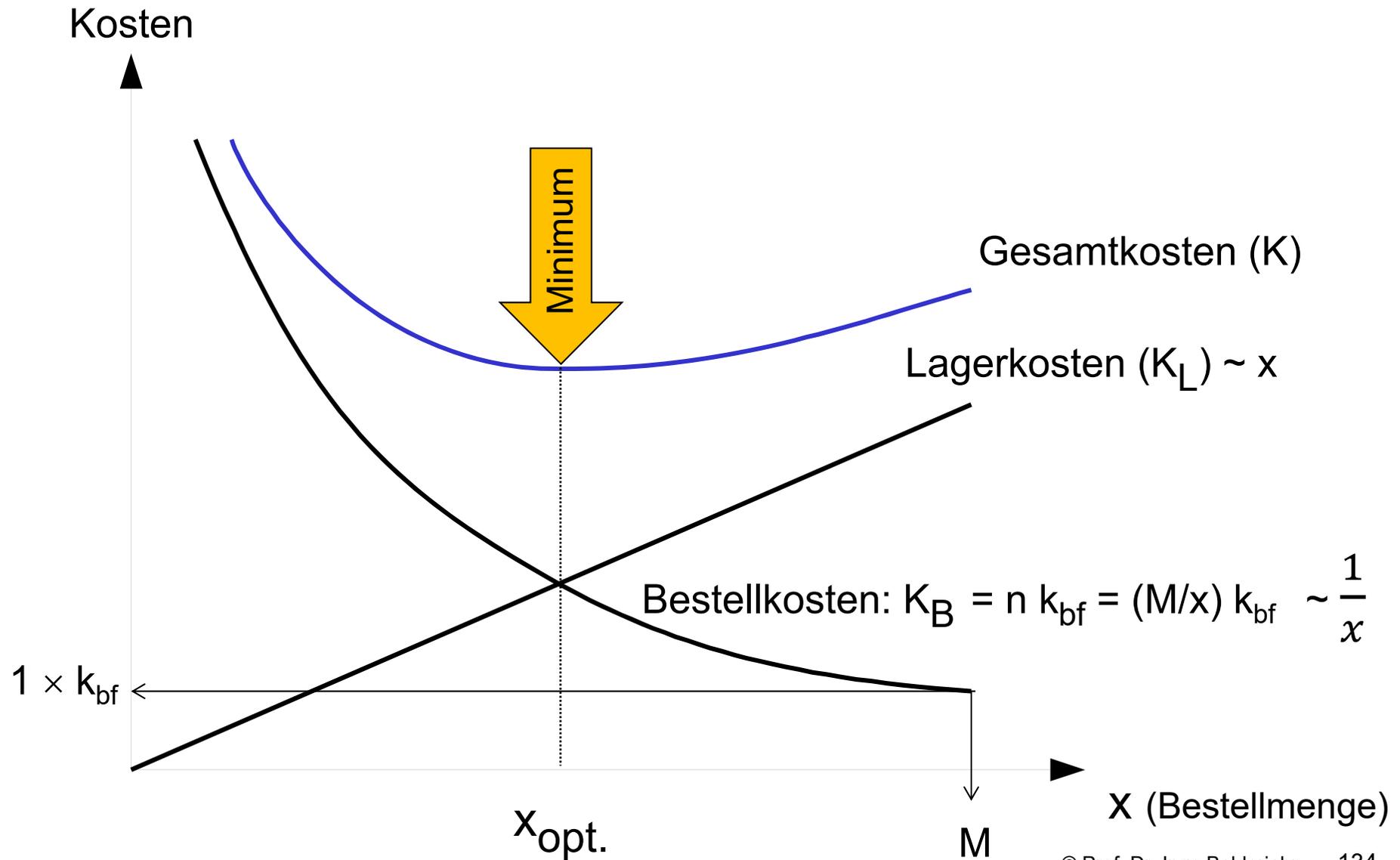
Zielfunktion: $K = K_L + K_B \rightarrow \min$

Gesamtkosten K: $\frac{1}{2} p \left(\frac{q}{100} \right) = k_{bf} \left(\frac{M}{x^2} \right) = 0$

Optimale Bestellmenge:

$$x_{opt.} = \sqrt{\frac{200 M k_{bf}}{p q}}$$

Graphische Darstellung der optimalen Bestellmenge





Unter dem Begriff *Personal* werden alle in einem Unternehmen mit betrieblichen Aufgaben beschäftigten und eine *Arbeitsleistung* erbringenden Arbeitskräfte (Mitarbeiter*innen) bezeichnet.

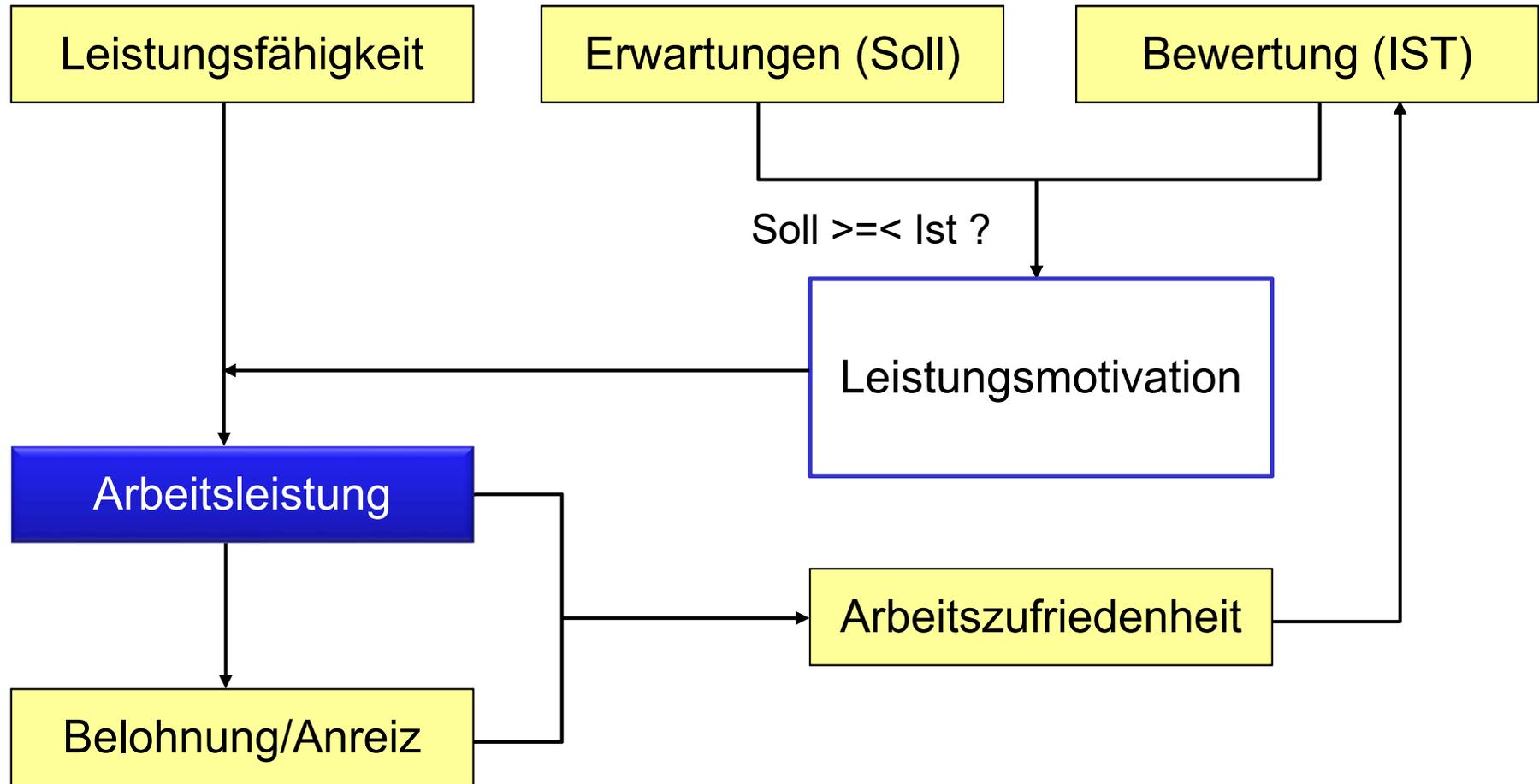
Aufgaben der Personalwirtschaft (*Human Resource Management*) sind

- Personalbedarfsermittlung und Personalbeschaffung (*Recruiting*)
- Personaleinsatz, Personalerhaltung und Personalfreistellung
- Personalentwicklung, *Personalführung* und -entlohnung
- Personalcontrolling

Personalwirtschaftliche Ziele

- Substanzielle Ziele (z. B. Reduktion von Fehlzeiten)
- Ökonomische Ziele (z. B. Erhöhung der Arbeitsproduktivität)
- Soziale bzw. humane Ziele (z. B. Unfallschutz)

Personalführung: Die Instrumentalitätstheorie zur Leistungsmotivation



Unter *Personalführung* wird die unmittelbare beabsichtigte Verhaltensbeeinflussung/-steuerung in Arbeitsgruppen oder im direkten Kontakt von Vorgesetzten zu ihren Mitarbeitern verstanden.



Die **Finanzierung** umfasst sämtliche Maßnahmen der Beschaffung und Rückzahlung finanzieller Mittel sowie die Gestaltung der Geschäftsbeziehungen zwischen dem Unternehmen und seinen Kapitalgebern.

Finanzierungsmaßnahmen beginnen mit einer Einzahlung an das Unternehmen und führen in späteren Perioden zu Auszahlungen.

Investitionen beginnen mit Auszahlungen auf die in nachfolgenden Perioden Einzahlungen an das Unternehmen folgen.

Ziele der Finanzierung sind

- das Erreichen einer angemessenen *Rendite* (Ziel: *Shareholder Value*),
- die *Minimierung der Kapitalkosten* sowie
- der Erhalt der Fähigkeit einer Unternehmung, jederzeit ihren Zahlungsverpflichtungen nachkommen zu können (Ziel: *Liquiditätssicherung*)

Charakterisierung der Finanzierung



Kriterium

Finanzierungsanlass

Rechtsstellung des Kapitalgebers

Mittelherkunft

Dauer der Mittelbereitstellung
(Fristigkeit)

Formen

- Gründungsfinanzierung
- Wachstumsfinanzierung
- Übernahmefinanzierung
- Sanierungsfinanzierung

- Eigenfinanzierung
- Fremdfinanzierung

- Außenfinanzierung (externe Finanzierung)
- Innenfinanzierung (interne Finanzierung)

- unbefristete Finanzierung
- befristete Finanzierung
 - kurzfristig bis 1 Jahr
 - mittelfristig von 1 bis 5 Jahre
 - langfristig über 5 Jahre

Eigenkapitalquoten



SAP: UNTERNEHMENSKENNZAHLEN (IN EUR)

Chart	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<input type="checkbox"/> Umsatz je Aktie	14,67	17,36	18,40	19,58	20,69	23,08	23,13
<input checked="" type="checkbox"/> KGV (Jahresendkurs)	21,26	28,66	27,24	27,81	25,42	43,26	24,63
<input type="checkbox"/> KGV (Jahresendkurs, EPS verwässert)	21,26	28,66	27,24	27,90	25,42	43,26	24,63

DEUTSCHE BANK: UNTERNEHMENSKENNZAHLEN (IN EUR)

Chart	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<input type="checkbox"/> Umsatz je Aktie	32,31	30,91	27,11	21,19	18,24	17,96	15,37
<input checked="" type="checkbox"/> KGV (Jahresendkurs)	18,64	-	-	-	54,86	-	38,11

APPLE: UNTERNEHMENSKENNZAHLEN (IN USD)

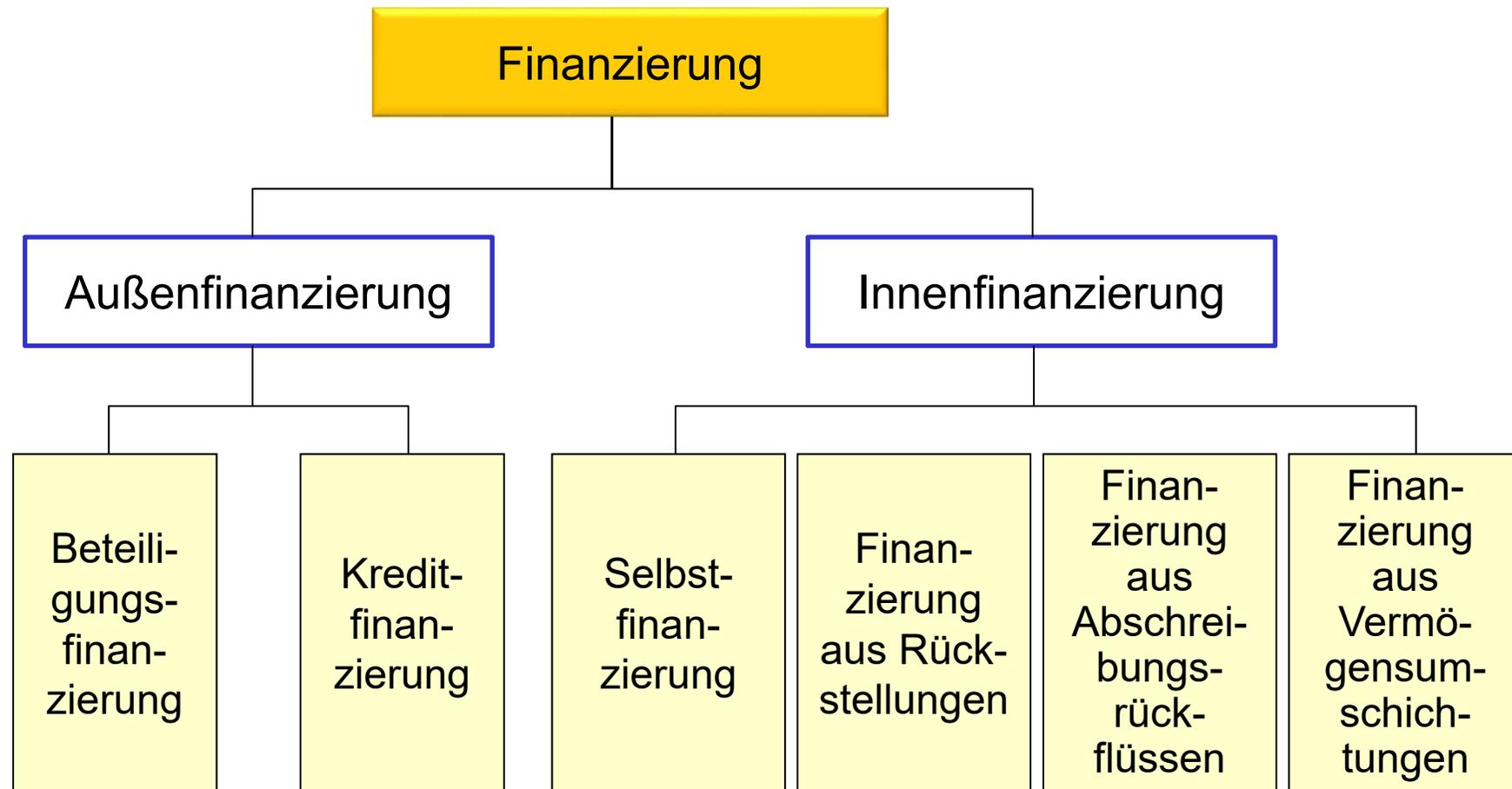
Chart	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<input type="checkbox"/> Umsatz je Aktie	7,48	9,98	9,74	10,88	13,29	13,98	15,64
<input checked="" type="checkbox"/> KGV (Jahresendkurs)	15,62	12,44	13,56	16,73	18,95	18,41	34,28
<input type="checkbox"/> KGV (Jahresendkurs, EPS verwässert)	15,62	12,44	13,56	16,73	18,95	18,41	34,28
<input type="checkbox"/> Dividendenrendite Jahresende in %	1,80	1,73	1,93	1,56	1,20	1,37	0,71
<input type="checkbox"/> Eigenkapitalquote in %	48,11	41,09	39,87	35,72	29,30	26,73	20,17
<input type="checkbox"/> Fremdkapitalquote in %	51,89	58,91	60,13	64,28	70,70	73,27	79,83

Quelle: finanzen.net

Finanzierungsformen



Unter **Finanzierungsformen** werden die Arten der Kapitalaufbringung verstanden (Finanzierungsquellen).



Abschreibungen



Abschreibungen dienen dazu, den Werteverlust bzw. die Verringerung des Nutzungspotenzials langlebiger Betriebsmittel (z.B. Maschinen) zu ermitteln. Der Aufwand bei einer Investition in ein langlebiges Wirtschaftsgut wird in Höhe der Abschreibungen auf die Jahre seiner Nutzung verteilt und als *Aufwand* bei der Gewinnermittlung berücksichtigt. So ergibt sich z.B. bei der *linearen Abschreibungsmethode* der jährliche Abschreibungswert A_t aus dem Anschaffungspreis des Betriebsmittels AP dividiert durch die Anzahl der Nutzungsjahre n .

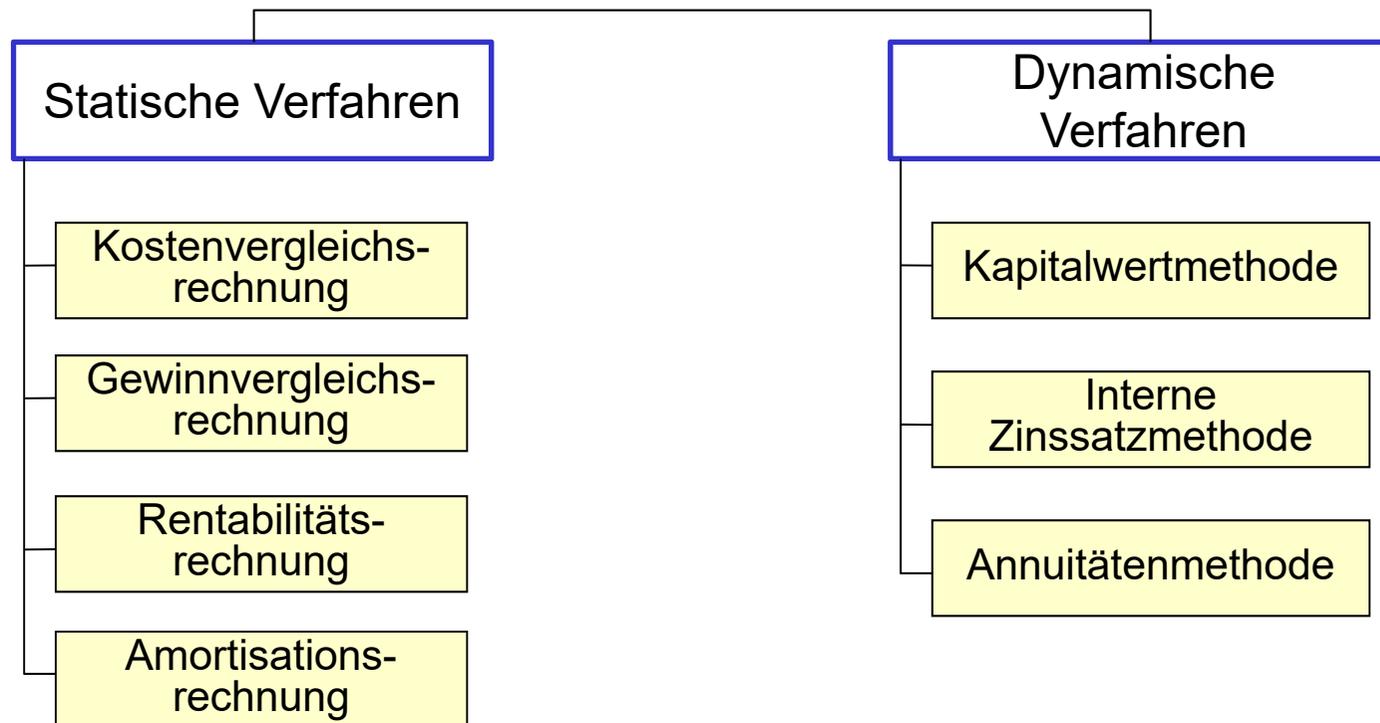
$$A_t = \frac{AP}{n}$$

Investitionen



Investitionen sind Auszahlungen für den Erwerb oder die Herstellung von Wirtschaftsgütern, die längerfristig dem Unternehmen zur Verfügung stehen und zukünftige Einzahlungen erwarten lassen.

Methoden der Investitionsrechnung



Grundbegriffe des Rechnungswesens



Das Rechnungswesen (*Accounting*) hat die Aufgabe, betriebliche Prozesse durch eine zahlenmäßige Erfassung systematisch zu steuern und zu überwachen.

Es wird zwischen **externem** und **internem Rechnungswesen** unterschieden.

Das externe Rechnungswesen (*Financial Accounting*) dokumentiert möglichst genau die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens. Der **Jahresabschluss** ist der Kern des externen Rechnungswesens. Verpflichtung und Umfang der Rechnungslegung sind gesetzlich geregelt.

Das interne Rechnungswesen (*Management Accounting* oder *Managerial Accounting*) dient insbesondere der Unternehmenssteuerung durch Planung und Kontrolle. Es umfasst die **Kosten- und Leistungsrechnung** sowie die **Investitions- und Finanzrechnung** und liegt im Ermessen des Betriebes.



Das Rechnungswesen hat folgende Funktionen:

- **Dokumentationsfunktion:** Darstellung aller finanz- und leistungswirtschaftlicher Sachverhalte, die zur Beurteilung der Vermögens-, Finanz-, und Ertragslage eines Unternehmens erforderlich sind.
- **Planungsfunktion:** Bereitstellung von Zahlenmaterial, das zur planvollen und zielorientierten Führung eines Unternehmens erforderlich ist.
- **Kontrollfunktion:** Ermittlung des Grades der Erreichung gesteckter Ziele.

Jahresabschluss: Aufbau einer Bilanz



Der *Jahresabschluss* dient der Dokumentation der Geschäftsvorfälle, der Rechenschaftslegung der Unternehmensleitung gegenüber bestimmten Adressaten und der Ermittlung des ausschüttbaren Periodengewinns.

Aktiva	Passiva
Anlagevermögen	Eigenkapital
Umlaufvermögen	Fremdkapital
Mittelverwendung	Mittelherkunft

Die *Bilanz* ist eine auf einen Stichtag bezogene, zweiseitige, betragsmäßig ausgeglichene und nach bestimmten Kriterien gegliederte Gegenüberstellung von Vermögenswerten (*Aktiva*) einerseits und Kapitalbeträgen (*Passiva*) eines Unternehmens andererseits.

Die Gewinn- und Verlustrechnung



Soll	GuV	Haben
Aufwendungen		Erträge
Jahresüberschuss (Saldo)		

Operativer Gewinn



Jahresüberschuss

./. Ertragssteuern

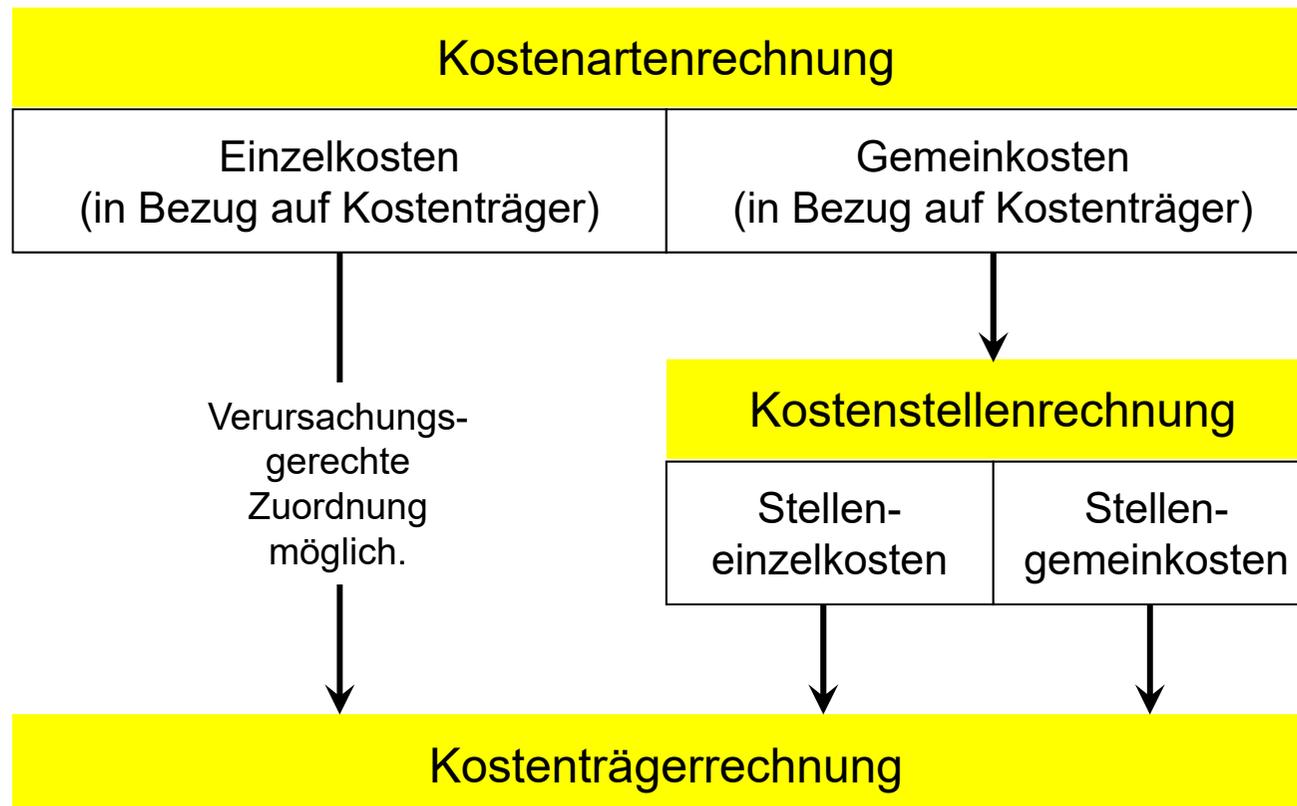
./. Zinsaufwand

= EBIT (*Earnings before Interest and Taxes*)

./. Abschreibungen

= EBITDA (*Earnings before Interest and Taxes, Depreciation and Amortization*)

Internes Rechnungswesen: Aufbau der Kostenrechnung



Die *Kostenrechnung* dient der systematischen Erfassung, Verteilung und Zurechnung von Kosten, die durch betriebliche Leistungserstellungs- und -verwertungsprozesse entstehen.

Wissensfragen zum Üben



- Welche beiden Betriebsformen unterscheiden wir und welche Entscheidungen werden dort jeweils getroffen?
- Wodurch zeichnen sich wirtschaftliche Güter aus?
- Welche Produktionsfaktoren unterscheidet das System von Gutenberg?

Wissensfragen



- Was zeichnen wirtschaftliche Entscheidungen aus?
- Was wird unter Effektivität und was unter Effizienz verstanden?
- Was sagt das „Ökonomische Prinzip“ aus?
- Was ist ein Bedürfnis und was wird unter Bedarf verstanden?
- Welches sind die Elementarfaktoren nach Gutenberg?
- Wie ist die Produktivität und wie die Umsatzrendite definiert?

Wissensfragen



- Wie ist die operative Umsatzrendite definiert.
- Welche drei Elemente umfasst eine Wissenschaft?
- Erläutern Sie kurz das Reichenbachschema.
- Was wird unter der induktiven Methode verstanden?
- Was wird in der BWL unter einem Modell verstanden?
- Was zeichnen das sozialwissenschaftliche Basiskonzept der BWL aus?
- Welche Wissenschaftsprogramme der BWL gibt es?

Wissensfragen



- Erläutern Sie den entscheidungsorientierten Ansatz von *Heinen* in seinen einzelnen Elementen.
- Grenzen Sie die deskriptive von der normativen Entscheidungstheorie ab.
- Welches sind die Phasen eines extensiven Entscheidungsprozesses nach der deskriptiven Entscheidungstheorie der BWL
- Welche Informationszustände unterscheidet die normative Entscheidungstheorie?
- Beschreiben Sie das Grundmodell der normativen Entscheidungstheorie.
- Erläutern Sie die Nutzwertanalyse?

Wissensfragen



- Was beschreibt eine Produktionsfunktion?
- Welche Arten von Produktionsfunktionen gibt es?
- Was ist eine Isoquante?
- Erläutern Sie die Begriffe periphere, partielle und totale Substitution.
- Erläutern Sie die Begriffe totale und partielle Faktorvariation.
- Was wird unter Kosten verstanden und welche Arten unterscheiden wir?
- Was wird unter der Minimalkostenkombination verstanden?
- Was sind Anspruchsgruppen (Stakeholder) eines Unternehmens?

Wissensfragen



- Was ist ein Ziel?
- Was wird unter einem Zielsystem verstanden?
- Welches sind Zielfunktionen?
- Welche Zieldimensionen können unterschieden werden?
- Was wird unter Führung (Management) verstanden?
- Welche beiden Organisationsbegriffe gibt es?
- Welche Organisationsarten entstehen durch organisieren?
- Was ist eine Stelle und was ist eine Instanz?
- Erläutern Sie das Prinzip der „Einheit der Auftragserteilung“.

Wissensfragen



- Was wird unter einer *konstitutiven Entscheidung* im Unternehmen verstanden? Nennen Sie Beispiele.
- Welche Gründe gibt es für Standortentscheidungen?
- Was sind Standortfaktoren?
- Was wird unter der *Rechtsform* verstanden?
- Was ist eine Unternehmensverfassung?
- Nennen Sie Kriterien der Rechtsformwahl.
- Wann ist eine Unternehmung eine „Juristische Person“?
- Was wird unter der Selbstorganschaft verstanden?
- Wie unterscheiden sich die Gesellschafter einer KG?

Wissensfragen



- Was ist eine Kooperation und was ist ein Konzern?
- Welche Richtungen haben Unternehmenszusammenschlüsse?
- Was ist ein Kartell?
- Was ist eine Fusion?
- Was sind primäre Wertschöpfungsaktivitäten
- Welche Phasen umfasst das Innovationsmanagement?