

Wirtschaft

umfasst alle Institutionen und Prozesse, die der Befriedigung menschlicher Bedürfnisse durch knappe Güter dienen

Bedürfnis

bezeichnet das Mangelempfinden eines Menschen

- Existenzbedürfnisse
 - Grundbedürfnisse
 - Luxusbedürfnisse
- } Wahlbedürfnisse

oder

- Individualbedürfnisse
- Kollektivbedürfnisse

Bedarf

bezeichnet ein Bedürfnis, das sich auf ein bestimmtes Gut hin manifestiert und ist ein objektiv feststellbaren Tatbestand, der nachfragewirksam werden kann

Freie Güter

Güter, die von der Natur in ausreichender Menge (unbeschränkt) zur Verfügung stehen, müssen nicht bewirtschaftet werden (z.B. Luft, Wasser)

Wirtschaftsgüter = Knappe Güter

alle nicht freien Güter, verschiedene Unterteilungen möglich (Kriterium)

- Private Güter – Öffentliche Güter (Ausschlussprinzip, Rivalität im Verbrauch)
- Inputgüter – Outputgüter (Stellung im Produktionsprozess)
- Investitions-/Produktionsgüter – Konsumgüter (direkte/indirekte Bedürfnissbefriedigung)
- Verbrauchsgüter – Gebrauchsgüter (Nutzungshäufigkeit, Verbrauch)
- Werkstoffe – Betriebsmittel (Nutzungshäufigkeit, Verbrauch)
- Halbfabrikate – Fertigfabrikate (Zwischen- /Endprodukt)
- Materielle Güter – Immaterielle Güter (Substanz)
- Realgüter - Nominalgüter

Immaterielle Güter

Dienstleistungen, keine Lagerung, personeller Kontakt zwischen Konsument und Produzent

Realgüter

dienen der unmittelbaren Bedürfnissbefriedigung

Nominalgüter

Geld oder Rechte auf Geld

Produktionsfaktoren

beinhaltet alle Elemente, die im betrieblichen Leistungserstellungs- und Leistungsverwertungsprozess miteinander kombiniert werden können:

Potentialfaktoren, Repetierfaktoren, Arbeitsleistung, Wissen

Potentialfaktoren = Investitionsgüter = Betriebsmittel

verkörpern ein bestimmtes Leistungspotential

Repetierfaktoren = Werkstoffe

muss ständig neu beschaffen werden (repetiert), wird verbraucht oder geht ins Produkt ein, unterteilt in Rohstoffe, Hilfsstoffe, Betriebsstoffe

Prozesse

zeitlich-systematische Abfolge von Handlungen bzw. Vorgängen. Einhaltung der Systematik ist notwendig zur Leistungserstellung und zum Erfolg

- Einkauf, Produktion, Absatz
- Planung, Umsetzung (Implementation), Kontrolle

Institutionen

- Regeln, an denen Menschen ihre Handlungen orientieren (Gesetze, Bräuche, Sitten,...)
- dienen der Koordination individueller Handlungen in einer arbeitsteiligen Gesellschaft
- definieren / sanktionieren erwünschtes bzw. unerwünschtes Verhalten
- existieren unabhängig von den individuellen Akteuren
- Recht (Gesetz), Unternehmen, Internationale Organisationen, Staat, Kanton, Gemeinde

Wirtschaftsinstitutionen

Haushalte

- konsumorientiert
- Eigenbedarfsdeckung

Unternehmen (Betriebe)

- produktionsorientiert
- Fremdbedarfsdeckung

Haushalte

private Haushalte

- decken Individualbedürfnisse

öffentliche Haushalte

- decken Kollektivbedürfnisse

Wirtschaftssystem = Wirtschaftsordnung

regelt, über welche Entscheidungskompetenz die Wirtschaftssubjekte verfügen und wie die Beziehungen zwischen ihnen geregelt werden soll

- Marktwirtschaft
- Zentralwirtschaft

Marktwirtschaft

- dezentrale Entscheidungen der Produzenten und Konsumenten
- Steuerung über Preissysteme am Markt (Steuerung über die Handlungsfolgen)
- Vorteile: Effizienzgewinn, bessere Güterverteilung, Motivationsfunktion

Zentralwirtschaft

- zentrale Steuerung über einen Gesamtplan (Steuerung über die Handlungsinstitutionen)
- Nachteile: Effizienzverlust, Unterversorgung, Demotivation

Merkmale unabhängig vom Wirtschaftssystem

1. Im Betrieb erfolgt eine Kombination von Produktionsfaktoren

Elementarfaktoren	Dispositionsfaktor
- Werkstoffe	
- Betriebsmittel	- Steuerung des Kombinationsprozesses
- objektbezogene Arbeit	
2. Steuerung nach ökonomischem Prinzip / Wirtschaftlichkeitsprinzip
 - Maximalprinzip
 - Minimalprinzip
 - Optimalprinzip

Erfolg hängt von der Entscheidungsautonomie eines Betriebes ab
3. Prinzip des finanziellen Gleichgewichts
 - Fähigkeit, Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen

Betriebswirtschaftliche Steuerungsgrößen

 - Liquidität, Rentabilität, Erfolgspotential

Maximalprinzip

mit gegebenem Faktoreinsatz den maximalen Ertrag erzielen

Minimalprinzip

einen bestimmten Ertrag oder ein bestimmtes Ergebnis durch minimalen Mitteleinsatz erzielen

Optimalprinzip

Verhältnis von Ertrag zu Aufwand optimieren

- Wirtschaftlichkeit = $\text{Ertrag} / \text{Aufwand}$
- Eigenkapitalrentabilität = $\text{Gewinn} / \varnothing \text{ Eigenkapital} \cdot 100$
- Rentabilität (ROI) = $(\text{Gewinn} / \text{Umsatz}) \cdot (\text{Umsatz} / \varnothing \text{ Eigenkapital}) \cdot 100$

Weiter Prinzipien / Entscheidungen

- Wettbewerbsstruktur
- Verhalten der Konkurrenz
- Implementierung
- Struktur der Branche
- Unternehmungsstrategie
- Ressourcenausstattung

Liquidität

Fähigkeit, Zahlungsverpflichtungen jederzeit nachzukommen

Rentabilität

Verhältnis zwischen Gewinn und eingesetztem Kapital (relatives Erfolgsmass)

Erfolgspotential

Voraussetzungen, die vorliegen müssen, damit Unternehmen über den Kosten liegende Erträge generieren können

Merkmale abhängig vom Wirtschaftssystem

1. Prinzip des Privateigentums
 2. Autonomieprinzip
 3. Erwerbswirtschaftliches Prinzip / Gewinnprinzip
- Einheit von Risiko, Kontrolle und Gewinn

Privateigentum

Güter, Produktionsmittel, Immobilien

Autonomieprinzip

- Vertragsrecht: Privatbürger können Verträge unter gleichen eingehen
- Unternehmen können ohne Einfluss des Staates Produktions- und Absatzpläne verfolgen
- Unternehmen können betriebliche Entscheidungen selber treffen, müssen aber das Risiko selber tragen

Gewinnprinzip

- Unternehmen dürfen ihr Gewinninteresse verfolgen
- Freisetzung des unternehmerischen Eigeninteresses

Betriebe

- Öffentliche Betriebe
- Gemischtwirtschaftliche Betriebe
- Private Betriebe

Abgrenzungskriterien für Betriebe

- Rechtliche Grundlage
- Kapitalbeteiligung
- Grad der Selbstbestimmung
- Gewinnorientierung

Rechtliche Grundlage

Privatrecht oder öffentliches Recht (Verwaltungsrecht und Rechtserlasse)

Kapitalbeteiligung

- öffentliche oder private Beteiligung
- öffentliche bei Versorgung, Entsorgung, Verkehr, Versicherung, Information, Kommunikation

Grad der Selbstbestimmung

- Einfluss oder kein Einfluss durch die öffentliche Hand

Gewinnorientierung

- bei privaten Unternehmen primäres Ziel
- bei öffentlichen Unternehmen häufig noch öffentlicher Auftrag und Kostendeckung

Öffentliche Verwaltung

besteht aus der Gesamtheit der ausführenden Einheiten des Staates, die im Rahmen gegebener Gesetze Verordnungen und Richtlinien tätig werden. Der eine Teil der Exekutive, deren Aufgabe der Vollzug der Anordnungen der Regierung (der andere Teil) ist

NPO = Nonprofit-Organisationen

sind Organisationen, deren primäres Ziel nicht die Gewinnorientierung, sondern die Befriedigung spezifischer Bedürfnisse ist.

- staatliche NPO
- private NPO

Staatliche NPO

- gemeinschaftliche NPO: Erfüllung demokratisch festgelegter öffentlicher Aufgaben, Erbringen konkreter Leistungen für die Bürger (Mitglieder)

Private NPO

- wirtschaftliche NPO: Förderung der wirtschaftlichen Interessen der Mitglieder
- soziokulturelle NPO: Gemeinsame Aktivitäten im Rahmen kultureller, gesellschaftlicher Interessen, Bedürfnisse der Mitglieder
- politische NPO: Gemeinsame Aktivitäten zur Bearbeitung und Durchsetzung politischer (ideeller) Interessen und Wertvorstellungen
- karitative NPO: Erbringen karitativer Unterstützungsleistungen an bedürftige Bevölkerungskreise (Wohltätigkeit, Gemeinnützigkeit)

Unternehmen

- offenes Austauschbeziehungen mit der Umwelt
- dynamisches verändert sich laufend auf Einfluss von innen oder aussen
- komplexes nicht vollständig durchschaubar und steuerbar
- autonomes kann Ziel ohne Einfluss von aussen festlegen
- marktgerichtetes muss sich an den Anforderungen des Marktes ausrichten
- produktives erstellt Leistungen
- soziales wird von Individuen beeinflusst und beeinflusst dieselben System

Umsatzprozess

- Güterwirtschaftlichen Umsatzprozess
- Finanzwirtschaftlicher Umsatzprozess
- 1. Beschaffung finanzieller Mittel
- 2. Beschaffung der Produktionsfaktoren
- 3. Kombination der Produktionsfaktoren
- 4. Absatz der Erzeugnisse an Kunden
- 5. Rückzahlung an Kapitalgeber

Problemlösungsprozess

1. Analyse der Ausgangslage
 - Problemerkennung
 - Problembeschreibung
 - Problembewertung
2. Festlegen der Ziele
 - Definition von Ziel (-bündel)
 - ökonomisch, technisch, sozial, ökologisch
3. Festlegen der Massnahmen
 - Generieren von Massnahmenalternativen, Auswahlentscheidung
4. Festlegen der Mittel
 - vor allem finanzielle und personelle Mittel
5. Durchführung = Realisierung = Implementation
 - Massnahmen in die Tat umsetzen
6. Evaluation der Resultate = Kontrolle
 - Rückkoppelung an die Analyse der Ausgangslage

Steuerungsfunktionen = Führungsrad

Planung, Entscheidung, Anordnung, Kontrolle

Rechnungswesen

ausweisen des Unternehmungserfolgs, Umsatzprozess erfassen, darstellen und auswerten umfasst die Gesamtheit aller Zählungen, Messungen und Rechnungen, welche in einer Einzelwirtschaft durchgeführt werden können

- Aufgaben:

- Rechenschaftsablage
- Gläubigerschutz
- Zielvorgabe
- Entscheidungshilfe
- Kontrolle
- Memorandum
- Rechtshilfe
- Steuerbasis
- Information der Öffentlichkeit

- Bereiche:

- Betriebsrechnung
- Finanzbuchhaltung
- ergänzende Bereiche

- zeitliche Blickrichtung:

- Ist-Rechnung
- Plan-Rechnung

Umwelt des Unternehmens

- ökologischer Bereich = Ökosystem = "natürlicher Lebensraum"
- technologischer Bereich
- ökonomischer Bereich = Wirtschaftssystem
- sozialer oder gesellschaftlicher Bereich = Gesellschaftssystem = "sozialer Lebensraum"

Wirtschaftssystem

alle Aktivitäten und Institutionen zur Beschaffung, Verarbeitung, Verteilung von knappen Gütern zur Bedarfsdeckung

Gesellschaft

Gesamtheit der formell-rechtlich geregelter Beziehungen von Individuen untereinander

- Gesetze, Verträge

Gemeinschaft

Gesamtheit der informell-kulturell geregelter Beziehungen von Individuen untereinander

- Traditionen, Bräuche, Sitten

Anspruchsgruppen = Stakeholder

alle, die einen Anspruch an eine Unternehmung haben, weil sie durch das Handeln der Unternehmung betroffen sind, interne (1-3) und externe (4-8) Anspruchsgruppen

- 1 Eigentümer
- 2 Management
- 3 Mitarbeiter
- 4 Fremdkapitalgeber
- 5 Lieferanten
- 6 Kunden
- 7 Konkurrenz
- 8 Staat und Gesellschaft

Gliederung der BWL

- Funktionelle Gliederung
- Genetische Gliederung
- Institutionelle Gliederung

Funktionelle Gliederung

beruht auf der Einteilung betrieblicher Probleme nach den Funktionen, wie sie sich aus dem betrieblichen Umsatzprozess ergeben

- **Grundfunktionen:** Beschaffung, Lagerhaltung, Forschung und Entwicklung, Marketing, Produktion, Finanzierung, Investition, Materialwirtschaft
- **Querfunktionen:** Führung, Personal, Rechnungswesen, Information, Recht, Organisation

Genetische Gliederung

beruht auf dem "Lebenslauf" eines Unternehmens

1. Gründungs- oder Errichtungsphase
2. Umsatzphase
3. Liquidations- oder Auflösungsphase

Institutionelle Gliederung = spezielle BWL

beruht auf der Zugehörigkeit der Unternehmung zu einem bestimmten Wirtschaftszweig

- Industrie, Handel, Banken, Versicherungen, Revision und Treuhand, Tourismus

Merkmale für Typologie

- Gewinnorientierung
- Sektoren / Branche
- Grösse
- Unternehmenswachstum
- technisch-ökonomische Struktur
- Rechtsform
- Unternehmenskooperation
- Standort

Sektoren

- Sektor 1, primärer Sektor = Landwirtschaft 3.7%
- Sektor 2, sekundärer Sektor = Industrie, Gewerbe 23.7%
- Sektor 3, tertiärer Sektor = Dienstleistungen 72.6%

Branche

- Sachleistungsbetriebe
 - Gewinnungsbetriebe → Naturprodukte
 - Aufbereitungsbetriebe → Zwischenprodukte
 - Verarbeitungsbetriebe → Endprodukte → Kunden
- Dienstleistungsbetriebe

Grösse

	Anzahl Beschäftigte	Umsatz (in Mio. Fr.)	Bilanzsumme (in Mio. Fr.)
- Kleinbetriebe	< 50	< 1	< 5
- Mittelbetriebe	50-100	1-25	5-50
- Grossbetriebe	> 1000	> 25	> 50

Kleinbetriebe

Vorteile

- geringer Kapitalbedarf
- höhere Flexibilität
- geringere Komplexität
- geringer Koordinationskosten

Nachteile

- häufig höhere Kosten
- Synergien weniger möglich

Klein- und Mittelbetriebe

1. Der Unternehmer prägt den Betrieb durch seine Persönlichkeit
2. Der Unternehmer ist Eigenkapitalgeber und Führungskraft
3. Persönliche Beziehungen des Unternehmers sind erfolgsrelevant
4. Fähigkeit zur individuellen und differenzierten Leistungserstellung
5. Intensiver persönlicher Kontakt
6. Einliniensystem mit wenigen Führungskräften
7. Geringer Formalisierungsgrad
8. Kurzfristige Orientierung

Grossbetriebe

Vorteile

- Betriebsgrössenvorteile
- Serien- /Massenproduktion
- Nutzung von Synergien

Nachteile

- höherer Kapitalbedarf
- höhere Koordinationskosten

Unternehmenswachstum

Wachstumsunternehmen haben keine Unternehmensgeschichte. Expansive Geschäftstätigkeit basiert auf dem Gründerteam. Hoher Kapitalbedarf bei wenig vorhandenem Kapital.

Technisch-ökonomische Struktur

vorherrschenden Produktionsfaktoren (Faktor mit grösstem Anteil an den Gesamtkosten)
 Fertigungstypen (Anzahl der zu fertigenden Produkte)
 Fertigungsverfahren (Anordnung der Maschinen)

Vorherrschenden Produktionsfaktoren

- personalintensiv hoher Lohnkostenanteil
- anlagenintensiv hohe Kapitalbestände, wegen hohen Bestands an Potentialfaktoren
- materialintensiv hoher Rohstoffverbrauch, hohe Materialkosten
- energieintensiv hoher Energieverbrauch

Fertigungstypen

- Einzelfertigung konkreter Kundenauftrag, nach Mass produziert
- Mehrfachfertigung grosse Anzahl des gleichen Produkts, automatisierte Fertigung
 - Massenfertigung
 - Serienfertigung
 - reine Serienfertigung verschiedene Produkte in begrenzter Stückzahl
 - Sortenfertigung Produkte aus gleichem Ausgangsstoff, Apparatur
 - Chargenfertigung Qualität der Chargen unterschiedlich

Fertigungsverfahren

- Werkstattprinzip Prozess richtet sich nach der Anordnung der Maschinen
 - Handwerkliche Fertigung kein Arbeitsteilung
 - Werkstattfertigung ähnliche Arbeiten zusammengefasst
 - Baustellenfertigung Produktionsfaktoren werden zur Baustelle gebracht
- Gruppenfertigung
- Fließprinzip Anordnung nach Reihenfolge der durchzuführenden Arbeiten
 - Strassenfertigung
 - Taktfertigung

Rechtsform

- Einzelunternehmen einzelne Person als Eigentümerin, die Kapital und Leitung vereinigt
 - Kaufmann/Einzelfirma
 - Gesellschaften
 - Rechtsgemeinschaften
 - 1. Einfache Gesellschaft
 - 2. Kollektivgesellschaft
 - 3. Kommanditgesellschaft
 - Körperschaften
 - 4. Genossenschaft
 - 5. Verein
 - 6. GmbH
 - 7. Kommandit-AG
 - 8. AG
- } personenbezogene Gesellschaften
- } Mischformen
- } kapitalbezogene Gesellschaft

Rechtspersönlichkeit

- Träger von Rechten und Pflichten
- Rechtsgemeinschaft natürliche Person
 - Körperschaft juristische Person

Rechtsgemeinschaft

keine Rechtsfähigkeit, d.h. die einzelne Gesellschafter sind Träger von Rechten und Pflichten

Körperschaft

eigene Rechtspersönlichkeit, d.h. hat eigene Rechtsfähigkeit

Personenbezogene Gesellschaft

Persönlichkeit der Teilnehmer steht im Vordergrund. Teilnehmer nehmen meist persönlich an der Leitung der Unternehmen teil.

Kapitalbezogenen Gesellschaft

Beteiligung der Gesellschafter beschränkt sich auf die Erbringung von Kapital

Einzelfirma

einzelne Person ist Eigentümerin, Einheit von Kapital, Leitung, Risiko, Kontrolle, Gewinn

Kaufmann

ist, wer ein Handels-, Fabrikations- oder ein anderes nach kaufmännischer Art geführtes Gewerbe betreibt

Einfache Gesellschaft

vertragsmäßige Verbindung zweier oder mehrerer Personen zur Erreichung eines gemeinsamen Zwecks mit gemeinsamen Kräften oder Mitteln. Nicht anwendbar bei Gesellschaften mit grösseren wirtschaftlichen Risiken.

- Stille Gesellschaft spezielle Form, bei der ein stiller Gesellschafter sich durch Kapitaleinlage beteiligt, aber nach aussen nicht in Erscheinung tritt

Kollektivgesellschaft = Kollektivgemeinschaft

Gesellschaft zweier oder mehrerer natürlicher Personen ohne Beschränkung ihrer Haftung um ein nach kaufmännischer Art geführtes Gewerbe zu betreiben

Kommanditgesellschaft

Gesellschaft zweier oder mehrerer Personen, bei der wenigstens ein Mitglied als Komplementär unbeschränkt haftet, die anderen als Kommanditäre bis zur Höhe der Kommanditsumme um ein nach kaufmännischer Art geführtes Gewerbe zu betreiben.

Genossenschaft

Verbindung einer nicht geschlossenen Zahl von Personen oder Handelsgesellschaften ohne festes Grundkapital. Beitrags- und Leistungspflicht, Haftung bis Genossenschaftsvermögens.

Verein

Gesellschaft ohne wirtschaftliche Zwecke, Haftung bis zur Höhe des Vereinsvermögens

GmbH = Gesellschaft mit beschränkter Haftung

Gesellschaft zweier oder mehrerer Personen oder Handelsgemeinschaften

Haftung der Gesellschafter bis zur Höhe der Einlage ggf. bis zu der des Stammkapitals

Haftung der GmbH bis zur Höhe des Stammkapitals

Kommanditaktiengesellschaft = Komandit-AG

Aktiengesellschaft, bei der ein oder mehrere Mitglied/er den Gesellschaftsgläubigern gegenüber unbeschränkt haften

AG = Aktiengesellschaft

Gesellschaft, bei der das Kapital (= Aktienkapital) in Anteile (= Aktien) aufgeteilt wird.

Mindestens 100'000 SFR und 3 Aktionäre. Haftung bis Gesellschaftsvermögen.

Schweizer Recht

- | | |
|--------------------------------------|---|
| - öffentliches Recht | regelt das Verhältnis unter Bürgern |
| - privates Recht | regelt das Verhältnis zwischen Bürger und Staat |
| - ZGB | Zivilgesetzbuch |
| - OR | Obligationenrecht |
| - Allgemein Bestimmungen | |
| - Die einzelnen Vertragsverhältnisse | |
| - Gesellschaftsrecht | |
| - Buchführungsrecht | |
| - Wertpapierrecht | |
| - Spezialgesetze | |

Gesellschaftsrecht

regelt die rechtlichen Beziehungen des Unternehmens mit der Umwelt (Haftung, Verantwortung und bestimmt z.T. die interne Organisation)

Unternehmenskooperation = Unternehmensverbindung

- Motive für Unternehmensverbindung
- Merkmale von Unternehmensverbindung
- Formen von Unternehmensverbindung
- Probleme der Unternehmensverbindung

Motive für Unternehmensverbindung

- | | |
|-----------------------------------|---|
| - Wachstum | } Vorteile in Beschaffungs-, Produktions-, Absatz-,
Forschungs- und Entwicklungs-, Finanzbereich |
| - Synergieeffekte | |
| - Risikostreuung | |
| Spezielle Motive | |
| - Nachfolgeregelung, | |
| - wirtschaftliche Schwierigkeiten | |
| - Liquiditätsüberschuss | |
| - Stilllegung | |
| - Asset Stripping | |
| - Spekulation | |

Wachstum

- internes Wachstum = natürliches Wachstum
Ausbau der Kapazitäten aufgrund steigender Nachfrage oder steigenden Marktanteils
- externes Wachstum
Verbindung von Unternehmen. Oft Übernahmen eines fremden Unternehmens, d.h. Unternehmenskonzentration
 - friendly takeover
 - unfriendly takeover

Synergieeffekte

das Ganze weist einen grösseren Wert auf als die Summe der Einzelteile
durch Unternehmenszusammenschlüsse können Know-how ausgetauscht,
Rationalisierungen vorgenommen und Doppelspurigkeiten vermieden werden, was zur Ertragssteigerung und Kostensenkung führt

Risikostreuung

Durch Diversifikation in neue Produkte und Märkte versucht man, das Risiko zu verteilen und somit zu verkleinern.

Merkmale von Unternehmensverbindung

- Produktionsstufe
- Dauer der Verbindung
- Kooperationsgrad

Produktionsstufe

- horizontal Verbindung auf der gleichen Produktions- oder Handelsstufe
- vertikal - Rückwärtsintegration Angliederung vorgelagerter Produktionsstufe
- Vorwärtsintegration Angliederung nachgelagerter Produktionsstufe
- diagonal lateral oder anorganisch Verbindung unterschiedlicher Branchen

Dauer der Verbindung

- vorübergehend bestimmtes zeitlich begrenztes Projekt gemeinsam durchführen
- dauernd unterschiedliche Auswirkungen auf wirtschaftliche, rechtliche Stellung

Kooperationsgrad

Einteilung erfolgt nach der rechtlichen und wirtschaftlichen Selbständigkeit

1. Vertragliche Grundlage
 - Zusammenarbeit, Bewahrung der Selbständigkeit
2. Beteiligungserwerb
 - Erwerb von Aktien, Einfluss auf Geschäftspolitik
3. Käufliche Übernahme der Aktiven (Vermögen) und Passiven (Kapital)
 - Übernahme von Aktiven und Passiven, es verbleibt eine Rumpfgesellschaft
4. Fusion
 - Verschmelzung zweier oder mehrerer Unternehmen
 - Kombination es entsteht ein völlig neues Unternehmen
 - Annexion ein Unternehmen wird im anderen vollständig integriert

Formen von Unternehmensverbindung

1. Partizipation
2. Konsortium
3. Kartell
4. Interessengemeinschaft
5. Joint Venture
6. Strategische Allianz
7. Konzern

Partizipation

- Geschäft im eigenen Namen auf gemeinsame Rechnung
- Innengesellschaft, tritt nach aussen nicht in Erscheinung

Konsortium

- Geschäft im eigenen Namen auf gemeinsame Rechnung
- Verbindung zur Abwicklung genau definierter Projekte
- Aussengesellschaft, tritt nach aussen in Erscheinung

Kartell

- Absprache zwischen selbständigen Unternehmen zur Beschränkung des Wettbewerbs
- untersteht dem Kartellgesetz, dort wird von Wettbewerbsabreden gesprochen

Horizontale Stufe

- | | |
|--|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Preiskartell 2. Konditionenkartell 3. Gebietskartell 4. Mengenkartell 5. Submissionskartell | d.h. auf gleicher Produktionsstufe
fester Preis (horizontale Preisbindung)
gleiche Zahlungsbedingungen
Einhaltung eines bestimmten Gebiets
feste Produktionsquote
Offertenabsprachen öffentlicher Ausschreibungen |
|--|--|

Vertikale Stufe

1. Preisbindung der zweiten Hand
2. Exklusive Lieferverträge
3. Koppelungsverträge

d.h. auf verschiedenen Produktionsstufen
 fester Endpreis (vertikale Preisbindung)
 alleiniges Lieferrecht
 Kaufzwang gekoppelter Güter/Dienstleistungen

Wettbewerbsabreden

rechtlich erzwingbare oder nicht erzwingbare Vereinbarungen, die Wettbewerbsbeschränkungen bezwecken oder bewirken

- sind unzulässig, wenn sie den Wettbewerb beseitigen oder beschränken

Harte Kartelle

- Preis-, Mengen- oder Gebietsabsprachen auf gleicher Produktionsstufe

Weiche Kartelle

- Kooperationsabreden

Interessengemeinschaft

- Zusammenschluss rechtlich, wirtschaftlich selbständiger Unternehmen
- gemeinsame Durchführung von Aktivitäten auf vertraglicher Basis
- ohne Beschränkung des Wettbewerbs

Joint Venture

- ist ein gemeinsam getragenes (geführtes) körperschaftliches Gebilde
- Kooperationspartner bleiben rechtlich und wirtschaftlich getrennt

Strategische Allianz

- wirtschaftliche Handlungsfreiheit im Kooperationsbereich massgeblich eingeschränkt
- strategischer Bezug (Produkt-Markt-Konzept, Wettbewerbsposition, Kernkompetenzen)

Ursachen für die Bildung:

- Verkürzung der Produktlebenszyklen
- steigende Entwicklungs-, Forschungskosten
- Entwicklung im technischen Know-how
- Economies of scale, hohe Fixkosten
- Globalisierungstendenz
- Antitrust-Klagen
- Handelsbeschränkungen
- Standards

Grundtypen:

1. Joint Venture
2. Minderheitsbeteiligung (Finanzinvestment, Mitverantwortung, Einsitznahme)
3. vertragliche Vereinbarungen (Produkte, Märkte, betriebliche Funktionen, Ressourcen)

Konzern

- Zusammenfassung rechtlich selbständiger Unternehmen unter einheitlicher Führung
- rechtliche Selbständigkeit, aber Verlust der wirtschaftlichen Selbständigkeit

Grundtypen:

- Reine Holdinggesellschaft: Management-Holding oder Finanz-Holding
- gemischte Holdinggesellschaft

Problem der Unternehmensverbindung

- Gleichwertigkeit der Partner
- Bewertungsprobleme (Tauschverhältnis)
- Steuerliche Probleme
- Führungs- und Organisationsprobleme
- Entschädigung der bisherigen Aktionären
- Minderheitsaktionäre
- Unfreundliche Übernahmen

Standort

ist der geographische Ort eines Unternehmens, wo es seine Produktionsfaktoren einsetzt

1. Grad der geographischen Ausbreitung
2. Standortanalyse
3. Standortentscheidung

Grad der geographischen Ausbreitung

- | | |
|------------------|-------------------------------------|
| 1. lokal | örtliches Gewerbe, Gemeindebetriebe |
| 2. regional | Baubranche, Kraftwerke |
| 3. national | Grossverteiler |
| 4. international | Uhrenindustrie |
| 5. multinational | Pharmakonzerne |

Internationalisierungsstrategie

- Vergrößerung des Absatzmarktes
- verbesserter Zugang zu den Beschaffungsmärkten
- Ausnutzen von Kostenvorteilen
- Ausnutzen von spezifischen Know-how
- Zugang zum Kapitalmarkt
- Verringerung der Steuerbelastung

Internationalisierungsstufen

- Export Absatz der im Inland hergestellten Güter im Ausland
- Lizenzvertrag Nutzung von Rechten, Know-how durch ausländische Unternehmen gegen Entgelt
- Franchising Franchisgeber stellt Bündel von Know-how und Markenrechte gegen Entgelt, Franchisnehmer stellt Kapital und trägt das Risiko
- Joint-venture Gründung einer rechtlich selbständigen Unternehmung mit einem ausländischen Partner
- Auslandsniederlassung rechtlich unselbständige Unternehmung im Ausland
- Tochtergesellschaft rechtlich selbständige Unternehmung im Ausland

Standortanalyse

- Untersuchung aller relevanten Standortfaktoren, die für die Wahl eines Standorts wichtig sind
- Spezielle Analyse: Nutzwertanalyse (Bewertung mit Gewichtung multiplizieren)

Standortfaktoren

- Arbeit
- Material
- Absatz
- Verkehr
- Umwelt
- Abgabe
- Immobilien

Arbeit = arbeitsbezogene Standortfaktoren

- Anzahl Arbeitskräfte
- Kosten der Arbeitskräfte
- Qualifikation der Arbeitskräfte

Material = materialbezogene Standortfaktoren

- Transportkosten
- Zuliefersicherheit
- Art des Produkts

Absatz = absatzbezogene Standortfaktoren

- Transportkosten
- Zuliefersicherheit
- Art des Produkts
- Kundennähe
- Konkurrenz
- Transportfähigkeit der Produkte
- Potentielle Nachfrage
- Zeitraum zwischen Bedarf und Versorgung

Verkehr = verkehrsbezogene Standortfaktoren

- Infrastruktur
- Verkehrsverbindungen
- Verkehrsmittel

Umwelt = umweltbezogene Standortfaktoren

- freie Güter
- öffentliche Meinungen (Image)
- gesetzliche Vorschriften
- politische Sicherheit

Abgabe = abgabebezogene Standortfaktoren

- Gebühren
- Steuern (Steuervorteile, Steuerbefreiung)

Immobilien = immobilienbezogene Standortfaktoren

- Preise
- Verfügbarkeit

Standortentscheidung = Wahl der/des konkreten Standorte/s

- derjenige Standort mit dem grössten Nutzen (Gewinn/Rentabilität) wählen
- ist ein konstitutiver Entscheid, d.h. sowohl bei der Gründung als auch später wichtig
- basiert auf einer sorgfältig Standortanalyse
- Standortspaltung möglich, d.h. zwei oder mehrere Standorte

Unternehmensziele

sind zukünftige Zustände oder Ereignisse, die durch Handlungs- und Entscheidungsträger unter Berücksichtigung der situativen Rahmenbedingungen angestrebt werden

- Kerngruppe direkt am Zielsetzungsprozess beteiligt
Eigentümer, Führungsgruppe, Mitarbeiter
- Satellitengruppe indirekt am Zielsetzungsprozess beteiligt

Unternehmungszweck

sind grundlegende Aufgaben, die eine Unternehmung in ihrer Umwelt ausübt/ausüben will

- produktiv, ökonomisch und sozial

Zielinhalt

1. Sachziele
 - Leistungsziele
 - Finanzziele
 - Führungs- und Organisationsziele
 - soziale und ökologische Ziele
2. Formalziele (Erfolgsziele)
 - ökonomisches Prinzip
 - Produktivität
 - Wirtschaftlichkeit
 - Gewinn und Rentabilität

Leistungsziele

Marktziele und Produkteziele, die aus den Bedürfnissen der Unternehmung entstehen

- Märkte und Marktsegmente, die bearbeitet werden sollen
- Festlegung der Marktstellung
- mengen- und geldmässiges Umsatzvolumen
- Art der Produkte
- Festlegung des Qualitätsniveaus
- Materialwirtschaft, Produktion und Marketing sind miteinzubeziehen

Finanzziele

- genug Kapital
- Zahlungsbereitschaft
- optimale Kapital- und Vermögensstruktur
- Liquidität

Führungs- und Organisationsziele

- Gestaltung des Problemlösungsprozesses
- Führungsfunktionen: Planung, Entscheidung, Anordnung und Kontrolle
- Führungsstil
- Arbeitsteilung

Soziale und ökologische Ziele

- mitarbeiterbezogene Ziele
 - Entlohnung
 - Arbeitsbedingungen
 - Sozialleistungen
- Gewinnbeteiligung
- Arbeitsplatzsicherung
- Mitbestimmung
- Weiterbildung
- Freizeitgestaltung
- gesellschaftsbezogene Ziele
 - Ressourcenziele → Ressourcenschutz
 - Emissionsziele → Emissionsbegrenzung
 - Risikoziele → Risikobegrenzung

Ökonomisches Prinzip

- Maximumprinzip
- Minimumprinzip
- Optimumprinzip = Extremumprinzip

Produktivität

Verhältnis zwischen Output- und Input-Menge des Produktionsprozesses

Wirtschaftlichkeit

Verhältnis von Werten, meist Verhältnis von Ertrag und Aufwand

Gewinn und Rentabilität

Gewinnziel

- absolut: Differenz zwischen Ertrag und Aufwand = Gewinn
- relativ: Verhältnis zwischen Gewinn und eingesetztem Kapital

Rentabilität

- Eigenkapitalrentabilität = $\text{Gewinn} / \text{Ø Eigenkapital} \cdot 100$
- Gesamtkapitalrentabilität = $\text{Gewinn} + \text{Fremdkapitalzinsen} / \text{Ø Gesamtkapital} \cdot 100$
- Rentabilität (ROI) = $\text{Gewinn} / \text{Umsatz} \cdot \text{Umsatz} / \text{Ø Eigenkapital} \cdot 100$

Dimension der Ziele

1. Zielausmass und Zielmasstab
2. Zeitlicher Bezug
3. Organisatorischer Bezug

Zielausmass

- Satisfizierungsziele z.B. Erreichung eines Gewinns von 10% des Umsatzes
- Extremal- und Maximierungsziele z.B. höchstmöglichen Gewinn erzielen

Zielmasstab

1. Kardinalskala (numerischer Wert)
2. Ordinalskala (Rangordnung)
3. Nominalskala (Ziel erreicht: Ja oder nein)

Zeitlicher Bezug

- kurzfristig bis 1 Jahr
- mittelfristig 1 bis 3 Jahre
- langfristig über 3 Jahre

Bezug kann statisch oder dynamisch sein

Organisatorischer Bezug

1. Unternehmensziele
 - Gewinn
 - Wachstum
 - Marktstellung
 - Erhalt des Know-hows
 - Befriedigung der Interessengruppen
2. Bereichsziele
 - Kapazitätsauslastung
 - Arbeitssicherheit
 - technischer Fortschritt
 - Qualität der Produkte
 - Termineinhaltung
 - Kostensenkung
3. Mitarbeiterziele

Zielbeziehungen

- entscheidungsfeldbedingt
 - falls die Entscheidung von den Handlungsmöglichkeiten abhängt
- entscheidungsträgerbedingt
 - falls die Entscheidung von Wertvorstellungen des Entscheidungsträgers abhängt
- 1. komplementär
 - falls Erreichung eines Ziels die Erfüllung eines anderen fördert
- 2. konkurrierend oder konfliktär
 - falls Erreichung eines Ziel die Erfüllung eines anderen verhindert
- 3. indifferent oder neutral
 - falls sich die Ziel gegenseitig nicht beeinflussen
- Haupt- und Nebenziele
 - falls konkurrierend, dann ist eine Gewichtung der Ziele notwendig
- Ober-, Zwischen- und Unterziele