BWL

Zusammenfassungen für das Fach BWL vorbereitend für die Abschlussprüfung Teil 1.

- Markt
- ABC - Analyse
- Übungsaufgabe 1
- Übungsaufgabe 2
- Übungsaufgabe 3

Markt

> Treffpunkt von Anbietern und Nachfragern von Gütern, Dienstleistungen und Rechten

Aufgaben: Vermittlung, Information, Bewertung

Marktforschung

Informationsgewinnung über Kunden, Konkurrenz und allgemeine Marktdaten

- **Marktanalyse**: Momentaufnahme
- **Marktbeobachtung**: regelmäßige Untersuchung
- **Marktprognose**: Vorhersage von Marktverhalten

Forschungsmethoden

- **Primärforschung**: erstmalige Erhebung von Daten
  - Befragungen, Beobachtungen und Experimente
  - aktuelle Daten vs. hoher finanzieller und zeitlicher Aufwand
- **Sekundärforschung**: Auswertung von vorhandenem Datenmaterial
  - Interne und Externe Quellen
  - geringe Kosten vs. unspezifischere Daten
- **Erhebungen**
  - Vollerhebung: Untersuchung aller infrage kommenden Personen
    - hohe Genauigkeit vs. hoher finanzieller und zeitlicher Aufwand
  - Teilerhebung: Untersuchung einer Auswahl der infrage kommenden Gesamtmenge
    - günstiger und geringerer Zeitaufwand vs. Ungenauigkeit, Daten müssen auf Gesamtmenge hochgerechnet werden

Marktsegmentierung

Aufteilung des Gesamtmarkts in abgrenzbare homogene Teilmärkte

- **Kriterien**: geografisch, soziodemografisch; psychografisch und beobachtbares Kaufverhalten
- **Ziel**: Umsatz-/Gewinnsteigerung; Neuproduktpositionierung; Beurteilung eigener Marktposition

Preispolitik:

Herab- und Heraufsetzen des Preises, mit der Absicht den Absatz zu beeinflussen
In der Regel frei gestaltbar, manchmal allerdings staatliche Vorgaben

- **Kriterien**
  - Art und Weise des Produkts
  - Preisvorstellung und Kaufkraft der Nachfrage
  - Preis der Konkurrenzprodukte
  - Rabatte, Skonti, Transportkosten
  - Selbstkosten und variable Kosten
- **Funktionen des Preises**
  - Ausgleichsfunktion: Gleichgewicht, bei dem höchster Umsatz erzielt wird
  - Signalfunktion: Knappheitsgrad eines Gutes
  - Lenkungsfunktion: Preise steuern das Angebot
  - Erziehungsfunktion: Preise erziehen Verbraucher möglichst günstig zu kaufen
- **Strategische Preispolitik**
  - Hochpreispolitik: hohe Preise durch Exklusivität
  - Niedrigpreispolitik: Betonung Preis/Leistung
  - Marktpreispolitik: „Mitschwimmen“ mit dem Wettbewerb
  - Preisdifferenzierung: zeitlich, räumlich, personell, mengenmäßig

ABC - Analyse

Die ABC-Analyse ist in der BWL Welt ein angewendetes Verfahren zum Bestimmen und Aufteilen von Mengen in den Klassen A, B und C. Sie dient zum Beispiel zur Veranschaulichung von Umsätzen in Bezug auf Absatzzahlen eines oder mehrerer Produkte. Dabei sind Objekte der Kategorie A am Umsatzstärksten und die der Kategorie C am Umsatzschwächsten.

> Ziel dieser ist es, den Einsatz von Ressourcen richtig zu gewichten.

1. Einzelwerte (Menge) und Verbrauchswerte (EK-Preis) ermitteln
2. Die Verbrauchswerte errechnen und absteigend sortieren (Umsätze in €)
3. Verbrauchswerte kumulieren (Umsätze kumuliert)
4. Verbrauchswerte in % am Gesamtwert ermitteln (in %)
5. Klassenbildung vornehmen. Einteilung der Verbrauchswerte gemäß ihrem Werteanteil in die Klassen A, B, C
6. Mengen kumulieren (Menge kumuliert)
7. Mengen in % am Gesamtwert ermitteln (in %)

Artikel Bezeichnung	Menge	EK-Preis	Umsätze in €	Umsätze kumuliert	in %	Klasse	Menge Kumuliert	in %
				0,00 €	0,0%		0	0,0%
CPUs	150	250,00 €	37.500,00 €	37.500,00 €	24,5%		150	9,3%
GPUs	50	600,00 €	30.000,00 €	67.500,00 €	44,2%		200	12,4%
Monitore	200	150,00 €	30.000,00 €	97.500,00 €	63,8%		400	24,8%
Datenträger	350	60,00 €	21.000,00 €	118.500,00 €	77,6%	A	750	46,6%
RAM	180	80,00 €	14.400,00 €	132.900,00 €	87,0%		930	57,8%
Tastatur	500	20,00€	10.000,00€	142.900,00 €	93,5%	B	1430	88,8%
Mainboard	70	70,00 €	4.900,00 €	147.800,00 €	96,7%		1500	93,2%
Netzteile	60	50,00 €	3.000,00 €	150.800,00 €	98,7%		1560	96,9%
Gehäuse	50	40,00 €	2.000,00 €	152.800,00 €	100,0%	C	1610	100,0%

Übungsaufgabe 1

Arbeitsmittelbeschaffung

1. Aufgabe

   - Entwickeln Sie aus den gegebenen Kundeninformationen (Anlage 1.pdf) geeignete Anforderungskriterien für die Ausstattung eines Arbeitsplatzrechners.
   - Vergleichen Sie Ihre Anforderungskriterien mit den Produkten aus unserem Sortiment (Anlage 2.pdf).
   - Begründen Sie auf Grundlage einer Nutzwertanalyse, welcher PC Sie der Kunden Schreiber empfehlen.

   > Hinweis: Verwenden Sie für Ihre Lösung das Vorgabeblatt Anlage 7.pdf.

2. Vervollständigen Sie das Angebot für die Kundin Schreiber. Verwenden Sie für Ihre Lösung das Vorgabeblatt Anlage 8.pdf.

3. Ein Mitarbeiter unserer Einkaufsabteilung möchte gerne den angebotenen PC bei unserem Lieferanten bestellen, da aus seiner Sicht ein rechtsverbindlicher Kaufvertrag bereits zustanden gekommen ist.
   Erläutern Sie ihrem Kollegen, ob mit dem abgegebenen Angebot ein Kaufvertrag wirksam zustande gekommen ist.

Übungsaufgabe 2

Neben höchster Qualität der angebotenen Leistungen legt die Unternehmensleitung der Mapss GmbH sehr großen Wert auf verantwortliches Handeln gegenüber der Umwelt. Bei ihren Kundinnen und Kunden genießt die Mapss GmbH einen hervorragenden Ruf hinsichtlich der Bearbeitung von Reklamationen.

> Für die Ausstattung der Büroräume müssen zwölf PCs beschafft werden. Ihnen liegen Angebote baugleicher Geräte (Anlage 1.pdf, Anlage 2.pdf, Anlage 3.pdf) und Auszüge aus der Lieferantendatei (Anlage 4.pdf) vor.

1. Ermitteln Sie mithilfe eines Tabellenkalkulationsprogramms unter Einsatz kopierbarer Formeln den Bezugspreis der PCs.

2. Führen Sie mithilfe eines Tabellenkalkulationsprogramms unter Berücksichtigung von mindestens vier Kriterien einen qualitativen Angebotsvergleich durch.

3. Formulieren Sie eine Handlungsempfehlung für die Beschaffung der Geräte.

Übungsaufgabe 3

Aufgabe 1

Wegen starker Konkurrenz der Fachmärkte und Warenhäuser kann das kleine Elektrofachgeschäft Seybold einen Waschvollautomaten vom Marktführer Wiele zu höchstens 405,10 € verkaufen. Die Großhandlung Elgro KG bietet einen Listenpreis pro Stück von 245,00 €.

> Kann Herr Seybold auf dieses Angebot eingehen, wenn der Großhändler 15 % Rabatt und 3 % Skonto gewährt sowie Bezugskosten von 10,00 € je Machine berechnet? Seybold kalkuliert seine Verkaufspreise mit 25 % Handlungskostenzuschlag, 12 % Gewinn, einem Kundenskonto von 2 % und einem Kundenrabatt von 10 %. Die Umsatzsteuer ist mit 19 % zu berücksichtigen.

Aufgabe 2

Einem Unternehmen liegen zwei Angebote vor:
1. Angebot: Stückpreis 217,30 €, 20 % Lieferrabatt, 2 % Skonto bei

Zahlung innerhalb 14 Tagen.
2. Angebot: Stückpreis 198,40 €, 15 % Lieferrabatt, Frachtkosten 8,70 € je Stück, Zahlung innerhalb 30 Tagen ohne Abzug.

Wie viel Euro spart der Unternehmer, wenn er das günstigere Angebot annimmt und 30 Stück bestellt?

Aufgabe 3

Ein Surfbrett wird uns mit 960 € abzüglich 22 % Rabatt angeboten. Bei Zahlung innerhalb 14 Tagen dürfen 3 % Skonto abgezogen werden. Wie viel Euro beträgt der Bareinkaufspreis?

Aufgabe 4

Der Listeneinkaufspreis einer Ware beträgt 99,88 € je Stück. Wie viel Euro beträgt der Einstandspreis je Stück, wenn beim Bezug eines Paketes mit 35 Stück 63 € an Frachtkosten und der Lieferer uns 15 % Rabatt und 2 % Skonto gewährt?