



Mikroökonomie

**und jetzt
die Unternehmen**



Die Unternehmensgründung

Stellen wir uns einmal vor ...

Du hast erfolgreich deine Schulzeit beendet, du hast eine Berufsausbildung hinter dir oder auch ein Studium, vielleicht aber auch kein Bock auf beides und hast für dich den Entschluss gefasst, dein eigener Herr, deine eigene Herrin zu sein, also dein eigenes Ding zu machen - kurzum: du möchtest ein Unternehmen gründen.

Konkret: Du möchtest auf dem Markt der Schnellverköstigung in Gießen Fuß fassen. Aus deiner eigenen Schulzeit weißt du, dass sich der Döner in Gießen einer großen Verbreitung erfreut. Das bedeutet aber auch große Konkurrenz. Die kleine Pizza für den Hunger zwischendurch - sie soll es sein und du kommst zu dem Entschluss, ein Pizza-Unternehmen in Gießen gründen zu wollen.

Unternehmensgründung - das bedeutet das Suchen und Finden eines geeigneten Standortes, Kauf von Produktionsmaschinen, Beschaffung von Rohstoffen, Produktions-, Personal- und Preisentscheidungen treffen - und all diese Entscheidungen musst du treffen - du bestimmst den Weg des Unternehmens innerhalb eines Marktes, der umkämpft ist - von deinen Mitschülern!

Der Plan

Bei dem Pizza-Unternehmen handelt es sich um einen Imbiss mit etwa vier Tischen, Ladentheke und Schwerpunkt auf Straßenverkauf. Eure Zielgruppe ist die hungrige Laufkundschaft, eure Produktpalette bedient den schnellen Hunger. Einen Lieferservice könnt ihr anbieten. In diesem Fall gilt dies aber für alle, will heißen: der Lieferservice ist für alle Arbeitsgruppen verbindlich. Eure Wirtschaftsmaxime ist das Maximalprinzip. Mit euren Mitteln wollt ihr einmal - wenn der Laden läuft - ein Maximum an Output realisieren.

Zum Sinn der Übung

Bei dieser Übung geht es nicht in erster Linie darum, einen festen Kostenplan zu erstellen, Spieldurchläufe zu gestalten und dann Erfolgsermittlungen anzustellen. Es geht zunächst einmal nur um eine Sensibilisierung für Aspekte unternehmerischer Entscheidungen, deren Effekte nur grob angedeutet werden können. Um folgende Inhalte soll es gehen:

- Produktionsabläufe
- Harte und weiche Standortfaktoren
- Einsatz von Produktionsfaktoren
- Fixe und variable Kosten
- Betriebliche Kennziffern: Kosten, Umsatz, Gewinn, Eigenkapitalrentabilität
- Strategischer Einsatz von Werbung



Die Unternehmensgründung / das Szenario

"Eine absolut epische Geschäftsidee", mit dieser Einschätzung ist so manche Unternehmungsgründung verbunden gewesen - ein Einfall, der eine Lücke schließt, die viele zuvor irgendwie gespürt haben, doch ist es zuvor eben noch niemand so richtig angegangen. Gut, zugegeben, Pizza in der Gießener City zu verkaufen, erscheint jetzt vielleicht nicht so mega-originell, aber mit dem richtigen Konzept, Reynabi in der Dammstraße hat es vorgemacht, konnte man auch noch die 6.-10. Dönerbude aufmachen, die noch dazu richtig was abwirft.

Was wir in unserer praktischen Übung schärfen wollen, ist nicht nur Gründergeist, sondern auch ein gewisses betriebswirtschaftliches Gespür. Stellt euch also vor, ihr habt einen Freund mit dieser Idee von der eigenen Pizzeria. Er hat bunte Bilder vor Augen, er hat den Style und den Look, aber das ist alles noch zu fluffig. Ihr helft ihm nun das Ganze auf eine solide Planungsbasis zu stellen.

Das Unternehmen, so sehr es auch Traum und Gegenstand persönlicher Selbsterfüllung ist, muss am Ende wirtschaftlich sein, Umsatz machen und Gewinne abwerfen, mit denen man die entstandenen Kosten decken muss und die einem auch ein Auskommen garantieren. Man muss einen guten Standort finden, Produktionsfaktoren und Kostenstruktur im Auge haben, man braucht einen Blick für die avisierte Kundschaft und Kenntnisse darüber, was mit dem, was ich eben geschrieben habe, alles gemeint ist.

Der Auftrag

Macht euch das komprimierte unternehmerische Wissen zu eurem geistigen Eigentum und erstellt ein Konzept / einen Businessplan zu einem möglichst erfolgsversprechenden Pizzeria-Unternehmen in Gießen City. Auch euer Vorwissen zu den Bedürfnissen privater Haushalte dürfte hilfreich sein.

Stellt euer Konzept vor!



Crashkurs Business

- Betriebliche Kennziffern
- Produktionsabläufe
- Volkswirtschaftliche Produktionsfaktoren
- Standortfaktoren
- Unternehmerische Kosten

Wir wollen uns mit dieser Sequenz noch einmal auf die andere Seite des Marktgeschehens schwingen, und zwar auf die Unternehmenseite. Damit möchte ich in einer wirklich kurzen Einheit unternehmerisches Grundwissen vermitteln, das hier plastisch und anwendungsbezogen behandelt werden soll und jetzt nicht über ausgeprägten Tiefgang verfügt. Das ist in dieser Sequenz nicht zu leisten. Los geht's.

Betriebliche Kennziffern

Unter betrieblichen Kennziffern versteht man in aller Regel die folgenden Kalkulationsgrößen: Kosten, Umsatz, Produktivität, Wirtschaftlichkeit, Gewinn und Kapitalrentabilität. Diese seien im Folgenden definiert.

Kosten

Für die Erstellung und den Absatz betrieblicher Erzeugnisse Güter und Leistungen, bewertet in Geld.

Umsatz

Verkaufte Erzeugnisse, bewertet in Geld

Produktivität

Das Verhältnis zwischen dem Arbeitsergebnis (Output) und dem Arbeitseinsatz (Input). Gemessen werden beispielsweise die produzierten Stückzahlen eines Produktes im Verhältnis zu den aufgewendeten Arbeitsstunden bzw. der Zahl der Arbeitenden, die dafür nötig waren.

Wirtschaftlichkeit

Die mit Geld bewertete Produktivität, d.h. der Wert des Arbeitsergebnisses (Umsatz) wird im Verhältnis zu den Kosten gemessen. Wirtschaftlichkeit = Umsatz/Kosten.

Gewinn

Die positive Differenz zwischen Umsatz und Kosten.

Verlust

Die negative Differenz zwischen Umsatz und Kosten.

Kapitalrentabilität

Ein hoher Gewinn ist für ein Unternehmen reizlos, wenn er über einen übermäßig hohen Kapitaleinsatz erwirtschaftet wurde. Das unten stehende Beispiel soll diese Zusammenhänge verdeutlichen. Hier konnte der Gewinn durch eine Investition nur auf 60% gesteigert werden, weshalb die Eigenkapitalrentabilität von 21,7% auf 17,4% fällt.

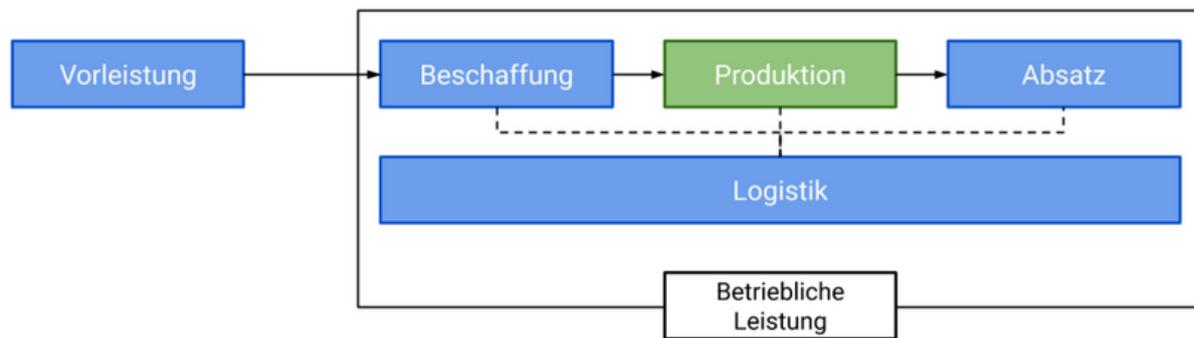


Beispiel: Gewinnmaximierung / Eigenkapitalrentabilität

Ein Unternehmen überlegt die Produktion von Schreibtischen durch eine neue Produktionshalle auszuweiten. Es geht von folgenden Daten aus:

	 1	 2
Stückzahl	5.000	10.000
erforderlicher Eigenkapitaleinsatz	2,3 Mio	4,6 Mio
Stückkosten	600 €	550 €
Verkaufspreis je Stück	700 €	630 €
Gewinn	500.000 €	800.000 €
Eigenkapitalrentabilität in von Hundert	21,7 %	17,4 %

Produktion



Die *Produktion* ist in einem Unternehmen zwischen der Beschaffung und dem Absatz angesiedelt und übernimmt in den meisten Betrieben die wichtige Rolle der Wertschöpfung.

Die *Beschaffung* sorgt dafür, dass einem Unternehmen die benötigten Materialien und Objekte zur Verfügung stehen, sodass der Geschäftsbetrieb durchgeführt werden kann. Der *Absatz* bringt die hergestellten Produkte oder Dienstleistungen an den Kunden. Die Bereiche sind häufig stark miteinander verknüpft und können nur miteinander bestehen. Zwischen der Beschaffung und der Produktion besteht in den meisten Fällen ein Vorratslager, sollte nicht Just-in-time gearbeitet werden. Ebenfalls gibt es zwischen der Produktion und der Beschaffung ein Lager, in dem die Waren auf den Verkauf oder auf den Transport warten.

Der Prozessbereich der Produktion umfasst die Planung, die Steuerung und die Durchführung der Produktion. Innerhalb der Produktion stellt ein Unternehmen je nach seiner Ausrichtung Waren, Dienstleistungen oder Energien her. Hierzu werden die klassischen Produktionsfaktoren Boden, Kapital und Arbeit verwendet.

Die Produktionsplanung bereitet die Produktion gedanklich vor. Ein erster wichtiger Schritt ist hierbei die Analyse des Primärbedarfs. Hierbei handelt es sich um die Feststellung der Kundennachfrage über Prognosen und abgegebene Aufträge. Aus dem Primärbedarf kann wiederum der Sekundärbedarf errechnet werden, der den Materialbedarf beschreibt. Der Materialbedarf wird von der Produktion an die Beschaffung übergeben, wo der Materialeinkauf stattfindet.

Ein weiterer Bereich der Produktionsplanung ist die Prozessplanung, über die der konkrete Ablauf und die Durchführung vorbereitet werden. Hierzu werden Maschinenbelegungspläne geschrieben, Losgrößen festgelegt oder Personalplanungen vorgenommen.

Beispiel

Die „Barlage KG“ ist ein Hersteller von hochwertigen Schuhen. In der Produktionsplanung wird durch die Abnahmemengen großer Schuhhandelsketten der Primärbedarf festgelegt.

Für den kommenden Monat müssen etwa 15.000 Schuhpaare hergestellt werden. Hieraus lässt sich leicht der Sekundärbedarf errechnen. 30.000 Sohlen, 100 Kilogramm Garn, 6,5 Tonnen Leder und weitere kleinere Bestandteile müssen von der Abteilung Beschaffung eingekauft werden.

In der Prozessplanung werden die Maschinen und die Arbeiter so eingeteilt, dass die Produktion wirtschaftlich arbeitet und die Schuhe dennoch zum Bestelldatum fertiggestellt sind.

Die Produktionssteuerung greift die verteilten Aufgaben der Produktionsplanung auf und sorgt für die Umsetzung der vorgesehenen Produktionsschritte. Die Ergebnisse der Prozessplanung werden von der Produktionssteuerung verfeinert und detailliert, sodass den ausführenden Arbeitern alle Betriebsmittel, Materialien und Konstruktionspläne zur richtigen Zeit zur Verfügung stehen.

Die Produktionssteuerung hat im zweiten Schritt die Aufgabe der Auftragsüberwachung. Hierzu werden Rückmeldungen aus der Produktion mit den Plänen verglichen und eventuelle Veränderungen vorgenommen. Außerdem lassen sich die gemeldeten Daten für die Lohnabrechnung der Produktionsmitarbeiter, die Materialbestandsfortschreibung, Nachkalkulationen, die Qualitätskontrolle und die Wartungsplanung nutzen.

Die Produktionsdurchführung beschreibt die tatsächliche Herstellung der Waren. Gegenstände oder Dienstleistungen werden gefertigt und die Wertschöpfung findet statt.

Die Produktion sorgt für Mehrwerte in einem Unternehmen und schafft Werte, die bei Verbrauchern, Unternehmen oder Behörden Bedürfnisse erfüllen. Durch den Bedarf der produzierten Produkte verdient ein Unternehmen letztendlich sein Geld. Für die Produktion werden die Faktoren Arbeit und Boden benötigt. In der heutigen Zeit kommt meist der Faktor Kapital hinzu.

Produktionsfaktoren

Die **Arbeit** wird durch Menschen ausgeführt und kann körperlicher oder geistiger Natur sein. Für eine gesteigerte Qualität spielt die Bildung in den Faktor Arbeit ein. Nutzt ein Mensch Maschinen oder Werkzeuge, so ist nur die Betätigung als Arbeit zu sehen.

Zum Faktor **Boden** gehören Luft, Wasser, Sonnenlicht und alle natürlichen Rohstoffe. Häufig bedienen sich Produktionsunternehmen nicht direkt am Faktor Boden, sondern kaufen diesen über vorproduzierte Rohstoffe zu. Der Faktor Boden ist eine begrenzte Ressource.

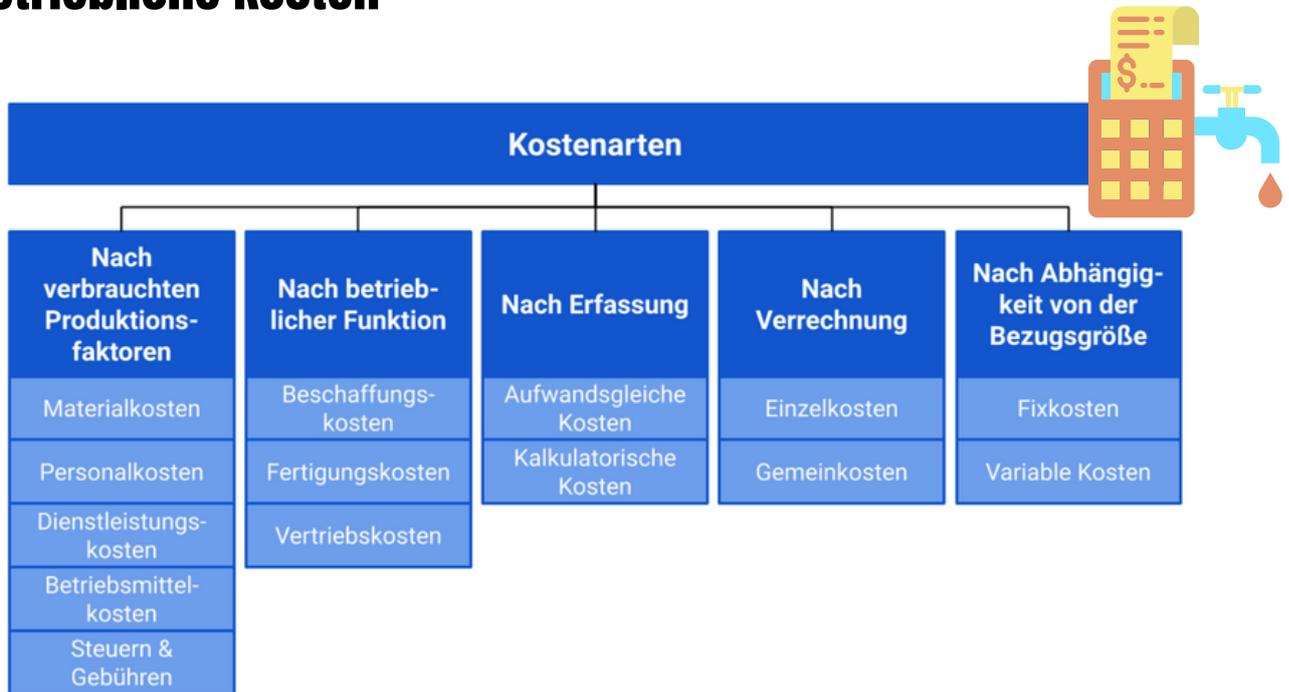
Der Faktor **Kapital** ist für die ursprüngliche Arbeit nicht vorgesehen, wird in der heutigen Zeit aber in jedem Unternehmen verwendet. Unter dem Begriff Kapital werden beispielsweise genutzte Maschinen, Immobilien, Patente und die Infrastruktur zusammengefasst.

Beispiel:

Die ‚Barlage KG‘ produziert ihre Schuhe aus Leder, welches sie von Betrieben mit artgerechter Tierhaltung aus Argentinien bezieht. Das Leder entstammt dem Faktor Boden, wobei die ‚Barlage KG‘ hier nicht selbst tätig ist, sondern zukaft. In der Produktion der Lederschuhe arbeiten vier Personen in Vollzeit, die den Faktor Arbeit personifizieren. Zusätzlich setzt die ‚Barlage KG‘ auf den Faktor Kapital. Die Schuhe könnten zwar in Handarbeit auf freier Fläche durchgeführt werden, doch kommen Maschinen in Gebäuden zum Einsatz, die zum Faktor Kapital gezählt werden.



Betriebliche Kosten



Kostenarten sind spezifische Kostenkategorien, die entstehen, wenn in einem Unternehmen die Gesamtkosten nach gewissen Kriterien aufgeschlüsselt werden. Diese Aufteilung dient der Transparenz in der Kosten- und Leistungsrechnung, konkret der Kostenartenrechnung. Eine Kostenart beschreibt die Menge sämtlicher Kosten, die durch ein bestimmtes Merkmal auf gleiche Weise gekennzeichnet sind. Soweit die Theorie. Wir wollen hier keinen Grundkurs in Rechnungswesen abhalten, daher lasst uns den Fokus auf die Fixkosten und die variablen Kosten legen.

Fixkosten

Fixe Kosten sind Teil der Gesamtkosten und bleiben innerhalb eines bestimmten Zeitraums und während einer betrachteten Bezugsgröße konstant. Sie fallen unabhängig von der Beschäftigungslage bzw. der Produktion eines Unternehmens an und verändern sich nicht.

Variable Kosten

Variable Kosten ändern sich im Zuge betrachteter Bezugsgrößen, beispielsweise dem Grad der Beschäftigung bzw. der Produktionsmenge. Variable Kosten können so auf die Produkteinheiten verteilt werden und ermöglichen so die Ermittlung der variablen Stückkosten.

Sprungfixe Kosten

Wird in der Herstellung eine bestimmte Produktionsmenge überschritten, werden zusätzliche Maschinen und / oder Mitarbeiter benötigt, damit das Unternehmen das Auftragsvolumen bewältigen kann. In diesem Fall steigen die fixen Kosten sprunghaft an. Solche sprungfixen Kosten können in die so genannte Fixkostenfalle führen. Werden die höheren Fixkosten nicht dauerhaft durch eine entsprechend höhere Nachfrage gedeckt, entstehen Verluste, die das Unternehmen im schlimmsten Fall in die Insolvenz führen können.

Standortfaktoren



Standortfaktoren sind Faktoren, die Aussagen über die Güte und Passung des Standortes des Unternehmens treffen. Man kann sie wie in der Tabelle nach Einflussbereichen kategorisieren, oder aber auch im Hinblick auf die Produktionsabhängigkeit in harte (abhängig von der Produktion) und weiche (produktionsunabhängig, aber ein nice-to-have) Faktoren trennen.





**Gewerbemieten
in Gießen**



Gastronomiebedarf - einfach mal einrichten!

LASS SEHEN!

wer hat das überzeugendste Konzept?

ORIGINELL?

\$12

MEDIUM/LARGE

Gutes Marketingkonzept, macht Lust, passt!

GUTER PLAN?

\$12

MEDIUM/LARGE

Die Aspekte greifen überzeugend ineinander, gut berechnet!

REALITÄTSNAH? **\$12**

MEDIUM/LARGE

Gut recherchiert - DAS ist Gießen, DAS ist Gastro!

ALLES BEDACHT?

\$12

MEDIUM/LARGE

Alles eingebaut, gut aufgepasst. Lehrers Liebling!

STEIGE EIN!

\$12

MEDIUM/LARGE

Mich überzeugt das Konzept so sehr, dass ich glatt mit einsteigen würde. Well done

GIB NE FAIRE

BEWERTUNG AB!

**NICHT NUR AN DIE EIGENE GRUPPE
DENKEN!**

