

Lehrbuch

Hans J. Nicolini

PRÜFUNGS- VORBEREITUNG WIRTSCHAFTS- FACHWIRT

Mit original
IHK-Aufgaben

3. Auflage

SCHÄFFER
POESCHEL



Hinweis zum Urheberrecht:

Alle Inhalte dieses eBooks sind urheberrechtlich geschützt.

Bitte respektieren Sie die Rechte der Autorinnen und Autoren, indem Sie keine ungenehmigten Kopien in Umlauf bringen.

Dafür vielen Dank!

Prüfungsvorbereitung Wirtschaftsfachwirt

Hans J. Nicolini

Prüfungsvorbereitung Wirtschaftsfachwirt

Mit Original-IHK-Aufgaben

3., aktualisierte und überarbeitete Auflage

Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.dnb.de/> abrufbar.

Print: ISBN 978-3-7910-5692-0 Bestell-Nr. 20391-0003

ePub: ISBN 978-3-7910-5694-4 Bestell-Nr. 20391-0100

ePDF: ISBN 978-3-7910-5693-7 Bestell-Nr. 20391-0152

Hans J. Nicolini

Prüfungsvorbereitung Wirtschaftsfachwirt

3., aktualisierte und überarbeitete Auflage, März 2023

© 2023 Schäffer-Poeschel Verlag für Wirtschaft · Steuern · Recht GmbH

www.schaeffer-poeschel.de

service@schaeffer-poeschel.de

Bildnachweis (Cover): © Rawf8, iStock

Produktmanagement: Ruth Kuonath

Lektorat: Jana Hartlaub

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, insbesondere die der Vervielfältigung, des auszugsweisen Nachdrucks, der Übersetzung und der Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen, vorbehalten. Alle Angaben/Daten nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr für Vollständigkeit und Richtigkeit.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern in diesem Buch das generische Maskulinum verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat nur redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.

Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart

Ein Unternehmen der Haufe Group SE

Sofern diese Publikation ein ergänzendes Online-Angebot beinhaltet, stehen die Inhalte für 12 Monate nach Einstellen bzw. Abverkauf des Buches, mindestens aber für zwei Jahre nach Erscheinen des Buches, online zur Verfügung. Ein Anspruch auf Nutzung darüber hinaus besteht nicht.

Sollte dieses Buch bzw. das Online-Angebot Links auf Webseiten Dritter enthalten, so übernehmen wir für deren Inhalte und die Verfügbarkeit keine Haftung. Wir machen uns diese Inhalte nicht zu eigen und verweisen lediglich auf deren Stand zum Zeitpunkt der Erstveröffentlichung.

Vorwort zur 1. Auflage

Der IHK-Weiterbildungsabschluss »Geprüfter Wirtschaftsfachwirt/Geprüfte Wirtschaftsfachwirtin« hat sich in kürzester Zeit zu einer der – an der Zahl der Teilnehmenden gemessenen – wichtigsten Prüfungen entwickelt. Die anspruchsvolle Prüfung bestätigt umfassende Kenntnisse in allen wesentlichen volks- und betriebswirtschaftlichen Themen, die Unternehmen von ihren Führungskräften erwarten.

Wirtschaftsfachwirte können deshalb in nahezu allen Unternehmensbereichen eingesetzt werden und ihre Kenntnisse und Fähigkeiten bei der Begleitung und Gestaltung der innerbetrieblichen Prozesse und Leistungen einbringen. Dazu benötigen sie die Fähigkeit zu unternehmerischem Denken, Kundenorientierung, die Bereitschaft zu eigenverantwortlichem Handeln und eine ausgeprägte Methodenkompetenz.

Das vorliegende Lehr- und Nachschlagewerk deckt die Inhalte des Rahmenplans und der Prüfungsordnung vollständig ab und kann deshalb zur unmittelbaren Vorbereitung auf die Prüfung dienen. Es kann darüber hinaus allgemein von Studierenden und Praktikern zur systematischen Weiterbildung genutzt werden.

Die Darstellung orientiert sich streng an dem IHK-Rahmenplan. Von der Gliederung wird nur dann vereinzelt abgewichen, wenn Mehrfachdarstellungen vermieden werden können oder die Erfahrungen mit den bisherigen Klausuren eine andere Schwerpunktsetzung sinnvoll erscheinen lassen. Wenn Themen für mehrere Fächer von Bedeutung sind, werden sie zusammenfassend dargestellt, um den Zusammenhang und die Logik erkennbar zu machen.

Konsequent wird darauf verzichtet, die Ausführungen über die geforderte notwendige Tiefe hinaus auszudehnen. Sie orientieren sich nicht an der wissenschaftlichen Diskussion, sondern an den Anforderungen, die in der Prüfung zu erwarten sind. Eine klare Schwerpunktsetzung erfolgt bei besonders kritischen Themen. In den juristischen Handlungsfeldern werden lediglich die relevanten grundlegenden Regelungen dargestellt, auf Besonderheiten wird bewusst verzichtet. Die Vorbereitung auf die Prüfung ist dadurch besonders konzentriert und zielorientiert möglich.

Weil der Rahmenstoffplan nichts Anderes vorsieht, beschränkt sich die Darstellung auf die nationalen Vorschriften, insbesondere wird im Rechnungswesen auf internationale Rechnungslegungsvorschriften nicht eingegangen.

Die konzentrierte Prüfungsvorbereitung, die unmittelbar vor der Prüfung eher auf Vollständigkeit als auf Tiefe ausgerichtet ist, wird durch ausgewählte gestalterische Elemente unterstützt:

- Bezeichnungen wurden reduziert und sprachlich angepasst.
- Kernaussagen sind in Merksätzen prägnant verdeutlicht.
- Zahlreiche Abbildungen machen die Ausführungen leichter zugänglich.
- Beispiele erleichtern den Transfer für die Prüfung.
- Gegenüberstellungen verdeutlichen die Unterschiede bei Sachverhalten, die typisch gegeneinander abgegrenzt werden müssen.
- Aufzählungen lassen verschiedene Gesichtspunkte eines Themenfeldes übersichtlich erkennen.
- Die Nennung der Paragraphen vereinfacht die Nutzung der relevanten Gesetzestexte.
- Übungsaufgaben mit Lösungen ermöglichen eine Selbstkontrolle.
- Durch das umfangreiche Stichwortverzeichnis lassen sich auch Details komfortabel recherchieren.

Die Inhalte und der Ablauf der Prüfung sind in der »Verordnung über die Prüfung zum anerkannten Abschluss Geprüfter Wirtschaftsfachwirt/Geprüfte Wirtschaftsfachwirtin« i. d. F. vom 9.12.2019 (BGBl. I S. 2153) geregelt. Abbildung 0.1 stellt den dreigeteilten Ablauf aus Sicht der Teilnehmenden dar.

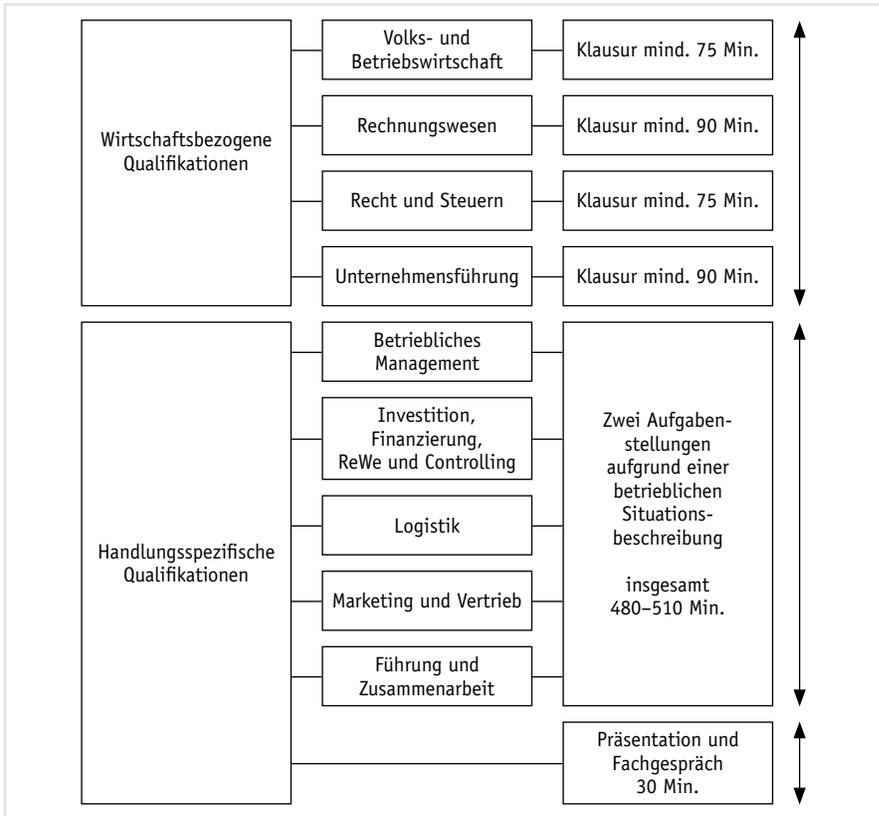


Abb. 0.1: Prüfungsablauf

Entsprechend umfangreich und differenziert muss die Vorbereitung auf diese anspruchsvolle Prüfung sein. Die Qualifikationsinhalte der einzelnen Handlungsbereiche dürfen dabei nicht isoliert betrachtet werden, sie bilden zusammen ein einheitliches Gesamtsystem.

Ein wesentliches Element stellen die Übungen zur Selbstkontrolle dar. Die Aufgaben aus IHK-Klausuren zum Geprüften Wirtschaftsfachwirt/zur Geprüften Wirtschaftsfachwirtin sind entsprechend gekennzeichnet. Bei der Auswahl wurden die verschiedenen möglichen Aufgabentypen berücksichtigt. Für die Fächer der wirtschaftsbezogenen Qualifikationen sind Aufgabenstellung und Lösung unverändert. Den Klausuren zu den handlungsspezifischen Qualifikationen ist im Original eine Beschreibung der Rahmenbedingungen vorangestellt, die für alle Aufgaben der jewei-

ligen Klausur gelten. Weil sie hier sinnvoll den Fächern zugeordnet sind, mussten die Aufgabenstellungen um die notwendigen Informationen ergänzt werden. Eine inhaltliche Veränderung ergibt sich dadurch nicht.

Um weitere mögliche Prüfungsthemen abdecken zu können, werden zusätzliche Aufgaben angeboten. Sie orientieren sich eng an den bisher vorliegenden Klausuren und können so ebenfalls mit der Art der Fragestellung vertraut machen.

Verlag und Autor wünschen allen Prüfungsteilnehmern viel Erfolg!

Köln, im März 2013

Dr. Hans J. Nicolini

Vorwort zur 3. Auflage

Das bewährte Konzept, die Handlungsbereiche zwar gezielt, aber dennoch im Zusammenhang darzustellen, ist auch bei der Überarbeitung beibehalten worden. Durch Änderungen der Rahmenbedingungen und zusätzliche neue Herausforderungen sind jedoch Anpassungen und Überarbeitungen erforderlich geworden.

Die Neufassung des Berufsbildungsgesetzes ist berücksichtigt.

Die Formelsammlung des DIHK ist in einer Neufassung erschienen. Für die Neuauflage sind die Formeln redaktionell so weit wie möglich angepasst worden, um eine einheitliche Darstellung zu sichern und Irritationen zu vermeiden.

Besondere Beachtung wird den bisher angebotenen Klausuren geschenkt. Die neue Auflage wurde um Fragestellungen ergänzt, die sich aus dem Rahmenplan nicht zwangsläufig ergeben, aber trotzdem Themen in der Prüfung waren.

Durch erweiterte Erläuterungen sollen die Beispiele und Lösungen zu den Aufgaben noch besser nachvollziehbar werden.

Köln, im März 2023

Hans J. Nicolini

Inhaltsverzeichnis

Vorwort zur 1. Auflage	5
Vorwort zur 3. Auflage	8
Abkürzungsverzeichnis	18
1 Volks- und Betriebswirtschaft	23
1.1 Volkswirtschaftliche Grundlagen	23
1.1.1 Markt, Preis und Wettbewerb	23
1.1.1.1 Volkswirtschaftliche Produktionsfaktoren	23
1.1.1.2 Preisbildung auf den unterschiedlichen Märkten	24
1.1.1.3 Ziele und Instrumente der Wettbewerbspolitik	27
1.1.1.4 Eingriffe des Staates in die Preisbildung	27
1.1.2 Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung	29
1.1.2.1 Bruttoinlandsprodukt und Bruttonationaleinkommen	29
1.1.2.2 Volkseinkommen	32
1.1.3 Konjunktur und Wirtschaftswachstum	33
1.1.3.1 Ziele der Stabilitätspolitik	33
1.1.3.2 Wirtschaftspolitische Maßnahmen und Konzeptionen	34
1.1.4 Außenwirtschaft	38
1.1.4.1 Freihandel und Protektionismus	38
1.1.4.2 Besonderheiten der EU	40
1.2 Betriebliche Funktionen und deren Zusammenwirken	41
1.3 Existenzgründung	41
1.3.1 Gründungsphasen	42
1.3.2 Voraussetzungen der Existenzgründung	42
1.3.2.1 Risiken der Existenzgründung	42
1.3.2.2 Geschäftsidee	43
1.3.2.3 Businessplan	43
1.4 Rechtsformen	45
1.4.1 Einzelunternehmen	45
1.4.2 Personengesellschaften	45
1.4.2.1 Kapitalgesellschaften	48
1.5 Unternehmenszusammenschlüsse	53
1.5.1 Kooperation	53
1.5.1.1 Ziele der Kooperation	53
1.5.1.2 Formen der Kooperation	53
1.5.2 Konzentrationen	54
1.5.2.1 Ziele der Konzentration	54
1.5.2.2 Formen der Konzentration	54
1.6 gelernt & gewusst Kapitel 1	56
2 Rechnungswesen	59
2.1 Grundlegende Aspekte	59
2.1.1 Teile des Rechnungswesens	60
2.1.2 Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung	60
2.1.3 Buchführungspflicht	61
2.1.4 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	62

2.2	Finanzbuchhaltung	63
2.2.1	Grundlagen	63
2.2.1.1	Adressaten der Finanzbuchhaltung	63
2.2.1.2	Bereiche der Finanzbuchhaltung	63
2.2.1.3	Aufgaben der Finanzbuchhaltung	64
2.2.2	Jahresabschluss	64
2.2.2.1	Aufbau der Bilanz	64
2.2.2.2	Bestandskonten und Erfolgskonten	65
2.2.2.3	Gewinn- und Verlustrechnung	66
2.3	Kosten- und Leistungsrechnung	67
2.3.1	Einführung	67
2.3.1.1	Ausrichtung der Kosten- und Leistungsrechnung	67
2.3.1.2	Bereiche der Kosten- und Leistungsrechnung	68
2.3.1.3	Aufgaben der Kosten- und Leistungsrechnung	68
2.3.1.4	Abgrenzungsrechnung von der Finanzbuchhaltung zur Kosten- und Leistungsrechnung	69
2.3.2	Kostenartenrechnung	69
2.3.2.1	Erfassung der Kosten	69
2.3.2.2	Gliederung der Kosten	70
2.3.3	Kostenstellenrechnung	70
2.3.3.1	Betriebsabrechnungsbogen	71
2.3.3.2	Ermittlung der Zuschlagsätze	73
2.3.4	Kostenträgerrechnung	73
2.3.4.1	Kostenträgerzeitrechnung	74
2.3.4.2	Zuschlagskalkulation	74
2.3.4.3	Zuschlagskalkulation mit Maschinenstundensätzen	75
2.3.4.4	Divisionskalkulation	75
2.3.4.5	Äquivalenzziffernkalkulation	76
2.3.4.6	Handelswarenkalkulation	77
2.3.5	Vergleich von Voll- und Teilkostenrechnung	77
2.3.5.1	Begründung der Teilkostenrechnung	78
2.3.5.2	Absolte einstufige Deckungsbeitragsrechnung	79
2.3.5.3	Mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung	80
2.3.5.4	Deckungsbeitragsrechnung als Entscheidungsrechnung	81
2.3.6	Normalkostenrechnung	84
2.3.7	Plankostenrechnung	85
2.3.7.1	Starre Plankostenrechnung	85
2.3.7.2	Flexible Plankostenrechnung	85
2.3.8	Neuere Kostenrechnungsverfahren	87
2.3.8.1	Target Costing	87
2.3.8.2	Prozesskostenrechnung	87
2.4	Auswertung der betrieblichen Zahlen	89
2.4.1	Aufbereitung und Auswertung der Zahlen	89
2.4.1.1	Adressaten der Auswertungen	90
2.4.1.2	Betriebs- und Zeitvergleiche	90
2.4.2	Rentabilitätsrechnungen	91
2.4.2.1	Eigenkapitalrentabilität	91
2.4.2.2	Gesamtkapitalrentabilität	91
2.4.2.3	Leverage-Effekt	92
2.4.2.4	Umsatzrentabilität	93
2.5	Planungsrechnung	93
2.6	gelernt & gewusst Kapitel 2	94

3	Recht und Steuern	99
3.1	Rechtliche Zusammenhänge	99
3.1.1	BGB Allgemeiner Teil	99
3.1.1.1	Rechtssubjekte	99
3.1.1.2	Rechts- und Geschäftsfähigkeit	99
3.1.2	BGB Schuldrecht	100
3.1.2.1	Grundlagen	100
3.1.2.2	Produkthaftung	101
3.1.2.3	Kaufvertrag	102
3.1.2.4	Weitere Vertragsarten	102
3.1.2.5	Leistungsstörungen und Haftung	104
3.1.3	BGB Sachenrecht	106
3.1.3.1	Eigentum und Besitz	106
3.1.3.2	Finanzierungssicherheiten	107
3.1.3.3	Grundlagen Insolvenzrecht	110
3.1.4	Handelsgesetzbuch	111
3.1.4.1	Begriff des Kaufmanns	112
3.1.4.2	Handelsregister	113
3.1.4.3	Vermittlergewerbe	113
3.1.5	Arbeitsrecht	114
3.1.5.1	Arbeitsvertragsrecht	114
3.1.5.2	Betriebsverfassungsgesetz	119
3.1.5.3	Arbeitsrechtliche Schutzbestimmungen	120
3.1.6	Grundsätze des Wettbewerbsrechts	123
3.1.7	Gewerberecht und Gewerbeordnung	125
3.2	Steuerrechtliche Bestimmungen	126
3.2.1	Abgabenordnung	127
3.2.2	Unternehmensbezogene Steuern	129
3.2.2.1	Einkommensteuer	129
3.2.2.2	Körperschaftsteuer	131
3.2.2.3	Gewerbesteuer	132
3.2.2.4	Kapitalertragsteuer	133
3.2.2.5	Umsatzsteuer	133
3.2.2.6	Grundsteuer	135
3.2.2.7	Grunderwerbsteuer	136
3.2.2.8	Erbschaft- und Schenkungsteuer	136
3.3	gelernt & gewusst Kapitel 3	138
4	Unternehmensführung	141
4.1	Betriebsorganisation	141
4.1.1	Unternehmensleitbild, Unternehmenskultur	141
4.1.2	Strategische und operative Planung	143
4.1.2.1	Instrumente strategischer Planung	144
4.1.2.2	Instrumente operativer Planung	146
4.1.2.3	Integrative Managementsysteme	147
4.1.3	Aufbauorganisation	153
4.1.3.1	Bildung von Organisationseinheiten	153
4.1.3.2	Instrumente der Aufbauorganisation	156
4.1.3.3	Organisationsformen	156

4.1.4	Ablauforganisation	160
4.1.4.1	Gliederung und Prinzipien	160
4.1.4.2	Darstellungs- und Durchführungsformen	161
4.1.5	Analysemethoden	165
4.1.5.1	Messung der Kundenzufriedenheit	165
4.1.5.2	Wertanalyse	166
4.1.5.3	Betriebsstatistiken als Entscheidungshilfe	167
4.2	Personalführung	168
4.2.1	Arten von Führung	168
4.2.1.1	Führung durch Motivation	169
4.2.1.2	Führung über Zielvereinbarung	172
4.2.1.3	Aufgabenbezogenes Führen	173
4.2.2	Führungsstile	174
4.2.3	Führen von Gruppen	177
4.2.3.1	Gruppenstrukturen	178
4.2.3.2	Gruppenverhalten	180
4.2.4	Personalplanung	182
4.2.5	Personalbeschaffung	184
4.2.6	Entgeltformen	186
4.3	Personalentwicklung	187
4.3.1	Arten der Personalentwicklung	188
4.3.1.1	Ziele der Personalentwicklung	188
4.3.1.2	Verantwortlichkeit für die Personalentwicklung	189
4.3.1.3	Fortbildung	190
4.3.1.4	Maßnahmen	190
4.3.1.5	Innerbetriebliche Förderung	191
4.3.2	Potenzialanalyse	191
4.3.3	Kosten- und Nutzenanalyse	192
4.4	gelernt & gewusst Kapitel 4	193
5	Betriebliches Management	197
5.1	Betriebliche Planungsprozesse	197
5.1.1	Betriebliches Zielsystem	197
5.1.2	Strategische und operative Planung	203
5.1.3	Statistik, Vergleichsrechnung, Planungsrechnung	205
5.1.4	Entscheidungsprozesse	209
5.2	Organisationsentwicklung	211
5.2.1	Konzept der Organisationsentwicklung	211
5.2.2	Ziele der Organisationsentwicklung	212
5.2.3	Lernende Organisation	213
5.3	Informationstechnologie und Wissensmanagement	213
5.3.1	Wissensmanagement	213
5.3.1.1	Wissenstransfer	214
5.3.1.2	Individuelles und strukturelles Wissen	215
5.3.1.3	Explizites und implizites Wissen	215
5.3.1.4	Bildung von Netzwerken	216
5.3.2	Informationstechnologie	217
5.3.2.1	Einsatzmöglichkeiten	217
5.3.2.2	Quellen	217
5.3.3	Auswertung von Informationsbeständen	218

5.4	Managementtechniken	220
5.4.1	Zeit- und Selbstmanagement	220
5.4.2	Kreativitäts- und Entscheidungstechniken	222
5.4.2.1	Problemdiagnostiktechniken	222
5.4.2.2	Kreativitätstechniken	224
5.4.3	Projektmanagement	228
5.4.3.1	Projektplanung	229
5.4.3.2	Projektorganisation	229
5.4.3.3	Projektsteuerung	232
5.4.3.4	Projektdokumentation	237
5.4.4	Gesprächs- und Kooperationstechniken	238
5.4.4.1	Grundlagen der Kommunikation	238
5.4.4.2	Moderation	240
5.4.4.3	Konfliktmanagement	241
5.4.4.4	Mediation	246
5.4.4.5	Bewerbungsgespräch	246
5.4.4.6	Mitarbeitergespräche	249
5.4.4.7	Verkaufsgespräche	251
5.5	gelernt & gewusst Kapitel 5	251
6	Investition, Finanzierung und Controlling	255
6.1	Investitionsplanung und -rechnung	255
6.1.1	Investition	255
6.1.1.1	Zusammenhang von Investition und Finanzierung	255
6.1.1.2	Investitionsarten	255
6.1.1.3	Investitionsentscheidungen	256
6.1.2	Investitionsrechnungsverfahren	256
6.1.2.1	Arten der Investitionsrechnung	256
6.1.2.2	Statische Investitionsrechnung	256
6.1.2.3	Dynamische Investitionsrechnung	258
6.1.2.4	Wirtschaftliche Nutzungsdauer	262
6.2	Ermittlung des Finanzbedarfs	263
6.2.1	Finanzierungsarten	263
6.2.2	Kapitalbedarfsplanung	263
6.2.3	Finanzierungsplanung	264
6.2.4	Liquiditätsplanung	265
6.2.4.1	Definition der Liquidität	265
6.2.4.2	Statische Liquiditätskennzahlen	265
6.2.4.3	Dynamischer Liquiditätsplan	267
6.3	Finanzierungsarten	268
6.3.1	Eigen- und Fremdfinanzierung	269
6.3.2	Innenfinanzierung	270
6.3.2.1	Selbstfinanzierung	270
6.3.2.2	Finanzierung aus Abschreibungen	271
6.3.2.3	Finanzierung aus Rückstellungen	273
6.3.2.4	Finanzierung aus Kapitalfreisetzung	273
6.3.3	Außenfinanzierung	274
6.3.3.1	Beteiligungsfinanzierung	274
6.3.3.2	Kurzfristige Kredite	274
6.3.3.3	Langfristige Kredite	277
6.3.3.4	Subventionsfinanzierung	279
6.3.3.5	Mezzanines Kapital	281

6.3.4	Sonderformen der Finanzierung	282
6.3.4.1	Leasing	282
6.3.4.2	Factoring	282
6.4	Controlling	284
6.4.1	Notwendigkeit und Aufgaben des Controlling	284
6.4.2	Organisatorische Eingliederung des Controllings	285
6.4.3	Controllinginstrumente	286
6.4.3.1	Strategische Controllinginstrumente	286
6.4.3.2	Operative Controllinginstrumente	291
6.5	gelernt & gewusst Kapitel 6	296
7	Logistik	299
7.1	Einkauf und Beschaffung	299
7.1.1	Einkaufsprozess	299
7.1.1.1	Ablauf	299
7.1.1.2	Sourcingkonzepte	300
7.1.1.3	Lieferantenmanagement	301
7.1.2	Beschaffungsprozess	302
7.1.2.1	Beschaffungsstrategien	302
7.1.2.2	Bedarfsrechnung	306
7.1.2.3	Liefermengen	308
7.1.2.4	Lieferzeitpunkt	310
7.2	Materialwirtschaft und Lagerhaltung	310
7.2.1	Materialwirtschaft	310
7.2.1.1	Wareneingang	310
7.2.1.2	Beschaffungscontrolling	311
7.2.2	Lagerhaltung	313
7.2.2.1	Lagerung	313
7.2.2.2	Kommissionierung	318
7.3	Wertschöpfungskette	318
7.3.1	Fertigungsprinzipien	319
7.3.1.1	Werkstattfertigung	319
7.3.1.2	Fertigungsinseln	319
7.3.1.3	Fließfertigung	320
7.3.2	Transportsysteme	320
7.3.2.1	Interne Transportmittel	320
7.3.2.2	Externe Transportmittel	321
7.3.3	Verpackung	322
7.3.4	Warenausgang	323
7.3.5	Verladung	323
7.3.6	Entsorgung	324
7.3.6.1	Abfallvermeidung	325
7.3.6.2	Abfallbehandlung	326
7.4	Aspekte der Rationalisierung	327
7.4.1	Optimierung des Produktportfolios	328
7.4.2	Weltweiter Einkauf	329
7.4.3	Prozesse auf Verschwendung überprüfen	329

7.5	Spezielle Rechtsaspekte	332
7.5.1	Einkaufsverträge, Bestellung, Verkaufsverträge	332
7.5.2	Kaufvertrag, Werkvertrag, Werklieferungsvertrag, AGB	333
7.5.3	Zollrecht bei Im- und Export	334
7.5.4	Abfallwirtschaft	335
7.6	gelernt & gewusst Kapitel 7	336
8	Marketing und Vertrieb	339
8.1	Marketingplanung	339
8.1.1	Marketingprozess	339
8.1.2	Marketingziele	339
8.1.3	Marketingstrategien	341
8.1.4	Marketingplan	346
8.2	Marketinginstrumente	346
8.2.1	Produktpolitik	346
8.2.1.1	Produktgestaltung	348
8.2.1.2	Servicepolitik	352
8.2.2	Preispolitik	352
8.2.2.1	Kostenorientierte Preisgestaltung	353
8.2.2.2	Konkurrenzorientierte Preisgestaltung	353
8.2.2.3	Nachfrageorientierte Preisgestaltung	354
8.2.2.4	Preisdifferenzierung	354
8.2.2.5	Preisvariation	355
8.2.2.6	Konditionenpolitik	355
8.2.3	Distributionspolitik	357
8.2.3.1	Direkter Absatz	359
8.2.3.2	Indirekter Absatz	360
8.2.4	Kommunikationspolitik	360
8.2.4.1	Werbung	360
8.2.4.2	Verkaufsförderung	362
8.2.4.3	Public Relations	363
8.2.4.4	Customer-Relationship	364
8.2.4.5	Sponsoring	364
8.2.5	Marketing-Mix	365
8.3	Vertriebsmanagement	366
8.3.1	Vertriebsorganisation	366
8.3.2	Vertriebscontrolling	367
8.4	Internationale Geschäftsbeziehungen	368
8.4.1	Außenhandel	368
8.4.2	Kooperationen im Außenhandel	371
8.4.3	Interkulturelle Kommunikationsdimensionen	372
8.5	Spezielle Rechtsaspekte	373
8.5.1	Wettbewerbsrecht	373
8.5.1.1	Verbot unlauteren Wettbewerbs	373
8.5.1.2	Kartellverbot	374
8.5.2	Markenrecht	376
8.5.2.1	Schutz von Marken und geschäftlichen Bezeichnungen	376
8.5.2.2	Beginn und Ende des Markenschutzes	377

8.5.3	Verbraucherschutz	377
8.5.3.1	Besonderheiten des Verbrauchsgüterkaufs	377
8.5.3.2	Widerrufsrecht bei Verbraucherverträgen	378
8.5.3.3	Einbeziehung und Kontrolle von AGB	379
8.6	gelernt & gewusst Kapitel 8	379
9	Führung und Zusammenarbeit	381
9.1	Zusammenarbeit, Kommunikation und Kooperation	381
9.1.1	Persönlichkeit und berufliche Entwicklung	381
9.1.2	Entwicklung des Sozialverhaltens	381
9.1.3	Psychologische und soziologische Aspekte bestimmter Personengruppen	382
9.1.3.1	Führungsmethoden und Führungsmittel	382
9.1.3.2	Führungsdefizite	383
9.1.4	Grundsätze der Zusammenarbeit	383
9.2	Mitarbeitergespräche	384
9.2.1	Anerkennungs- und Kritikgespräch	384
9.2.2	Beurteilungsgespräch	385
9.2.2.1	Grundsätze, Ziele und Anlässe	386
9.2.2.2	Beurteilungskriterien und -systeme	387
9.2.2.3	Ablauf des Beurteilungsgesprächs	388
9.2.2.4	Beurteilungsfehler	389
9.3	Mitarbeiterförderung	389
9.3.1	Personalentwicklung als Mittel der Steuerung und Förderung der personellen Ressourcen	389
9.3.2	Potenzialanalyse von Mitarbeitern	391
9.3.2.1	Instrumente für den Entwicklungsprozess der Mitarbeiter	391
9.3.2.2	Potenzialeinschätzung als Stärken-Schwächen-Profil	392
9.4	Ausbildung	392
9.4.1	Rechtliche Rahmenbedingungen	393
9.4.2	Ausbilder-Eignungsverordnung	394
9.4.3	Anforderungen an die Eignung der Ausbilder	394
9.4.4	Beteiligte und Mitwirkende an der Ausbildung	395
9.4.5	Ergänzende individuelle Bildungsmaßnahmen	396
9.4.6	Prüfungsdurchführung	396
9.4.7	Unterweisung	396
9.4.8	Außer- und überbetriebliche Ausbildung	398
9.5	Moderation von Projektgruppen	398
9.5.1	Arbeitsgruppen	398
9.5.1.1	Gruppenarbeit	398
9.5.1.2	Besetzung von Projektgruppen	399
9.5.2	Moderation von Arbeits- und Projektgruppen	400
9.5.2.1	Moderation als Methode der aktiven Beteiligung	400
9.5.2.2	Geteilte Moderation	403
9.5.2.3	Regeln für die Vorbereitung	403
9.5.2.4	Nachbereitung der Moderation	404
9.5.3	Steuern von Arbeits- und Projektgruppen	404
9.5.3.1	Phasen der Prozesssteuerung	404
9.5.3.2	Verhalten von Gruppenmitgliedern	405
9.5.4	Projektabschluss	407

9.6	Präsentationstechniken	408
9.6.1	Ziel und Gegenstand der Präsentation	408
9.6.2	Voraussetzungen für eine Präsentation	408
9.6.3	Organisatorische Vorbereitung	410
9.6.3.1	Rhetorisch-methodische Bedingungen	411
9.6.3.2	Zusammensetzung der Zielgruppe	415
9.6.4	Gliederung der Präsentation	416
9.6.5	Umgang mit unvorhergesehenen Tatsachen	417
9.6.6	Nachbereitung einer Präsentation	418
9.7	gelernt & gewusst Kapitel 9	418
10	Mündliche Prüfung	421
10.1	Zulassungsvoraussetzungen	421
10.2	Vorbereitung	422
10.3	Ablauf der mündlichen Prüfung	424
10.4	Situationsbezogenes Fachgespräch mit Präsentation	426
10.5	Bestehen der Prüfung	432
11	Lösungen zu den Übungsaufgaben	435
11.1	Volks- und Betriebswirtschaft	435
11.2	Rechnungswesen	437
11.3	Recht und Steuern	440
11.4	Unternehmensführung	442
11.5	Betriebliches Management	445
11.6	Investition, Finanzierung und Controlling	449
11.7	Logistik	453
11.8	Marketing und Vertrieb	456
11.9	Führung und Zusammenarbeit	458
	Literaturverzeichnis	461
	Stichwortverzeichnis	463

Abkürzungsverzeichnis

AGG	Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz
Abs.	Absatz
AEVO	Ausbilder-Eignungsverordnung
AG	Aktiengesellschaft
AG	Arbeitgeber
AGB	Allgemeine Geschäftsbedingungen
AktG	Aktiengesetz
AO	Abgabenordnung
ArbSchG	Gesetz über die Durchführung von Maßnahmen des Arbeitsschutzes zur Verbesserung der Sicherheit und des Gesundheitsschutzes der Beschäftigten bei der Arbeit
ArbZG	Arbeitszeitgesetz
Art.	Artikel
AStG	Gesetz über die Besteuerung bei Auslandsbeziehungen
Aufl.	Auflage
ÄZ	Äquivalenzziffer
BA	Betriebsausgaben
BAB	Betriebsabrechnungsbogen
BBiG	Berufsbildungsgesetz
BetrVG	Betriebsverfassungsgesetz
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BGBI.	Bundesgesetzblatt
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BMW	Bayerische Motoren Werke
BNE	Bruttonationaleinkommen
BR	Betriebsrat
BUrlG	Bundesurlaubsgesetz
bzw.	beziehungsweise
ca.	circa
CBT	Computer Based Training
CR	Customer Relationship
CSCL	Computer Supported Cooperative Learning
D	Geplante Dauer eines Vorgangs
DB	Deckungsbeitrag
DBA	Doppelbesteuerungsabkommen
DIHK	Deutscher Industrie- und Handelskammertag
DIN	Deutsches Institut für Normung
DMS	Dokumentenmanagementsystem
DVD	Digital Video Disc, Digital Versatile Disc
G.	eingetragene Genossenschaft
EDV	Elektronische Datenverarbeitung
EFQM	European Foundation for Quality Management
EG	Europäische Gemeinschaft
EMAS	Eco-Management and Audit Scheme
EN	Europäische Norm
ErbSt	Erbschaftsteuer

EstDV	Einkommensteuer-Durchführungsverordnung
EstG	Einkommensteuergesetz
ESUG	Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen
ESVG	Europäisches System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen
EU	Europäische Union
evtl.	eventuell
EWR	Europäischer Wirtschaftsraum
FAZ	Frühest möglicher Anfangszeitpunkt
FEZ	Frühest möglicher Endzeitpunkt
ff.	fortfolgende
FiBu	Finanzbuchhaltung
FMEA	Failure Mode and Effects Analysis (Fehler-Möglichkeiten-Einfluss-Analyse)
FördG	Fördergebietsgesetz
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GbR	Gesellschaft bürgerlichen Rechts
GG	Grundgesetz
GKV	Gesamtkostenverfahren
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GmbHG	Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung
GoB	Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung
GuV	Gewinn- und Verlustrechnung
GWB	Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen
h	Stunde/-n
HGB	Handelsgesetzbuch
HR	Handelsregister
HRA	Handelsregister, Abteilung A
HRB	Handelsregister, Abteilung B
HWK	Handwerkskammer/-n
HwO	Handwerksordnung
Br.	im Breisgau
i. d. F.	in der Fassung
i. d. R.	in der Regel
i. e. S.	im engeren Sinne
i. H. v.	in Höhe von
i. S. d.	im Sinne des
i. V. m.	in Verbindung mit
IHK	Industrie- und Handelskammer/-n
Incoterms	International Commercial Terms
InsO	Insolvenzordnung
ISO	International Organization for Standardization
IWF	Internationaler Währungsfonds
Kap.	Kapitel
Kfz	Kraftfahrzeug
KG	Kommanditgesellschaft
KGaA	Kommanditgesellschaft auf Aktien
KLR	Kosten- und Leistungsrechnung
KrW-/AbfG	Kreislaufwirtschafts- und Abfallgesetz

KSChG	Kündigungsschutzgesetz
KSt	Körperschaftsteuer
KStG	Körperschaftsteuergesetz
KStR	Körperschaftsteuerrichtlinien
kWh	Kilowattstunde/-n
Lkw	Lastkraftwagen
LMBG	Lebensmittel- und Bedarfsgegenstände-Gesetz
LuL	Lieferungen und Leistungen
MarkenG	Gesetz über den Schutz von Marken und sonstigen Kennzeichen
MbD	Management by Delegation
MbO	Management by Objectives
ME	Mengeneinheit
Min.	Minute/-n
MoMiG	Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen
MTM	methods-time measurement
Nr.	Nummer
OHG	Offene Handelsgesellschaft
P	Pufferzeit
p. a.	per annum (jährlich)
PAG	Projektauftraggeber
PC	Personalcomputer
PERT	Program Evaluation and Review Technique
Pkw	Personenkraftwagen
PM	Projektmitarbeiter
POS	Point of Sale
PR	Public Relations
ProdHaftG	Gesetz über die Haftung für fehlerhafte Produkte
QFD	Quality Function Deployment
RAP	Rechnungsabgrenzungsposten
REFA	Verband für Arbeitsgestaltung, Betriebsorganisation und Unternehmensentwicklung (früher Reichsausschuß für Arbeitszeitermittlung)
ReWe	Rechnungswesen
RFID	Radio Frequency Identification
RHB	Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe
RIFID	radio-frequency identification
RoI	Return on Investment
RPZ	Risikoprioritätszahl
SAZ	Spätester Zeitpunkt, zu dem der Vorgang begonnen werden muss
SE	Societas Europaea
SEZ	Spätester Zeitpunkt, zu dem der Vorgang beendet sein muss
SGB	Sozialgesetzbuch
SMS	Short Message Service
Std.	Stunde/-n
StVO	Straßenverkehrsordnung
TA	Technische Anleitung
TPL	Teilprojektleiter
TQM	Total Quality Management

TransPuG	Gesetz zur weiteren Reform des Aktien- und Bilanzrechts, zu Transparenz und Publizität
TV	Television (Fernsehen)
TzBfG	Teilzeit- und Befristungsgesetz
u. a.	unter anderem
UG	Unternehmergesellschaft
UKV	Umsatzkostenverfahren
USB	Universal Serial Bus
USP	unique selling position
USt	Umsatzsteuer
UStG	Umsatzsteuergesetz
usw.	und so weiter
UWG	Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb
VDE	Verband der Elektrotechnik Elektronik Informationstechnik e.
VDI	Verein Deutscher Ingenieure
VG	Vermögensgegenstand/-gegenstände
VGA	Verdeckte Gewinnausschüttung
Vgl.	Vergleiche
VGR	Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung
VHS	Video Home System
VO	Verordnung
VoIP	Voice over Internet Protocol
WBT	Web Based Training
WTO	World Trade Organisation
z. B.	zum Beispiel
z. T.	zum Teil
ZPO	Zivilprozessordnung

1 Volks- und Betriebswirtschaft

1.1 Volkswirtschaftliche Grundlagen

1.1.1 Markt, Preis und Wettbewerb

1.1.1.1 Volkswirtschaftliche Produktionsfaktoren

Zur Deckung des menschlichen Bedarfs in einer Volkswirtschaft dienen die Güter, die durch die Nutzung der volkswirtschaftlichen Produktionsfaktoren (vgl. Abbildung 1.1) hergestellt werden können:

- **Boden.** Die gesamte genutzte Bodenfläche einschließlich der Bodenschätze. Sie ist nutzbar
 - zum Anbau (Land- und Forstwirtschaft)
 - zum Abbau von Bodenschätzen (z. B. Kohle, Kies, Erze)
 - als Standort (z. B. für Produktionshallen, Straßen, Wohngebäude)
- **Arbeit.** Das gesamte Arbeitskraftpotenzial kann nach unterschiedlichen Kriterien eingeteilt werden. Die Abbildungen 1.2 und 1.3 zeigen mögliche Einteilungskriterien.
- **Kapital.** Produzierte Produktionsmittel, z. B. Maschinen und Anlagen, Gebäude und das Wissen in einer Volkswirtschaft.
- **Bildung.** Z. B. Schulen, Berufsausbildung, Fortbildung, Wissenschaft und Forschung.

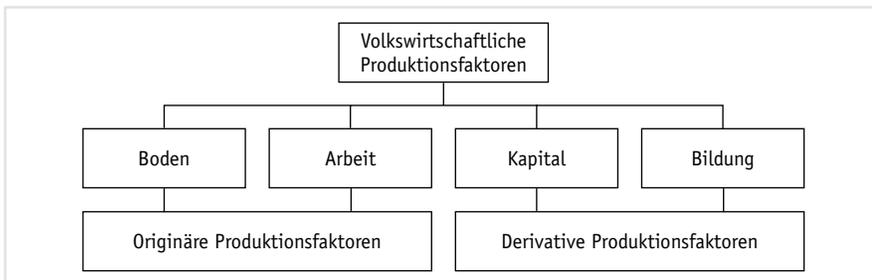


Abb. 1.1: Volkswirtschaftliche Produktionsfaktoren

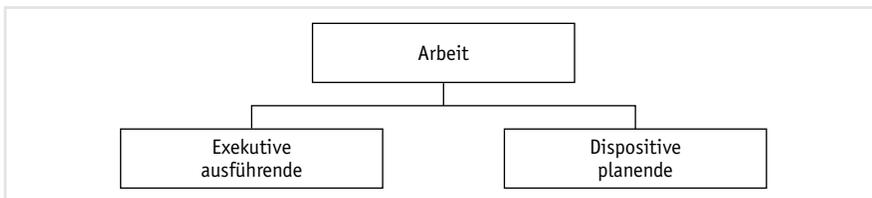


Abb. 1.2: Einteilung des Faktors Arbeit

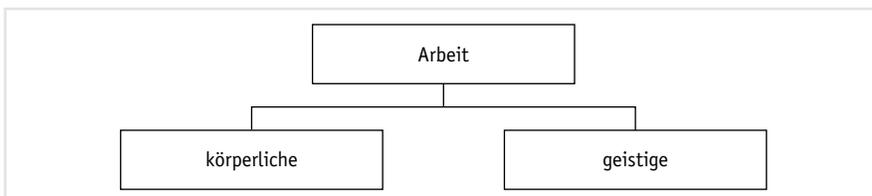


Abb. 1.3: Einteilung des Faktors Arbeit

1.1.1.2 Preisbildung auf den unterschiedlichen Märkten

Die Preisbildung vollzieht sich auf einem Markt. Am überzeugendsten ist die Interpretation als Beziehungsgefüge, in dem Käufer und Verkäufer zu Tauschzwecken agieren.

Definition Markt

Der Markt ist die Einrichtung, die für einen geplanten Tausch die Informationen und die Möglichkeiten bietet.

Die Interessen der Anbieter und Nachfrager werden über den Preis ausgeglichen, z. B. Wochenmarkt, Versandhandel, Internethandel, Aktienhandel.

Je nach Intention der Untersuchung ist eine präzisere Beschreibung sinnvoll. So kann der Markt danach eingegrenzt werden, welche Nachfrager am Marktgeschehen teilnehmen oder welche Verkäufer auftreten. Er kann unter geografischen Gesichtspunkten abgegrenzt werden oder nach dem Geltungsbereich bestimmter Regeln, die das Marktverhalten bestimmen. Unterschiedliche Einteilungsmöglichkeiten zeigt Abbildung 1.4.

Kriterium	Ausprägung	Beispiel
Zugang	Beschränkt	Schornsteinfeger
	Unbeschränkt	
Organisation	Regelungen vereinbart	Börse, Auktion
	Keine Regelungen	
Zahl der Anbieter	Viele	Brot
	Wenige	Kraftstoff
	Einer	Spezialmedikament
Zahl der Nachfrager	Viele	Brot
	Wenige	Passagierflugzeuge
	Einer	Panzer
Ort	Punktmarkt	Börse
	Flächenmarkt	Versandhandel
Zeitraum	Begrenzt	Auktion
	Unbegrenzt	Lebensmittel

Abb. 1.4: Kriterien zur Marktabgrenzung

Für die meisten Fragestellungen ist eine **Abgrenzung** sinnvoll, die sich an den Gütern orientiert, die auf einem Markt angeboten und nachgefragt werden, oder die die Zahl der Marktteilnehmer zu einem Abgrenzungskriterium macht.

Aus dem letzten Kriterium kann das **Marktformenschema** abgeleitet werden. Die Preisbildung vollzieht sich völlig anders, je nachdem ob auf einer Marktseite ein Teilnehmer auftritt, ob es wenige oder viele sind. Bezogen auf einen konkreten Markt muss ein einzelner Anbieter immer groß sein, viele Anbieter müssen kleine Anbieter sein. Daraus ergibt sich das Marktformenschema in Abbildung 1.5.

Nachfrager \ Anbieter	Einer	Wenige	Viele
Einer	Bilaterales Monopol	Beschränktes Monopol	Monopol
Wenige	Beschränktes Monopson	Bilaterales Oligopol	Oligopol
Viele	Monopson	Oligopson	Bilaterales Polypol

Abb. 1.5: Marktformenschema

Dies ist eine sehr vereinfachte grobe Einteilung. Weitere Verfeinerungen des Schemas sind denkbar, z. B. für einen Markt, in dem es einen großen und viele kleine Anbieter gibt usw. Außerdem sind die Abgrenzungen nur scheinbar genau, etwa der Unterschied zwischen »wenige« und »viele« und damit zwischen Oligopol und Polypol.

Ein weiteres Problem ist die inhaltliche Marktabgrenzung.

Beispiel: Marktabgrenzung Motorräder

Der Markt für Motorräder ist ein Oligopol, weil wenige Produzenten als Anbieter vielen Nachfragern gegenüberstehen. Motorräder konkurrieren aber sicher auch mit Motorrollern und Kleinwagen, so dass man fragen muss, ob die Hersteller von Kleinwagen- und Motorrollern eigentlich in den Markt einbezogen werden müssten. Kleinwagen wiederum konkurrieren aber zumindest teilweise mit Mittelklassewagen, so dass möglicherweise eine weitere Fassung der Marktgrenzen erforderlich wird.

Die Preise bestimmen auf den Märkten das reale Austauschverhältnis der Güter. Um die Preisbildung auf einem Markt modellhaft darstellen zu können, müssen vereinfachende Annahmen getroffen werden. Ein Markt wird als **vollkommen** bezeichnet, wenn folgende **Bedingungen** erfüllt sind:

Bedingungen vollkommener Markt

- **Sachliche Gleichartigkeit** der Güter. Es soll keinen Unterschied geben hinsichtlich Qualität, Verpackung, Aufmachung usw., die Güter sollen homogen sein.
- **Keine persönlichen Präferenzen**. Ein Kauf oder Verkauf darf nicht von den Sympathien gegenüber den beteiligten Personen abhängen.
- **Keine räumlichen Präferenzen**. Das Gut kann überall gekauft werden, weil ein einheitlicher Preis vorausgesetzt wird.
- **Keine zeitlichen Differenzierungen**. Nach dieser Bedingung ist ein Gut zur gleichen Zeit, mit gleichen Lieferfristen, gleicher Abfertigung und Bedienung erhältlich.
- **Viele Anbieter und Nachfrager**. Es existiert ein bilaterales Polypol.
- **Vollständige Markttransparenz**. Sie ist gegeben, wenn die Nachfrager über die Konditionen der Anbieter vollständig informiert sind und umgekehrt.
- **Unendliche Reaktionsgeschwindigkeit**. Bei den Entscheidungen der Marktteilnehmer gibt es keine Verzögerungen.
- **Keine Zugangsbarrieren**. Jeder kann ohne Investitionen zu tätigen am Marktgeschehen teilnehmen.

Der vollkommene Markt ist ein theoretisches Modell, das die weitere Analyse vereinfachen soll.

In der Realität werden nur wenige Märkte die Bedingungen für den vollkommenen Markt wenigstens ansatzweise erfüllen wie z. B. die Wertpapierbörse und der Wochenmarkt.

Ein Markt wird als **unvollkommen** bezeichnet, wenn von den Homogenitätsbedingungen, also den ersten vier der oben genannten Kennzeichen, wenigstens eine nicht erfüllt ist.

Die typische Nachfrage auf einem vollkommenen Markt zeigt die Abbildung 1.6: Je höher der Preis ist, desto geringer wird die Nachfrage sein. Da eine eindeutige Abhängigkeit zwischen dem Preis und der nachgefragten Menge besteht, handelt es sich um eine **Nachfragefunktion**.

Diese Kurve muss keine Gerade sein. Dieser Verlauf wird hier lediglich angenommen, um die Darstellung zu vereinfachen.

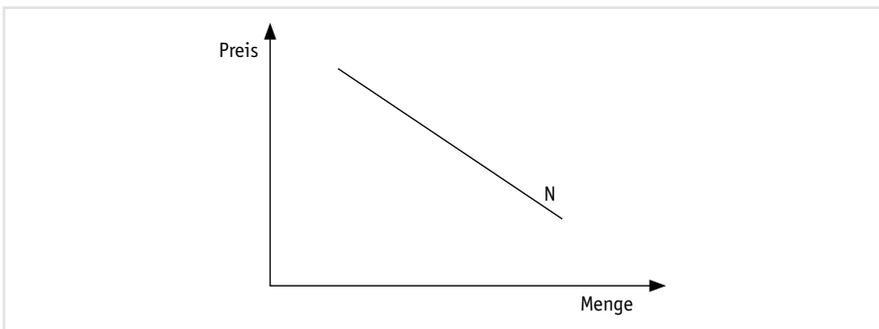


Abb. 1.6: Nachfragekurve

Die von den Verkäufern angebotenen Mengen sind ebenfalls vom Preis abhängig. Der Verlauf der **Angebotsfunktion** ergibt sich dadurch, dass bei höheren Preisen mehr, bei niedrigen Preisen weniger angeboten wird.

Gleichgewicht
von Angebot und
Nachfrage

Unter den Bedingungen des vollkommenen Marktes stellt sich – theoretisch – ein Gleichgewicht ein. Aus dem Zusammenwirken von Angebots- und Nachfragefunktion ergibt sich der **Gleichgewichtspreis** P_0 und die **Gleichgewichtsmenge** M_0 . Gleichgewicht bedeutet in diesem Zusammenhang, dass der betrachtete Markt keine Tendenzen zu Veränderungen aufweist, weil die angebotene Menge und die nachgefragte Menge bei diesem Preis gleich sind, nämlich M_0 . Das Gleichgewicht liegt im Schnittpunkt der Angebots- und Nachfragekurve (vgl. Abbildung 1.7).

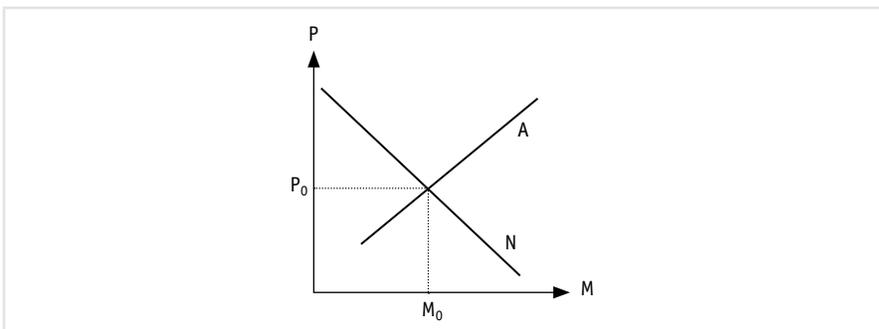


Abb. 1.7: Marktgleichgewicht bei vollständiger Konkurrenz

Der Preis, der sich auf einem Markt bildet, übernimmt unterschiedliche Funktionen. Abbildung 1.8 gibt einen Überblick.

Signalfunktion	Der Preis informiert über die Knappheit eines Gutes.
Lenkungsfunktion	Der erzielbare Preis lenkt die Produktionsfaktoren auf die Märkte, auf denen die größte Nachfrage herrscht.
Ausgleichsfunktion	Die Pläne der Haushalte und der Unternehmen werden in Übereinstimmung gebracht.
Erziehungsfunktion	Der Preis zwingt Konsumenten und Produzenten, die Güter sparsam zu nutzen.
Auslesefunktion	Unternehmen, die nicht zum Marktpreis anbieten können, müssen aus dem Markt ausscheiden.
Zuteilungsfunktion	Der Lebensstandard der Haushalte wird durch den Preis bestimmt.

Abb. 1.8: Funktionen des Preises

1.1.1.3 Ziele und Instrumente der Wettbewerbspolitik

Wettbewerbspolitik soll volkswirtschaftlich oder sozial nicht gewollte Auswirkungen von wettbewerbsbeschränkendem Verhalten verhindern. Der Wettbewerb gewährleistet, dass sich durch das Zusammentreffen von Anbietern und Nachfragern auf den Märkten Preise bilden, die eine Steuerungsfunktion für den Austausch der Güter und Dienstleistungen haben. Ziel ist eine möglichst optimale Versorgung der Bevölkerung, um einen möglichst hohen Wohlstand zu erreichen. Abbildung 1.9 verdeutlicht, welche Funktionen der Wettbewerb übernimmt.

Steuerungsfunktion	Unternehmen müssen ein Angebot entwickeln, das den Vorstellungen der Konsumenten entspricht.
Allokationsfunktion	Um niedrige Preise erreichen zu können, müssen sie Produktionsverfahren anwenden, die eine optimale Kombination der Produktionsfaktoren ermöglichen.
Innovationsfunktion	Sie werden deshalb neue Produktionsverfahren entwickeln, um neue oder verbesserte Produkte anbieten zu können.
Anpassungsfunktion	Sie reagieren flexibel auf die ständigen Änderungen in einer dynamischen Wirtschaft durch Anpassung ihrer Produktionsprogramme, -verfahren und -kapazitäten.
Verteilungsfunktion	Durch den Wettbewerb auf dem Arbeits- und Kapitalmarkt soll eine leistungsgerechte Einkommensverteilung gesichert werden.
Kontrollfunktion	Der Wettbewerb ist ein gesellschaftlich etabliertes Verfahren zur Begrenzung und Kontrolle wirtschaftlicher Macht.

Abb. 1.9: Funktionen des Wettbewerbs

1.1.1.4 Eingriffe des Staates in die Preisbildung

Für den Staat bestehen verschiedene Möglichkeiten, in die Preisbildung auf den Märkten einzugreifen. Er wird das tun, um unerwünschte politische und gesellschaftliche Folgen der Marktergebnisse zu vermeiden.

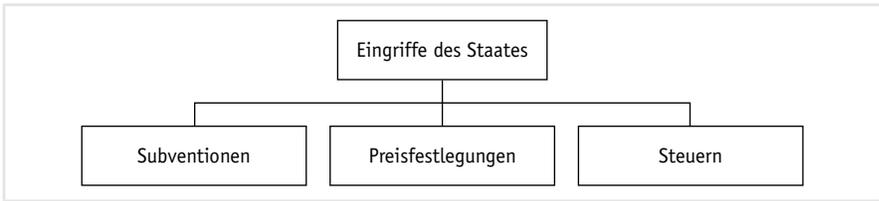


Abb. 1.10: Eingriffe des Staates in die Preisbildung

Subventionen

Definition
Subventionen

Subventionen sind Zuwendungen des Staates, die ohne direkte Gegenleistung entweder den Konsumenten oder den Produzenten zugutekommen.

Sie bewirken, dass die Preise, die von den Konsumenten gezahlt werden, niedriger sind als die Preise, die letztlich die Produzenten erhalten. Die Arten von Subventionen und ihre Begründungen werden in den Abbildungen 1.11 und 1.12 zusammengefasst. Subventionen werden kritisch betrachtet, weil sie das Marktergebnis verfälschen.

Förderungssubventionen	<ul style="list-style-type: none"> • Erschließung neuer Wirtschaftsfelder • Förderung von Zukunftstechnologien 	Biotechnologie
Anpassungssubventionen	<ul style="list-style-type: none"> • Erhalt von Arbeitsplätzen • Stärkung der regionalen Wirtschaft 	Förderung von Existenzgründungen
Erhaltungssubventionen	<ul style="list-style-type: none"> • Erhalt von Arbeitsplätzen • Autarkie 	<ul style="list-style-type: none"> • Bergbau • Landwirtschaft

Abb. 1.11: Gründe für Subventionen

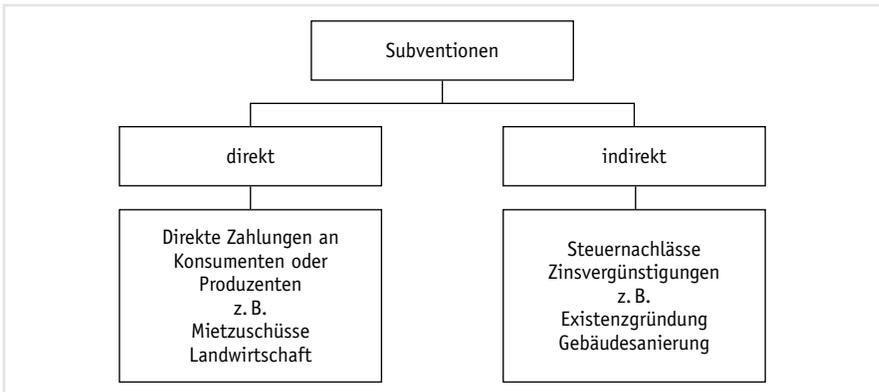


Abb. 1.12: Direkte und indirekte Subventionen

Höchst- und Mindestpreise

Zum Schutz der Marktteilnehmer können durch staatliches Eingreifen Höchst- und Mindestpreise festgesetzt werden. Gegenüber dem Gleichgewichtspreis entsteht dadurch ein Angebots- oder Nachfrageüberhang, denn im Gleichgewicht kann es