Inhaltsverzeichnis
Allgemeine Volks- und Betriebswirtschaftslehre 3
Allgemeine Betriebswirtschaftslehre

Faktoren für die Standortwahl bei Industrie und handel 2
Standortfaktoren 2
Produktionsfaktoren..... 2
Die Bedeutung der Unternehmensziele 3
Zielarten 3
Zielbeziehungen..... 3
Zielkonflikte 3

FAKTOREN FÜR DIE STANDORTWAHL BEI INDUSTRIE UND HANDEL

Standortfaktoren

- ★ Beschaffungsorientierte Standortfaktoren
  - Verfügbarkeit und Preise der Produktionsfaktoren
  - Verfügbarkeit und Preis des Grundstücks
  - Transportkosten
  - Verkehrsanbindung
  - Energie
  - Verfügbarkeit von Arbeitskräften (Menge & Qualifikation)
  - Arbeitskosten (abgelegene Tarifbezirke günstiger)
- ★ Fertigungsorientierte Standortfaktoren
  - Natürliche Gegebenheiten (Bodenbeschaffenheit, Wasserverfügbarkeit)
  - Technische Gegebenheiten (räumliche Nähe zu Geschäftspartnern)
- ★ Absatzorientierte Standortfaktoren
  - Absatzpotential
  - Bevölkerungsstruktur
  - Kaufkraft
  - Konkurrenz
- ★ Staatlich bedingte Standortfaktoren
  - Steuern
  - Subventionen
- ★ Internationale Standortwahl
  - Internationale Steuergefälle
  - Doppelbesteuerungsabkommen
  - Basisgesellschaften in Steueroasen
  - Wechselkursschwankungen ausgleichen
  - Behinderungen (z. B: durch Zölle) umgehen
  -

PRODUKTIONSFAKTOREN

Ein Pruduktionsfaktor ist ein Gut, das zur Herstellung und Verwertung anderer Güter eingesetzt wird. Einschließlich der Arbeitskraft.

Elementare Faktoren

- ★ Betriebsmittel
  - Zur Erzeugung notwendig aber nicht Bestandteil der Produkte
  - Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Werkzeuge, Hilfs- und Betriebsstoffe
- ★ Werkstoffe
  - Roh-, Halb- und Fertigfabrikate, die in das Endprodukt eingehen
- ★ Arbeit
  - Leitende (dispositive) Arbeit
  - Ausführende (vollziehende) Arbeit

Der Einsatz der Elementarfaktoren wird vom dispositiven Faktor (Unternehmensführung oder Management) gelenkt.

DIE BEDEUTUNG DER UNTERNEHMENSZIELE

Zielarten

Kriterien für Ziele

- ★ Ranordnung der Ziele
  - Oberziele
  - Zwischenziele
  - Unterziele
- ★ Angestrebtes Ausmaß der Ziele
  - Begrenzte Ziele
    Genaues Ziel (in %, EUR,...) wird festgelegt.
  - Unbegrenzte Ziele = Maximierungsziele
- ★ Zeitlicher Bezug
  - Kurz-, Mittel- oder Langfristig
  - Statisch oder Dynamisch
- ★ Organisatorischer Bezug
  - Bereichs- oder Abteilungsziele
  - Mitarbeiterziele

Zielbeziehungen

- ★ Komplementäre Zielebeziehungen
  - Bei Erzielung eines Ziels wird die Erfüllung eines anderen Ziels gesteigert.
  - z. B. Ziel der Kostensenkung fördert Gewinnsteigerung
  - Mittel- oder Zweckbeziehungen, in Ober- Zwischen und Unterzielen
- ★ Konkurrierende oder konfliktäre Zielbeziehungen
  - Zwischen Unternehmenszielen besteht Konkurrenz
  - z. B. Ziel des Marktanteilswachstum (Kostet Geld) und Gewinnsteigerung
  - Zielgewichtung durch Entscheidungsträger
- ★ Indifferente oder neutrale Zielbeziehungen
  - Ziele sind voneinander Unabhängig
  - z. B. Betriebsklima und Liquidität

Zielkonflikte

- ★ Individualkonflikte
  - Ziele des individuellen Entscheidungsträgers lassen sich nicht mit Zielen des Unternehmens vereinbaren
  - Je höher die Stellung des Entscheidungsträgers, desto gravierender die Auswirkungen auf die Unternehmensziele.
- ★ Organisatorische Konflikte
  - Verschiedene Einheiten des Unternehmens verfolgen verschiedene Ziele, die im Bezug auf die Oberziele nicht übereinstimmen.
  - z. B. durch unklare Kompetenzabgrenzungen
  - Festlegung von Zielprioritäten durch höhere Ebene und organisatorische Änderungen