

Zur Bearbeitung der Aufgabenstellungen benötigen Sie folgende Materialien:

- E-Mail von Lidl
- Produktionsplanung Habedank Säfte GmbH für die Wochen 3-8
- Kurzfristige Erfolgsplanung Wochen 1-8 2007
- Gewinn- und Verlustrechnung 31.12. 2006

Sie haben die E-Mail von Lidl erhalten. Am Abend ist Stammtisch. Es gilt die Regel, berufliches nicht zum Thema zu machen. Das Schreiben von Lidl beschäftigt sie aber so sehr, dass sie um eine Ausnahme bitten.

Die Stammtisch-Freunde willigen ein, kassieren aber ein Beraterhonorar in Form einer Runde.

Sie zeigen die E-Mail von Lidl. Die Reaktion der Freunde ist sehr unterschiedlich:

„Du wirst ein Billiganbieter.“

„Was passiert mit deinem Gewinn, wenn du unter deinem bisherigen Preis verkaufst?“

„Deine Kosten verteilen sich auf viel mehr Produkte!“

„Mach das nicht, du begibst dich in Abhängigkeit von Marktmächtigen, dein Onkel hat schon schlechte Erfahrungen mit Aldi gemacht!“

„Du hast bisher 1 Karton mit 12 Flaschen 0,7 l für 9,-- € verkauft, wenn du dabei nicht mindestens 1,50 € verdient hast, machst du jetzt bei einem Preis von 7,50 € Verlust!“

„Wenn du nicht einsteigst, macht das ein Anderer!“

„Wenn du jetzt billiger an Lidl verkaufst, wollen alle diesen Preis!“

„Was ist mit deinen Lieferanten? Können die überhaupt so viel liefern?“

### **Aufgaben:**

1. Was meint der Stammtischfreund mit der Bemerkung: „Du wirst ein Billiganbieter“?
- 2) Welche Maßnahmen können Sie treffen, um Ihren Markenartikel Habedank-Säfte Bio-Möhrensaft zu schützen?
- 3) Versuchen Sie, alle Beiträge der Stammtischfreunde in die Themen Kunden, Lieferanten und Betriebliche Probleme Habedank-Säfte einzuordnen.

Benutzen Sie für Ihre Antworten die nachstehende Tabelle:

Kunden	Lieferanten	Betriebliche Probleme Habedank-Säfte GmbH


4) Welche nicht angesprochenen Fragen gehören noch zu diesen Themen, müssen geklärt werden?

Am nächsten Tag besprechen Sie das Ergebnis mit Bianka.

Sie: „Danke, dass du für meine Probleme immer Zeit hast.“

Bianka: „Ich habe damit kein Problem, du weißt ja, mein Beraterhonorar fällt in Form von neuen Schuhen an, ich hab da schon welche im Auge. Zur Arbeit: Wie ich es sehe, fehlt das Thema „**Deine Produktionskapazität**“. Das kannst du aber relativ schnell klären, hier reicht ein Blick in deine Produktionsplanung und ein paar Anrufe.“

Sie: „OK, das mit der Produktionsplanung kläre ich sofort.“

Sie verschwinden einen Moment und kommen mit der Produktionsplanung für die ersten Wochen zurück. Gemeinsam vertiefen sie sich in die Papiere.

Bianka (ist wie immer einen Tick schneller): Deine Kapazitäten reichen vorerst. Knapp wird es erst, wenn noch weitere Bestellungen eingehen.

Sie: „OK, die Liefermöglichkeiten der Lieferanten werde ich abfragen, wenn wir uns entschieden haben!“

### **Aufgaben:**

- 5) Überprüfen Sie die Aussage von Bianka zur Produktionskapazität Ihres Betriebes anhand des Produktionsplans für die Produktionswochen 1-8!
- 6) Warum fällt der erwartete Gewinn von Woche zu Woche so unterschiedlich aus?
- 7) Stimmt die Aussage des Stammtischbruders? Wie viel verdienen Sie an einem Liter produziertem Saft?
- 8) Welche Aufgaben haben die Finanzbuchhaltung und die Kosten- und Leistungsrechnung? Was sind überhaupt Kosten und Leistungen?