

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“?

**Der Stammtischfreund spielt auf ein Image-Problem an, dass Sie mit Ihrem Produkt „Habedank-Säfte Bio-Möhrensaft ...“ bekommen könnten. Durch den bisherigen ausschließlichen Vertrieb im gehobenen Lebensmittelmarktsegment hat dieses Produkt Markenartikel-Charakter. Dieses Image ist gefährdet, wenn das gleiche Produkt jetzt bei einem Discounter in den Regalen steht.**

2) Welche Maßnahmen können Sie treffen, um Ihren Markenartikel Habedank-Säfte Bio-Möhrensaft zu schützen?

- **Andere Verpackung (Flasche, Etikett, Verschluss)**
- **Andere Rezeptur (weniger/mehr Honig, weniger/mehr Zitronensaft)**
- **Anderer Produktname**
- **Hersteller verschleiern („abgefüllt für ...“), Zweitfirma als Hersteller**

- 3) Versuchen Sie, alle Beiträge der Stammtischfreunde in die Themen Kunden, Lieferanten und Betriebliche Probleme Hadedank-Säfte einzuordnen.

Benutzen Sie für Ihre Antworten die nachstehende Tabelle:

Kunden	Lieferanten	Betriebliche Probleme Hadedank-Säfte GmbH
„Du wirst ein Billiganbieter.“	„Was ist mit deinen Lieferanten? Können die überhaupt so viel liefern?“	„Was passiert mit deinem Gewinn, wenn du unter deinem bisherigen Preis verkaufst?“
„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!“		„Deine Kosten verteilen sich auf viel mehr Produkte!“
„Wenn du jetzt billiger an Lidl verkaufst, wollen alle diesen Preis!“		

- 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 Bianca zur Produktionskapazität Ihres Betriebes anhand des Produktionsplans für die Produktionswochen 1-8!

Produktionsplan 3. - 8. Woche:

Freie Produktionskapazitäten					
Woche	Gesamtkapazität	verplant	frei	NEU Lidl	Rest
3	30000	19785	10215	5040	5175
4	30000	23985	6015	5040	975
5	30000	15585	14415	5040	9375
6	30000	24064	5936	5040	896
7	30000	15387	14613	5040	9573
8	30000	23985	6015	5040	975

- 6) Warum fällt der erwartete Gewinn von Woche zu Woche so unterschiedlich aus?

**In den ersten beiden Wochen wird kein Saft produziert und verkauft. Dennoch fallen in dieser Zeit Aufwendungen für Löhne, Abschreibungen, Miete etc. an. Diese Aufwendungen bleiben auch in den folgenden Wochen immer gleich. Hinzu kommen in den nächsten Wochen die die mit der Produktion verbundenen und idR. in der Abhängigkeit von den Produktionsmengen schwankenden Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe etc.**

**Die gesamten Aufwendungen entfallen jeweils auf unterschiedliche produzierte (und vollständig verkaufte) Mengen. Wenn hierbei die wöchentlichen Umsatzerlöse die gesamten wöchentlichen Aufwendungen übersteigen, wird ein Gewinn erzielt, sonst ein Verlust. Zu klären bleibt, ab welcher(n) Produktionsmenge(n) ein Gewinn erzielt wird.**

- 7) Stimmt die Aussage des Stammtischbruders? Wie viel verdienen Sie an einem Liter produziertem Saft?

Erträge	Liter	Gewinn/l
29858,47	1023233	0,02918052

**Es handelt sich um eine vereinfachte Rechnung, da die 1200 € Mieterträge nicht durch den Verkauf des Saftes entstanden sind. Ohne die Mieterträge ergibt sich folgende Rechnung:**

Erträge	Liter	Gewinn/l
28658,47	1023233	0,02800777

(Die Rechnung ist auch deshalb vereinfacht, weil die Habedank-Säfte GmbH den Möhrensaft nicht literweise, sondern in zwei unterschiedlichen Verpackungsgrößen vertreibt. Dies wird bei der überschlägigen Berechnung nicht berücksichtigt.)

- 8) Welche Aufgaben haben die Finanzbuchhaltung und die Kosten- und Leistungsrechnung?  
Was sind überhaupt Kosten und Leistungen?

**Siehe Arbeitsblatt: Einstieg KLR mit Abgrenzung**