

BWL allgemein (VHB Kapitel 7)

1. Nennen und erläutern Sie fünf Bereiche, in denen Unternehmen Entscheidungen zu treffen haben.
2. Was sind unternehmerische Ziele und welche Aufgaben haben sie?
3. Welche Kriterien/Anforderungen sollten Ziele genügen?
4. Wozu dient ein Zielsystem?
5. Erläutern Sie die Begriffspaare Ober-/Unterziel und Haupt-/Nebenziel.
6. Geben Sie jeweils zwei unternehmerische Ziele an, die sich gegenseitig
begünstigen (komplementäre Ziele)
behindern (konkurrierende Ziele)
7. Worin sehen Sie den wichtigsten Unterschied zwischen Personen- und Kapitalgesellschaften?
8. Ermitteln Sie den Erfolg (=Gewinn oder Verlust) eines Unternehmens gemäß den Regelungen der Einnahmenüberschussrechnung. Gehen Sie davon aus, dass der Unternehmer aus steuerlichen Gründen einen möglichst geringen Gewinn anstrebt.
Dies wird erst in der Vorlesung behandelt, muss nicht im Rahmen der Vorbereitung bearbeitet werden

Das Unternehmen nimmt in einem Kalenderjahr insgesamt 3.000 Euro ein. Neben mehreren kleineren Ausgaben in Höhe von insgesamt 700 Euro wurde ein Drucker für 500 Euro (Nutzungszeit von 5 Jahren) und ein PC für 900 Euro (Nutzungszeit von 3 Jahren) erworben.

BWL Marketing (VHB Kapitel 9)

1. Erläutern Sie die vier Entscheidungsfelder des Marketing-Mix.
2. Geben Sie für jede Phase des Produktlebenszyklus' ein Beispielprodukt an.
3. Erläutern Sie folgende Begriffe: Produktinnovation, Produktdifferenzierung, Produktvariation, Produktelimination.
4. Welche Faktoren sind bei der Festlegung eines Produktpreises zu berücksichtigen?
5. Geben Sie für folgende Situation die kurzfristige und die langfristige Preisuntergrenze an:
Ein Unternehmen stellt Tennisschläger her und geht davon aus, jedes Jahr 1.000 Stück verkaufen zu können. Pro hergestelltem Schläger entstehen Kosten in Höhe von 30 Euro (insbes. für Material und Arbeitskosten). Weiterhin fallen pro Jahr 10.000 Euro für die Miete der Geschäftsräume und der Herstellungsmaschinen an.
6. Warum verlangen Unternehmen für das gleiche Produkt gelegentlich unterschiedliche Preise? Geben Sie einige Beispiele hierfür an.
7. Welche Argumente sprechen für direkten Absatz, welche für indirekten Absatz?