

SWOT-Analyse

Die SWOT-Analyse zeigt auf, wie ein Unternehmen im Vergleich zu seinen Wettbewerbern und im Markt positioniert ist.

SWOT: **S**trengths - Stärken

Weakness - Schwächen

Opportunities - Chancen

Threat - Risiken

Durch die Kombination dieser Aspekte ergibt die SWOT-Analyse eine gegenwartsbezogene Gesamtsicht des Unternehmens. Ziel ist nun, geeignete Strategien zu finden, um die

- Stärken zu fördern
- Schwächen zu eliminieren bzw. in Stärken umzuwandeln

Die SWOT-Analyse stellt somit eine Positionsbestimmung des Unternehmens dar und leitet daraus entsprechende Strategien ab.

		Interne Analyse (Unternehmensfaktoren)	
		Strengths (Stärken)	Weaknesses (Schwächen)
Externe Analyse (Umweltfaktoren)	Opportunities (Chancen)	SO-Strategie: → Stärken einsetzen, um bestehende Chancen zu nutzen	WO-Strategie: → Schwächen minimieren, um bestehende Chancen zu nutzen
	Threats (Gefahren, Risiken)	ST-Strategie: → Stärken einsetzen, um drohende Risiken abzuwehren	WT-Strategie: → Schwächen minimieren, um drohende Risiken abzuwehren

Motivationstheorie: Zielsetzungstheorie von Locke und Latham

These:

Die Qualität von Zielen hat maßgeblichen Einfluss auf die Motivation. Der Fokus liegt deshalb auf dem Prozess der Zielsetzung.

Ausgangspunkt:

Menschen werden durch Ziele motiviert, die ihr Handeln unmittelbar beeinflussen.

Forderung:

Ziele sollen präzise und herausfordernd formuliert werden und in einem realistischen Maß über dem bisherigen Leistungsniveau liegen.

Umsetzung:

Formulierung der Ziele mit den Attributen der SMART-Formel. Demnach sollen Ziele

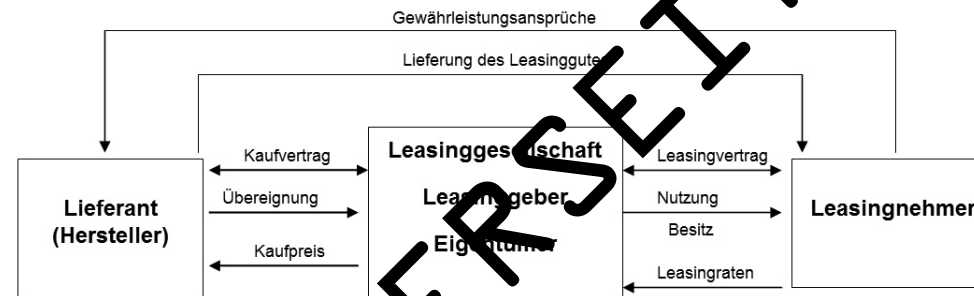
- signifikant (**s**pecific)
- messbar (**m**easurable)
- erreichbar (**a**ttainable)
- realistisch (**r**ealistic)
- auf einen konkreten Zeitraum bezogen (**t**ime-phased) sein

	Bedeutung (englisch)	Bedeutung (deutsch)	Beschreibung
S	Specific	Spezifisch	Ziele müssen eindeutig formuliert sein (möglichst präzise)
M	Measurable	Messbar	Ziele müssen messbar sein (Messbarkeitskriterien definieren)
A	Attractive/accepted	Attraktiv/ansprechend	Ziele müssen für die erstrebenswert sein
R	Reasonable	Realistisch	Ziele müssen erreichbar sein (vgl. Über- bzw. Unterforderung)
T	Time-bound	Terminiert	Zielerreichung muss mit einem fixen Datum versehen werden

Leasing

Beim Leasing überlässt ein Hersteller oder eine Leasinggesellschaft (= Leasinggeber) einem anderen Unternehmen (= Leasingnehmer) bewegliche oder unbewegliche Investitionsgüter zur Nutzung. Das Vertragsverhältnis entspricht einem Miet- oder Pachtvertrag.

Man unterscheidet zwischen dem direkten Leasing (Hersteller ist Leasinggeber) und dem indirekten Leasing (eine Leasinggesellschaft kauft das Wirtschaftsgut und ist damit der Leasinggeber).



Unterschiede zwischen Operate-Leasing und Finance-Leasing:

	Operate Leasing	Finance Leasing
Laufzeit	< als betriebsgewöhnliche ND des Gutes	>= als betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer des Gutes
Kündigung	kurzfristig von beiden Seiten	erst nach Ablauf einer unkündbaren Grundmietzeit
Art des Gutes	gängiges Wirtschaftsgut	spezielles Wirtschaftsgut auf den Leasingnehmer zugeschnitten
Bilanzierung	beim Leasinggeber	beim Leasingnehmer, wenn hohe Grundmietzeit

Eine Sonderform des Leasing ist "Sale-and-lease-back":

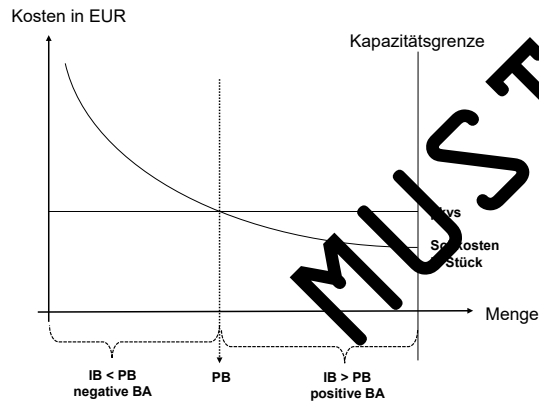
Der künftige Leasingnehmer verkauft ein Investitionsgut an eine Leasinggesellschaft (diese wird Eigentümer) und least diesen Gegenstand gleichzeitig wieder zurück (bleibt somit Besitzer).

Der Leasingnehmer erhält den Kaufpreis und somit Liquidität für andere Investitionen bzw. zur Tilgung von Fremdkapital.

Flexible Plankostenrechnung - Grafik Stückbetrachtung

Grafische Darstellung der Abweichungen:

- 1 Koordinatensystem erstellen und die Achsen benennen.
X-Achse (Abszisse) = Menge und
Y-Achse (Ordinate) = Kosten in EURO.
- 2 Gerade des Plankostenverrechnungssatzes (abgekürzt PKVS oder pkvs) parallel zur X-Achse (Abszisse) einzeichnen.
- 3 Die degressiv verlaufende Kurve der Sollkosten pro Stück einzeichnen ("von oben links abfallend nach rechts unten").
- 4 Im Schnittpunkt der beiden eingetragenen Graphen liegt die Planbeschäftigung auf der X-Achse (Abszisse).
- 5 Prüfung, ob die Ist-Beschäftigung größer oder kleiner als die Planbeschäftigung ist. Entsprechend links oder rechts von der PB die Abweichungen im Weiteren eintragen.
- 6 In Höhe der Istbeschäftigung Eintrag der Ist-Kosten pro Stück als Punkt.



Beispiel: BA positiv, VA negativ, GA negativ

BA ist positiv, d. h. $IB > PB$, somit müssen rechts vom Schnittpunkt der beiden Graphen die Abweichungen eingetragen werden.

Da die VA negativ ist, müssen die Ist-Kosten pro Stück oberhalb der Gerade der Sollkosten pro Stück liegen. Die Frage stellt sich, ob die Ist-Kosten pro Stück auch oberhalb der Kurve des Plankostenverrechnungssatzes sind.

Da die GA negativ ist, müssen die Ist-Kosten pro Stück oberhalb des Wertes des Plankostenverrechnungssatzes sein.

Analyse:

BA ist positiv, d. h. $PKVS > \text{Sollkosten pro Stück}$

VA ist negativ, d. h. $\text{Sollkosten je Stück} < \text{Ist-Kosten je Stück}$

GA negativ, d. h. $PKVS < \text{Ist-Kosten je Stück}$

