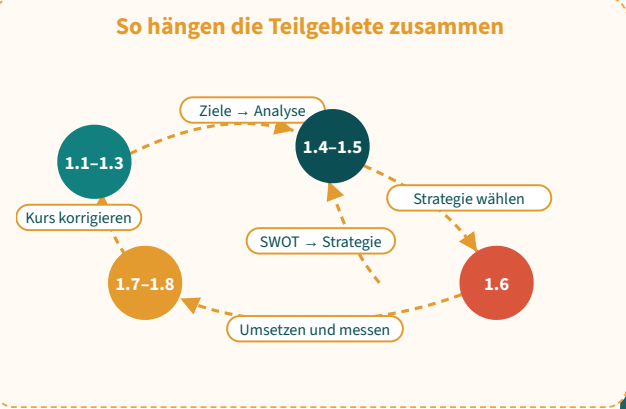
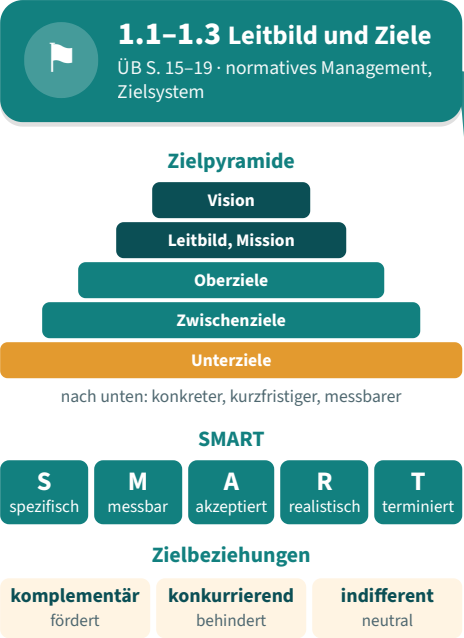


Mindmap Kapitel 1: Betriebliche Planungsprozesse

Betriebliches Management · Grundlage: Arbeits- und Übungsbuch Fach 5 (ÜB, Seitenzahlen) · Rahmenplan 5.1 · Fallunternehmen Nordwest Küchengeräte AG

- 1.1 Leitbild** ★★☆☆
schriftliche Erklärung zu Selbstverständnis, Zielen, Werten · Aufgaben: Orientierung, Motivation, Koordination, Legitimation
ÜB S. 15
- 1.1 Vision und Mission** ★★☆☆
Vision = wohin? (Zukunftsbild, nicht messbar) · Mission = wer sind wir, was tun wir, für wen? (heute)
ÜB S. 16
- 1.1 Corporate Identity und CSR** ★★☆☆
CI: Design, Communication, Behaviour → Image (Fremdbild) · CSR freiwillig über das Gesetz hinaus, drei Säulen
ÜB S. 16
- 1.2 Zielarten** ★★☆☆
Sachziele (Leistung) und Formalziele (Erfolg) · ökonomisch, sozial, ökologisch · quantitativ, qualitativ · lang-, mittel-, kurzfristig
ÜB S. 16
- 1.2 Zielhierarchie** ★★☆☆
Vision → Leitbild → Ober-, Zwischen-, Unterziele · Mittel-Zweck-Beziehung · nach unten konkreter und messbarer
ÜB S. 17
- 1.2 Zielbeziehungen** ★★☆☆
komplementär, konkurrierend, indifferent · Beziehung immer am Fall begründen
ÜB S. 17
- 1.2 Stakeholder** ★★☆☆
Aktionäre, Mitarbeitende, Kunden, Banken, Staat mit je eigenen Zielen · Shareholder- vs. Stakeholder-Ansatz
ÜB S. 17
- 1.3 SMART und Zieldimensionen** ★★☆☆
spezifisch, messbar, attraktiv, realistisch, terminiert · Inhalt, Ausmaß, Zeitbezug, Geltungsbereich
ÜB S. 18
- 1.3 Zielbildung und Zielvereinbarung** ★★☆☆
Top-down, Bottom-up, Gegenstrom (Empfehlung) · MbO: Ziel, Messgröße, Termin, Mittel, Kontrolle, ggf. Vergütung
ÜB S. 19

- 1.7 Betriebsstatistik, Vergleiche** ★★☆☆
erfassen, aufbereiten, auswerten, darstellen · Zeit-, Betriebs-, Soll-Ist-Vergleich (Grundlage der Abweichungsanalyse)
ÜB S. 24
- 1.7 Verhältniszahlen** ★★☆☆
Gliederungszahl: Teil zum Ganzen · Beziehungszahl: verschiedene Größen · Indexzahl: Basis = 100
ÜB S. 24
- 1.7 ROI nach DuPont** ★★☆☆
Umsatzrentabilität × Kapitalumschlag · Nordwest: 4,5 % × 1,3 = 5,85 % · Planungsrechnung und Budgets
ÜB S. 25
- 1.7 Balanced Scorecard** ★★☆☆
Finanzen, Kunden, Prozesse, Lernen und Entwicklung · Ziele, Kennzahlen, Vorgaben, Maßnahmen · Ursache-Wirkung
ÜB S. 25
- 1.7 Aufgaben des Controllings** ★★☆☆
Planung, Information, Kontrolle, Steuerung und Koordination · Lotse, nicht Kapitän
ÜB S. 25
- 1.7 Strategisch und operativ** ★★☆☆
strategisch: Frühwarnsystem, Prämissenkontrolle · operativ: Kosten, Erlöse, Liquidität, Berichte
ÜB S. 26
- 1.8 Entscheidungsregeln** ★★☆☆
Sicherheit, Risiko (Erwartungswert), Ungewissheit: Maximin, Maximax, Laplace · konkurrierende Ziele: Rangfolge, Gewichtung
ÜB S. 26



KAPITEL 1

Betriebliche Planungsprozesse

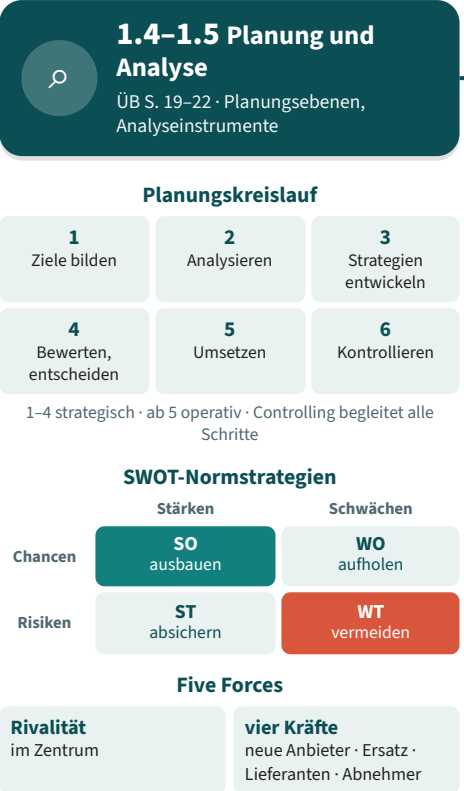
Rahmenplan 5.1 · 18 von 22 Prüfungen

- Vernetzungen – so hängt der Stoff zusammen**
- 1.1 → 1.2 Aus Vision und Leitbild werden Oberziele abgeleitet.
- 1.3 → 1.7 SMART-Ziele werden zu Kennzahlen der Balanced Scorecard.
- 1.5 → 1.6 Die SWOT liefert Normstrategien, Ansoff und BCG konkretisieren sie.
- 1.4 → 1.7 Controlling begleitet jeden Schritt des Planungskreislaufs.
- 1.8 → 4.2.8 Konkurrierende Ziele gewichten Sie mit der Nutzwertanalyse.
- 1.6 → 2.1 Struktur folgt Strategie: neue Märkte brauchen neue Organisation.

★ **Prüfungs-Hotspots in 22 IHK-Prüfungen**

SWOT, Porter, Analysefelder (1.5)	7×
Zielsystem, Stakeholder (1.2)	6×
Ansoff, Porter, BCG (1.6)	6×
SMART, Zielbildung (1.3)	5×
Planungsprozess (1.4)	5×
Controlling, BSC (1.7)	5×
Leitbild, CI, CSR (1.1)	2×

- Prüfungstipps**
- Bereich 5.1 kommt oft gleich in Aufgabe 1 mit 8 bis 12 Punkten.
 - Stakeholder-Ziele als ganze Sätze aus Sicht der Gruppe formulieren.
 - Bei SWOT streng trennen: intern beeinflussbar, extern nicht.
 - Jede Strategie mit Chance und Risiko aus dem Fall beurteilen.
- ★★★ in mindestens 5 von 22 Prüfungen · ★★ in 3–4 · ★ in 1–2 · ★★☆☆ bisher nicht direkt geprüft
- ÜB = Betriebliches Management, Arbeits- und Übungsbuch Fach 5 (Seitenzahlen)



- 1.4 Planungsebenen** ★★☆☆
strategisch (Leitung, Erfolgspotenziale) · taktisch (Bereiche) · operativ (Maßnahmen, Budgets) · Zeiträume nur Orientierung
ÜB S. 19
- 1.4 Planungsprozess** ★★☆☆
Ziele, Analyse, Strategien, Bewerten, Umsetzen, Kontrollieren · Rückkopplung · rollierende Planung
ÜB S. 19
- 1.4 Strategiepapier** ★★☆☆
Ausgangslage, Vision, Ziele, Strategie je SGF, Maßnahmen mit Verantwortlichen, Zeitplan, Budget, Kennzahlen
ÜB S. 20
- 1.4 Erfolgspotenziale und SGF** ★★☆☆
Fähigkeiten für künftigen Erfolg (intern, extern) · SGF = Produkt-Markt-Kombination mit eigener Strategie
ÜB S. 20
- 1.5 Analysefelder** ★★☆☆
Umwelt: PESTEL, Szenario · Branche: Porter · Wettbewerber: Benchmarking · intern: Stärken-Schwächen · Gap-Analyse
ÜB S. 20
- 1.5 Szenario und Benchmarking** ★★☆☆
bestes, wahrscheinlichstes, schlechtestes Szenario · vom Klassenbesten lernen: intern, Wettbewerb, branchenfremd
ÜB S. 21
- 1.5 SWOT-Analyse** ★★☆☆
S/W intern und beeinflussbar, O/T extern · SO ausbauen, WO aufholen, ST absichern, WT vermeiden
ÜB S. 21
- 1.5 Five Forces nach Porter** ★★☆☆
Rivalität, neue Anbieter, Ersatzprodukte, Lieferanten-, Abnehmermacht · je stärker, desto geringer die Gewinne
ÜB S. 22

- 1.6 Ansoff-Matrix** ★★☆☆
Marktdurchdringung, Marktentwicklung, Produktentwicklung, Diversifikation · Risiko steigt mit der Entfernung vom Bekannten
ÜB S. 22
- 1.6 Chancen und Risiken** ★★☆☆
Marktentwicklung: neue Umsätze, Risikostreuung – Wechselkurse, Recht · Diversifikation: höchstes Risiko
ÜB S. 23
- 1.6 Arten der Diversifikation** ★★☆☆
horizontal (verwandt, gleiche Stufe) · vertikal (vor- oder nachgelagert) · lateral (kein Zusammenhang)
ÜB S. 23
- 1.6 Wettbewerbsstrategien** ★★☆☆
Kostenführerschaft · Differenzierung · Konzentration auf eine Nische · Gefahr: stuck in the middle
ÜB S. 23
- 1.6 BCG-Portfolio** ★★☆☆
Marktwachstum (Grenze oft 10 %) und relativer Marktanteil (Grenze 1,0) · Kreisgröße = Umsatz
ÜB S. 23
- 1.6 Normstrategien BCG** ★★☆☆
Question Marks: offensiv oder aufgeben · Stars: investieren · Cash Cows: abschöpfen · Poor Dogs: desinvestieren
ÜB S. 24
- 1.6 Grenzen des Portfolios** ★★☆☆
nur zwei Größen, Marktabgrenzung, Verbundeffekte fehlen (Herde im Komplettangebot)
ÜB S. 24