

Ein Unternehmen, was ist das eigentlich? – Grundfunktionen, Ziele und gesellschaftliche Stellung von Betrieben

Von Annika Prescher, Norderney

I/B2



Illustration: Doris Köpcke

Die betrieblichen Grundfunktionen: Beschaffung – Produktion – Absatz

Themen:	Begriffsbestimmung (Betrieb, Unternehmen), Unterscheidung von Unternehmensarten (Produktions-/Dienstleistungsunternehmen), die drei betrieblichen Grundfunktionen, Produktionsfaktoren, Ziele und Interessen von Wirtschaftsakteuren, Unternehmen in der Region (Bezugnahme auf den regionalen Wirtschaftsraum)
Ziele:	Die Schülerinnen und Schüler erlernen die Grundlagen von Unternehmen, insbesondere die drei Grundfunktionen Beschaffung (Einkauf), Produktion und Absatz (Verkauf) an konkreten Beispielen und an Produktionsunternehmen der Region. Sie setzen sich mit den Zielen und Interessen der Wirtschaftsakteure und der gesellschaftlichen Stellung von Unternehmen in der Region auseinander.
Klassenstufe:	ab Klasse 8
Zeitbedarf:	6 Unterrichtsstunden

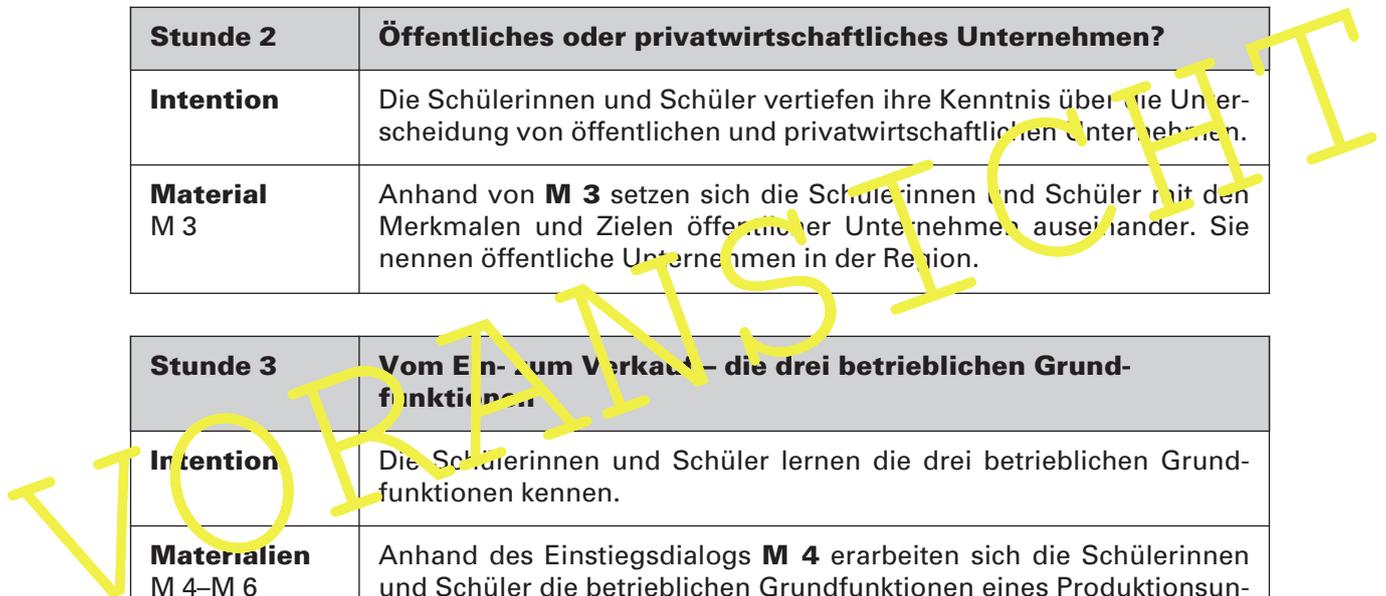
Stundenverlauf

Stunde 1	Was ist ein Betrieb?
Intention	Die Schülerinnen und Schüler lernen den Begriff „Betrieb“ und die synonyme Benutzung der Begriffe „Betrieb“ und „Unternehmen“ kennen. Sie erkennen, dass unterschiedliche Menschen unterschiedliche Vorstellungen und Interessen mit einem Unternehmen verbinden.
Materialien M 1, M 2	Anhand des Sachtextes M 1 beschäftigen sich die Schülerinnen und Schüler mit dem Begriff „Betrieb“ und verschiedenen Unternehmensarten. Sie beziehen das Gelernte auf ihre Lebenswelt, indem sie Unternehmen in der Region benennen. In M 2 ordnen sie die unterschiedlichen Interessen den Personen im Umfeld eines Unternehmens zu.

Stunde 2	Öffentliches oder privatwirtschaftliches Unternehmen?
Intention	Die Schülerinnen und Schüler vertiefen ihre Kenntnis über die Unterscheidung von öffentlichen und privatwirtschaftlichen Unternehmen.
Material M 3	Anhand von M 3 setzen sich die Schülerinnen und Schüler mit den Merkmalen und Zielen öffentlicher Unternehmen auseinander. Sie nennen öffentliche Unternehmen in der Region.

Stunde 3	Vom Ein- zum Verkauf – die drei betrieblichen Grundfunktionen
Intention	Die Schülerinnen und Schüler lernen die drei betrieblichen Grundfunktionen kennen.
Materialien M 4–M 6	Anhand des Einstiegsdialogs M 4 erarbeiten sich die Schülerinnen und Schüler die betrieblichen Grundfunktionen eines Produktionsunternehmens. Die Sachtexte M 5 über die drei betrieblichen Grundfunktionen Beschaffung, Produktion und Absatz lesen die Lernenden in arbeitsteiliger Gruppenarbeit. Auf M 6 beschreiben die Gruppen zusammenfassend die betrieblichen Grundfunktionen in eigenen Worten.

Stunde 4	Worin unterscheiden sich Unternehmen? – Vier Beispiele
Intention	Die Schülerinnen und Schüler lernen unterschiedliche Unternehmen kennen und klassifizieren diese entsprechend der gelernten Unternehmensarten.
Materialien M 7, M 8	Anhand von M 7 lernen die Schülerinnen und Schüler vier Unternehmen kennen. Sie lesen die Texte in arbeitsteiliger Gruppenarbeit und tragen ihre Ergebnisse in der Tabelle M 8 zusammen.



Materialübersicht

Stunde 1: Was ist ein Betrieb?

- M 1 (Tx/Ab) Begriffsbestimmung – was ist ein Betrieb?
 M 2 (Ab) Ein Unternehmen – viele unterschiedliche Interessen

Stunde 2: Öffentliches oder privatwirtschaftliches Unternehmen?

- M 3 (Tx/Ka) Welche Ziele verfolgen öffentliche Unternehmen?

Stunde 3: Vom Ein- zum Verkauf – die drei betrieblichen Grundfunktionen

- M 4 (Tx/Ab) Was ist alles zu tun? – Ein Gespräch in der Tischlerei Tec
 M 5 (Tx) Vom Ein- zum Verkauf – die drei betrieblichen Grundfunktionen
 M 6 (Ab) Die drei betrieblichen Grundfunktionen – wir fassen zusammen

Stunde 4: Worin unterscheiden sich Unternehmen? – Vier Beispiele

- M 7 (Tx) Unternehmen gleich Unternehmen? – Ein Vergleich von vier Beispielen
 M 8 (Ab) Worin unterscheiden sich die vier Unternehmen?

Stunde 5: Einer für alle, alle für einen? – Zielkonflikte im Unternehmen

- M 9 (Bd/Fo) Verfolgen Unternehmen und Beschäftigte die gleichen Ziele?
 M 10 (Ro) Zielkonflikte innerhalb eines Unternehmens und in seinem Umfeld – ein Rollenspiel
 M 11 (Ab/Me) Unterschiedliche Zielsetzungen im Betrieb? – Sich auf eine Talkrunde vorbereiten

Stunde 6: Lernkontrolle

- M 12 (Lk) Was sind die Aufgaben und Ziele von Unternehmen?

Glossar

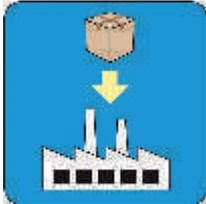
- M 13 (Gl) Glossar

Erläuterung der Abkürzungen und Symbole:

Ab: Arbeitsblatt – **Bd:** Bild, Foto – **Fo:** Farbfolie – **Gl:** Glossar – **Ka:** Karikatur – **Lk:** Lernkontrolle – **Me:** Methoden-
 erläuterung – **Ro:** Rollenkarten – **Tx:** Text

M 5**Vom Ein- zum Verkauf – die drei betrieblichen Grundfunktionen**

Informiert euch genauer über die drei Grundfunktionen (auch Hauptfunktionen genannt), die den betrieblichen Leistungsprozess bilden.

I/B2**Beschaffung (= Einkauf)**

Die erste Phase des betrieblichen Leistungsprozesses heißt Beschaffung. Bevor ein Betrieb ein Produkt herstellen kann, muss er zunächst „Produktionsfaktoren“ beschaffen. Es gibt drei Produktionsfaktoren: a) Arbeit beziehungsweise Arbeitskräfte, b) Betriebsmittel und c) Werkstoffe. Unter „Betriebsmittel“ versteht man Maschinen zur Herstellung von Produkten. „Werkstoffe“ sind die Stoffe, aus denen ein Produkt konkret hergestellt wird, beispielsweise Holz (ein Grundstoff) oder Leim (ein Hilfsstoff).

Die Beschaffung umfasst sämtliche Tätigkeiten, die mit dem „Einkauf“ von Produktionsfaktoren, die in einem Unternehmen benötigt werden, zu tun haben. Sie ist neben der Produktion und dem Absatz eine Hauptfunktion von produzierenden Betrieben.

Die Eckdaten „Zeitpunkt der Herstellung“, „benötigtes Material“ und „benötigte Menge“ müssen feststehen. Die zuständigen Personen sorgen dafür, dass zum Produktionszeitpunkt alle Materialien in der gewünschten Menge im Betrieb zur Verfügung stehen. Bei der Beschaffung ist zudem wichtig, zu klären, woher die Materialien kommen und wer sie liefert.

Produktion

Die Produktion stellt die zweite Phase des betrieblichen Leistungsprozesses dar. Nach der Beschaffung aller Produktionsfaktoren (Materialien) kann der Betrieb beginnen, das Produkt zu erstellen. Unter Produktion ist die Erstellung von Sachgütern zu verstehen. (Im weiteren Sinne wird auch das Erbringen von Dienstleistungen unter Produktion gefasst.)

Dabei ist eine Planung der einzelnen Produktionsschritte wichtig. Die Reihenfolge der Arbeitsschritte sowie die benötigten Materialien und Maschinen müssen feststehen.

Bei der Planung des Produktionsprozesses werden zudem die Menge und die Ausstattung beziehungsweise die Ausstattungsvarianten eines bestimmten Produktes festgelegt.

Absatz (= Verkauf)

Unter Absatz versteht man alle Aktivitäten eines Unternehmens, die der Verteilung und dem Verkauf des Produkts dienen und den Erfolg des Unternehmens am Markt sichern. Anstelle von Absatz wird häufig auch von „Marketing“ gesprochen.

Die zentrale Frage dabei lautet, wie die Produkte am besten zu den Konsumenten gelangen. Denn ein Unternehmen muss für seine Produkte Abnehmer (= Käufer) finden.

Dieser Prozess sollte bereits vor der Produktion mit einer Marktanalyse beginnen, bei der das Verhalten und die Wünsche von Verbrauchern analysiert werden.

Dem Betrieb muss auch die Zielsetzung der Produktion klar sein: Möchte er ein neues Produkt auf den Markt bringen oder ein bestehendes Produkt bekannter machen und damit die Absatzzahlen steigern?

Die Entscheidungen über die Gestaltung des Produkts sind Teil des Marketing-Mix. So nennt man die optimale Kombination und Koordination von vier Marketinginstrumenten, den sogenannten „vier P“: product (Produkt) – price (Preis) – promotion (Werbung und Kommunikation) – place (Vertriebs-/Absatzwege). Das Produkt muss vermarktet werden, um beim Kunden den Wunsch zu wecken, es zu kaufen. Dabei sollte der Preis so kalkuliert sein, dass das Produkt in großen Mengen verkauft wird. Auch die Absatzwege und -orte sind sorgfältig zu planen: Soll der Betrieb das Produkt zum Beispiel direkt an seine Kunden liefern oder in Geschäften zum Kauf anbieten?

Illustrationen: Doris Köhl

M 9

Verfolgen Unternehmen und Beschäftigte die gleichen Ziele?

In einem Unternehmen arbeiten viele Menschen mit unterschiedlichen Zielen. Wie können Zielkonflikte gelöst und die unterschiedlichen Meinungen aller Beschäftigten im Unternehmen miteinander vereinbart werden?

I/B2

Mitarbeiter
müssen FLEXIBEL
sein!



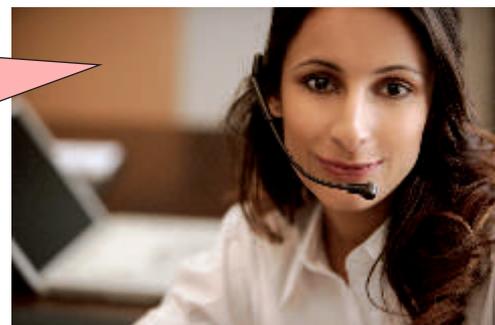
© Thinkstock/iStock



© Thinkstock/DigitalVision

Immer diese
Überstunden!!!
Nie habe ich pünktlich
Feierabend. Meine Freundin
bekommt mich gar nicht
mehr zu Gesicht.

Natürlich bleibe ich
länger und bearbeite
den Vorgang gleich.
Kundenwünsche
gehen schließlich vor!



© Thinkstock/Goodshoot

Aufgaben

1. Diskutiert in Dreiergruppen die Aussagen und Ziele der Personen.
2. Analysiert die gemeinsamen Ziele in diesem Betrieb.
3. Beurteilt, ob in diesem Betrieb Zielkonflikte bestehen. Benennt und begründet diese.

(Tipp: erinnert euch an das Arbeitsblatt M 2: „Ein Unternehmen – viele unterschiedliche Interessen“)

