



SCHOOL-SCOUT.DE

Unterrichtsmaterialien in digitaler und in gedruckter Form

Auszug aus:

*Unternehmensanalyse mit Fokus auf Marketing und
Leistungserstellung*

Das komplette Material finden Sie hier:

School-Scout.de



Fallbeispiel ROLF Spectacles



Unternehmensanalyse mit Fokus auf Marketing und Leistungserstellung

1. Zum Thema

Das vorliegende Fallbeispiel stellt das Unternehmen ROLF Spectacles vor, ein junges Unternehmen mit Sitz in Weißenbach (Tirol), das hochwertige und innovative Brillenfassungen aus Holz, Holz- und Stein-Kombinationen sowie Horn in Handarbeit herstellt. Durch die Entwicklung eines neuartigen Brillengelenks kommen die ROLF Brillenfassungen ohne Schrauben und Metall aus; durch eine spezielle Oberflächenbehandlung sind die Brillen zudem besonders pflegeleicht. ROLF stellt derzeit über 100 Modelle her, die in 46 Ländern weltweit über Fachoptikergeschäfte vertrieben werden. Zusätzlich betreibt ROLF als Flagshipstores zwei eigene Shops in Reutte (Tirol) und Wien.

Das Unternehmen ist ein interessantes Beispiel für Entrepreneurship: ein kleines österreichisches Familienunternehmen, das mit einem in mehrfacher Hinsicht innovativen wie nachhaltigen Geschäftskonzept in kurzer Zeit (der Prototyp wurde 2009 präsentiert) zahlreiche Preise und Auszeichnungen gewonnen und internationale Bekanntheit erreicht hat.

Die Autorin bedankt sich ganz herzlich bei ROLF Spectacles für die Kooperation!

2. Didaktische Tipps und Hinweise

Ziel des Fallbeispiels ist die Analyse des vorgestellten Unternehmens anhand konkreter Fragestellungen. Dabei soll das bereits erworbene betriebswirtschaftliche Wissen auf ein reales Unternehmen angewendet und in ausgewählten Bereichen erweitert werden. Der Fokus liegt auf den Themen Marketing und Leistungserstellung, es werden jedoch auch andere Themen angesprochen.

Das Fallbeispiel ist für den II. Jahrgang HAK als Abschluss des 1. bzw. als Einstieg in das 2. Semester konzipiert. Es ist aber sicherlich auch zu einem späteren Zeitpunkt als Wiederholung gut geeignet. In der HAS kann das Fallbeispiel am Ende der 2. oder im Laufe der 3. Klasse eingesetzt werden. Selbstverständlich ist es auch in anderen Schultypen einsetzbar.

Auf folgende Kompetenzbereiche des Unterrichtsgegenstands „Betriebswirtschaft“ im HAK Lehrplan 2014 wird Bezug genommen:

- I. Jahrgang Kompetenzmodule 1 und 2: Wirtschaft und Gesellschaft, Businessplan
- II. Jahrgang Kompetenzmodul 3: Wirtschaft und Gesellschaft, rechtliche Grundlagen des Unternehmens, Marketing, Leistungserstellung im Fertigungsbetrieb

Auf folgende Kompetenzbereiche des Unterrichtsgegenstands „Betriebswirtschaft, Wirtschaftliches Rechnen, Rechnungswesen“ im HAS Lehrplan 2014 wird Bezug genommen:

- 1. Klasse Kompetenzmodule 1 und 2: Wirtschaftliche und rechtliche Vernetzungen – Entrepreneurship
- 2. Klasse Kompetenzmodul 3: Verkaufen
- 2. Klasse Kompetenzmodul 4: Wirtschaftliche und rechtliche Vernetzungen – Entrepreneurship

Das Fallbeispiel ist prinzipiell zur selbständigen Bearbeitung durch die Schüler/innen in Partner- oder Gruppenarbeit gedacht. Bei einzelnen Aufgaben kann aber auch eine gemeinsame Erarbeitung im Plenum sinnvoll sein.

Der Großteil der Aufgabenstellungen sollte auf Basis der Fallbeschreibung und des bisher erworbenen betriebswirtschaftlichen Wissens lösbar sein. Für einige Aufgaben sind jedoch zusätzliche Informationen zum Unternehmen und/oder betriebswirtschaftliches Fachwissen, das über das Schulbuch hinausgeht, nötig. Diese Aufgaben sehen eine selbständige Internetrecherche durch die Schüler/innen vor. Alternativ könnten diese Zusatzinformationen aber auch durch die Lehrperson zur Verfügung gestellt werden. Zur Vertiefung könnten auch Auszüge aus der Fachliteratur, z. B. aus den Lehrbüchern zur Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre von Thommen & Achleitner und/oder von Lechner, Egger & Schauer, dienen. Diesbezügliche Hinweise finden sich bei den jeweiligen Aufgabenstellungen.

Eine Bearbeitung des Fallbeispiels ist somit sowohl in Papierform als auch mit PC-Unterstützung möglich.

Die sechs Aufgabenstellungen können beliebig kombiniert werden; insbesondere die weiterführenden Aufgabenstellungen sind als modulare Ergänzung gedacht. Selbstverständlich wäre es auch denkbar, das Fallbeispiel in Bezug auf weitere Themenbereiche auszubauen.

» **Ad Aufgabenstellung 1 – Unternehmen:**

In der Aufgabenstellung 1 geht es zunächst darum, das Unternehmen näher zu bestimmen und in das Wirtschaftsgefüge einzuordnen. Dabei sollen zentrale Fachbegriffe anwendungsbezogen wiederholt werden. So sollen die Schüler/innen angeben, was unter Unternehmen, Betrieb und Firma zu verstehen ist; weiters sollen sie das Unternehmen dem richtigen Wirtschaftssektor und der richtigen Branche zuordnen und die Betriebsgröße bestimmen.

» **Ad Aufgabenstellung 2 – Produkt und Zielgruppe:**

Aufgabenstellung 2 dient dazu, das Produkt und die Zielgruppe genauer zu beschreiben. Es geht um Fragen wie: Handelt es sich um ein Sachgut oder eine Dienstleistung? Worin bestehen Grund- und Zusatznutzen? Welche Bedürfnisse können mit dem Produkt befriedigt werden? (Hier wird auf die Bedürfnispyramide nach Maslow Bezug genommen.) In weiterer Folge sollen die Schüler/innen die Zielgruppe hinsichtlich geografischer, demografischer, psychografischer sowie verhaltensbezogener Merkmale möglichst genau beschreiben. Im letzten Schritt geht es um die Beschreibung des Sortiments hinsichtlich Tiefe und Breite sowie die Zuordnung verschiedener Maßnahmen zu den Arten der Produktpolitik.

» **Ad Aufgabenstellung 3 – Preispolitik:**

Aufgabenstellung 3 geht näher auf die Preispolitik des Unternehmens ein. Die Schüler/innen sollen zunächst überlegen, aus welchen Gründen ROLF Brillen sehr hochpreisig verkauft werden (können). Aufgabe b) stellt eine Vertiefung zum Thema Preiselastizität dar. Hierfür wäre es sinnvoll, Fachliteratur zur Verfügung zu stellen. Ohne Bezug zur Theorie und zu spezifischen Fachbegriffen kann die Aufgabe aber auch unter Bezugnahme auf die Erfahrungen der Schüler/innen als Konsumenten/Konsumentinnen gelöst werden. In Aufgabe c) wird hinterfragt, warum es überhaupt wichtig ist, sich über die Preiselastizität Gedanken zu machen. Aufgabe d) nimmt daran anschließend auf den Snob-Effekt Bezug.

» **Ad Aufgabenstellung 4 – Distributionspolitik:**

In Aufgabenstellung 4 soll die Distributionspolitik von ROLF analysiert werden. Die Schüler/innen sollen auf Basis der Fallbeschreibung und unter Verwendung der entsprechenden Fachbegriffe die Absatzwege des Unternehmens grafisch darstellen. Dies ist insofern interessant, als ROLF direkten und indirekten Absatz miteinander kombiniert. Diese Distributionsstrategie soll anschließend möglichst umfassend betriebswirtschaftlich argumentiert werden. Als Hilfestellung zur detaillierten Ausarbeitung der Vor- und Nachteile beider Varianten könnte hier wiederum Fachliteratur zur Verfügung gestellt werden. In Aufgabe c) geht es daran anschließend um den ROLF Shop in Wien. Der gewählte Standort soll mit Bezug auf relevante Standortfaktoren argumentiert werden. Zur Lösung dieser Aufgabe ist es notwendig, die Website des Shops zu besuchen. Ist dies nicht möglich, kann alternativ auch ein Auszug aus der Website zur Fallbeschreibung ergänzt werden. Schüler/innen aus Wiener Schulen könnten zudem angeregt werden, sich den Shop vor Ort anzusehen.

» **Ad Aufgabenstellung 5 – Kommunikationspolitik:**

Das Unternehmen ROLF Spectacles ist auch ein interessantes Beispiel für verschiedene kommunikationspolitische Maßnahmen abseits der klassischen Absatzwerbung. Diese werden auf der Website des Unternehmens gut sichtbar. Für die Analyseaufgabe 5 wäre daher ein Internetzugang für die Schüler/innen von großem Vorteil. Alternativ könnte die Website ev. auch über den Beamer gemeinsam analysiert werden oder es könnten wiederum Auszüge aus der Website ausgedruckt werden.

» **Ad Aufgabenstellung 6 – Leistungserstellung:**

In Aufgabenstellung 6 geht es um die Analyse der Leistungserstellung bei ROLF. Die betriebswirtschaftlichen Produktionsfaktoren sollen zunächst mit Fachbegriffen benannt werden; im Zentrum steht jedoch ihre möglichst konkrete Beschreibung und Bewertung in Bezug auf das Unternehmen. Als zweite Aufgabe sollen die Schüler/innen das Wirtschaftlichkeitsprinzip am Beispiel von ROLF erläutern.

» **Ad Weiterführende Aufgabenstellung zum Thema Nachhaltigkeit:**

Eine weiterführende Aufgabenstellung beschäftigt sich intensiver mit dem Thema Nachhaltigkeit. Konkret geht es um den Upcycling-Trend, der im Unternehmen ROLF eine große Rolle spielt. Die Schüler/innen sollen zunächst im Internet recherchieren, was genau unter dem Begriff Upcycling zu verstehen ist. Anschließend soll auf der Website des Unternehmens herausgefunden werden, wie ROLF Upcycling konkret umsetzt. In Aufgabe c) wird ergänzend vorgeschlagen, im Internet weitere Unternehmen zu suchen, die Upcycling betreiben.

» **Ad Weiterführende Aufgabenstellung zum Thema Innovation:**

Als weiterführende Aufgabenstellung bietet sich ferner das Thema Innovation an. In Aufgabe a) geht es darum, welche Fragen zur Ideensuche hilfreich sein könnten und zu welchen Produktinnovationen diese führen könnten. Die Lösung bezieht sich auf das Kapitel Entrepreneurship im HAK Schulbuch Band I. Hier könnte aber natürlich auch ein anderer Zugang gewählt werden. In Aufgabe b) sollen die Schüler/innen überlegen, aus welchen Unternehmensbereichen Ideen kommen könnten und welche unterschiedlichen Zugänge zu Produktinnovationen dabei zum Tragen kommen. In Aufgabe c) wird des Weiteren nach möglichen unternehmensexternen Ideenquellen gefragt.

Die Aufgaben d) und e) beschäftigen sich mit dem Begriff „Time to Market“. Dieser soll wiederum im Internet recherchiert werden. Sodann sollen die Schüler/innen argumentieren, warum die „Time to Market“ für das Unternehmen ROLF in Vergangenheit und Gegenwart/Zukunft erfolgskritisch ist/war.

» **Ad Weiterführende Aufgabenstellung zum Thema Rechtsformen und Finanzierung:**

Die weiterführende Aufgabenstellung zum Thema Rechtsformen und Finanzierung ermöglicht eine vertiefende Beschäftigung mit der stillen Gesellschaft. Es geht darum, den Unterschied zwischen typischer und atypischer stiller Gesellschaft – anhand einer Internetrecherche oder anhand von Fachliteratur – herauszuarbeiten und auf die mögliche Beteiligung mehrerer Familienmitglieder am Unternehmen ROLF Spectacles umzulegen.

In Aufgabe c) soll anschließend argumentiert werden, warum das tatsächlich ursprünglich als KG gegründete Unternehmen später in eine GmbH umgewandelt wurde. Für diese Aufgabe sind keine zusätzlichen Informationen erforderlich.

Fallbeispiel ROLF Spectacles



Unternehmensanalyse mit Fokus auf Marketing und Leistungserstellung

Im Folgenden finden Sie die Unternehmensbeschreibung von ROLF Spectacles. Bitte lesen Sie diese aufmerksam durch!

ROLF Spectacles bzw. die ROLF – Roland Wolf GmbH ist ein junges Familienunternehmen in Tirol, das hochwertige und innovative Brillenfassungen aus Holz, Holz- und Stein-Kombinationen sowie Horn in Handarbeit herstellt.

„ROLF hat sich zum Ziel gesetzt die perfekte Brille bezüglich Haltbarkeit, Komfort und Ästhetik zu erzeugen.“

Die ROLF Forschungs- und Entwicklungsabteilung hat ein neuartiges Brillengelenk aus Holz und ein spezielles Verglasungssystem entwickelt. Dadurch kommt die Brille ohne Schrauben und Metall aus, bietet durch ihre Leichtigkeit einen hohen Tragekomfort und ist aufgrund einer speziellen Oberflächenbehandlung sehr pflegeleicht.



Die Fassungen werden ausschließlich in der eigenen Manufaktur in Weißenbach (Tirol) von Hand gefertigt. Um aus einem Rohling eine fertige Brille herzustellen, sind bis zu 82 Arbeitsschritte nötig. Dies erfordert mehrere Stunden Arbeit und hohes handwerkliches Geschick. Insbesondere die notwendigen Schleifarbeiten setzen hohe Konzentration, Genauigkeit und Übung voraus.

Das Motto lautet: „Nur mit viel Leidenschaft und Ehrgeiz können wir unser Ziel erreichen, etwas Besonderes zu produzieren!“



SCHOOL-SCOUT.DE

Unterrichtsmaterialien in digitaler und in gedruckter Form

Auszug aus:

*Unternehmensanalyse mit Fokus auf Marketing und
Leistungserstellung*

Das komplette Material finden Sie hier:

School-Scout.de

