

# B2B-Marketing

## B2B-Marketing

Das B2B-Modell hat Unternehmen als Zielkunden ausgewählt. B2B steht für Business-to-Business. Dabei handelt es sich um Investitionsgütermarketing. Dieses Marketing wird anders betrieben, als z. B. B2C-Marketing. Die Kommunikationspolitik richtet sich an das Buying Center. Dabei handelt es sich um eine Vielzahl Beteiligter eines Unternehmens. Beim B2B-Modell findet der Vertrieb weniger über Werbung, als vielmehr über Absatzpolitik über Messen und Ausstellungen statt.

Investitionsgüter sind in einer höheren Preisklasse angelegt, als B2C-Produkte. Deshalb führt B2B unweigerlich zu längeren Geschäftsbeziehungen der Partner. Wartung und Service werden von den B2B-Vertreibern im Rahmen ihrer Produktpolitik zusätzlich angeboten. Die Firmen benötigen für die Produkte mehr Unterstützung durch z. B. Schulungen. Sie sind wesentlich langlebiger als B2C-Produkte. Für B2B-Vertrieb ist der Direktvertrieb relevant.

Bei der Distributionspolitik werden die Marketinginstrumente im Vergleich zum B2C-Modell anders eingesetzt. Hochwertige Produkte werden im Direktvertrieb verkauft. Es sind spezielle oder individuell zugeschnittene Produkte, die nicht viele Abnehmer haben.

### Quellen:

Wirtschaftslexikon Gabler

Beitrag über Standortpolitik

Wikipedia-Artikel über Marketinginstrumente

# Kommunikationspolitik

## Kommunikationspolitik

Die Kommunikationspolitik fasst Instrumente und Maßnahmen zusammen, die der Kommunikation zwischen Unternehmen und Kundschaft (aktueller und zukünftiger), sowie Mitarbeitern und Bezugsgruppen dienen. Sie hat die größte Außenwirkung auf die Öffentlichkeit. Sie wird auch Marketingkommunikation genannt. Kommunikationspolitik wirbt für Ihre Geschäftsidee. Sie vermitteln die Ziele ihrer Firma oder Organisation wirkungsvoll und verständlich, wenn Sie die richtigen Maßnahmen ergreifen. Indem Sie dafür werben, ermöglichen Sie Kunden diese mit ihren Vorteilen und Nutzungsmöglichkeiten kennenzulernen:

- Welche Kommunikationsmaßnahmen nutzen Sie?
- Mit welcher Werbung präsentieren Sie Ihr Produkt?
- Wie fördern Sie den Absatz?
- Wie kommunizieren Sie mit Ihren Käufern?
- Welche Kommunikationsmittel und -träger setzen Sie ein, um Kunden von den Vorteilen Ihres Produktes zu überzeugen?

Mit dem Einsatz geeigneter Kommunikationswege informieren und überzeugen Sie Ihre Kunden. Sie vermitteln, dass Sie es besser schaffen Kundenbedürfnisse zu befriedigen, als andere Anbieter in Ihrer Branche. Sie wollen mit Ihren angebotenen Produkten oder Dienstleistungen auffallen, informieren, überzeugen und Vertrauen schaffen.

Kommunikationsinstrumente können sein:

1. Mediawerbung
2. Verkaufsförderung
3. Messen und Ausstellungen (Messemanagement)
4. Event Marketing (Eventmanagement)
5. Multimediatechnik
6. Webpräsenz (Electronic Marketing, Internet Kommunikationspolitik)

Der Einsatz von Mediawerbung:

Zum Medienwerbebereich gehören:

- Zeitungen
- Zeitschriften
- Fachzeitschriften
- Radio
- Fernsehen

Ihre Webpräsenz nutzen Sie für Direktmarketing.

Entscheidend sind:

- Werbung
- persönlicher Verkauf
- Verkaufsförderung
- Messen
- Sponsoring
- Veranstaltungen
- PR

Mittel des Direktmarketings:

- Kommunikation über das Internet
- gezielter Einsatz sozialer Medien (Facebook, Google+, Xing)
- Direkt Mails an ausgewählte Kunden
- Telefonmarketing

Auf Ausstellungen und Messen lässt sich Ihre Präsenz besonders gut demonstrieren:

Beim Verband der Deutschen Messewirtschaft, der AUMA gibt es mehr Informationen.

Setzen Sie Außendienstler ein, die Kundenbesuche abstaten!

Der Erfolg der eingesetzten marketingpolitischen Instrumente kann durch Marketingkontrolle überprüft werden.

### **Quellen:**

Kirchgeorg, Martin: Marketingpolitische Instrumente, <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/1493/marketingpolitische-instrumente-v7.html> (12.10.2017) (Stand: 12.10.2017)

[Beitrag über Standortpolitik](#)

[Wikipedia-Artikel über Marketinginstrumente](#)

[www.fuer-gruender.de](http://www.fuer-gruender.de)

[Onpulson](#)

[Selbststaendigkeit.de](http://Selbststaendigkeit.de)

[Wirtschaftslexikon 24](#)

Ledvinka, Martin: Erfolgsfaktor im Dienstleistungsmarketing, [https://www.business-on.de/nds-ost/dienstleistungsmarketing-personalpolitik-erfolgsfaktor-unternehmen-marketing-mix-\\_id1555.html](https://www.business-on.de/nds-ost/dienstleistungsmarketing-personalpolitik-erfolgsfaktor-unternehmen-marketing-mix-_id1555.html) (Letzter Aufruf: 13.10.2017)

[Wikipedia-Artikel über Kommunikationspolitik](#)

---

# **Betrieb und Unternehmung – Wo ist der Unterschied?**

Was die Begriffe Unternehmung und Betrieb angeht, so gibt es verschiedene Auffassungen in der BWL.

## **Der Begriff Betrieb als Oberbegriff**

Der Begriff Betrieb lässt sich als Oberbegriff für alle Produktionswirtschaften verwenden. Das Unternehmen wird häufig als historischer Begriff eingesetzt. Verwender dieser Begriffe sind unter anderem Gutenberg oder Mellerowicz. Der Betrieb als Oberbegriff, aber mit sozialen Aspekten wird von Kosiol genutzt. Hierbei umfasst er dadurch mehr Punkte als der herkömmliche Oberbegriff. Er nutzt den Begriff Betrieb als Oberbegriff für Unternehmungen und Haushalte. Die Unternehmung deckt fremden Bedarf ab, ist wirtschaftlich selbstständig und übernimmt das Marktrisiko. Danach unterscheiden sich Haushaltungen, die bestrebt sind den eigenen Bedarf abzudecken. Die unterteilen sich in private Haushalte und öffentliche Haushalte. Bei Unternehmungen findet sich die Unterteilung zwischen privaten und öffentlichen Unternehmungen.

## **Das Unternehmen als Oberbegriff**

Unternehmung kann als Oberbegriff genutzt werden, sowie der Betrieb als Unterbegriff. Dies ist die Definition die Lohmann verwendet. Er definiert es als kaufmännisch geleitete Unternehmung, die aus 3 Arbeitsgebieten besteht. Der Betrieb ist ein technisch-produktionswirtschaftlicher Arbeitsbereich. Das Geschäft hat als Aufgabe die Produktionswirtschaft und die innerbetrieblichen Vorgänge mit Güter- und Zahlungsströme zu

verbinden, welche die Volkswirtschaft durchziehen. Beide Bereiche sind der Führung untergeordnet, die ein Programm als Wirtschaftsplan aufstellt, nach dem gewirtschaftet werden soll. Walther ordnet dem Betriebsbegriff ebenfalls dem Unternehmungsbegriff unter. Nach ihm wird der Begriff Betrieb von der Unternehmung abgeleitet und genauer untersucht. Dazu zählen die inneren Beziehungen und die äußeren Beziehungen. Sie werden in Hinsicht auf Vermögensüberschuss und Rentabilität sowie Wirtschaftlichkeit der Leistungserstellung genauer betrachtet.

## **Betrieb und Unternehmen als gleichgeordnete Begriffe**

Eine weitere Ansicht sieht den Betrieb und die Unternehmung als 2 nebengeordnete Seiten der Produktionswirtschaft. Der Betrieb ist produktionswirtschaftlich orientiert, während die Unternehmung finanzwirtschaftlich oder juristisch agiert. Diese Definition nutzt Lehmann, ebenso wie Schäfer. Schäfer ist der Meinung, dass Unternehmungen einen höheren Rang haben, da sie für den Betrieb das Durchführungsorgan darstellen. Nach Rössle sind Betrieb und Unternehmung gleichzusetzen. Der Betrieb ist technisch wirtschaftlich relevant und die Unternehmung juristisch finanziell.

## **Die Alltagssprache**

In der Alltagssprache nutzt man die Begriffe Firma, Fabrik, Werk und Geschäft. Firma wird als juristischer Begriff verwendet, der ihn als Name definiert, unter dem ein Kaufmann den Betrieb führt und die Unterschrift abgibt. Fabrik und Werk verbinden eine technische Assoziation zur Leistungserstellung. Das Geschäft wird als Handelsbetrieb oder kaufmännische Abteilung eines Industriebetriebes bezeichnet.

# **Gesetzliche Begriffe**

Steuerrechtlich finden sich ebenfalls verschiedene Begrifflichkeiten für den Betrieb. Teilweise können innerhalb eines Gesetzes verschiedene Ausdrücke dafür verwendet werden. Es finden sich Begrifflichkeiten wie Gewerbebetrieb, gewerblicher Betrieb, gewerbliches Unternehmen oder wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb. In der Abgabenordnung nimmt der Betriebsbegriff eine untergeordnete Rolle beim Unternehmensbegriff ein. Das Umsatzsteuerrecht definiert das Unternehmen als gesamte gewerbliche oder berufliche Tätigkeit des Unternehmens. Bei dieser ist eine selbständige Ausübung notwendig. Liegt keine Selbstständigkeit vor, ist das Unternehmen nach dem Umsatzsteuergesetz ein Betrieb.

## **Gliederung von Betrieben**

Durch die Untergliederung von Betrieben, können diese nach ihren charakteristischen Merkmalen und Unterschieden überschaubar gemacht werden. Weiterhin lassen sich betriebsindividuelle Bedingungen für die Betriebe bestimmen. Praktiker wählen die geeignete Betriebsform und die geeigneten Verfahren aus, um größere Wirtschaftlichkeit zu erreichen.

## **Unterteilung nach Wirtschaftszweigen**

Nach den Branchen unterteilen sich Betriebe in Industrie- (einschließlich Handwerks-), Handels-, Bank-, Verkehrs-, Versicherungs- und sonstige Dienstleistungsbetriebe. Sie unterscheiden sich in der Beschaffung der Produktionsfaktoren, der Finanzierung, der Leistungserstellung und -verwertung, in Verfahren und Rechnungswesen. Außerdem unterscheiden sie sich in den Betriebsbedingungen.

Dabei unterteilen sich Unternehmungen, Bereiche in denen Sachleistungen produziert werden, Dienstleistungsunternehmen, weiterverarbeitende Unternehmen und sonstige Unternehmen. Dazu gehört auch der Einzelhandel.

Nach **Art der erstellten Leistungen** lassen sich Betriebe in weiter unterteilen:

**Sachleistungsbetriebe** sind überweigende Industrie- und Handwerksbetriebe. Hier gelten die gleichen Kriterien. Es geht um die erstellte Leistung. Hier gibt es Rohstoffgewinnungsbetriebe und Verbrauchsgüterbetriebe.

Betriebe der **Rohstoffgewinnung** werden nach Verfahren (z. B. Bergbau und Hüttenindustrie) und bei Produktionsmittel- und Verbrauchsgüterbetrieben nach vorherrschenden Rohstoffen (wie z. B. Holzindustrie, Papierindustrie, Gumiindustrie und Automobilindustrie) unterteilt.

Im **produzierenden Bereich** finden sich Land- und Forstwirtschaft, Bergbau / Energie, Verarbeitendes Gewerbe und Baugewerbe.

Zu den **Wirtschaftsbereichen** gehören Großhandel, Handelsvermittlung, Einzelhandel, Verkehr / Nachrichtenübermittlung, Kreditinstitute / Versicherungen und sonstige Dienstleistungsunternehmen und freie Berufe.

In den Bereich der **Dienstleistungsbetriebe** gehören Handelsbetriebe, welche Sachgüter sammeln und verteilen. Bankbetriebe und ihre Dienstleistungen beim Aufnehmen von Darlehen, die Gewährung von Krediten, die Abwicklung von Zahlungsverkehr zwischen anderen Wirtschaftseinheiten, im An- und Verkauf von Wertpapieren usw. gehören in diesen Bereich ebenfalls mit hinein. Dazu zählen auch Verkehrsbetriebe, Versicherungsbetriebe und Dienstleistungsbetriebe wie zum Beispiel Hotels, Wirtschaftsprüfungsgesellschaften und Steuerberatungsbetriebe.

## **Unterteilung nach Art der Leistungserstellung**

Nach Art der Leistungserstellung gibt es erst einmal die Fertigungsprinzipien und die Fertigungsarten. Nach den Fertigungsprinzipien zeichnen sich folgende Varianten ab:

Massenfertigung, Sortenfertigung, Serienfertigung, Partie- und Chargenfertigung sowie Einzelfertigung Berücksichtigung finden dabei die Anzahl der verschiedenartigen Orte, der Grad der Verschiedenheit und der Grad der Wiederholbarkeit des Produktionsprozesses. Dabei ist auf die Häufigkeit des Leistungswechsels relevant. Beeinflusst wird durch die Fertigungsprinzipien das Kalkulationsverfahren, die Arbeitsvorbereitung, die Beschaffung der Produktionsfaktoren und zum Beispiel die Finanzierung.

Die Fertigungsarten sind zugleich Arbeitstypen. Dazu gehören die Werkbank Fertigung, die maschinelle Werkstättenfertigung, die Reihenfertigung und die Fließbandfertigung. Relevant ist die Art der Maschinenaufstellung und die zeitliche Abstimmung von Arbeitsoperationen. Im Bezug darauf Unterteilung Besondere für Industriebetriebe nach Nowak richtig. Hier gibt es Betriebe mit weitgehend unbestimmter Folge der Arbeitsoperationen, Betriebe mit einer gleich bleibenden Folge der Arbeitsoperationen ohne zeitliche Abstimmung der Arbeitsgänge und Betriebe mit gleichbleibender Folge der Arbeitsoperationen mit zeitliche Abstimmung der Arbeitsgänge.

## **Die Unterteilung nach dem vorherrschenden Produktionsfaktor**

Hier zeichnen sich zuerst einmal die arbeitsintensiven Betriebe ab. Sie haben einen besonders hohen Lohnkostenanteil an den gesamten Produktionskosten, wie zum Beispiel die optische und die feinmechanische Industrie. Die anlagenintensiven Betriebe kennzeichnen sich durch einen besonders großen Bestand an Betriebsmitteln, in denen hohe Kapitalsummen gebunden Hauptkostenfaktor sind hier Abschreibungen und Zinsen. Werkstoff- und Lohnkosten fallen hier relativ wenig ins Gewicht. Das Dritte sind die materialintensiven Betriebe, die einen besonders hohen Anteil an Rohstoffkosten haben.

Es gibt auch Kombinationen dieser Fälle. Alles ist abhängig

davon, welcher Produktionsfaktor den größten Anteil an den Gesamtkosten ausmacht Betriebe mit hochbezahlten Facharbeitern versuchen beispielsweise durch eine genaue Arbeitsvorbereitung oder Verwendung von zeitsparenden Verfahren die Lohnkosten zu senken. Bei ihnen fallen Lohn- und Gehaltserhöhungen besonders ins Gewicht. Anlage intensive Betriebe zielen auf eine voll Ausnutzung der hoch wenn ich einigenden Produktionsanlagen ab. Bei ihnen wirken sich Beschäftigungsschwankungen besonders stark aus. Sie können sich schlecht kurzfristig an verändernde Beschäftigungslagen anpassen. Die Anlagen erfahren eine Wertminderung als Folge des technischen Verschleißes. Zusätzlich sind die Beschäftigungsunternehmen Faktoren, wie zum Beispiel der technische Fortschritt relevant. Material intensive Betriebe liegen mit ihren Kosten vor allem bei der Materialbeschaffung und der Kontrolle des Materialverbrauchs.

**Quelle:**

vgl. Vahs / Schäfer-Kunz: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre. 5. Aufl. Stuttgart 2007.