

Welche Hauptfaktoren werden bei einer Marktanalyse im Kfz-Handwerk untersucht?



Eine umfassende Marktanalyse betrachtet folgende Faktoren:

- Marktvolumen und Marktwachstum
- Kundensegmente nach Bedürfnissen und Kaufverhalten
- Preisstrukturen
- Wettbewerbsdichte
- regionale Besonderheiten
- technologische Entwicklungen



Ein Betrieb stellt fest, dass die Zahl neuer Wettbewerber in der Region steigt.

Welche Analyseart unterstützt die Bewertung dieser Entwicklung?



Die Wettbewerbsanalyse untersucht systematisch die Zahl, Marktstellung, Stärken, Schwächen und Strategien der Mitbewerber. So sollen Chancen und Risiken für das eigene Unternehmen frühzeitig erkannt und die eigene Position gezielt gestärkt werden.



Welche zentrale Kennzahl beschreibt den Anteil eines Unternehmens am Gesamtmarkt?



Der Marktanteil misst das Verhältnis des eigenen Umsatzes oder Absatzes zum gesamten Branchenvolumen. Er ist ein Indikator für die Wettbewerbsposition und dient zur Beurteilung der Marktdurchdringung im Vergleich zu Konkurrenten.



Ein Inhaber möchte prüfen, ob sein Betrieb in einer Nische tätig ist, die andere Anbieter nicht bedienen.

Welche Methode wird angewendet?



Die Marktlückenanalyse identifiziert Angebotsbereiche, in denen Kundenbedürfnisse noch nicht oder nur unzureichend erfüllt werden. Sie ermöglicht es, gezielt Produkte oder Dienstleistungen zu entwickeln, die einen klaren Wettbewerbsvorteil schaffen.



Welche Faktoren werden bei der SWOT-Analyse berücksichtigt?



Die SWOT-Analyse bewertet interne Stärken (z. B. Fachkompetenz, Kundenstamm) und Schwächen (z. B. geringe Online-Präsenz) sowie externe Chancen (z. B. neue Technologien) und Risiken (z. B. Markteintritt neuer Wettbewerber). So werden strategische Entscheidungen fundiert vorbereitet.



Ein Kfz-Betrieb vergleicht Preise und Serviceleistungen mehrerer Konkurrenten, um die eigene Position zu bestimmen.

Welcher Begriff beschreibt diesen Vorgang?



Der gesuchte Begriff ist Benchmarking. Er beschreibt den strukturierten Vergleich von Prozessen, Leistungen und Kennzahlen mit führenden Wettbewerbern oder Branchenbesten, um Verbesserungspotenziale zu erkennen. Ziel ist, damit eigene Standards gezielt anzupassen.



Welche Rolle spielt die Analyse der Kundenzufriedenheit in der Wettbewerbsbeobachtung?



Sie liefert wertvolle Hinweise darauf, wie Kunden die Servicequalität, Preisgestaltung und Zuverlässigkeit im Vergleich zu Wettbewerbern wahrnehmen. Eine hohe Kundenzufriedenheit wirkt als Differenzierungsmerkmal und stärkt langfristig die Marktposition.



Ein Betrieb bemerkt, dass Kunden zunehmend Online-Terminbuchungen bevorzugen.

Wie wird diese Marktveränderung bezeichnet?



Dies ist ein Markttrend, der eine längerfristige Veränderung im Kundenverhalten beschreibt. Die frühzeitige Anpassung an solche Trends kann die Wettbewerbsfähigkeit sichern und neue Kundengruppen erschließen.



Wie lässt sich das Marktvolumen definieren?



Das Marktvolumen bezeichnet die gesamte abgesetzte Menge oder den Gesamtumsatz eines bestimmten Marktes innerhalb eines definierten Zeitraums. Es dient als Grundlage zur Abschätzung von Wachstumspotenzialen und zur Festlegung von Marktanteilszielen.



Ein Unternehmer möchte die Chancen und Risiken einer Expansion ins Ausland prüfen.

Welches Analyseinstrument ist geeignet?



Die PEST-Analyse untersucht systematisch die politischen, wirtschaftlichen, sozialen und technologischen Rahmenbedingungen eines Zielmarktes, um mögliche Risiken zu identifizieren und fundierte strategische Entscheidungen zu ermöglichen.



Welche zentrale Kennzahl zeigt, wie profitabel ein Unternehmen im Verhältnis zum eingesetzten Kapital arbeitet?



Die Eigenkapitalrendite setzt den Jahresgewinn ins Verhältnis zum eingesetzten Eigenkapital. Sie zeigt, wie effizient das Eigenkapital eingesetzt wird und dient Investoren sowie Inhabern als Maßstab, ob sich das gebundene Kapital im Vergleich zu alternativen Anlagen lohnt.



Ein Betrieb vergleicht seine Kostenstruktur mit den Branchendurchschnittswerten.

Welcher Fachbegriff beschreibt diese Methode?



Der Betriebsvergleich ist ein systematischer Kennzahlenvergleich mit Unternehmen ähnlicher Größe und Branche. Er dient dazu, Abweichungen zu identifizieren, Optimierungspotenziale aufzudecken und betriebliche Entscheidungen faktenbasiert zu untermauern.



Welche Kennzahl zeigt, wie oft sich das gesamte Warenlager innerhalb eines Jahres umschlägt?



Die Lagerumschlagshäufigkeit wird berechnet, indem der Wareneinsatz durch den durchschnittlichen Lagerbestand geteilt wird. Eine hohe Umschlagshäufigkeit weist auf eine effiziente Lagerführung hin, während eine niedrige Rate Kapitalbindung und mögliche Überbestände signalisiert.



Ein Unternehmer möchte wissen, wie liquide sein Betrieb kurzfristig ist.

Welche Kennzahl liefert hierzu die genaueste Aussage?



Die Liquidität 1. Grades (Barliquidität) stellt die flüssigen Mittel, wie Kasse und Bankguthaben, den kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber. Sie zeigt, ob der Betrieb in der Lage ist, seine kurzfristigen Zahlungsverpflichtungen sofort zu erfüllen, ohne weitere Mittel zu mobilisieren.



Welche Kennzahl gibt an, wie hoch der Anteil der variablen und fixen Kosten am Umsatz ist?



Die Kostenquote setzt die gesamten Betriebskosten ins Verhältnis zum erzielten Umsatz. Sie dient der Beurteilung der Wirtschaftlichkeit und zeigt, ob die Kostenstruktur im Vergleich zur Umsatzleistung effizient gestaltet ist oder Einsparpotenzial besteht.

