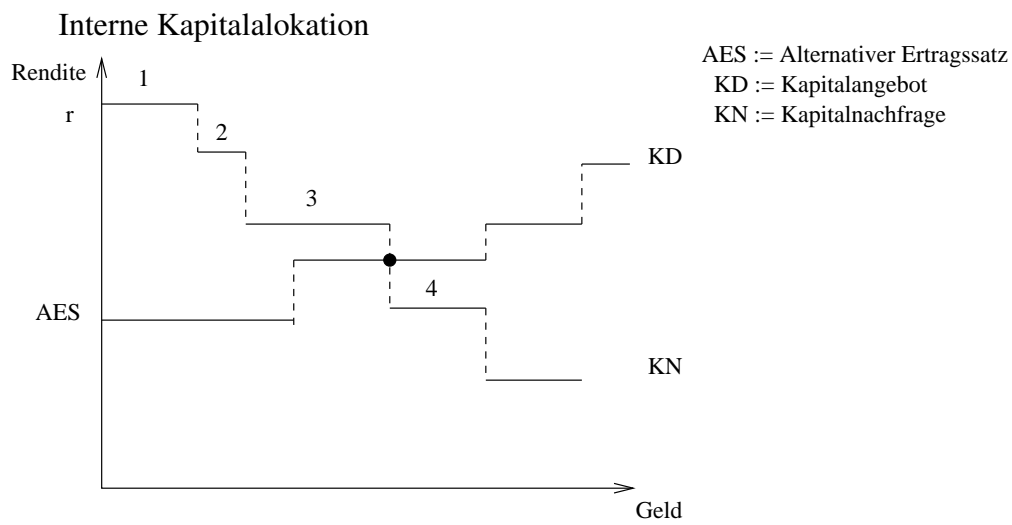


Unternehmen immer durch Transportmöglichkeiten begrenzt:

- Märkte wachsen
 - Erfindung der Eisenbahn und des Telegrafens
 - Telekommunikationentwicklung bieten Chancen
 - zusätzliche Spezialisierungseffekte
 - Handel reagiert sehr schnell auf Änderung
- Dann erst die Produktion
 - Die ersten Manager waren Techniker die mit den Maschinen in die Unternehmen kamen.
 - * steigende Skalenerträge
 - * erste Massenproduktion
 - * Produktion wird um die Maschinen herum organisiert.
 - Organisation
 - * erfolgreiches Konzept: Betrieb wird wie eine Maschine betrachtet.
 - * Geschwindigkeit: z.B. Fernhandel verderbliche Waren.
 - zuviel Massenproduktion führt zur Überlastung des Handels
 - Komplexe und erklärungsbedürftige Produkte führen zu Beratung, Schulung und Wartung
- nächsten großer Lernschritt
 - Produktion und Distribution in einer Hand
 - Vorwärtsintegration z.B. Automobile
 - Rückwärts Integration z.B. Einkaufsgenossenschaften

Strukturelle Wandel

- erfolgreich führt zu
 - schnell wachsen führt zu
 - funktional organisiert führt dann zu
 - Leistungsfähigkeit begrenzt
 - Ergebnis: Übergang zur Divisionalen
- Spezialisierungsvorteile nutzen
- nicht zuviel Produktvarianten
 - Koordinationsproblem bei untergeordneten Einheiten z.B. Produktion und Absatz (klappt nicht)
 - Koordinationskosten steigen
- Völlig neue Struktur Divisionale Organisationsstruktur
 - Trennung von technologisch nicht zusammenhängenden Produkten.
 - Geografisch Divisionale Struktur Handel.
 - Kunden Divisionale Banken, Autozulieferer
- C - Center
 - möglichst günstig produzieren Menge vorgegeben
- P + C
 - Produktion und Vertriebs(entscheidungen) Verantwortung
- $I + C = P + V$
 - Verantwortung und Einfluss auf Investitionsentscheidungen



Keine Rücksicht auf Verbundeffekte (positive/negative)

- negative Synergieeffekte z.B. gemeinsamer Faktormarkt
- positive Synergieeffekte komplementäre Nachfrage