

Verbilligung von Mitarbeitern

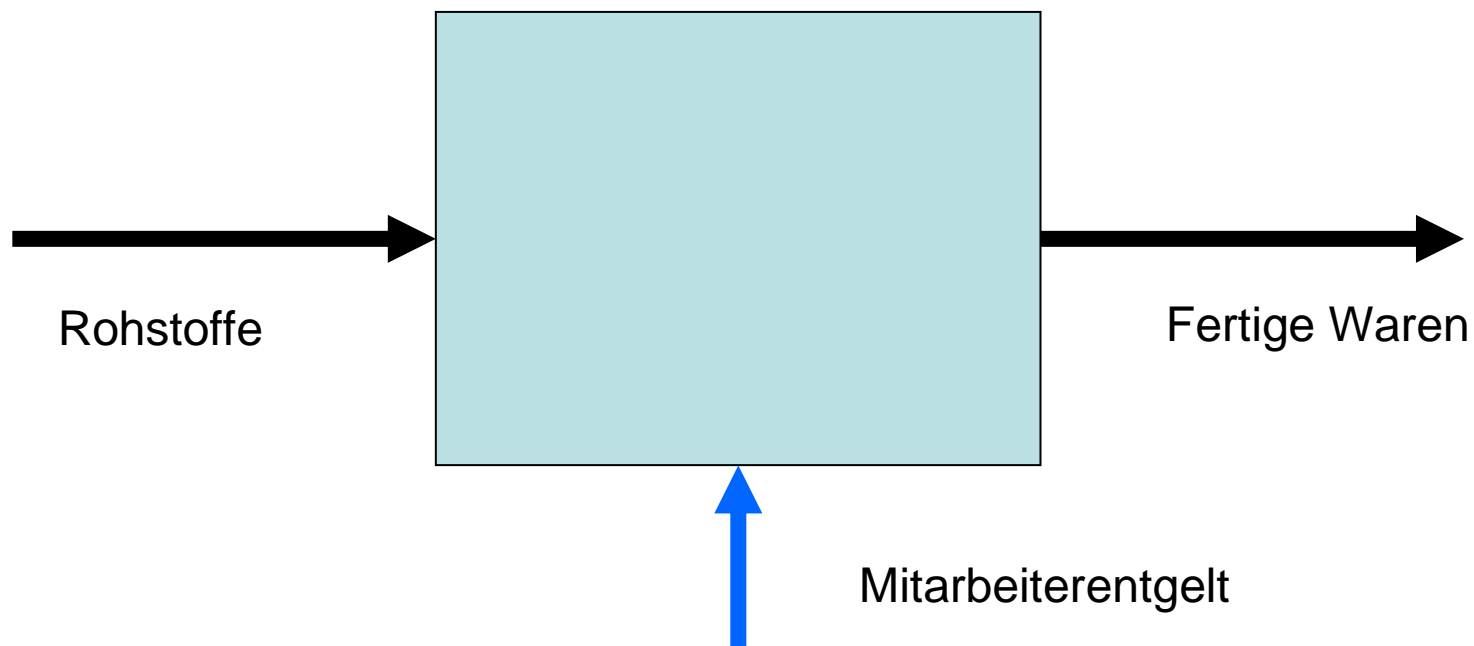
Version 0.1
(14.08.2012)

Inhaltsverzeichnis

- Uebersicht
 - Einkaufen und verkaufen von Waren
 - Entwicklung von Produkten
 - Erbringung von Serviceleistungen
 - Erbringung von Dienstleistungen
- Preisentwicklung Gehälter und Verkaufen
- Zwei Möglichkeiten
- Verbilligung der Waren oder Mitarbeiter
- Grund für die Verbilligung
- Verkaufen gegenüber dem Mitarbeiter
- Ergebnis

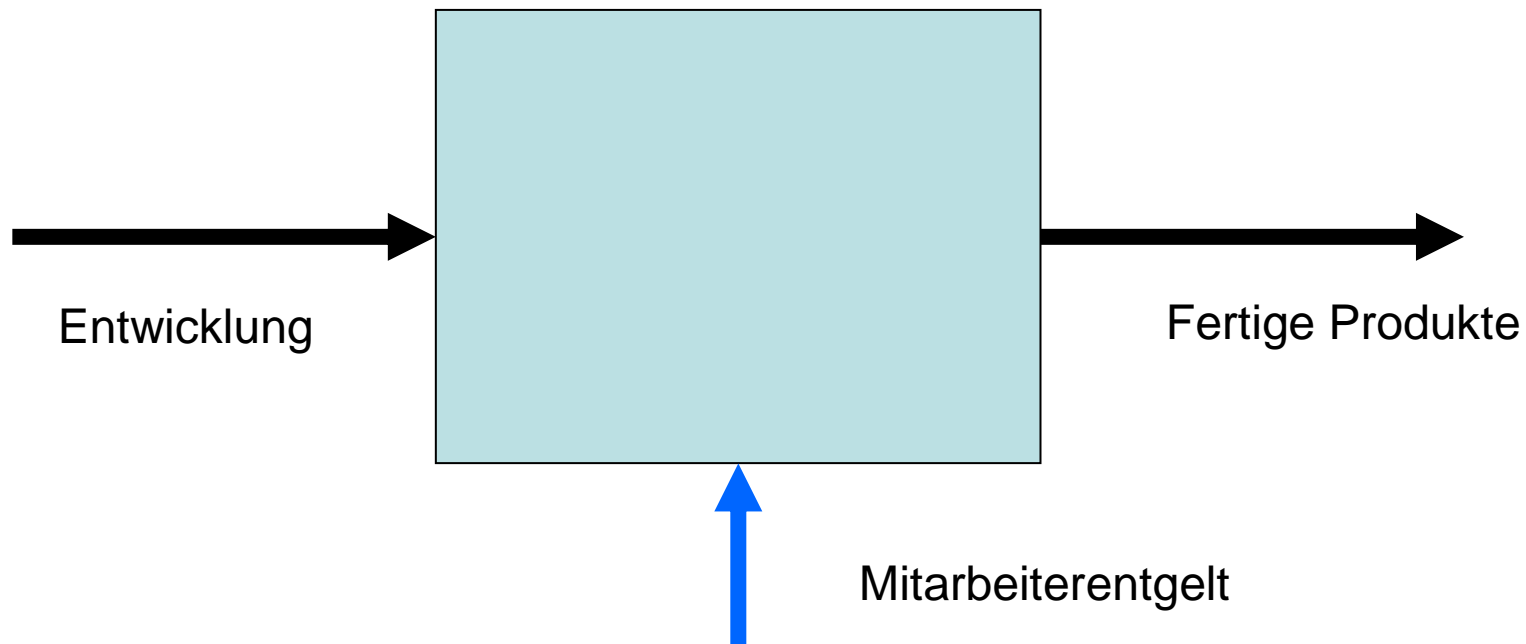
Einkaufen und Verkäufen von Waren

- Veredelung von Waren



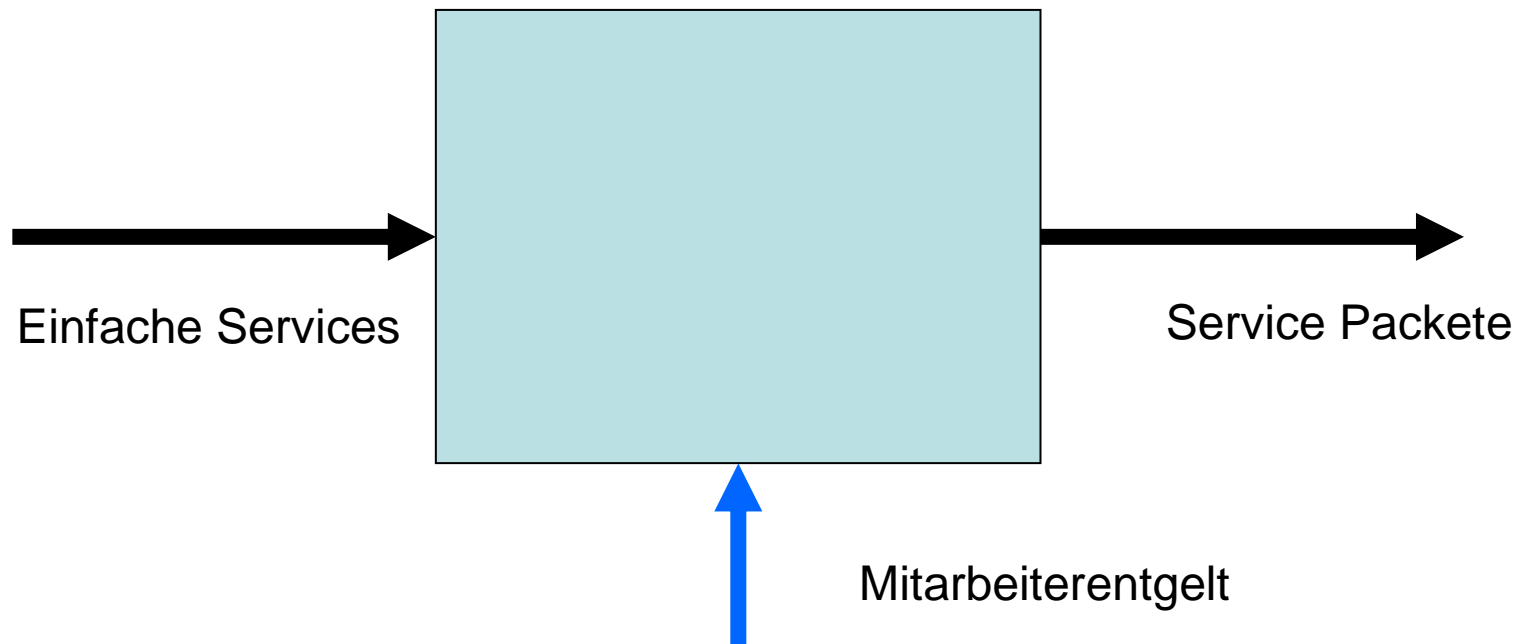
Entwicklung von Produkten

- Herstellung von Produkten



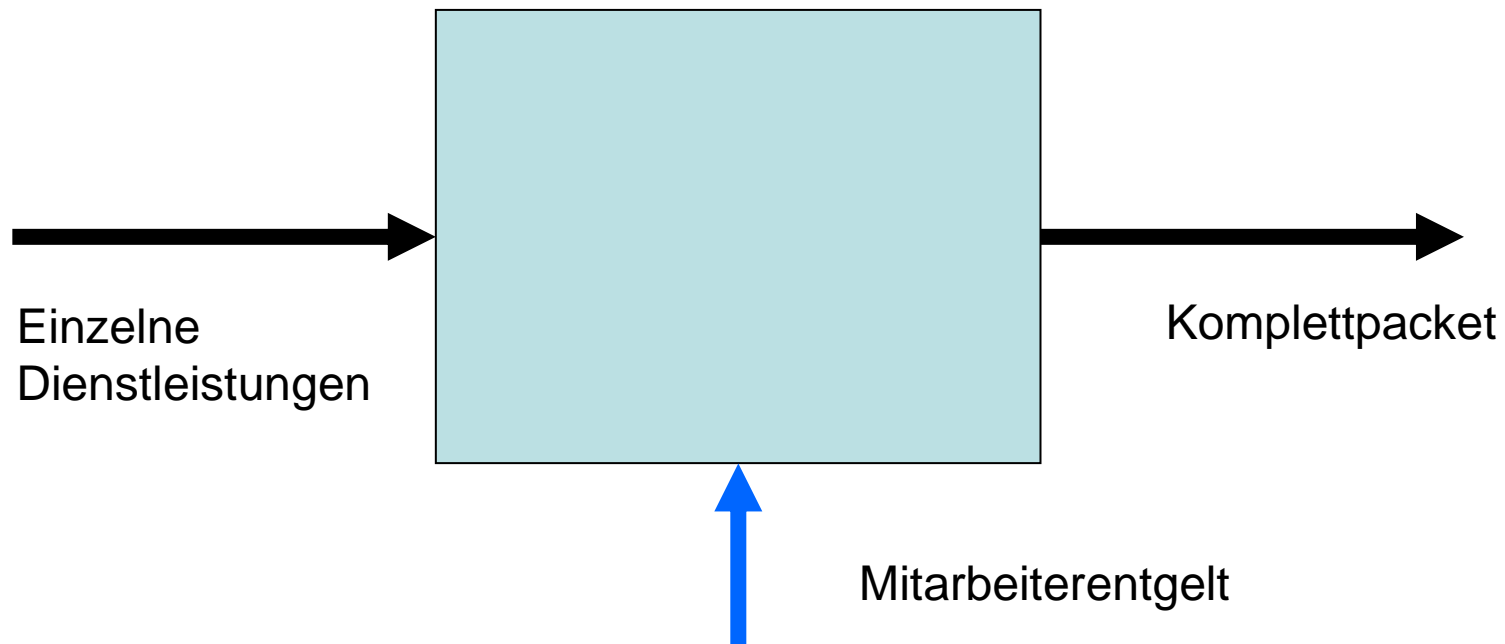
Erbringung von Serviceleistungen

- Zusammensetzung von Services

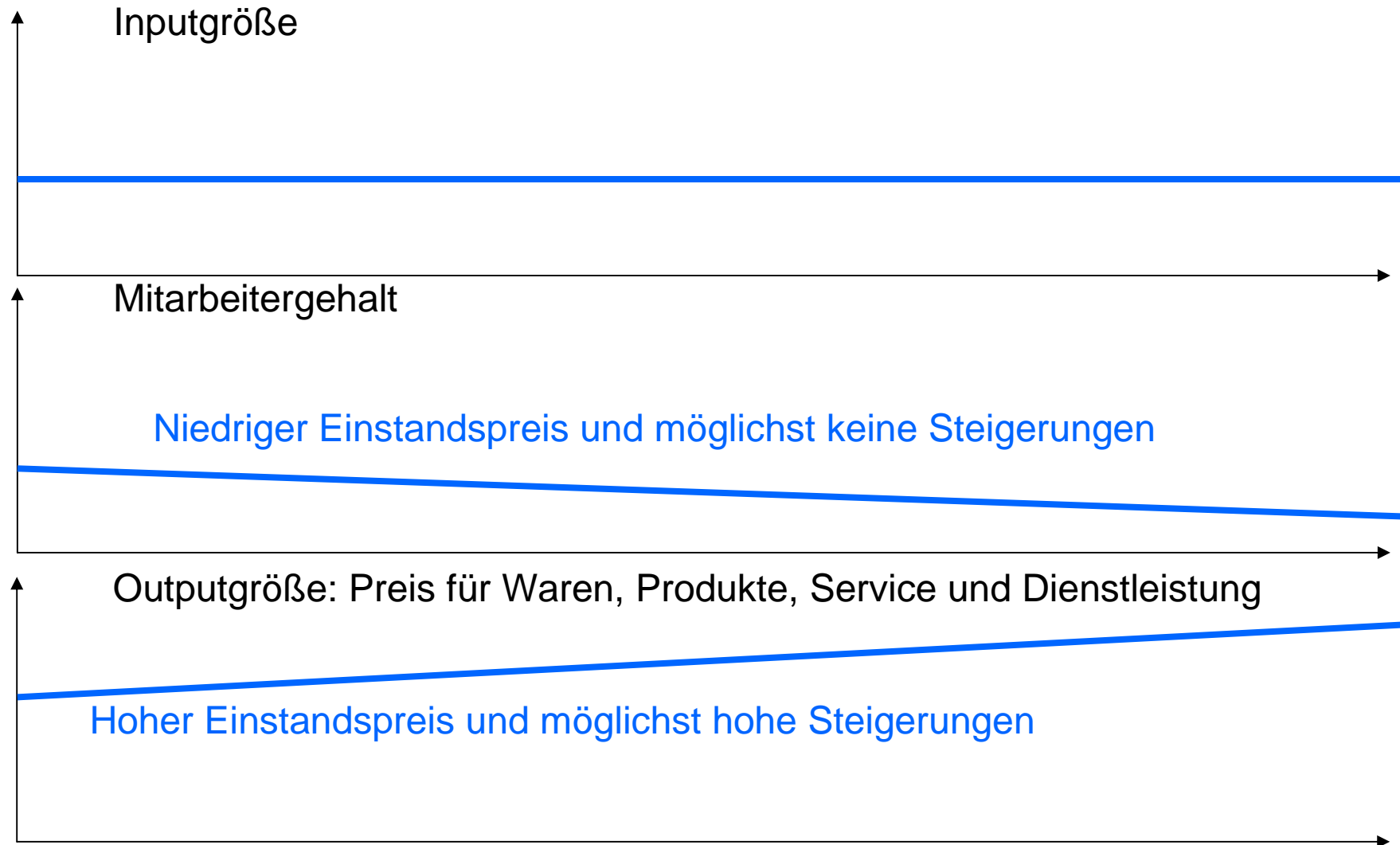


Erbringung von Dienstleistungen

- Mehrwert der Dienstleistung



Verkaufen und Gehälter von Mitarbeiter



Zwei Möglichkeiten der Verbilligung

- Es gibt grundsätzlich zwei Möglichkeiten, Mitarbeiter zu verbilligen. Die erste Möglichkeit zur Verbilligung von Mitarbeitern ist die Senkung des Einstandspreises beim erstmaligen Einkaufen von Mitarbeitern und die zweite Möglichkeit ist die Verbilligung von Mitarbeitern im Laufe der Lebensdauer eines Mitarbeiters im Unternehmen. Im Gegensatz zu den Verkäufen von Waren, Produkten und Services, wo ein möglichst hoher Verkaufspreis und eine möglichst hohe Verkaufserlössteigerungen über die Zeit erreicht werden sollen, werden bei den Mitarbeitern möglichst niedrige Einstandspreise und wenn möglich eine permanente Senkung des Preises oder maximal eine leichte Steigerung des Preises der Mitarbeiter im Laufe der Zeit angestrebt.

Verbilligung der Waren oder Verbilligung der Mitarbeiter

- Eine Firma, die Waren, Güter oder Dienstleistungen anbietet, hat eigentlich nur zwei Möglichkeiten, entweder sie verbilligt die Vorleistungen für die Waren (Rohstoffe) oder sie verbilligt die Arbeit um die Waren herzustellen und die Dienstleistungen zu erbringen. Die anderen Verbilligungsmöglichkeiten sind nahezu konstant und spielen für die Betrachtung nur eine untergeordnete Rolle. Die Verbilligung der Rohstoffe hat irgendwann einmal eine natürliche Grenze, daher versuchen die Firmen die Verbilligung auf dem Rücken der Mitarbeiter auszutragen und die Mitarbeiter zu verbilligen.

Grund für die Verbilligung

- Der Grund ist, daß die erwartete Fremdkapitalverzinsung und das Aufnehmen von Kapital am Aktienmarkt (Shareholdervalue) vor der Bezahlung der Mitarbeiter kommt. Der Mitarbeiter wird nach dem Abgeben des Gewinns an den CEO und nach dem Bedienen der Fremdkapitalzinzen für die Shareholder bezahlt und daher wird der Mitarbeiter mit dem Rest vom Schützenfest, was übrig bleibt, bezahlt. Hier kann man sicherlich sofort sehen, was passieren wird und wo das Geld hängen bleibt.

Verkaufen gegenüber dem Mitarbeiter

- Jeder vorgesetzte Hingesetzte kennt die Grundregeln der Kommunikation, muß sie aber gegenüber dem Mitarbeiter bewusst verleugnen, so daß er dem Mitarbeiter überhaupt dazu bewegt, für die Firma zu arbeiten. Der Mitarbeiter hat von sich aus kein Interesse, bei einer solchen Firma zu arbeiten und muß durch den vorgesetzten Hingesetzten systematisch angelogen werden, damit er nicht merkt, wie er beschissen wird.

Ergebnis

- Die einzige Möglichkeit in stagnierenden Märkten Gewinn zu machen ist für Firmen, den Preis für die Gehälter der Mitarbeiter zu senken.
-
- Dies führt zu der bekannten Entwertung der Arbeit im Kapitalismus, weil das was der eine Gewinnt, der andere abgeben muss.
- Die auf Dauer entstehenden sozialen Probleme in einer Volkswirtschaft, bzw. einem Staat werden hierbei nicht berücksichtigt.

Global Small Blue



Das Ziel von **GSB** sind hervorragende humanistische Analysen von aktuellen Fragen der Unternehmen

Diese Präsentation wurde Ihnen gewidmet von GSB