

S-Bahnhof Wandsbek-Ost
(Tonndorf)



Tonndorfer Hauptstraße

Hamburg
Zentrum

Tonndorfer Schulstraße

Wachenhof

Jenfelder Allee

Autobahn A1/A24
Lübeck, Berlin, Hannover, Bremen
und Zentrum

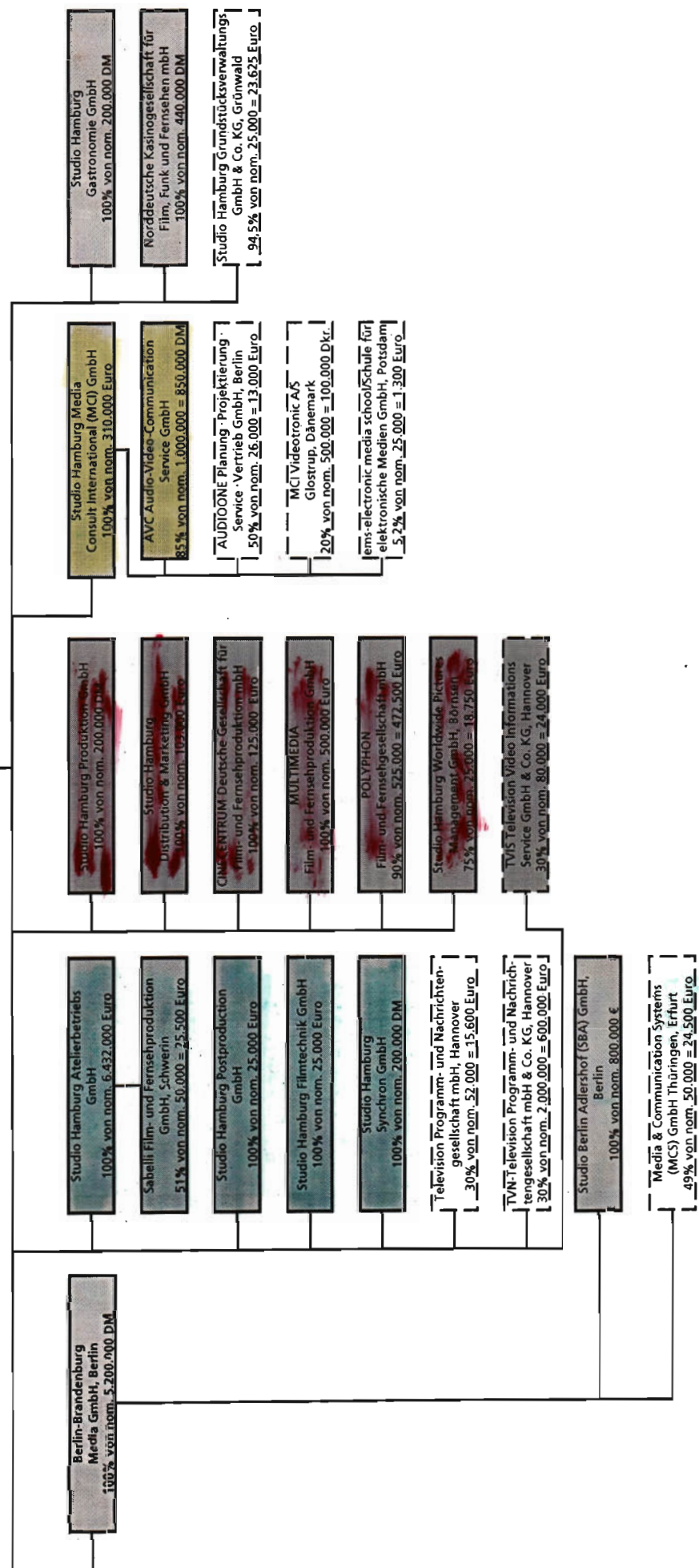


VERFLECHTUNGSPLAN

inkl. Produktionsmuttergesellschaften

Stand: 15.06.2006

Studio Hamburg GmbH



beherrschte Unternehmen
 nicht beherrschte Unternehmen

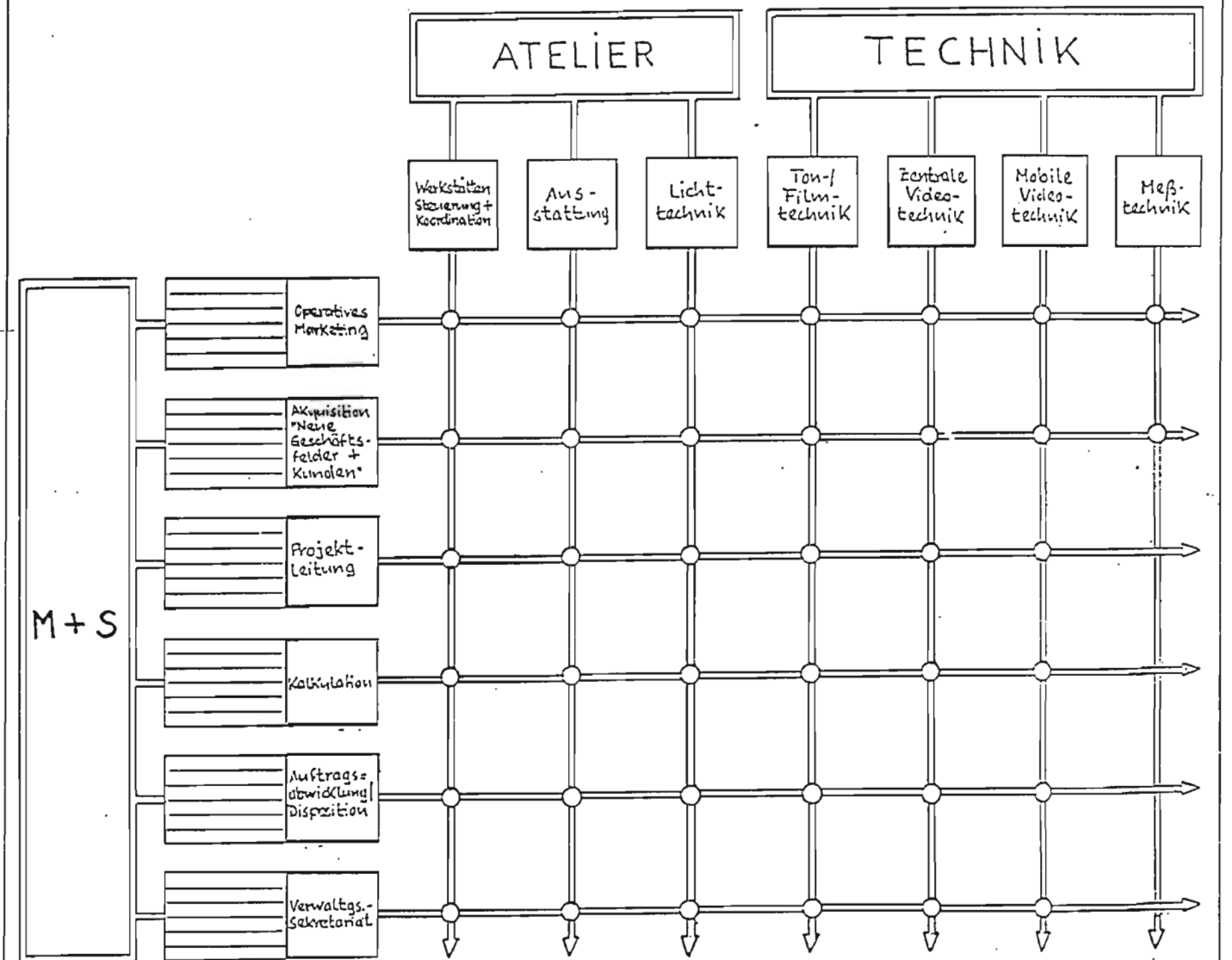
Consulting und Service

Produktion und Vertrieb

Technik und Studios



▷ Grundstruktur



M + S

Operatives Marketing

Verkauf

Zentrale Auftragsabwicklung

Marketing-Controlling

01 Systematische Marktbeobachtung; Verursachung von Marktforschungsaufträgen; Verantwortung der Ergebnisse.
 02 Analyse der zeitlichen, zukünftigen Marktverhältnisse im Hinblick auf das bestehende Marketingprogramm und "Neue Geschäftsfelder".
 03 Analyse/Bewertung der Leistungsprogramme und Aktivitäten der Wettbewerber.
 04 Analyse/Bewertung technologischer Trends.
 05 Entwicklung von Marketingkonzeptionen im Rahmen von Marketingzielen.
 06 Initiierung/Planung von individuellen Werbemaßnahmen.
 07 Gestaltung/Prüfung der Werbemittel.

01 Planung von Verkaufskonzeptionen und -aktivitäten f. neue Geschäftsfelder (= NGF).
 b) Gewinnung neuer Kunden (= GNK).
 c) Erweiterung bestehender Geschäftsbereiche (= EGB).
 02 Erstellung von Absatzprognosen für NGF, GNK, EGB.
 03 Systematische Bearbeitung potentieller Interessenten und Kunden bis hin zu schließlichem Auftragsabschluss durch Übergabe an Projektleitung.

01 Verkauf von Produkten und Dienstleistungen:
 a) Ausstattungen,
 b) Lichttechnik,
 c) Ton-Filmtechnik,
 d) Zentrale Videotechnik
 02 Führung von Verkaufskorrespondenz.
 03 Führung von Verkaufsverhandlungen.
 04 Beratung/Betreuung von Kunden.
 05 Bearbeitung von Anfragen.
 06 Erstellung/Verfolgung von Angeboten;
 Führung der Angebots-Erfolgsstatistik.
 07 Vorbereitung/Abschluss von Projekt-Rahmenverträge.
 08 Abschluss von Verkaufs-Einzelaufträgen.
 09 kundensorientierte Steuerung und Überwachung der Projekt-Einzelaufträge.

01 Festlegung der Auftragsstrukturierung als Grundlage zur Kalkulation.
 02 Projekt-Einzelauftragskalkulationen für Angebote.
 03 Berücksichtigung der Kundenkonditionen (Sonderrechnungen, Leihungsproben).
 04 Entscheidungsbearbeitung und -auswertung.
 05 Final Feststellung von Projekt-Einzelauftragsmehrwert.
 06 Soll-Ist-Vergleich (umgangorientiert).
 07 Vorbereitung der Schlussabrechnungen.
 08 Prüfung der Schlussabrechnungen auf Vollständigkeit und Richtigkeit.

01 Disposition
 a) Personal - organ.
 b) Erstellung/Abschließung von Anstellungsplänen.
 02 Bearbeitung von "Schlüssel" bei Personalanfall, Terminabsicherung, Vertragsabschluss für freie Mitarbeiter.
 03 Hotel-Reservierung.
 04 Vorbereitung der Unterlagen für Kalkulation.
 05 Belegkontrollen.
 06 Erstellung von Statistiken.

01 M+S - Schreibdienste
 02 M+S - Ablage
 03 M+S - Telefondienst
 04 Überwachung von Terminen.
 05 Interne Projekte - erf. Führung.
 06 Führung der Kundenlisten.
 07 Reisekostenabrechnung.
 08 Besucherbetreuung.

01 Koordination M+S Gesamtbudgets.
 02 Vergabe von Leistungsstandards und Sollwerten.
 03 Durchführung von Soll-Ist-Vergleichen.
 04 Ermittlung von Abweichungsurachen sowie Empfehlungen von Korrekturmaßnahmen.
 05 Aufbau und Weiterentwicklung eines Frühwarnsystems.
 06 Auswertung/Interpretation der Kosten-trägerrechnung.
 07 Auswertung von Berichten und Statistiken i. S. von Führungs-Planungs-Steuerungsziffern.

Schwerpunktaufgaben

Folgende Leistungen Aktiv/Passiv

AK Kapazitätsplanung

Marktplanung und -konzeption

Operative Verkaufsorganisation

Administrative Verkaufsorganisation

Marketing-Leistung
 - Kosten
 - Ergebnis