

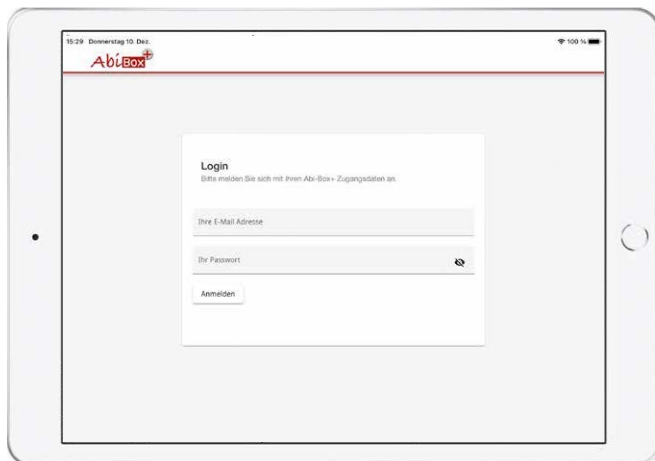
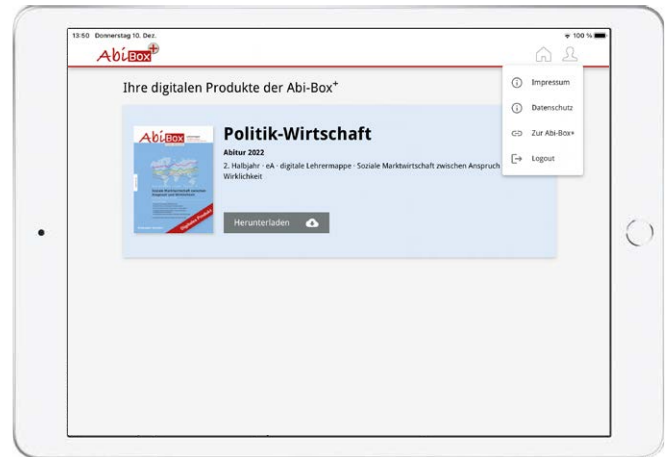
Liebe Kolleginnen und Kollegen,

Die neuen digitalen Lehrermappen zu Ihren Abi-Boxen werden Ihnen jetzt neu in digitaler Form über die Abi-Box⁺-App bereitgestellt. Neben einem Offline-Zugriff bietet Ihnen die Abi-Box⁺-App auch erweiterte Bearbeitungsfunktionen. So haben Sie unabhängig von Zeit und Ort die Möglichkeit, immer auf Ihre digitale Lehrermappe und die darin enthaltenen Unterrichtshinweise, Musterlösungen, Kopiervorlagen sowie Klausuren und Erwartungshorizonte zuzugreifen.

Für die Nutzung Ihrer digitalen Lehrermappe auf dem Tablet oder Smartphone, laden Sie sich die Abi-Box⁺-App (iOS, Android) herunter. Nach erfolgreichem Download der Abi-Box⁺-App, können Sie die App öffnen und sich dort mit den gewohnten Anmeldedaten der Abi-Box⁺ anmelden.

Sollten Sie sich noch nie zuvor für eine Abi-Box⁺ angemeldet haben, erhalten Sie nach Ihrer Bestellung eine gesonderte E-Mail mit allen weiteren Schritten für die Registrierung in der Abi-Box⁺.

Ebenso finden Sie auf der Übersichtsseite in der Abi-Box⁺-App detaillierte Informationen u.a. zu den Themen Datenschutz oder Hilfe und Service sowie den direkten Link zur Abi-Box⁺. Außerdem haben Sie hier die Möglichkeit sich aus der Abi-Box⁺-App abzumelden.



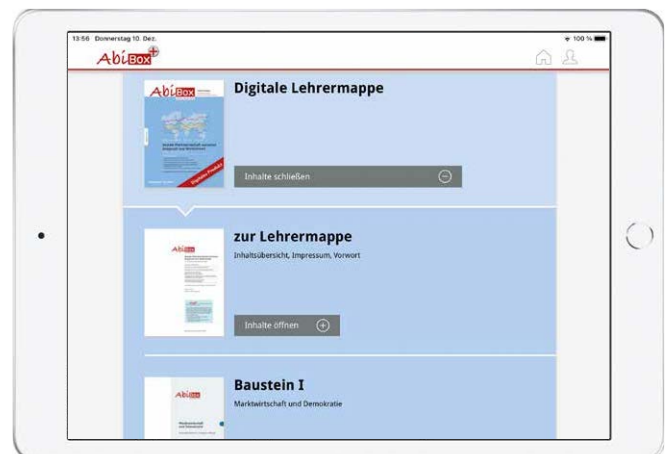
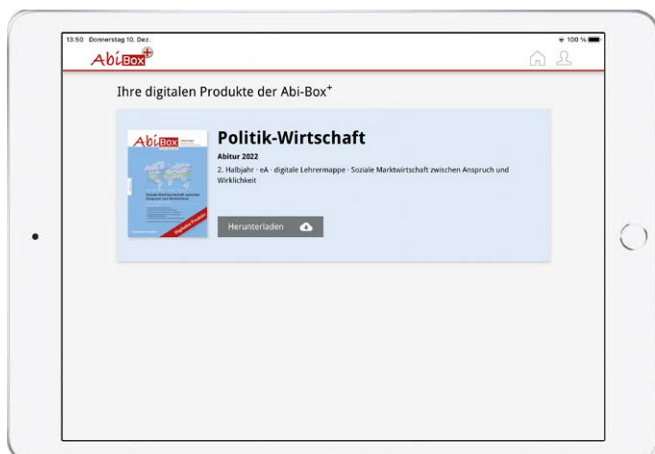
Besteht eine Internetverbindung so haben Sie die Möglichkeit Ihre digitale Lehrermappe herunterzuladen, um diese jederzeit auch offline über Ihr mobiles Endgerät abzurufen.

Bitte beachten Sie, dass während des Download-Vorgangs die App nicht geschlossen werden darf, da der Download-Prozess sonst abbricht.

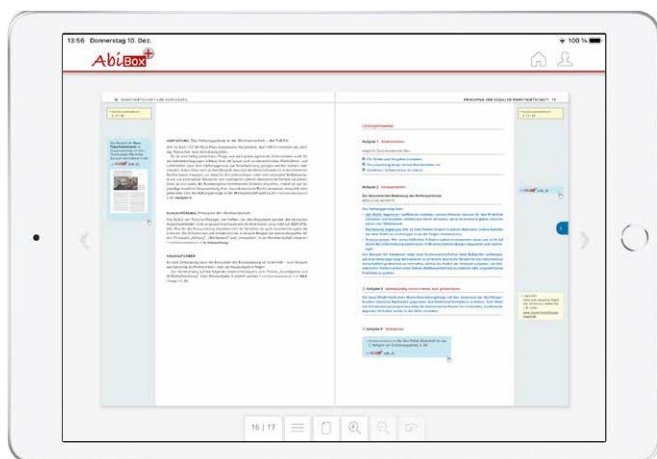
Um nun mit einem digitalen Produkt zu arbeiten, klicken Sie nach erfolgreichem Download auf den Button „Inhalte öffnen“. Jetzt öffnet sich der Inhalt der digitalen Lehrermappe, welcher sich in drei Rubriken unterteilt: „digitale Lehrermappe“, „Kopiervorlagen“ und „Klausuren“. Sobald Sie innerhalb der einzelnen Rubriken auf „Inhalte öffnen“ klicken, öffnen sich die einzelnen Materialien.

Nach erfolgreicher Anmeldung finden Sie in der Abi-Box⁺-App (ggf. nach Aktualisierung der Übersichtsseite) die digitalen Lehrermappen zu Ihren erworbenen Abi-Boxen.

Für grundsätzliche Informationen oder zur Bearbeitung einzelner Bausteine klicken Sie auf die Rubrik „digitale Lehrermappe“ und anschließend auf das jeweilige Material, um es zu öffnen.



Haben Sie ein Material geöffnet, so können Sie über die unterschiedlichen Funktionen erweiterte Bearbeitungen an den digitalen Materialien vornehmen. Nach und nach werden wir weitere Bearbeitungsfunktionen einführen. Diese werden dann über Updates der Abi-Box⁺-App automatisch integriert. Nähere Details zu den Bearbeitungsfunktionen folgen im Anschluss.



Das Abspeichern Ihrer Bearbeitungen erfolgt automatisch und kann zwischen Offline und später zur Verfügung stehendem Online-Zugang synchronisiert werden.

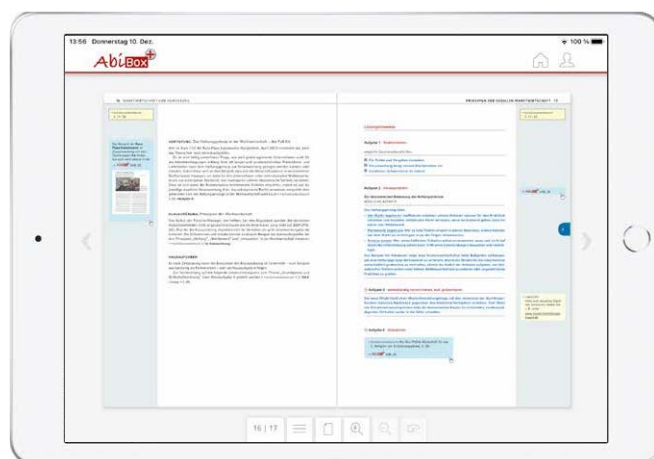
In der Randspalte der digitalen Lehrermappe sind neben Hinweisen und Verweisen interaktive Verlinkungen, mit denen Sie automatisch direkt auf die entsprechenden ergänzenden Materialien gelangen. Neben interaktiven Verlinkungen zu externen Internetseiten, sind dies vor allem interaktive Verlinkungen in Ihre Abi-Box⁺ zur erworbenen Abi-Box.

Ebenso finden Sie unter den interaktiven Verlinkungen in der Randspalte die direkten Links zu den Kopiervorlagen

und Klausuren, welche Sie über die Abi-Box⁺ herunterladen und ausdrucken können. Zusätzlich haben wir Ihnen die Kopiervorlagen und Klausuren zur Ansicht auch unter der jeweiligen Rubrik in der Abi-Box⁺-App zur Verfügung gestellt.

Sobald Sie auf eine der Verlinkungen in der Randspalte, gekennzeichnet durch einen Computerfinger, klicken, öffnet sich automatisch die Abi-Box⁺ in einem gesonderten Internetbrowser-Fenster. Durch einmaliges Anmelden gelangen Sie dann beim Anklicken jeder interaktiven Verlinkung automatisch auf das jeweilige Material in der Abi-Box⁺.

Bitte beachten Sie, dass Sie für die Abi-Box⁺ eine funktionierende Internetverbindung benötigen.



Um in Ihre digitale Lehrermappe bzw. die Abi-Box⁺-App zurückzukehren, öffnen Sie einfach erneut die App oder nutzen Sie die üblichen Kurzbefehle Ihres mobilen Endgeräts.

Weitere Informationen zum allgemeinen Gebrauch der **AbiBox⁺** finden Sie im Internet unter: www.abi-boxen.de/abi-boxen-plus.

Neben den digitalen Lehrermappen bietet die **AbiBox⁺** für viele Abi-Boxen ein erweitertes Angebot an elektronisch aufbereiteten Medien und zentralen Materialien passend zur jeweiligen Abi-Box. Entscheiden Sie sich für die

Arbeit mit der Abi-Box im **Kurssatz**, erhalten Sie automatisch und **kostenfrei einen personalisierten Online-Zugriff** zu allen Inhalten der jeweiligen **AbiBox⁺**.

Als **Prüfpaket-Besteller** haben Sie die Möglichkeit, eine **begrenzte Auswahl** der Inhalte der **AbiBox⁺** zu Ihrem Prüfangebot zu sichten, bevor Sie sich für die Arbeit mit der **Abi-Box** im Kurssatz entscheiden.

Alle Funktionen für Ihre digitale Lehrermappe in der **AbiBox+**-App und bald auch online über die **AbiBox+** im Browser

Zurück auf
Übersichtsseite

The screenshot shows a lesson page in the AbiBox+ app. The page is titled 'ASPEKTE DER BESCHREIBUNG - MUSTERLÖSUNG' and contains text about Porter's Five Forces model. A toolbar at the bottom includes icons for navigation, zoom, drawing, and deletion. A sidebar on the left contains a 'LINKTIPP' and a 'Direkter Link zu externer Webseite'.

1 Verhandlungsmacht der Lieferanten

- Je höher die Verhandlungsmacht seiner Lieferanten ist, desto abhängiger ist das Unternehmen. Es muss ggf. hohe Preise oder schlechtere Qualität akzeptieren. Beides senkt die Gewinnsaussichten.
- Mögliche Indikatoren für eine hohe Verhandlungsmacht der Lieferanten sind:
 - Lieferanten, die durch Differenzierung passgenaue Produkte oder Dienstleistungen liefern; sie sind schwer zu wechseln.
 - Angebote, für die es auf dem Markt keine Alternativen gibt; sie sind schwer zu ersetzen.
 - hohe Umstellungskosten im eigenen Betrieb bei einem Lieferantenwechsel; sie versucht man zu vermeiden und sich mit dem Lieferanten zu arrangieren.
 - Lieferanten, für die die Aufträge des eigenen Unternehmens nicht so bedeutend sind; sie haben ein geringeres Interesse.
 - Aufträge mit hohen Kosten; jede Veränderung schlägt sich deutlich in den eigenen Bilanzen nieder, der Lieferant weiß das und kann Druck ausüben.
 - eine Marktstruktur, die Konzentrationsprozesse bei den Lieferanten erkennen lässt; sie lässt dem eigenen Unternehmen wenig Ausweichspielraum.
 - fehlende Möglichkeiten der „Rückwärtsintegration“, d. h. das Unternehmen kann dem Lieferanten nicht damit drohen, das bisher bestellte Produkt selbst herzustellen.

2 Verhandlungsmacht der Kunden

- Je höher die Verhandlungsmacht seiner Kunden ist, desto abhängiger ist das Unternehmen. Es muss ggf. die Preise senken oder die Qualität seines Angebots erhöhen. Beides senkt die Gewinnsaussichten.
- Mögliche Indikatoren für eine hohe Verhandlungsmacht der Kunden sind:
 - eine eigene Produktpalette, die wenig differenziert ist (z. B. Massenware); solche Waren kann der Kunde ggf. auch von anderswoher beziehen.
 - geringe Umstellungskosten für den Kunden, falls er den Anbieter wechselt.
 - Ersatzprodukte, die auf dem Markt verfügbar sind und von denen der Kunde weiß.
 - Großkunden; ihr Wechsel wirkt sich spürbar auf die eigenen Gewinnsaussichten aus.
 - eigene Angebote, die für die Kunden nicht wesentlich von Bedeutung sind.
 - Konzentrationsprozesse unter den Nachfragern; gibt es nur noch wenige Großkunden, dürfen sie dem Unternehmen nicht verloren gehen.
 - Abnehmer, die in der Lage sind, notfalls die bestellten Produkte selbst zu fertigen.

3 Bedrohung durch neue Wettbewerber

- Wenn neue Wettbewerber in der Branche auftreten, entsteht (normalerweise) Preisdruck, was die Position der vorhandenen Unternehmen schwächen kann.
- Markteintrittsbarrieren können sein:
 - Skaleneffekte; falls sie eine Rolle spielen, hat ein etabliertes Unternehmen evtl. Vorteile, wenn der Neueinsteiger (noch) kein Großunternehmen ist.
 - absolute Kostenvorteile; wenn das etablierte Unternehmen über geschützte Positionen verfügt (Produkte, Zugänge zu Ressourcen, Patente ...), kann der Neueinsteiger nicht gleichermaßen kostengünstig produzieren.
 - Produktdifferenzierung; besteht bereits eine hohe Kundenbindung durch maßgeschneiderte Angebotslösungen, hat ein Neueinsteiger es schwer bei der Abwerbung.
 - ein hoher Investitionsbedarf; hohe Startkosten erlauben zum einen nur großen Unternehmen, in den Branchenmarkt einzusteigen, zum anderen erhöhen sie generell das Risiko.
 - Umstellungskosten für die Abnehmer; fallen bei einem Lieferantenwechsel Kosten an, überlegen sich die Abnehmer zweimal, ob sie zu einem neuen Anbieter wechseln.
 - begrenzte Vertriebskanäle; sind wichtige Vertriebskanäle gebunden oder belegt, hat ein neuer Wettbewerber schlechte Absatzmöglichkeiten.
 - Reaktionen der anderen Wettbewerber; um sich gegenüber dem Neuzugang zu behaupten, könnten etablierte Unternehmen in die Preis-Offensiv gehen.
 - veränderte Rahmenbedingungen; Der Staat kann durch seine Verfügungen für Markteintrittsbarrieren sorgen (umgekehrt wäre es auch möglich, dass er durch Neuerungen, die die etablierten Unternehmen noch nicht berücksichtigt haben, den Neuwerber stützt).

4 Bedrohung durch Ersatzprodukte

- Ersatzprodukte stellen gefährliche Konkurrenz dar – es sei denn, potenzielle Kunden nehmen sie als solche nicht wahr, fühlen sich von ihnen nicht angesprochen oder diese tauchen in ihrer Region nicht auf.
- Eine Bedrohung kann von den Ersatzprodukten ausgehen durch
 - das neue Preis-Leistungs-Verhältnis, wenn der etablierte Anbieter dann schlechter dasteht.
 - Umstellungskosten, die gering ausfallen würden, wenn der Kunde zu den Substituten greift.
 - Kundeneinstellungen zu den Ersatzprodukten, wenn diese als solche wahrgenommen werden.

5 Wettbewerbsintensität in der Branche

- Herrscht in der Branche eine hohe Wettbewerbsintensität – sei es als Preiswettbewerb, sei es als Leistungswettbewerb –; so senkt das die Gewinnsaussichten eines Unternehmens.
- Wichtige Einflussfaktoren auf den Grad der Wettbewerbsintensität in der Branche sind
 - die Anzahl der Wettbewerber: Eine hohe Anzahl von Wettbewerbern führt zu hohem Wettbewerbsdruck. Gemäß der makroökonomischen Theorie führt eine hohe Anzahl von Wettbewerbern dazu, dass annähernd zu Grenzkosten produziert werden und zum Gleichgewichtspreis verkauft werden muss, was die Gewinne der Anbieter niedrig hält.
 - das Wachstum der Absatzmärkte: Wenn mehr Absatz möglich ist, verteilt sich das Angebot besser und man muss sich nicht unbedingt gegenseitig Marktanteile abnehmen.
 - Überkapazitäten: Übersteigt das Angebot deutlich die Nachfrage, wird jedes Unternehmen um Auslastung seiner Kapazitäten kämpfen und die Produktion nicht freiwillig zurückfahren.
 - Austrittsbarrieren; bei anhaltenden Überkapazitäten kann der Marktaustritt zwingend werden. Er ist erschwert, wenn ein Unternehmen in der Vergangenheit hohe Investitionen getätigt hat, die es nicht aufgeben (sunk costs) will, oder wenn der Ausstieg anderweitig teuer bezahlt werden muss.
 - Produktdifferenzierung; wenn sich neu entwickelte Produkte und Dienstleistungen innerhalb der Branche von den herkömmlichen unterscheiden, lässt sich ausweichen und der Preisdruck sinkt.

Toolbar:

- 16 | 17: Seitennavigation
- ☰: Einzelseitenansicht
- 🔍: Zoom
- ✎: zeichnen / schreiben
- ↶: Schritt zurück
- 🗑️: Bearbeitung auf dieser Seite löschen

Links:

- Direkter Link zum Material in der **AbiBox+** für Kurssatzbesteller
- Direkter Link zu externer Webseite

Navigation:

- zusätzlich Online
- Online und Offline

zusätzlich Online:

Online im Browser haben Sie außerdem zusätzlich folgende Funktionen:

- alle Kopiervorlagen und Klausuren aus der digitalen Lehrermappe zum Download als PDF
- Direkte Links zu Präsentationen und Materialien in der **AbiBox+** für Kurssatzbesteller
- Direkte Links zu unterrichtsrelevanten externen Webseiten

Offline:

nach dem Download der Materialien in Ihre **AbiBox+**-App haben Sie folgende Möglichkeiten:

- Offlineverfügbarkeit aller Materialien und Inhalte des digitalen Produkts
- Interaktives Inhaltsverzeichnis
- Seitennavigation
- Zeichenfunktion
- Interaktive Verweise innerhalb des Bausteins

Verweise in der Randspalte:

→ **Kopiervorlage** S. 36/37

interner Link zur Seite 36

→ **Download** Klausur_I_KV

Link in die Onlineversion der digitalen Lehrermappe zum Download der Kopiervorlagen.

→ **AbiBox+** SAB_40

Link in die **AbiBox+** zum entsprechenden Material