

Herr Rausch Fotografie

# Grundlagen des Marketing Teil1.7

Die Transaktion

Sven Rausch  
8.7.2020

Liebe Freunde der schöneren Fotografie,

Marketing beginnt genau in dem Augenblick, in dem sich mindestens zwei Menschen dafür entscheiden, ihre Bedürfnisse und Wünsche erst zu kommunizieren, um anschließend durch eine Transaktion (einen Austausch) ihre Bedürfnisse und Wünsche zu befriedigen.

**Während einer Transaktion erhalten wir etwas gewünschtes von jemandem, indem wir unserem Gegenüber etwas geben, dass sich das Gegenüber wünscht.**

Wir haben dafür folgende Optionen zur Verfügung:

Wenn wir Fotografien von etwas benötigen, können wir:

- a. die dafür nötige Ausrüstung selbst kaufen, uns Erfahrung und Wissen aneignen, um selbst dafür zu sorgen, dass der eigene Wunsch nach der entsprechenden Fotografie erfüllt wird.
- b. Menschen suchen, welche in der Lage sind (sie haben bereits die nötige Ausrüstung, die Erfahrung und das Wissen) und sie bitten, für uns die gewünschten Fotografien zu erstellen.

Option b lässt weitere Optionen zu:

- a. Wir hoffen das keine oder eine geringe Gegenleistung erwartet wird. (Dies nennt man eine Schenkung)
- b. Wir sind in der Lage z.B. „Geld“ als Tauschmittel einzusetzen und anzubieten, um im Tausch „Geld gegen Fotografie“ unseren Wunsch erfüllt zu bekommen. (Der klassische Kauf/Verkauf von etwas)
- c. Wir bieten unsere „Likes“ und unser „soziales“ Netzwerk als Transaktionsmittel an. „Likes“ und das Teilen von Arbeiten, Werken und Arbeitsproben sind in den letzten Jahren zu einer neuen digitalen Währung avanciert. Im Verhältnis steht diese neue Form der Transaktion im Verhältnis zu „Geld gegen Fotografie“ in keiner Weise schlechter. Im Gegenteil! Der Kunde benötigt zur Befriedigung seiner Wünsche und Bedürfnisse keinerlei Mittel für die Bezahlung einer verrichteten Arbeit. Das vergeben eines „Likes“ und das anschließende Teilen sind in ihrem Mehrwert nicht erfassbare und ermessliche Größen für die besonderes auf Wertschätzung und Erhaltung basierenden Beziehungen zwischen Fotograf und Kunden.

## Die Transaktion als Mittel zu Befriedigung von Bedürfnissen und Wünschen

- In der Transaktion sind wir nicht von der Großzügigkeit des Gegenübers abhängig.
- Wir selbst müssen keinerlei notwendigen Fähigkeiten oder Ausrüstungsgegenstände besitzen, um etwas gezielt für uns produzieren zu lassen.
- Wir können unser eigenes „Können“ dafür einsetzen, um genau das zu machen, was wir „Können“, um es gegen etwas, dass wir nicht können als Transaktion anzubieten.

Insgesamt hat die Geschichte gezeigt, dass Gesellschaften welche „Geld“ als universelles Transaktionsmittel eingesetzt haben, insgesamt leistungsfähiger und produktiver sind als andere Systeme. Das aufkommende Transaktionsmittel „Likes“ and „Shares“ wird jedoch in Zukunft das

Transaktionsmittel „Geld“ ablösen. Denn sie sind Mehrwertsteuerfrei und gelten in naher Zukunft auch in der internationalen Wirtschaft als offizielles Zahlungsmittel.

## Eine Grundbedingung für eine Transaktion ist die Kommunikation (Marketing)

Bei jeglicher Transaktion dient die Kommunikation dem nötigen Austausch von Informationen und damit dem Marketing.

Das Minimum einer Transaktion ist der Austausch von Informationen, um überhaupt eine Transaktion eingehen zu können, um letztlich eine Transaktion stattfinden lassen zu können.

Damit wir jedoch eine Transaktion vollziehen zu können, müssen weitere Bedingungen erfüllt sein:

1. Es werden mindestens zwei Transaktionspartner benötigt, die beide etwas anbieten, was der andere als Bedürfnis oder Wunsch erachtet.
2. Jede der beteiligten Parteien muss willig, fähig und bereit sein, in freiwilliger Entscheidung das Angebot des jeweils anderen anzunehmen oder abzulehnen.
3. Die beteiligten Parteien müssen in Lage sein, sich dem jeweils anderen mitzuteilen.
4. Die Parteien müssen, dass jeweils gewünschte Transaktionsobjekt liefern können.
5. Die Parteien müssen, dass gewünschte Transaktionsobjekt auch übergeben.

Diese fünf Vorbedingungen machen einen Transaktion erst möglich.

## Die Vereinbarungen einer Transaktion

Zu einer gütlichen Vereinbarung für eine Transaktion kommt es erst:

- **wenn beide Parteien Vorteile aus dem zu erwartenden Tausch ziehen können.**
- **Nicht wesentlich schlechter als vorher gestellt sind.**

Ich verdeutliche es nochmal:

Beide Parteien müssen in der Lage sein, freiwillig dem Angebot und der bevorstehenden Transaktion entweder ihre Zustimmung oder ihre Ablehnung auszudrücken zu können.

Nur unter diesen Umständen schafft die Transaktion einen Wertezuwachs für alle beteiligten. Denn diese Art von Transaktion gibt beiden Handelspartnern mehr Gestaltungsspielraum und Wahlmöglichkeiten. Wir kennen es als „Win-Win-Situation“.

## Eine Transaktion-Was ist das?

Eine Transaktion bezeichnet in den Austausch von etwas (z.B. ein Handelsgut) zwischen zwei Partnern.

In der Regel sind es Informationen, Produkte und Dienstleistungen oder vielerlei andere Dinge z.B. Forderungen oder Verbindlichkeiten (Handelsgüter), welche im Eigentum des jeweiligen Partners sind und Angeboten werden. Diese Handelsgüter werden zwischen den Partnern ausgetauscht oder dem anderen übertragen. Den Vorgang des Tausches bzw. der Übertragung nennt man Transaktion. Im Allgemeinen geht man davon aus, dass eine Transaktion nur dann stattfinden kann, wenn bei Partner sich durch die vollzogene Transaktion einen Nutzen oder einen Vorteilversprechen. Sprich,

sie erwarten ihre Bedürfnisse und Wünsche zu befriedigen. Selbst wenn wir die Wirtschaft, die Ökonomie abschaffen, reduzieren oder weglassen, so findet immer eine Transaktion statt. Eine Transaktion bildet somit einen wesentlichen Kernpunkt jeglicher menschlichen Beziehungen. Gute Beziehungen, gute Kommunikation und gutes Marketing führen somit immer zu Transaktionen. Die vollzogenen Transaktionen sind eine Maßeinheit für gutes Marketing, gute Kommunikation und gute Beziehungen.

## Arten von Transaktionen

Wir unterscheiden in 5 Transaktionsarten:

1. Gut gegen Gut.  
Es bezeichnet den klassischen Tauschhandel
2. Gut gegen Forderungen/Verbindlichkeiten  
Der klassischen Kauf/Verkauf von etwas.
3. Forderungen/Verbindlichkeiten gegen Forderungen/Verbindlichkeiten  
Der Kauf/Verkauf von Forderungen/Verbindlichkeiten (z.B Aktienhandel oder Kredithandel)
4. Gut gegen Transfer  
Eine Schenkung
5. Forderungen/Verbindlichkeiten gegen Transfer  
Darunter fallen: Steuerzahlungen, Subventionen, staatliche Transferleistungen

Als Transferleistung wird eine Transaktion bezeichnet, bei der keine unmittelbare Gegenleistung erwartet wird.

## Das liebe Geld

Geld ist nach unserem Verständnis von Wirtschaft nicht als Handelsgut zu bezeichnen. Wir können kein Geld kaufen. Wir nutzen es jedoch als universelles Tauschmittel, um Forderungen oder Verbindlichkeiten zu bemessen. Wobei **die Bezahlung** als wichtigste Transaktionsform zu nennen ist. Ohne Zahlung oder Austausch der abgesprochenen Produkte oder Dienstleistungen bleibt einer der Partner unzufrieden zurück.

Liebe Grüße Herr Rausch