

Angebotsvergleich – Diskussion

Beispiel 1

Aufgabe

Sie haben den Auftrag, den Vertrieb von *Fielmann*-Produkten in Ihrem Heimatland zu initiieren und haben zwei Angebote von potenziellen Vertriebspartnern erhalten. Diskutieren Sie mit einem Partner oder einer Partnerin während 10 Minuten, welches Angebot den Zuschlag erhalten soll.



Vorgehensweise

- ☛ Vergleichen Sie die beiden Angebote,
- ☛ wägen Sie ab und entscheiden Sie sich für eins.
- ☛ Begründen Sie diese Entscheidung.
- ☛ Gehen Sie auch auf Argumente Ihres Gesprächspartners/Ihrer Gesprächspartnerin ein.
- ☛ Am Ende sollten Sie sich auf ein Angebot einigen.

Konditionen	Angebot 1	Angebot 2
Vertrieb von Komplementärprodukten	keine	Brillenetuis, Brillenreinigungsmittel
Kunden	Geschäfte mit jüngerer modebewusster Zielgruppe	Geschäfte mit älterer, konservativer Zielgruppe
Absatzgebiet	Hauptstadt und Umgebung	das ganze Land
Massnahmen zur Verkaufsförderung	keine	Werbungsbeilagen in Zeitungen, Reklamespots in den regionalen Radiosendern
Lager	vorhanden	nicht vorhanden
Umsatzziel	8 Millionen Euro	10 Millionen Euro
Provision des Vertriebspartner	6 %	7 %

Quelle: PWD Übungssatz

Angebotsvergleich – Diskussion

Beispiel 2

Aufgabe

Im Zuge der Expansionsstrategie sucht *Hornbach* nach neuen Standorten für die Eröffnung eines neuen Bau- und Gartenmarktes mit einem hinreichenden Parkplatzangebot. Als Mitarbeiter/-in eines Teams liegen Ihnen zwei interessante Grundstücksangebote vor. Diskutieren Sie mit einem Partner oder einer Partnerin während 10 Minuten, welcher Standort den Zuschlag erhalten soll.



Vorgehensweise

- ☛ Vergleichen Sie die beiden Angebote,
- ☛ wägen Sie ab und entscheiden Sie sich für eins.
- ☛ Begründen Sie diese Entscheidung.
- ☛ Gehen Sie auch auf Argumente Ihres Gesprächspartners/Ihrer Gesprächspartnerin ein.
- ☛ Am Ende sollten Sie sich auf einen Standort einigen.

Konditionen	Standort 1	Standort 2
Grösse des Grundstücks	38'000 km ²	50'000 km ²
Lage	Einzugsgebiet mit rund 200'000 Menschen	Grosstadt mit 170'000 Einwohnern
Bebauung	vorhanden, jedoch nicht als Markt nutzbar	unbebaut
Parkplätze	vorhanden, nutzbar	nicht vorhanden
Verkehrslage	ausserhalb der Ortschaft, gute Verkehrsanbindung	in Innenstadtnähe, gute Verkehrsanbindung
Kosten	Euro 5.60 pro km ²	Euro 8.00 pro km ²
Konkurrenzmärkte	in 50 km Entfernung	in 20 km Entfernung

Quelle: PWD Übungssatz

Angebotsvergleich – Diskussion

Beispiel 3

Aufgabe

Um neue Absatzmärkte zu erschliessen, erwägt die *Warsteiner Brauerei Haus Cramer KG*, einen Lizenzpartner im Ausland zu suchen. Die Auswahl des Landes erfolgt auf der Grundlage der Marktforschungsergebnisse des Weltbierverbandes. Diskutieren Sie mit einem Partner oder einer Partnerin während 10 Minuten, welches Land den Zuschlag erhalten soll.



Vorgehensweise

- ☛ Vergleichen Sie die beiden Angebote,
- ☛ wägen Sie ab und entscheiden Sie sich für eins.
- ☛ Begründen Sie diese Entscheidung.
- ☛ Gehen Sie auch auf Argumente Ihres Gesprächspartners/Ihrer Gesprächspartnerin ein.
- ☛ Am Ende sollten Sie sich auf ein Land einigen.

Konditionen	Land 1	Land 2
Anteil am Weltbierkonsum	verschwindend gering (Verdreifachung des Bierkonsums/Kopf in 20 Jahren)	14,3 % (Platz 2)
Wachstum des Bierkonsums in den 90er-Jahren	+ 155 %	+ 74 %
Bierkonsum pro Kopf und Jahr	32 Liter (Platz 7)	25,8 Liter (Platz 8)
Anteil an Weltbierproduktion	1 % (Platz 23)	12 % (Platz 2)
Personalkosten	rund 45% niedriger als in Deutschland	rund 52 % niedriger als in Deutschland
Wirtschaftliches Umfeld	tendenziell eher instabil	langfristig stabil
Infrastruktur	gut ausgebautes Strassennetz und Luftfahrt	Schwerpunkt auf Schienenverkehr und Luftfahrt
Geschäftssprache	Spanisch, Englisch und Deutsch	Englisch und Französisch