

Übung: Auswahl der Verkaufsorgane

Die “Santa Claus AG”, ein amerikanischer Snowboardhersteller, möchte mit dem Modell “Matterhorn” in den Schweizer Markt eintreten. Dabei steht das Unternehmen vor der Entscheidung, einen unternehmenseigenen Außendienst (“**Reisende**”) aufzubauen oder unternehmensfremde Verkaufsorgane (“**Vertreter**”) einzusetzen.

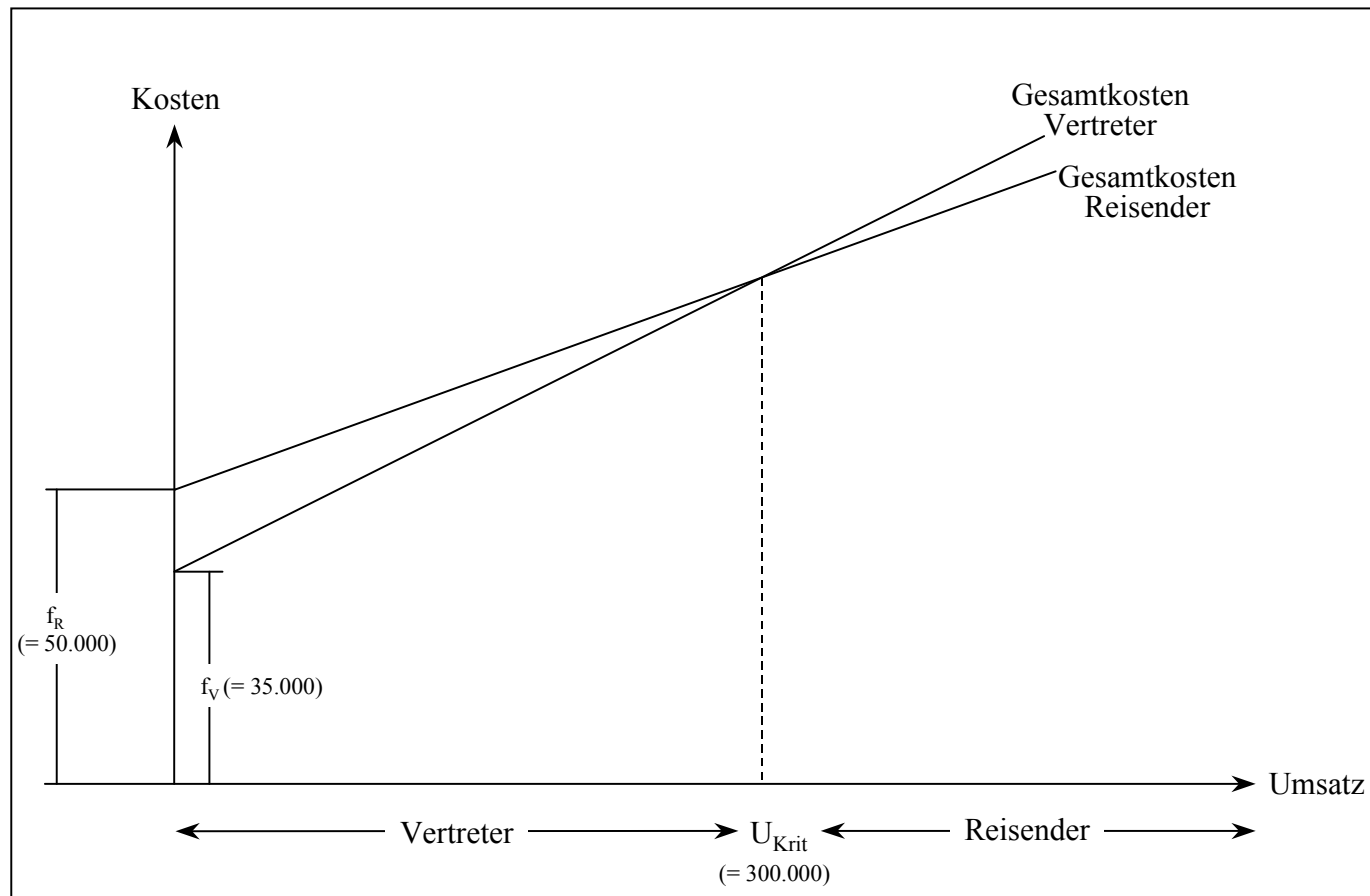
Verkaufsorgane	Fixum (pro Jahr)	Provision
Reisender	50.000 GE	25% vom Umsatz
Vertreter	35.000 GE	30% vom Umsatz

Aufgabe (a):

- Die Entscheidung, ob Reisende oder Vertreter einzusetzen sind, soll zunächst auf Basis des **Kostenvergleichs** zwischen einem Reisenden und einem Vertreter erfolgen.
- Bei welchem prognostizierten Umsatz werden beide Alternativen als “gleich gut” eingestuft?
- Berechnen Sie diese Umsatzhöhe und stellen Sie die Lösung auch graphisch dar!

Lösung zur Teilaufgabe a

$$\begin{aligned}\text{Kosten Reisender} &= \text{Kosten Vertreter} \\ 50.000 + 0,25 \cdot U &= 35.000 + 0,30 \cdot U \\ 15.000 &= 0,05 \cdot U \\ U_{\text{Krit}} &= 300.000\end{aligned}$$



Aufgabe b

Aufgabe (b):

Der erfahrene Vertriebsleiter des Unternehmens für die Schweiz verwirft die unter (a) aufgestellte Rechnung.

Er geht von einem durchschnittlichen jährlichen Absatz in Höhe von 20.000 ME aus, der entweder durch den Einsatz von genau 10 Reisenden oder durch den Einsatz von genau 12 Vertretern im Unternehmen insgesamt erzielt werden kann.

Durch den Einsatz von Reisenden könnten dabei ohne zusätzliche Aufwendungen auch notwendige Marktforschungsinformationen eingeholt werden, während beim Einsatz von Vertretern dieselben Informationen durch ein Marktforschungsinstitut zu einem Preis von 5.000 GE bezogen werden müssen.

Der Vertriebsleiter kommt auf Grund dieser Datenbasis inklusive des Gehaltssystems eindeutig zu der Erkenntnis, Handelsreisende einsetzen zu wollen. Wie hoch ist demnach der in sein Kalkül einbezogene Preis des abzusetzenden Produktes (pro Stück) **mindestens**?

Lösung zur Teilaufgabe b

Der Vertriebsleiter trifft seine Entscheidung, Vertreter einzusetzen, aufgrund der Datenbasis und eines kalkulierten Preises des abzusetzenden Produktes. Die gesuchte **Höhe des Preises** pro Stück lässt sich unter der Voraussetzung, dass die Gesamtkosten für Vertreter größer als die Kosten für Handelsreisende sind, wie folgt berechnen:

(I) Gesamtkosten Reisende < Gesamtkosten Vertreter

(II) Gesamtkosten Reisende

= (Anzahl Reisende · Fixum je Reisendem) + Umsatzprovision für Reisende

= $10 \cdot 50.000 + 0,25 \cdot 20.000 \cdot p$

= $500.000 + 5.000 \cdot p$

(III) Gesamtkosten Vertreter

= (Anzahl Vertreter · Fixum je Vertreter) + Umsatzprovision für Vertreter
+ Kosten für Marktforschungsinstitut

= $12 \cdot 35.000 + 0,30 \cdot 20.000 \cdot p + 5.000$

= $420.000 + 6.000 \cdot p + 5.000$

= $425.000 + 6.000 \cdot p$

(IV) Mit (II) und (III) in (I) eingesetzt erhält man:

$500.000 + 5.000 \cdot p < 425.000 + 6.000 \cdot p$

$75.000 < 1.000 \cdot p$

$p > 75$

Der Preis beträgt demnach mindestens 75 GE.