

## 2.1 Die Erweiterung des Produktangebotes

### Teil A "Einführung in die Situation"

Anne und Thomas sind sich einig, das Angebot ihres Frühstückscateringservices erweitern zu wollen, um der steigenden und veränderten Nachfrage ihrer Kunden entgegen zu kommen. Dennoch röhren sich bei ihnen Zweifel, ob die Erweiterung des Produktangebots zu ihrem bisherigen Geschäftskonzept passt und realisierbar ist. Sie unterhalten sich über die notwendigen Veränderungen und Investitionen, die dabei auf sie zukommen könnten, und wägen Vor- und Nachteile kritisch gegeneinander ab.

#### Auszug aus dem Gespräch zwischen Anne und Thomas:

**Thomas:** „Bei uns haben mittlerweile schon recht viele Kunden nachgefragt, ob wir auch warme Gerichte und Fingerfood anbieten. Hier scheint es eine recht gute Nachfrage zu geben, die für uns eine gute Chance für weitere Umsätze bieten könnte. Wir sollten uns allerdings überlegen, ob das neue Angebot überhaupt zu **Pader's Breakfast** passt und wir ausreichend Kunden hierfür gewinnen können. Schließlich kann man dieses zusätzliche Angebot nicht allein aus unserem Firmennamen herauslesen. Wir müssten uns also überlegen, wie wir potenzielle Kunden darauf aufmerksam machen und von unserem Angebot überzeugen können. Außerdem frage ich mich, ob wir das in unserer Küche überhaupt bewältigen können? Ich befürchte, dass wir mit unserem einfachen Herd und Backofen nicht auskommen werden.“

**Anne:** „Ja, das glaube ich auch. Gerade bei den großen Veranstaltungen würden wir bei der Zubereitung der Speisen Probleme bekommen. Wir benötigen wahrscheinlich einen ordentlichen Gastronomieherd und -backofen. Zudem fehlt uns in der Küche auch die notwendige Ausstattung an Töpfen und Behältern zum Warmhalten der Gerichte. Und ich würde gerne unseren bisherigen Servicestandard halten, d. h. wir bräuchten auch noch geeignetes Geschirr und Platten für die warmen Speisen und das Fingerfood. Hier müssten wir uns einen Überblick verschaffen, was wir anschaffen müssen. Ich bin mir auch nicht sicher, ob wir in der Lage sind, die warmen Speisen und das Fingerfood selbst herzustellen. Vielleicht wäre es sinnvoller, wenn wir dafür einen ausgebildeten Koch einstellen?“

**Thomas:** „Das denke ich auch, unsere Kunden sind bisher hohe Qualität von uns gewohnt. Ich habe darüber nachgedacht, ob wir neben deutschen Gerichten auch mediterranes Essen anbieten. Ich befürchte, dass da unsere einfachen Kochkünste nicht ausreichen werden. Für den Anfang würde sicher ein Koch ausreichen, den wir unterstützen. Das bedeutet zwar, dass wir höhere Ausgaben für das Personal haben, aber ich denke, dass sich die Personalkosten und auch die Anschaffungskosten für die Ausstattung durch die zusätzlichen Einnahmen mehr als ausgleichen, so dass wir dadurch zumindest längerfristig unser Geschäftsergebnis steigern können.“

**Anne:** „Gut, dann sollten wir uns zunächst einen Überblick über die anstehenden Anschaffungen machen und dann überlegen, ob wir das selbst finanziell stemmen können.“

**Thomas:** „In Ordnung. Du kannst ja damit anfangen, die möglichen Kosten für die ganzen Anschaffungen zu sammeln und ich verschaffe mir einen Überblick über unsere finanziellen Mittel und Möglichkeiten, das Ganze zu finanzieren.“

**Aufgabe:**

Welche betriebswirtschaftlichen Fragen und Herausforderungen werden hier von Anne und Thomas angesprochen? Hierzu können Sie sich auch an den Inhalten aus dem Modul BWL B orientieren. Bereiten Sie Ihre Ergebnisse übersichtlich auf.