

## 2.2 Die Erweiterung des Produktangebotes

### Teil A "Einführung in die Situation"

Anne und Thomas möchten den Induktionsherd bei dem Gastronomieausstatter aus Paderborn zum Preis von 9.000 € kaufen und bitten Annes Mutter, die als Angestellte bei **Pader's Breakfast and more GmbH** beschäftigt ist, den Kaufauftrag für den Herd zu verschicken. Sie selbst sind mit der Entwicklung der Angebote für die warmen Speisen beschäftigt.

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

**Anne:** „Meine Mutter hat den Auftrag für den Induktionsherd abgeschickt. Wir haben aber noch keine Bestätigung bekommen. Ich hoffe, dass wir das Angebot für 9.000 € bekommen. Bei anderen Anbietern kostet der Herd fast 10.000 €.“

**Thomas:** „Das ist gut. Ich hoffe, es klappt mit dem Angebot. Ich habe heute Morgen anfangen, erste Ideen für unsere neue Speisekarte zu sammeln. Wir können ja gemeinsam die Gerichte besprechen und überlegen, was unserem Angebot noch fehlt.“

**Anne:** „Damit können wir gerne morgen nach unseren Auslieferungen beginnen. Danach steht für uns noch eine Menge Arbeit an, da wir noch die Preise für die Gerichte kalkulieren müssen. Sollen wir das wieder mit der Perceived-Value-Methode machen? Das hat beim Frühstücksangebot zwar sehr lange gedauert, aber letztendlich werden unsere Preise gut angenommen.“

**Thomas:** „Das hat bei unserem Frühstücksangebot gut geklappt. Ich habe aber schon länger darüber nachgedacht, unsere Preise mit einem weiteren Verfahren zu überprüfen. Aus dem Studium kennen wir ja noch weitere Preisbildungsverfahren. Vielleicht könnten wir damit unsere Preise, Sonderangebote usw. angemessener kalkulieren. Ich würde das gerne einmal ausprobieren.“

Nach einer Woche kommt Annes Mutter – Maria Kortmöller – in das Büro und berichtet von der Antwort des Gastronomieausstatters: „Ich habe letzte Woche wie von euch gewünscht das Bestellschreiben für den Induktionsherd an den Gastronomieausstatter verschickt. Daraufhin hat der Mitarbeiter des Gastronomieausstatters gerade angerufen. Er meinte, dass er laut Handelsregisterauszug den Kaufauftrag von einem von euch beiden braucht, da ich keine Berechtigung dazu habe, den Herd für eure Firma zu kaufen.“

**Thomas:** „Das ist doch Quatsch. Wir haben dir doch den Auftrag erteilt. Dann darfst du auch den Herd für unser Unternehmen kaufen.“

**Maria Kortmöller:** „Bist du dir da sicher? Der Gastronomieausstatter hat ja keinen Nachweis für diese Berechtigung.“

**Aufgabe:**

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