

Handyhüllen

Thema	Schwierigkeitsgrad	Stil
Markteinschätzung, Markteintritt, Neues Produkt, Preisgestaltung, Profitabilitätsanalyse	Anfänger	Interviewer-led

Case-Frage

Ein guter Freund von Dir hat seinen Job gekündigt, um seinen Lebensunterhalt nun mit dem Verkauf von Handyhüllen zu bestreiten. Du sollst ihm dabei helfen, sein Vorhaben zu bewerten.

Übersicht aller Grafiken

	Wert 2016
Anzahl an verkauften Handys in Deutschland	25.000.000
Anteil der Handys mit Hülle	40 %
Anteil günstige Hüllen	70 %
Anteil teure Hüllen	30 %

Tabelle 1 – Statistik 2016

	Wert
Fixkosten	2.000 €
Variable Kosten	3 €
Gewinnsteuersatz	20 %

Tabelle 2 – Kostenstruktur (bei 10.000 Verkäufen)

	Gewinnmarge	Verkaufte Einheiten	Preis
Massenware	15 %	18.000	5 €
Individualisierte Ware	25 %	12.000	20 €

Tabelle 3 – Verkaufsmix

I. Struktur - Dein Freund fragt dich: "Was hältst Du von meiner Idee? Glaubst Du, dass ich damit erfolgreich sein werde?". Wie würdest Du seine Fragestellung strukturieren? Mit welchem Bereich würdest

Zusätzliche Informationen

Informationen, welche auf Nachfrage mitgeteilt werden können:

- Als "erfolgreich" versteht Dein Freund einen Profit von 28.000 €.
- Er will Handyhüllen für Smartphones an deutsche Kunden über das Internet verkaufen.

Lösung

Der Kandidat sollte hier eine klare, zielführende, nicht redundante Struktur beschreiben. Diese sollte mindestens die Bereiche potentielle Kunden (Absatzmarkt) und den bestehenden Wettbewerb (Angebot) umfassen. Wichtig ist, dass die Struktur als "Zielkriterium" die Berechnung des prognostizierten Gewinns hat. Daran soll gemessen werden, ob die Idee "gut" ist.

Es sollte ersichtlich werden, wie der Kandidat die Frage angehen wird. Außerdem sollte der Kandidat offen legen, mit welchem Bereich er anfangen würde (und weshalb).

II. Marktabschätzung - Gehen wir davon aus, dass Dein Freund die Hüllen nur in Deutschland verkaufen kann. Daher möchten wir wissen: Wie viel Umsatz wird in Deutschland mit Handyhüllen pro Jahr generi

Zusätzliche Informationen

Notiz für die/den Interviewer:in

Teile den Exhibit "Tabelle 1 - Statistik 2016" mit dem Kandidaten.

	Wert 2016
Anzahl an verkauften Handys in Deutschland	25.000.000
Anteil der Handys mit Hülle	40 %
Anteil günstige Hüllen	70 %
Anteil teure Hüllen	30 %

Tabelle 1 – Statistik 2016

Für den nächsten Abschnitt werden folgende Preisannahmen getroffen: günstig = 5 €, teuer = 20 €

Für den nächsten Abschnitt werden folgende Annahmen getroffen:

- Die Menge der Handys in Deutschland ist über die letzten 3 Jahre konstant geblieben.
- Die durchschnittliche Lebensdauer eines Handy ist 3 Jahre.
- 40 % der bestehenden Handys haben Hüllen.
- 20 % der bestehenden Handyhüllen werden pro Jahr erneuert.

Lösung

Der Kandidat sollte erkennen, dass er das Problem zunächst strukturieren sollte, bevor er es berechnet. Hier können verschiedene Wege gewählt werden, wichtig ist nur, dass sie in sich schlüssig sind. Mit den gegebenen Daten bietet sich der folgende Ansatz an:

Umsatz Handyhüllen in Deutschland = Durchschnittlicher Preis * Anzahl der verkauften Hüllen

Durchschnittlicher Preis

= Anteil günstiger Hüllen * Preis günstiger Hüllen + Anteil teurer Hüllen * Preis teurer Hüllen

= 70 % * 5 € + 30 % * 20 €

= **9,50 €**

Anzahl der verkauften Hüllen

= Hüllen durch neue Handys + Anzahl Hüllenerneuerungen

Hüllen durch neue Handys

= Anzahl neue Handys * Anteil Handys mit Hülle

= 25 Mio * 40 %

= **10 Mio**

Anzahl Hüllenerneuerungen

= bestehende Handyhüllen * Anteil der pro Jahr erneuerten

= (bestehende Handys * Anteil mit Hüllen) * Anteil der pro Jahr erneuerten

= (Jährlich verkaufte Handys * Nutzungsdauer * Anteil mit Hüllen) * Anteil der pro Jahr erneuerten

= (25 Mio * 2 Jahre * 40 %) * 20 %/Jahr

= **4 Mio**

Anzahl der verkauften Hüllen

= 10 Mio + 4 Mio

= **14 Mio**

Umsatz Handyhüllen in Deutschland

= 9,50 € * 14 Mio

= **133 Mio €**

In Deutschland werden pro Jahr in etwa 133 Mio € an Umsatz mit dem Verkauf von Handyhüllen erzielt.

III. Preisfindung - Wir gehen nun davon aus, dass Dein Freund 10.000 Handyhüllen im ersten Jahr verkauft. Welchen Preis muss er verlangen, um 28.000 € zu verdienen? Es gibt eine Gewinnsteuer von 20%,

Zusätzliche Informationen

Notiz für die/den Interviewer:in

Teile, bei Nachfrage nach Kosten den Exhibit "Tabelle 2 - Kostenstruktur (bei 10.000 Verkäufen)" mit dem Kandidaten.

	Wert
Fixkosten	2.000 €
Variable Kosten	3 €
Gewinnsteuersatz	20 %

Tabelle 2 – Kostenstruktur (bei 10.000 Verkäufen)

Lösung

Gewinn nach Steuern

$$= (1 - \text{Steuersatz}) * \text{Gewinn vor Steuern}$$

Gewinn vor Steuern

$$= 28.000 \text{ €} / 80 \%$$

$$= 35.000 \text{ €}$$

Er muss 35.000 € an Gewinn vor Abzug der Steuern machen

$$\text{Gewinn vor Steuern} = \text{Preis} * \text{Menge} - \text{Variable Kosten} * \text{Menge} - \text{Fixkosten}$$

Preis

$$= (\text{Gewinn vor Steuern} + \text{Variable Kosten} * \text{Menge} + \text{Fixkosten}) / \text{Menge}$$

$$= (35.000 \text{ €} + 3 \text{ €} * 10.000 + 2.000 \text{ €}) / 10.000$$

$$= 67.000 \text{ €} / 10.000$$

= 6,70 €

Um mit 10.000 verkauften Einheiten einen Gewinn von 28.000 € nach Steuern zu erhalten, muss er einen durchschnittlichen Preis von 6,70 € verlangen.

IV. Realitätscheck - Mit welchen Möglichkeiten könnte Dein Freund herausfinden, ob der Preis von 6,70 € als angemessen empfunden wird? Beschreibe, wie er eine davon durchführen könnte, um den Preis zu

Lösung

Möglichkeiten sind beispielsweise:

1. Vergleich mit Produkten ähnlicher Mitbewerber
2. Befragung von potentiellen Kunden
3. Relation zu anderen Produkten der Preisklasse

V. Verkaufsmix - Dein Freund hat inzwischen seine Idee erfolgreich umgesetzt. Er verkauft 2 verschiedene Produktlinien, welche sich in "Massenware" und "Individualisierte" Produkte einteilen lassen. W

Zusätzliche Informationen

Teile den Exhibit "Tabelle 3 - Verkaufsmix" mit dem Kandidaten.

	Gewinnmarge	Verkaufte Einheiten	Preis
Massenware	15 %	18.000	5 €
Individualisierte Ware	25 %	12.000	20 €

Tabelle 3 – Verkaufsmix

Lösung

Berechnung der durchschnittlichen Gewinnmarge

Gewinn Massenware

$$15\% * 18.000 * 5\text{€} = 13.500 \text{ €}$$

Gewinn Indiv. Ware

$$25\% * 12.000 * 20\text{€} = 60.000\text{€}$$

$$\text{Gesamtgewinn: } 13.500\text{€} + 60.000\text{€} = 73.500\text{€}$$

Gesamtumsatz

$$18.000 * 5\text{€} + 12.000 * 20\text{€} = 330.000\text{€}$$

Durchschnittliche Gewinnmarge

$$73.500\text{€} / 330.000\text{€} = 22,27\%$$

Möglichkeiten, die Gewinnmarge zu erhöhen:

- Preis(e) erhöhen bei den selben Kosten
- Kosten senken beim selben Preis
- Produktmix ändern:
 - Produkt mit geringerer Marge anteilig weniger verkaufen
 - Produkt mit höherer Marge anteilig mehr verkaufen
 - Neues Produkt mit höherer Marge verkaufen

VI. 24 % Gewinnmarge - Bei der gleichen Anzahl an verkaufter Massenware, wie viele individualisierte Produkte müsste Dein Freund verkaufen, um eine durchschnittliche Gewinnmarge von 24 % zu erzielen?

Lösung

Durchschnittliche Gewinnmarge

= (Gewinn Massenware + Gewinn Indiv. Ware) / Gesamtumsatz

$$24\% = [(15\% * 18.000 * 5\text{€}) + (25\% * X * 20\text{€})] / (18.000 * 5\text{€} + X * 20\text{€})$$

$$\mathbf{X = 40.500}$$

Gewinn nach Steuern

= (1 - Steuersatz) * Gewinn vor Steuern

= (1 - 20 %) * Umsatz * durchschnittliche Marge

= 80 % * (18.000 * 5 € + 40.500 * 20 €) * 24%

= 172.800 €

Er müsste 40.500 Einheiten der individualisierten Produkte verkaufen, um eine durchschnittliche Marge von 24 % zu erhalten und würde damit einen Gewinn von 172.800 € nach Steuern erzielen.