

# Eine Webpräsenz für ElektroTech

Präsentation, Gesprächs- und Verhandlungsführung  
Fachhochschule Gießen-Friedberg – SS 2010  
Prof. Dr. Matthias Willems

Nils Braden                      Michael Eckel

25. Mai 2010

## Allgemeine Informationen

Die Elektronikfirma *ElektroTech* stellt neben eher kleinen, individuellen Elektroniklösungen überwiegend Motoren und Motorsteuerungen für Garagentore her. Die Firma darf in diesem Bereich auch einige Patente ihr Eigen nennen.

Bisher war ElektroTech nur als Großhändler tätig und hatte neben zahlreichen kleineren Kunden einen Großkunden, der die größte Einnahmequelle der Firma darstellte. Bei diesem Kunden handelt es sich um den Garagentorhersteller *EuroGarage*, der europaweit agiert und Motoren und die zugehörigen Steuerungen von der Firma ElektroTech bezieht.

EuroGarage hat in letzter Zeit Umsatzeinbußen verzeichnen müssen, was nun auch die Firma ElektroTech zu spüren bekommt. Da ElektroTech die Situation zu heikel geworden ist, wurde in einer Sitzung beschlossen, dass der Einzelhandel zukünftig eine wichtigere Rolle spielen soll. Dazu wurde bereits ein Werksverkauf in einer nicht mehr benötigten Halle eröffnet und für weiter entfernt wohnende Kunden soll ein Internetversandhandel eingerichtet werden. Da dieses Geschäftsfeld für die Firma völlig neu ist, sucht sie dringend Kompetenzen in diesem Bereich. Der Vertriebsleiter Bernd Becker wurde beauftragt, sich um diese fehlenden Kompetenzen zu bemühen.

Der Kontakt zu dem Informatik-Studenten Harald Hacker wurde indirekt über eine Bekanntschaft im örtlichen Tischtennisverein hergestellt. Es wird erwartet, dass Harald Hacker die Webpräsenz und das zugehörige Online-Shopping-System entwickelt und sich im weiteren Verlauf regelmäßig um Aktualisierungen bemüht. Die Inhalte des Shops sollen dabei auch von Mitarbeitern der Firma ElektroTech eingestellt werden können.

Um festzustellen, ob Harald Hacker ausreichende Qualifikationen in diesem Bereich vorzuweisen hat wurde ein Gesprächstermin zwischen ihm und Bernd Becker vereinbart. Das Gespräch soll im Falle einer positiven Resonanz außerdem die Konditionen klären, zu denen Harald Hacker das System entwickelt.

Da der Kontakt über eine indirekte Tischtennis-Bekanntschaft hergestellt wurde, müssen beide Seiten damit rechnen, dass dem Verhandlungsgegner Details über seine Position bekannt sind.

## Zeitvorgaben

Vorbereitungszeit: 15 Minuten  
Diskussionszeit: 15 bis 20 Minuten

## Vertrauliche Informationen für ElektroTech

Der Einstieg in den Einzelhandel mit Direktvertrieb scheint für die Firma die letzte Rettung zu sein, nachdem der einzige Großkunde Insolvenz angemeldet hat. Der Verkauf ab Lager läuft recht schleppend an, was sich aber möglicherweise durch Werbung auf der zu entwickelnden Webseite noch steigern lässt. Dein Ziel als Vertriebsleiter ist es nun, möglichst günstig einen qualitativ hochwertigen Webshop entwickeln zu lassen, der die Firma eventuell retten könnte. Aus Kostengründen wurde bewusst keine professionelle Firma mit der Aufgabe betraut.

ElektroTech rechnet für die Webseite mit einer Zugriffszahl von etwa 500 bis 1000 Besuchern pro Tag, wobei etwa 2% auch wirklich einen Kaufvertrag über den Shop abschließen. Um aber professionellen Support und ständige Verfügbarkeit gewährleisten zu können möchte die Firma nur ungern auf ein Hosting-Angebot des Studenten zurückgreifen. Möglicherweise kann man zeitlich befristet auf eine solche Lösung ausweichen, um mit geringem Risiko und Kosten die Einführung des Systems testen zu können. Langfristig sollte aber auf jeden Fall ein Vertrag mit einem größeren Anbieter angestrebt werden.

Aus Gesprächen mit anderen Vereinsmitgliedern und dem genannten Tischtennis-Kollegen weißt du, dass der Student kürzlich ein Haus geerbt und auch schon bezogen hat. Er plant möglicherweise, dieses mit einem elektrischen Garagentor auszustatten. Ein entsprechendes Tor würde normalerweise etwa 2200 € bis 3000 € kosten, ließe sich für uns allerdings für etwa 500 € zum Einkaufspreis beziehen. Lieferung und Montage würden mit etwa 400 € zu Buche schlagen.

Der Kostenrahmen für das Projekt wurde von der Firmenleitung relativ knapp bemessen. Die Vorgabe ist, auf keinen Fall mehr als 100 € laufende Kosten pro Monat zu verursachen. Ein Webhosting-Angebot der Firma *Ketzner*, was für die zu erwartende Last ausreichend wäre, würde 50 € kosten, wobei hier noch zusätzliche Kosten für die Reservierung einer oder mehrerer Domains anfallen würden. Zur Finanzierung der Webseitenentwicklung stehen einmalig 1500 € zur Verfügung, wobei es sehr in unserem Interesse wäre, nur einen Teil des Geldes auszahlend und über andere Mittel einen für beide Seiten günstigen Ausgleich zu finden.

Um dich der Kompetenz des Studenten in Sachen Webauftritte und Online-Shopping-Systemen zu versichern kannst du dich evtl. nach einschlägigen Referenzen seitens des Studenten erkundigen. Du weißt bisher lediglich, dass er die Website des örtlichen Tischtennisvereins entworfen hat.