

**Berufsprüfung für Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis
Examen professionnel pour spécialiste de vente avec brevet fédéral
Esame per l'attestato professionale federale di specialista di vendita**

Prüfung 2013

Distribution

Metall AG

Prüfungszeit: 120 Minuten

Aufgabe	Punkte
1	18
2	14
3	37
4	18
5	13
Total	100

Im Interesse der Lesbarkeit wurde darauf verzichtet, bei Personenbezeichnungen jedes Mal auch die weibliche Form zu schreiben.

Dieser Fall umfasst 7 Seiten inkl. Deckblatt. Bitte kontrollieren Sie, ob Sie den Fall vollständig erhalten haben.

Metall AG

Ausgangslage

Die Metall AG ist ein mittelständisches Unternehmen mit Sitz in der Nordostschweiz. Das Unternehmen produziert hochwertige Betriebseinrichtungen aus Metall. Unter Betriebseinrichtungen versteht man Schränke aller Art, sowie Werkbänke für die Industrie und das verarbeitende Gewerbe. Mit rund 60 Mitarbeitenden und einem hoch automatisierten Maschinenpark wird ein Jahresumsatz von rund CHF 20 Mio. erwirtschaftet. Die Bruttomarge beträgt ca. 40 %, wobei diese zunehmend von den mit 12% hohen Transportkosten negativ beeinflusst wird. Um noch eine bessere Kostentransparenz zu erhalten, möchte man sich daher verstärkt dem Supply Chain Management widmen. Im Bereich der physischen Distribution laufen Abklärungen, inwiefern man dem Wunsch nach dem elektronischen Datenaustausch entsprechen kann. Dadurch erhofft man sich unter anderem die weitere Optimierung des Bestellprozesses, den Ausbau der Marktposition sowie einen Konkurrenzvorsprung. Des Weiteren muss man unbedingt den relativ hohen Anteil, ca. 5 %, von Transportschäden reduzieren.

Metall AG generiert 85 % des Umsatzes im Euroraum, hauptsächlich in Deutschland und Frankreich. Die Produkte werden ausschliesslich mehrstufig vertrieben. Dank dieser klaren und kompromisslosen Vertriebsstrategie verfügt das Unternehmen über eine hohe Akzeptanz und Zuspruch beim Fachhandel. Dieser Absatzkanal bietet dem Endkunden zusätzlich die Möglichkeit, sich mit Komplementärprodukten (Werkzeuge etc.) einzudecken.

Die Marke „Metall“ steht für Top-Qualität (Swiss Made), hohe Flexibilität in der farblichen Gestaltung der Produkte, eigenständiges Design, sowie überzeugende Serviceleistungen der Verkaufsorganisation. Darunter fallen kompetente Beratung, kurze Reaktionszeiten bei Anfragen und attraktive Lieferzeiten.

Produktportfolio

- Schubladenschränke
- Flügeltürschränke
- Rollladenschränke
- Werkbänke in verschiedensten Ausführungen

Produktanwender

- Handwerker
- verarbeitende Industrie (Maschinenbau etc.)
- Museen, Spitäler, Schulen
- Heimwerker (Privatpersonen mit hoher Affinität zum Handwerk)

Markt Schweiz

In der Schweiz werden jährlich für rund CHF 60 Mio. Betriebseinrichtungen umgesetzt. Der Vertrieb erfolgt mehrheitlich über 460 Fachhändler. Mit einem Anteil von 66 % dominiert die ATSIL AG aus der Ostschweiz den Markt. Die Metall AG generiert einen Umsatz von CHF 3 Mio. Dabei arbeitet man mit 70 Fachhändlern zusammen, welche einen Warengruppenumsatz von CHF 10 Mio. erzielen. Zunehmend drängen ausländische Mitbewerber in den Markt. Daher ist es der Geschäftsleitung wichtig, dass man auf allen Vertriebsstufen als PREMIUM-Anbieter wahr genommen wird.

Vision

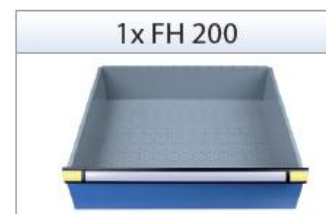
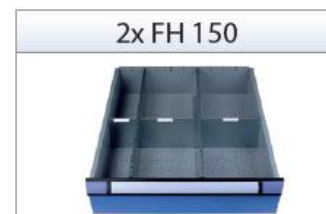
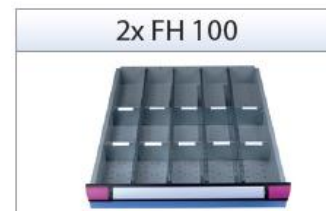
Aufgrund der weiterhin angespannten Wechselkurssituation und dem daraus entstehenden Margendruck, möchte man die Aktivitäten 2013 in der Schweiz ausbauen. In einer ersten Phase will man nicht das ganze Sortiment anbieten, sondern nur ein einzelnes Produkt. Damit soll das eher bescheidene Marketingbudget optimal eingesetzt werden können. Ferner erhofft man sich bei erfolgreicher Platzierung beim Endverbraucher eine Sogwirkung für das übrige Sortiment.

Eine Marktanalyse ergab ein grosses Potential für den mobilen Werkzeugschrank „Tool Caddy“:

Produktansicht



Innenansicht der Schubladen



(FH = Fronthöhe der Schublade)

Produktspezifikation

Technische Daten:	Verkaufseinheit bestehend aus:	Transporteinheit bestehend aus:
<ul style="list-style-type: none"> - Breite: 600 mm - Tiefe: 695 mm - Höhe: 986 mm - Gewicht: 25 kg - Tragkraft der einzelnen Schubladen 75 kg - maximale Schrankbelastung 400 kg 	<ul style="list-style-type: none"> - Gehäuse - Fünf Schubladen - vier Lenkrollen - Stossbügel und Rillengummi 	<ul style="list-style-type: none"> - 1 Verkaufseinheit - 1 Einwegpalette - Gewicht: 30 kg - Masse: Breite 650xTiefe 715xHöhe 1086 mm

Einsatzbereich

Der „Tool Caddy“ eignet sich hervorragend für die Aufbewahrung von Werkzeugen aller Art, Schrauben und sonstigem Kleinmaterial. Vier der fünf Schubladen sind mit sogenanntem Unterteilungsmaterial (Längs- und Quertrennwände aus Metall) ausgestattet. Diese können jederzeit individuell durch den Anwender versetzt werden. Dieses System ermöglicht ein hohes Mass von Ordnung und Uebersicht in den Schubladen. Die stabilen, beschriftbaren Griffleisten auf den Schubladenfronten sind mit farbigen Ecken ausgestattet welche eine optische Soforterkennung ermöglichen. Dank seiner robusten Konstruktion und den abschliessbaren Schubladen ist ein optimaler Schutz des Inhaltes gewährleistet. Die vier lenkbaren Rollen sowie der wohlgeformte Handgriff gewährleisten die grösstmögliche Mobilität und erlauben den Einsatz ohne räumliche Begrenzung.

Preis

Der Brutto-Verkaufspreis beträgt CHF 825.-. Je nach Umsatzvolumen wird ein Wiederverkaufsrabatt von 35 % bis 38 % gewährt.

Vertrieb

Um die Vertriebskosten gering zu halten, will man mit selbstständigen Handelsvertretern zusammen arbeiten, welche mittels einer Umsatzprovision entschädigt werden. Key Accounts werden zusätzlich vom Vertriebsleiter der Metall AG betreut.

Absatzkanäle

Als mögliche Absatzkanäle für den „Tool Caddy“ kommen der Maschinen- & Werkzeughandel, Fachdiscounter (z.B. Baumärkte), der technische Versandhandel, ein E-Shop oder der Messeverkauf in Frage.

Ihre Funktion

Als angehender Verkaufsfachmann unterstützen Sie den Verkaufsleiter in allen strategischen und konzeptionellen Belangen.

Annahmen:

Nutzen Sie zur Lösung der Fallstudie die vorhandenen und vorgegebenen Informationen, auch wenn Sie über spezifische Marktkenntnisse verfügen sollten. Fehlende Angaben können Sie selber festlegen. Kennzeichnen Sie diese als eigene Annahmen.

Aufgabe 1 / Distributionskontrolle

18 Punkte

Aufgabe 1.1

8 Punkte

Erklären Sie die untenstehenden Begriffe. Verwenden Sie zur Lösung das nachfolgende Raster.

Begriff	Erklärung
Numerische Distribution	
Gewichtete Distribution	
Distributionsfaktor	
Out-of-Stock Rate	

Aufgabe 1.2

6 Punkte

Berechnen Sie aufgrund der Fallstudie die numerische und gewichtete Distribution. Zeigen Sie den Lösungsweg auf. Die Resultate sind auf zwei Dezimalstellen zu berechnen.

Aufgabe 1.3

4 Punkte

Zur Ermittlung der Kosten benötigen die Spediteure unter anderem das Volumen einer Transporteinheit des „Tool Caddy“.
Berechnen Sie die Anzahl m³ (Kubikmeter) die sich aus einer Transporteinheit ergeben. Zeigen Sie den Lösungsweg auf. Das Resultat ist auf zwei Dezimalstellen zu berechnen.

Aufgabe 2 / Distributionsziele

14 Punkte

Aufgabe 2.1

10 Punkte

Welche zwei quantitativen und qualitativen Ziele würden Sie aus Sicht der Metall AG festlegen, um die beschriebenen Schwachstellen zu optimieren. Ihre Ziele geben Antworten auf: „Was, wie viel, wo, wann, wer“.

Aufgabe 2.2

4 Punkte

Begründen Sie jedes der von Ihnen genannten Ziele.

Aufgabe 3 / Wahl Absatzkanal

37 Punkte

Aufgabe 3.1

30 Punkte

Erarbeiten Sie eine Entscheidungsgrundlage für die Wahl des Absatzkanals in Form einer gewichteten Nutzwertanalyse. Bewerten Sie die fünf fallbezogenen Absatzkanäle anhand von sechs Kriterien. Verwenden Sie zur Lösung nachfolgendes Raster.

Kriterien	Kanäle	Gewichtung	Kanal 1		Kanal 2			
			Pkt.	Tot.	Pkt.	Tot.	Pkt.	Tot.

Aufgabe 3.2

7 Punkte

Entscheiden Sie sich für einen der in Aufgabe 3.1. bewerteten Absatzkanäle. Begründen Sie nicht nur die Wahl, sondern auch die Nichtwahl der einzelnen Kanäle. Verwenden Sie zur Lösung nachfolgendes Raster.

Kanal	Wahl	Nichtwahl	Begründung

Aufgabe 4 / Supply Chain Management

18 Punkte

Aufgabe 4.1

6 Punkte

Definieren Sie ausführlich den Begriff „Supply Chain Management“.

Aufgabe 4.2

12 Punkte

Nennen und beschreiben Sie ausführlich die vier Teilbereiche (Flüsse) welche im Supply Chain Management optimiert werden. Verwenden Sie zur Lösung nachfolgendes Raster.

Nr.	Teilbereich (Fluss)	Beschreibung
1	Geldfluss	
2		

Aufgabe 5 / Elektronischer Datenaustausch (EDI)

13 Punkte

Die Metall AG ist vor allem in Deutschland bei grossen Handelsunternehmen zunehmend mit der Anforderung nach einem elektronischen Datenaustausch konfrontiert.

Aufgabe 5.1

6 Punkte

Definieren Sie ausführlich den Begriff EDI (Electronic Data Interchange).

Aufgabe 5.2

7 Punkte

Bei der Anwendung von EDI ergeben sich zahlreiche Vorteile. Nennen und beschreiben Sie sieben mögliche Vorteile welche sich für die Metall AG ergeben. Verwenden Sie zur Lösung nachfolgendes Raster.

Vorteile	Beschreibung