

Vertriebsstrategie Ropetaxi

Entwickeln einer Vertriebsstrategie für das neue Seilbahnsystem der Firma Bartholet

Diplomand



Robin Bartholet

Problemstellung: Die Firma Bartholet hat ein neues Seilbahnsystem entwickelt, welches bisher einzigartig ist und unter dem Namen Ropetaxi verkauft wird. Es hebt sich vor allem durch die Funktion des autonomen Fahrens von den Konkurrenzsystemen ab. Daher ist die bisherige Vertriebsstrategie nicht optimal für das Ropetaxi, somit wird nicht das volle Potenzial ausgeschöpft. Dieser Mehrwert hat seinen Preis. Damit der Kunde bereit ist, einen höheren Preis zu bezahlen, muss sich dieser im Nutzen rechtfertigen. Deshalb muss die Preispolitik angepasst werden.

Vorgehen: Die Vertriebsstrategie wurde in zwei Phasen erarbeitet. Begonnen wurde mit einer Unternehmensanalyse. Dabei wurde die 3C-Analyse angewendet, um die Aspekte Produkt, Kunden und Konkurrenten zu analysieren. Daraufhin wurden, im Value Pricing, die Gesamtkosten für verschiedene Szenarien und Einsatzgebiete mit verschiedenen Verkehrsmitteln errechnet und jene ausgrenzt, welche nicht vergleichbar sind. Anhand der eruierten Verkehrsmittel konnte der jeweilige Kundennutzen vom Ropetaxi berechnet werden. Der daraus resultierende Differenzierungswert wurde auf das günstigere Verkehrsmittel aufgerechnet - daraus ergab sich der Verkaufspreis.

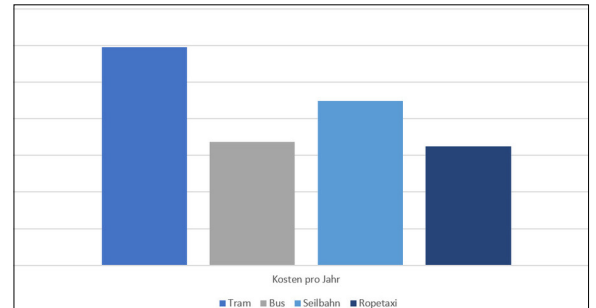
Ergebnis: Es wird aufgezeigt in welchen Märkten und zu welchen Preisen das Ropetaxi verkauft werden kann. Anhand der strategischen Vorteile und der erarbeiteten Informationen wird das Vorgehen für jeden Markt definiert. In den Hochpreisländern wurden für das Ropetaxi als öffentliches Verkehrsmittel die höchsten Margen berechnet. Jedoch ist dies ein schwieriger Markt für Seilbahnen im Allgemeinen. Ebenfalls gute Margen wurden in

den Tiefpreisländern ermittelt. Dieser Markt ist attraktiver, da es weniger Hürden beim Bau von urbanen Seilbahnanlagen gibt. Das Ropetaxi im touristischen Einsatz macht nur in den Hochpreisländern Sinn. In den Tiefpreisländern

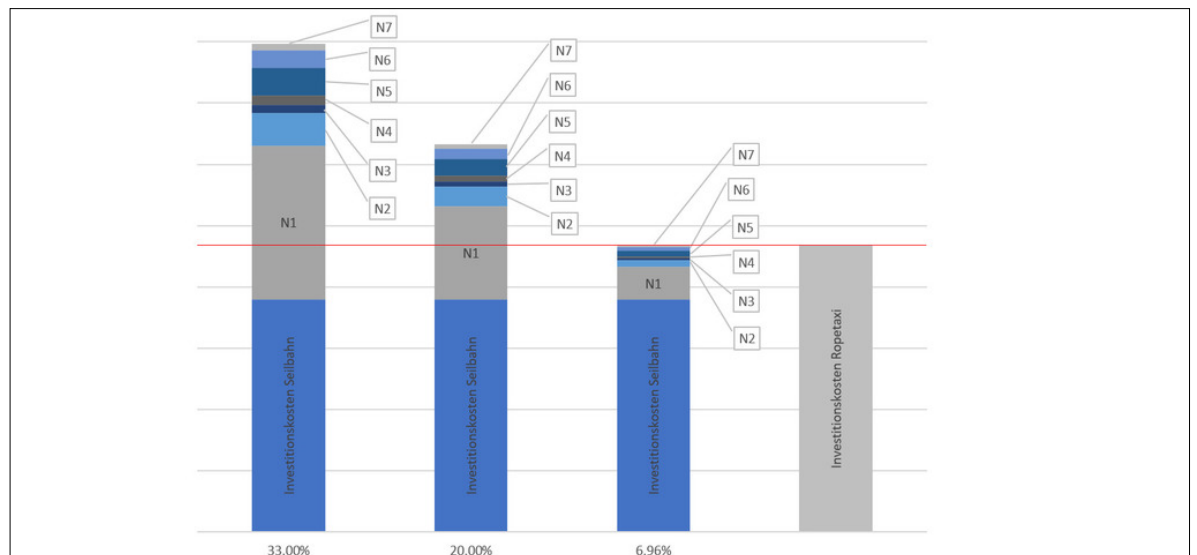
Urbane Seilbahn in Moskau, Russland
<https://www.bartholet.swiss/de/urban/teleporte-mixte>



Gesamtkostenvergleich
 Eigene Darstellung



Verkaufspreis anhand des Kundennutzen
 Eigene Darstellung



Examinator
 Prof. Dr. Daniel Patrick Politz

Experte
 Dr. Björn Avak,
 Electrosuisse, Baar, ZG

Themengebiet
 Produktmanagement

Projektpartner
 Bartholet
 Maschinenbau AG,
 Flums, SG