

## Thema: Fixkosten niedrig halten/Gründen mit Komponenten Fallbeispiel: RatioDrink, Raphael (25)

**Text 2: Trotz grosser Schwankungen bei den Umsatzzahlen: RatioDrink übersteht das erste Jahr**

Lesen Sie die folgende Situationsbeschreibung und versetzen Sie sich in die Lage des Gründers.

### Die ersten 12 Monate von RatioDrink

Im September 2020 war Raphael schliesslich online gegangen. Der Start gelang ihm sehr gut. Bereits in den Wochen und Monaten vor dem «Going Live» – also dem eigentlichen Start des Onlineverkaufs – hatte er eine Facebook-Seite für RatioDrink angelegt und kontinuierlich Mitglieder für die Seite gewonnen. Als es dann soweit war und er die ersten Produkte verkaufen konnte, hatte er bereits 500 Mitglieder. Zudem hatte er auf der Webseite von RatioDrink bereits ab Juni 2020 Interessenten die Möglichkeiten eingeräumt, sich für einen Newsletter zu registrieren sowie das Produkt vorzubestellen. Im September hatte er so bereits 300 Newsletter-Abonnenten, die er regelmässig über Produktneuheiten informieren konnte, sowie Vorbestellungen für 150 Packungen seines Apfelsaftkonzentrats. Raphael hatte daher ein gutes Gefühl.

Der Start gelang dementsprechend gut. In den Wochen danach ging es langsam weiter bergauf. Die Facebook-Freunde, Newsletter-Abonnenten und die Personen, die das Produkt vorbestellt hatten, waren begeistert. Einige Wochen später ging es auch im Bereich Marketing steil bergauf: Raphael bekam erste Anfragen von Zeitschriften, Magazinen und Online-Blogs, die von seiner Idee begeistert waren. Und jedes Mal schlug sich dies dann auch in den Verkaufszahlen nieder. Eine feste Kundenbasis schien sich langsam zu etablieren.

Die Umsatz- und Gewinnentwicklung in den ersten zwölf Monaten nach dem Start des Produktverkaufs im September 2020 stellen sich wie folgt dar. Zugrunde liegen ein Nettopreis von 28 CHF und eine Gewinnmarge von 5 CHF pro Einheit.

	2020				2021								Gesamt
	Sept	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	
<b>Vermutete Einflussfaktoren auf Verkäufe</b>	Vorbestellungen, Facebook-Kontakte, Newsletter-Abonnenten			Zeitschriftenartikel, Weihnachtsangebot, erneute Bestellungen von Erstkunden	Positiver Blog-Beitrag	Radioauftritt, Zeitschriftenartikel			Zeitschriftenartikel				
<b>Anzahl verkaufter Einheiten</b>	200	40	50	300	200	250	110	120	250	140	140	160	1960
<b>Nettoumsatz (in CHF)</b>	5600	1120	1400	8400	5600	7000	3080	3360	7000	3920	3920	4480	54880
<b>Gewinn (in CHF)</b>	1000	200	250	1500	1000	1250	550	600	1250	700	700	800	9800

Die Schwankungen über die 12 Monate waren zwar mitunter gross. Dank seiner Kostenstruktur konnte Raphael die Schwankungen jedoch ohne weiteres verkraften. Im nächsten Jahre würde er sich dann bestimmt ein ordentliches Unternehmiergehalt auszahlen können. Raphael war glücklich: Der Sprung in die Selbstständigkeit hatte sich gelohnt. Die Verkaufszahlen waren fast so hoch wie erwartet (er hatte mit 2000 verkauften Einheiten im ersten Jahr gerechnet), und es lief gut. Raphael sah zuversichtlich in die Zukunft. Da waren ja auch noch so viele Marketingmassnahmen, die er umsetzen wollte und konnte. Und dann gab es noch Deutschland, wohin er auf jeden Fall auch bald liefern würde. Anfragen aus Deutschland hatte er schon genug und bisher musste er die Kunden immer trösten. Er freute sich auf das nächste Geschäftsjahr!

## Arbeitsaufgabe zu Text 2

*Diskutieren Sie Aufgabe 3 mit Ihrer Nachbarin oder Ihrem Nachbarn und halten Sie die Ergebnisse schriftlich in Stichworten fest. Die Lösungen werden anschliessend im Plenum besprochen.*

**Aufgabe 3:** Überlegen Sie, welche Faktoren zum Unternehmenserfolg von RatioDrink beigetragen haben. Zählen Sie mindestens vier Faktoren auf.