

Das Rollenspiel: FRANCHISING

1. A

Guten Tag! Heute haben wir eine Sitzung organisiert. Und wir werden über das Thema Franchise mit ausserlichem Verhandlungspartner sprechen. Ich kann mit Freude sagen, dass heute besucht unsere Sitzung auch Vertreter von Firma Stroke, Herr Matt Hefner, deswegen möchte ich zuerst ihm unser Team vorstellen. Also auf meine rechte Seite sitzt ..., auf meine linke Seite sitzt ... und gegenüberstehend ist... (Chef des Einzelhandel, Designerin, Finanzdirektor, Personalchef)...

Und jetzt, Herr Hefner, möchte ich Sie bitten sich selbst und seine Firma zu vorschlagen. Also, Herr Hefner, das Wort ist Ihr.

2. B

Guten Tag meine Damen und Herrn auch von meiner Seite. Ich möchte Ihnen in ein Paar Wörter unser Unternehmen und unsere Produkten vorstellen.

Ich verträte das Unternehmen Stroke, dessen Sitz in Los Angeles, VSA (Vereinigten Staaten) ist. Wir beschäftigen uns meistens mit Sportkleidungen und anderen mit Sport verbundenen Produkten.

In VSA (Vereinigten Staaten) spielen wir schon seit fünf Jahren wichtige Rolle am Sportkleidungsmarkt. Deswegen haben wir in letzter Zeit unsere Gelegenheit auch an Europäische Markten suchen begonnen.

Wir bieten folgende Bediengungen unserer Zusammenarbeit an:

- a. Der Preis unserer Franchise ist ein million Euro*
- b. Gewinnbeteiligung beträgt 10% (zehn Prozenten)*
- c. Ihr müsst höhes Niveau bei der Geschäftsgang mit Kunden bewahren*

3. C

Danke Herr Hefner, für ihre umständlich Vorspiel. Auf diese Platz muss ich aufstellen, dass in der Mode äußert sich der Wunsch und Abwechslung. Und ihre Schnitten bieten die Möglichkeit des individuellen Ausdrucks der inneren und äußeren Lebenshaltung. Ihre Schnitten sind auch sehr attraktiv und sehr modisch, und das sind, mein Freund Attribute, die sich in den Augen der Allgemeinheit anwenden lassen.

4. D

Liebe Kollegin,

ich kann dein Feuer und Flamme für das Design verstehen, aber hier müssen wir Vorsicht üben! Leute abweichen voneinander und ich habe Zweifel, dass Geschmack von amerikanischen Kunden total gleich wie von europäischen Kunden ist.

5. C

Meine Meinung ist das Feuer und Flamme besonders wichtig in diese Industriezweig ist, und das amerikanischen Geschmack nicht so verschieden als europäischen ist. Außerdem, meine ich dass diese Design ein weltweit Kult-status erreichen kann. Das ist mein Job, Modehit herauszukriegen, meinst du nicht?

6. D

Ja, aber die Geschichte lehrt dass die Sachen aus USA nach Europa zeitversetzt kommen, deswegen Gefahr existiert, dass wir mit amerikanische Mode in unser Lebensraum zu schnell werden. Slowenische und Europäische Leute werden vielleicht auf die Novität noch nicht bereit.

7. B

Entschuldigen bitte Herr Miha, hier kann ich leider nicht zustimmen. Wir haben nämlich schon unsere Franchisen in West-Europa, zum Beispiel in Spanien, England und Ireland. Deswegen sehe ich da kein Problem.

8. A

Ich wunsche das in unsere Debate alle Personen mitarbeiten. So, was meinst du über die Franchise mit Amerikanische Firma, Sanja?

9. E

Hier gibt es ein problem und zwar die Bekanntheit:

Die Marke ist nicht bekannt in Slowenien. Hier sind sehr bekannt Marken wie z.B. Puma, Adidas und Nike, folgentlich (posledično) wurde es für die Stroke auf dieses Gebiet (ozemlje) sehr schwer sein. Die Mäkelei (izbirčnost) und die Gewöhnung (navajenost) können bei Verbrauchern (potrošniki) auch sehr groß sein: Verbrauchern wollen gute Qualität für ihr Geld bekommen, dafür kaufen sie am meisten nur etwas die sie schon kennen, weil für sie ist das bekannt, während Stroke noch nicht ist.

10. F

Da bin ich aber ganz anderer Meinung Sanja. Ich denke, dass es hier eine Marktnische gibt, weil der Markenname nicht so gut bekannt ist. Wenn wir das Preis recht setzen und wir bringen die Markenname auf den Markt richtig, dann wird die

Marke attraktiv genug sein für neue Verbraucher. Obwohl der Markt mit Markennamen geüberflogen wird, gibt es eine große Marktnische. Wir wollen auf Qualität, Design und niedrigere Preise hinweisen. dann können wir Adidas, Nike, Puma, Reebok und ähnlich Markennamen.

11. E

..ja, aber dann haben wir noch ein größer Problem: die Werbung! Stroke ist hier nicht bekannt. Das bedeute, dass wir sehr viel Geld für die Werbung brauchen und ich weiss nicht, ob wir uns das gönnen (privoščiti si) können, ob Stroke nicht erfolgreich (uspešen) wird. Das sind sehr große Kosten und Risiko für unsere Firma..

12. F

Ich glaube, dass wir zuerst ein bisschen mehr Geld für die Werbung geben müssen, weil es sehr wichtig ist, dass die Leute uns kennenlernen. Wann Stroke mehr bekannt wird, dann vergüten wir ganze Kosten, weil ich wirklich glaube, dass Stroke in unsere Land ein Hit sein wird.

13. D

Ich muss hier mich einmischen...

Bis zu einem gewissen Grad bin ich einig mit dir, Dejan – man kann auf diese Weise an die Sache sehen. Aber ich bin der Meinung, dass Franchise System mehr Schwierigkeiten als Nutzen bringt. Bei dem Franchise System gibt es nämlich viele technische Probleme – Logistik, Transportkosten usw.

14. B

Entschuldigung, aber unserer Erfahrungen nach in West-Europa gibt es nicht so viele Schwierigkeiten. Trotz allen technischen Problemen, bin ich der Meinung, dass die Vorteilen von Franchise vielmals die Nachteilen überwägen.

15. A

Bis jetzt konnten wir viele Argumenten hören. Aber trotzdem bitte ich meine Fachmitarbeitern, noch einmal zu argumentieren warum Franchise ja oder nein...

16. C

Ja, da bin ich sicher! Amerikanisch Design ist Klasse! Meiner Meinung nach sollen wir mit der Firma Stroke mitarbeiten.

17. E

Also, jetzt wann ich alle Argumente gehört habe, glaube ich, dass vielleicht diese Idee über die Lizenz nicht so schlecht ist.. noch mehr, ich glaube dass wir wirklich ein gutes Business machen können.

18. F

Zu summieren. Ich denke, dass die Öffnung einer Lizenz ein kluger desicion ist, weil es unseren Gewinn vergrößern würde, und es unsere bussines Mappe ausbreiten würde.

19. A

Und was meinst du, Miha?

20. D

Ich bin nicht sicher, dass diese Mitarbeit erfolgreich wird. Aber ihr alle haben so einleuchtende Argumente, dass ich kann ihnen nicht widersprechen.

21. A

Nach die Überlegung meine ich, dass Franschise wird eine gute Gelegenheit für unsere Unternehmen. Und ich freue mich über unsere Mitarbeit. Herr Hefner, dankeschön fur Ihren Besuch!

22. B

Herr Direktor, ich bin mit der Vertragsschliessung sehr zufrieden und gleichzeitig überzeugt, dass Sie hier eine ausgezeichnete Wahl getroffen haben.

23. A

Und jetzt lade ich sie alles zum Mittagessen!