

SPONSORING - TESTMATERIAL - WERBEANGEBOTE - KOOPERATIONSANGEBOTE - WIN-WIN ANGEBOTE



Sehr geehrte Damen und Herren,

Ihre Anfrage wegen Sponsoring, Kooperation, Testbooten, Banner-, Blog-, Foren- oder Inseratangebote, Messebeteiligung, finanzielle Unterstützung bzw. Spenden haben wir erhalten.

Ihr Projekt ist sicher interessant und wir würden Sie auch gerne unterstützen. Das Problem dabei ist allerdings, dass gleiche oder ähnliche Wünsche explosionsartig gestiegen sind. Es ist kaum zu glauben, aber wahr - wir erhalten pro Tag etwa 3 Anfragen - also fast 1000 pro Jahr. Und zwar:

• Sponsorungen für Abenteurer und Sportler • Blogger/Influencer-Angebote • Unterstützungswünsche vom Handel • Angebote über Internet Banner Werbung • Inseratwünsche von Presse, Verlagen und Organisationen • Unterstützungswünsche von Vereinen u. Sportveranstaltern • Unterstützung von Institutionen unserer Betriebsstandorte • Spenden für karitative bzw. Gemeinnützige Organisationen.

Als Argument wird immer eine WIN-WIN Situation in Aussicht gestellt.

Natürlich freut es uns, dass unser Unternehmen und unsere Erzeugnisse so beliebt sind, und viele von uns etwas geschenkt haben möchten. Allerdings sind so viele Wünsche nicht mehr finanzierbar! Unsere Verdienstspannen werden von Jahr zu Jahr kleiner. Die ständig steigenden Material- und Produktionskosten können längst nicht mehr auf die Preise aufgeschlagen werden. Mit immer kleiner werdenden Spannen müssen immer höhere Zukunftsinvestitionen getätigt werden. Dabei ist nicht zu vergessen, dass die Verdienstspannen eines Erzeugers nur halb so groß wie jene des Handels sind! Wenn wir dann noch Produkte verschenken oder ungeplante Werbeausgaben tätigen müssten, wären wir rasch pleite.

Damit Ihnen unsere Absage aber nicht als bloße Ausrede vorkommt, möchten wir Ihnen veranschaulichen, welche Flut von Wünschen uns ständig erreichen:

SPONSORING

GESCHENKTE PRODUKTE

Um zu gratis Produkten zu kommen, werden immer ähnliche Argumente verwendet. Dazu ist zu bemerken:

- **WERBUNG** - Jedes Produkt, das man sieht, wirbt. Das stimmt natürlich! Trotzdem bekommt man auch kein Auto geschenkt, obwohl man das sogar viel öfters als ein Boot sieht.
- **KAUFAUSLÖSUNG** - Zu glauben, dass bescheidene Veröffentlichungen (z.B. Internet, Blogs, regionale Berichte, kleinere Vorträge) den Kauf von Produkten auslösen, ist leider ein Irrglaube. Untersuchungen haben gezeigt, dass bestenfalls Aktivitäten von bekanntesten Persönlichkeiten (z.B. Reinhold Messner in Fernsehfilmen) wahrgenommen werden. Aber selbst dadurch wird in den seltensten Fällen ein sofortiger Kauf ausgelöst.
- **MIR SCHON, DAFÜR DEN ANDEREN NICHT** - wird häufig argumentiert, wenn man auf die zahlreichen Sponsoranfragen hinweist. Es ist klar, dass für jeden der etwas unternimmt, dies das Wichtigste und Bedeutendste überhaupt ist. Aber die anderen, die etwas geschenkt haben möchten, denken eben auch so.

GRATIS TESTBOOTE

- Das Testen der Produkte - für die Firma GRABNER - ist bei allen Produkten bereits ausgiebig erfolgt, so dass "Testaufträge" nicht mehr vergeben werden müssen.
- Das Testen von Booten "vor dem Kauf" ist möglich, umfangreich und sogar KOSTENLOS. Bei Interesse fordern Sie bitte Informationen über die umfangreichen Testmöglichkeiten an. www.grabner.com

GRATIS LEIHBOOTE

Falls es Ihr Wunsch ist, ein Boot für längere Zeit KOSTENLOS auszuleihen erlauben wir uns den Hinweis, dass dies nicht einmal in der Autobranche üblich oder möglich ist. Obwohl ein Auto 10-50 x mehr kostet als ein GRABNER Boot, wird man es außer einer Probefahrt kaum für längere Zeit kostenlos "testen" können.



WERBEANGEBOTE

BLOG ANGEBOTE

Die Masse der Amateur Blogger wird vom Konsumenten nicht wahrgenommen bzw. zeigt keine Auswirkungen.

INTERNET WERBEBANNER

Kostenpflichtige Werbebanner sind in Mode gekommen. Viele, die eine Homepage haben oder Foren betreiben, erhoffen sich dadurch interessante Einnahmen. Und alle argumentieren mit hohen Zugriffszahlen und unglaublichen Werbeerfolgen. Leider treffen diese Verheißungen in der Praxis aber nicht ein.

INSERATANGEBOTE

Täglich erhalten wir eine große Anzahl von Inseratangeboten. Beginnend beim Vereinsflugblatt, über Regionalzeitungen bis zu Magazinen und Fernsehen. Es ist uns gänzlich unmöglich, zusätzlich zu den fix geplanten Werbeaktivitäten, noch weitere Inseratausgaben locker zu machen. Weder in Geld noch in Naturalien.

FOTO + FILMANGEBOTE

Wir freuen uns, dass viele Fotos und Filme mit unseren Produkten gemacht werden. Gerne stellen wir unsere Homepage (+ YouTube) als Plattform für die Präsentation zur Verfügung. Außerhalb unserer geplanten Katalog- und Internetaktivitäten können wir aber keine finanziellen Beiträge für private Foto- und Filme leisten.

DAS WERBEBUDGET MÜSSTE 100 x SO HOCH SEIN...

... würden wir auch nur einen Teil der Unterstützungswünsche halbwegs befriedigen. Letztlich bezahlt aber der Käufer eines Produktes auch die Ausgaben des Erzeugers. Das heißt, alles was wir ausgegeben, muss vorher auf den Preis aufgeschlagen werden. Und wenn ein Produkt (wegen zu hoher Nebenkosten) zu teuer wird, kauft es niemand mehr! Auch Sie werden als Konsument bestimmt so denken und handeln.

Sie sehen, es geht einfach nicht! Es ist uns leider nicht möglich, außerhalb der geplanten und kalkulierten Werbeausgaben weitere Ausgaben zu leisten. Denn abgesehen von den vielen Unterstützungswünschen müssen aus der geringen Erzeuger-Handelsspanne alle obligaten Ausgaben getätigt werden:

PRODUKTENTWICKLUNG

Forschungseinrichtung
Entwicklungsabteilung
Personal-Entwicklungsabteilung
Kurse/Seminare
Fachliteratur
Versuchs- + Testmuster
Erprobungs-Serienkosten
Testkosten
Prüfungskosten
CE Jahresprüfkosten
Normkosten
Einschulung, Serienproduktion

PRODUKTION

Fabrikshalle
Maschinenkauf
Maschineninstandhaltung
Produktionspersonal
Lagerhaltung Rohmaterial
Lagerrisiko Rohmaterial
Kurse/Seminare Personal
Ausschuss + 2. Wahl

Personal-Pflicht-Untersuchungen
Sonder-Sozialaufwendungen
Sondermüllabgabe
Umweltschutzeinrichtung
Personal Gefahrenevaluierung

PRODUKTAUSSTATTUNG

Gebrauchsanweisung
Einzelverpackung
Versandverpackung
Verpackungsrücknahme
Deponie- + Recyclingkosten
ARA-Gebühren

LAGERHALTUNG/VERSAND

Lagerhalle
Lieferwagen
Versandpersonal
Lagerrisiko
Entmodung (Preisreduzierung)
Verpackungsmaterial
Portokosten
Überproduktion

WERBUNG

Messen
Kataloge / Prospekte
Filme
Internet
Inserate Fachzeitschriften
Inserate Konsumentenzeitungen
Händler-Schulungskurse
Testveranstaltungen
Ausstellungen
PR-Kampagnen
Personal Werbeabteilung

VERKAUF

Personal-Verkauf
EDV-Organisation
Vertreterprovision
Kundenbesuche
Unterstützung des Handels
Nachlässe

STEUERN/ABGABEN

KFZ-Steuern



Einkommensteuer
Grundsteuer
Vermögensteuer
Lohnsummensteuer
Krankenkasse
Kammerumlage
Umlage Interessenvertretung
Dienstgeberbeitrag
Invalidenabgabe
Kanalgebühr

Wassergebühr
Müllabfuhr
RISIKO/GARANTIEN
2. Wahl
Reklamationen
Garantieansprüche
Produkthaftung
SONSTIGES
Versicherung:

Feuer, Haftpflicht, Unfall,
Elementar, KFZ ..
Licht
Heizung
Strom allgemein
Kraftfahrzeuge
Telefon, Telex Telefax
Schneeräumung
Laufende Reparaturen

Wenn Sie bis hierher gelesen haben und objektiv beurteilen, werden Sie einsehen, dass uns weitere Ausgaben - außer den fix geplanten - mit bestem Willen nicht möglich sind. Bitte um Verständnis. Bleiben Sie aber trotzdem - oder gerade deswegen - unseren Produkten gewogen und treu.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr GRABNER TEAM

Ewald GRABNER

PS: Ein Tipp aus unserer Erfahrung: Die größten "Sponsor-Budgets" haben Banken (sofern nicht pleite), sowie Konzerne von Markenprodukten des täglichen Bedarfs (Nahrungsmittel, Elektronik, KFZ, Kosmetik, etc.) Diese Branchen sprechen praktisch alle Menschen an, während unsere Produkte - Artikel für "Abenteurer am Wasser" nur von 1% der Menschen gekauft werden. Vielleicht probieren Sie es einmal bei den aufgezählten Branchen und kaufen dann mit dem erhaltenen Geld GRABNER Produkte.