

SPONSORING-TESTMATERIAL-WERBEANGEBOT

Sehr geehrte Damen und Herren,

Ihre Anfrage wegen Sponsoring, Testbooten, Bannerangebote, Inseratwünschen, 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:

- Sponsoringen für Abenteurer und Sportler
- Unterstützungswünsche von Vereinen u. Sportveranstaltern
- Unterstützungswünsche vom Handel
- Angebote über Internet Banner Werbung
- Inseratwünsche von Presse und Organisationen
- Unterstützung von Institutionen unserer Betriebsstandorte
- Spenden für caritative bzw. Gemeinnützige Organisationen

Natürlich freut es uns, dass 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 zumeist 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, 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, sodass "Testaufträge" nicht mehr vergeben werden müssen.
- Das Testen von Booten "vor dem Kauf" ist möglich und sogar KOSTENLOS. Bei Interesse fordern Sie bitte Test-Informationen an.

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

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 den unglaublichen Werbeerfolgen. Leider treffen diese Verheißungen in der Praxis aber nicht ein.

INSERATANGEBOTE

Täglich erhalten wir eine riesige Anzahl von Inseratangeboten. Beginnend beim Vereinsflugblatt, über Regionalzeitungen bis zu Magazinen und Fernsehen.

Es ist uns gänzlich unmöglich, zusätzlich zu den fix geplanten Inseraten und Werbeaktivitäten, noch weitere Inseratausgaben locker zu machen. Weder in Geld noch in Naturalien.

FOTO + FILMANGEBOTE

Wir freuen und, 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 DVD Aktivitäten können wir aber keine finanziellen Beiträge für private Foto- und Filmaktivitäten 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 machen. Denn abgesehen von den vielen Unterstützungswünschen müssen aus der geringen Erzeuger-Handelsspanne folgende 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
- Vorführungen 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

Falls Sie bis hierher gelesen haben und objektiv beurteilen, werden Sie einsehen, daß uns weitere Ausgaben mit bestem Willen nicht möglich sind. Bitte um Verständnis. **Bleiben Sie aber trotzdem - oder gerade deswegen - unseren Produkten gewogen und treu.**

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