

**Empirische Studien zur subjektiven Verwendung
unterrichtlich erworbener ökonomischer Modelle.
Zur Bedeutung von Instruktionen, Plausibilisierungsstrategien und
Eigenmodellierungen am Beispiel des Produktlebenszyklus.**

Band 2: Transkriptionen

Dissertation zur Erlangung des akademischen Grades Doktor der Wirtschafts-
und Sozialwissenschaften (Dr. rer. pol.) im Fachbereich Wirtschaftswissenschaften
an der Universität Kassel

Fach:
Wirtschaftspädagogik

Vorgelegt von:
Dipl.-Hdl. Marcus Vogt

Tag der Disputation:
02.07.2009

Erstgutachter:
Prof. Dr. Gerhard Gerdsmeier

Zweitgutachter:
Prof. Dr. Otfried Kießler

Kassel, Juli 2009

Transkriptionen

Transkriptionsregeln.....	1
Pretest I.....	2
Experiment I/1.....	7
Experiment I/2.....	50
Experiment I/3.....	93
Experiment I/4.....	126
Experiment I/5.....	172
Pretest II.....	216
Experiment II/1.....	246
Experiment II/2.....	289
Experiment II/3.....	318
Experiment II/4.....	359
Experiment II/5.....	388

Transkriptionsregeln

Die bei der Erhebung entstandenen Aufzeichnungen wurden durch Transkription einer Analyse zugänglich gemacht.

Dafür wurden die im Folgenden dargestellten Transkriptionsregeln verwendet:

P1 und P2 : Abkürzungen für die Probanden

I : Abkürzung für den Interviewer

(unverständlich): Unverständliche Äußerungen. Im Umkehrschluss heißt dies, dass alle Äußerungen, die nicht in Klammern stehen, als eindeutig identifiziert gelten.

(eingeklammerter Text): Nicht genau verständlicher, aber stark vermuteter Wortlaut

((doppelt eingeklammert)): Interpretation aufgrund des Zusammenhangs und Tonfalls

Die Texte wurden mit dem Ziel der besseren Lesbarkeit mit Zeichensetzung versehen.

Umwelteinflüsse wie Telefonklingeln o. Ä. wurden dann aufgenommen, wenn sie besonders signifikant erschienen.

Pretest I

P1.: Gut. Getan.

I.: Gut. Also, es geht um – Problemzyklus dürfte dir ja nicht ganz unbekannt sein. Wozu dient deiner Meinung nach das Modell, welche Funktion hat es?

P1.: Ja, zunächst erstmal, wie du schon richtig gesagt ist, ist es ja ein Modell. Das heißt, dieser Verlauf, dieser klassische Verlauf eines Produktes, Lebenslauf eines Produktes, ist ja keineswegs zwingend, sondern es ist ja nur, em, ein Verlauf, wie er theoretisch sich abspielen könnte. Und wenn er sich so abspielen würde, dann könnte man da ganz bestimmt ökonomische Annahmen treffen, so wie das eben hier auch geschehen ist. Also bezogen auf die Beschreibung. Aber ... tja ... der praktische Bezug des Ganzen ... ja, vielleicht, in so einem Betrieb zu gucken, sich zu positionieren. Wo steht man im Markt? Aber ... eigentlich ist es nichts anderes als ein Modell.

I.: Gut, dann habe ich jetzt noch einige Produkte, wo du mal die einordnen solltest.

P1.: Hier in dieses Schema?

I.: Ja, in diesem Produkt Lebenszyklus.

P1.: In diesem Produkt Lebenszyklus.

I.: Also, ich fang` einfach mal an und em, erstens wählen wir Tabak.

P1.: Oh, also in diesen klassischen Lebenszyklus lässt es sich nicht einordnen weil, em, Tabak ist ja ein Gut, ein Produkt, em, was em, in der Weise nie eine Sättigungs- oder Rückgangsphase haben wird. Es wird immer auf einem bestimmten Niveau Tabak konsumiert. Es handelt sich da ja auch um ein mehr oder weniger starkes, em, Sättigungsgut, wo also die, em, was sich also nicht in diesen klassischen Verlauf einordnen lässt, also könnte ich jetzt auch nicht, wüsste ich jetzt auch nicht, wie ich das sollte.

I.: Golf III, das Auto.

P1.: Golf III, da fragst du mich als Nicht-Autofahrer. Also, ich bin zwar Autofahrer, aber ,em, ist das ein neueres Modell? Älteres Modell?

I.: Aktuell ist der Golf IV, glaube ich, ne?! Also der Vorgänger.

P1.: Puh ... puh ... wüsste ich nicht, kann ich nicht sagen.

I.: Und warum nicht? Außer dem Golf III kannst du auch jedes andere Auto nehmen. Also, was weiß ich ...

P1.: Em ...

I.: Halt ein bestimmtes Modell.

P1.: Also erstmal treffen diese Beschreibungen ja nicht zu.

I.: Welche jetzt?

P1.: Also zum Beispiel, es ist, also wenn's jetzt, wenn man's einordnen müßte, und es ist ein relativ neues Produkt, dann wäre es ja irgendwo in der Einführungsphase, aber man kann ja nicht behaupten, dass es keine Substitutionsgüter gibt. Die sind ja schon mal vorhanden, jede Menge. Em, der Markt fehlt noch, em ...

I.: Also dieser Golf III, der wird nicht mehr gebaut, das ist ein Auto aus der Vergangenheit, ne, sozusagen.

P1.: Ach so.

I.: Sagen wir, der wurde fünf Jahre gebaut oder so.

P1.: Ach so. Und ich soll sagen, in welcher Phase er sich jetzt befindet, wenn er nicht mehr gebaut wird, oder, oder jetzt (unverständlich) der jetzt ist oder?

I.: Wie das harmoniert.

P1.: Ach so, aah. Weiß ich nicht. Kann ich nichts zu sagen. Also, ich würde mal vermuten, em, ja, ich tue mich schwer mit einigen Beschreibungen. Also, erstmal diese Fragen mit den Substitutionsgütern und dann auch so beispielsweise die Frage mit diesem reinen Verkäufermarkt. Em, Verkäufermarkt heißt ja, die Nachfrage ist größer als das Angebot. (Lange Pause 1 Minute.)

P1.: Nö, könnte ich höchsten mutmaßen, ob die stimmt, also, wüsste ich (unverständlich), ob man das anwenden könnte auf diesem klassischen Produkt Lebenszyklus. Ich würde mal vermuten nein, aber dafür kenne ich mich zu wenig aus im Automarkt.

I.: Gut, lassen wir die Autos weg. Wo stehen wir auf der Kurve bei Nivea? Also, diese Hautcreme.

P1.: Hm, auch hier wieder stelle ich in Frage, ob es sich überhaupt anwenden lässt auf diese Kurve, und Nivea ist ja schon ein recht altes Produkt. Wenn es anwendbar ist, was ich in Frage stelle, dann, em, würde ich mal mutmaßen, irgendwo in der Sättigungsrückgangsphase, also auf der absteigenden Kurve.

I.: Äh, warum?

P1.: Ja, weil ich denke, em, dass es sicherlich, dass die Art und Vielfalt im Bereich von Handcreme, em, eher zunimmt, die Konkurrenz zunimmt, und, em, dass ich mir also nicht vorstellen kann, em, dass da noch erhebliche Steigerungen möglich sind. Sonder eher so, dass es sich entweder auf diesem stabilen Niveau hält, em, auf Grund dass es ein Markenprodukt ist, aber nach dem Motto die Konkurrenz schläft nicht, kann ich mir also nicht vorstellen, dass da noch erhebliche Wachstumssteigerungen möglich sind. Zumindest müsste man jetzt auch die Frage stellen, zumindest in so `nem Land wie, bezogen auf Deutschland, also weltweit mag man das sicherlich noch wieder anders beurteilen, da müsste man also fragen, wieweit könnte man, em, müsste man da unterschiedliche, em, Positionierungen in unterschiedlichen Marktsegmenten vornehmen. Also, Deutschland

anders als meinetwegen im Entwicklungsland, wo sicherlich der Bedarf an Creme und überhaupt an Kosmetika noch zunehmen wird.

(Externe Unterbrechung 30 Sekunden).

I.: Em, gut. Ähm, wo stehen wir bei Inline Skates? Sagt dir was, ne?! Diese Art Rollschuhe, wo die Kids immer durch die Gegend ackern – nicht nur die Kids.

P1.: Mh (zustimmend), da habe ich mal irgendwas gelesen. Also, meines Wissens nach bewegen wir uns da auch auf der Sättigungs- und Rückgangsphase Also, der Boom ist meines Wissens, wie ich gelesen habe, auch überschritten. Ist natürlich immer wieder die Frage, ob`s wieder neue Schübe gibt, ne, wie gesagt, man kann ja immer wieder den Produkt Lebenszyklus in Frage stellen, ist ja kein zwingender Verlauf für ein Produkt, aber wenn man`s also jetzt aktuell positionieren würde, würde ich mal vermuten, auch eher in der Rückgangsphase.

I.: Steinkohle?

P1.: Steinkohle ...

(30 Sekunden Pause.)

P1.: Mh (überlegend), auch wieder die Frage, ne, ob regional oder weltweit oder auf Deutschland bezogen.

I.: Such` dir was aus.

P1.: Mh (überlegend), tja, also ich kann mir nicht vorstellen, dass in Deutschland ja, em, die Nachfrage nach Steinkohle oder nach Steinkohleprodukten zunimmt. Als Energielieferant sicherlich (unverständlich) ist rückläufig, em, in der direkten Nutzung würde ich auch sagen eher rückläufig in Deutschland, aber nur `ne Mutmaßung. Also hier könnte man sicherlich sagen em, dass bei so einem Gut wie Steinkohle natürlich sehr wohl denkbar ist, dass dieses Produkt irgendwann auf Grund dessen, dass es halt eben nicht mehr vorkommt, da ist die Frage, in welchen Dimensionen man denkt, also, em, irgendwann nicht mehr nachgefragt wird, weil es nicht vorhanden ist, also sozusagen das begrenzte Potential sozusagen die Nachfrage regelt. Aber solange es (unverständlich) Steinkohle (unverständlich) gibt, wird es auch sicherlich auch eine Nachfrage noch geben als Energielieferant.

I.: Ähm, Aspirin.

P1.: Aspirin. Ja, ich mutmaße mal, weltweit wird der Umsatz wird sicherlich zunehmen. In Deutschland vermute ich mal, wird es sich da auch um Sättigungsgut handeln. Also nicht, em, hm, nicht weiter zunehmen, ne, glaube ich nicht.

I.: Wo auf der Kurve stehen wir bei Verkehrsflugzeugen?

P1.: Mh (überlegend), tja, auf der Kurve weiß ich nicht, ich könnte mal vermuten, em, dass die Nachfrage eher steigt, em, daran wird also meinetwegen auch kein Ereignis wie der 11.

September wenig ändern, also grundsätzlich sich mittel- oder langfristig wieder international und weltweit gesehen der Bedarf an Flugzeugen erhöhen wird. Em (überlegend), ...

I.: Wo stehen wir in 20 Jahren, wenn du mal schätzen sollst?

P1.: Beim Flugzeug?

I.: Mh (bestätigend). Auf der Kurve?

P1.: Ja, wie gesagt, ich habe immer so meine Probleme mit dieser Kurve irgendwie. Em, wo stehen wir da? Weiß ich nicht. Also, ich denke mal, in 20 Jahren wird der Bedarf oder die Nachfrage nach Flugzeugen sicherlich immer noch steigen.

I.: Der Pentium 3. Du bist doch ein Mann vom Computermarkt. Wo stehen wir da?

P1.: (Überlegt 1 Minute.) Wachstum.

I.: Warum?

P1.: (unverständlich) vermuten, nach diesen Kriterien: Wachsende Zahl von Anbietern, wachsende Zahl von Nachfrage, ja, ständiger steigender Absatz und Umsatz, tja, würde ich mal mutmaßen.

I.: Und Pentium 4?

P1.: Mh (überlegend), so eher in der Einführungsphase, so was.

I.: Warum?

P1.: Ja, da eben der Markt sich da noch nicht so richtig etabliert hat. Sicherlich auch der, em, Absatz und Umsatz nach oben bewegt wird und die Preise noch relativ hoch sind.

I.: Brot? Wo stehen wir da?

P1.: Auf Deutschland bezogen oder weltweit?

I.: Nehmen wir Deutschland. Oder ... ja, Deutschland.

P1.: Das ist auch ein Sättigungsgut, was meiner Meinung nach em nicht mehr steigen und fallen wird. Also in diesen Produktlebenszyklus auch nicht einordnenbar, und sonst sich auf so einem gleich bleibenden Niveau einpendelt.

I.: Der Reißverschluss.

P1.: Der Reißverschluss? Oh (überlegend), kann ich auch nur mutmaßen. Ob das sich auf diesem Produkt Lebenszyklus anwenden lässt, wage ich auch zu bezweifeln, ich schätze mal ähnlich wie bezogen auf Deutschland, em, dass es sich auch hier bezogen auf Deutschland um ein Sättigungsgut handelt, was also ein bestimmtes Umsatzniveau erreicht hat, aber mangels em Substitutionsgüter, um diesen Begriff mal zu gebrauchen, em, auch em, nicht diesen klassischen Produkt Lebenszyklus durchlaufen wird, also nicht (unverständlich) es sei denn, es wird einmal ein Produkt erfunden, was den Reißverschluss ablöst, aber momentan ist das halt eben etabliert.

I.: Knöpfe.

P1.: Knöpfe?

I.: Ja, gibt auch Hosen mit Knöpfen.

P1.: Die sind ja nicht so praktisch. Reißverschluss hat einen praktischen Vorteil gegenüber von Knöpfen.

I.: Dann den Zauberwürfel. Den kennst du noch, ne?!

P1.: Ja.

I.: Sieht man ja sogar ab und zu noch mal irgendwo.

P1.: Gibt's den tatsächlich noch?

I.: (unverständlich)

P1.: Also da könnte ich mir vielleicht sogar vorstellen, dass es da gepasst hat, dieser Produkt Lebenszyklus. Em, also bei, ich denke bei sehr stark modischen Produkten, also je stärker ein Produkt von der Mode abhängig ist, desto mehr könnte ich mir diesen klassischen Produkt Lebenszyklus vorstellen. So mit Einführungsphase, Wachstumsphase, Sättigungsphase und Rückgangsphase. Em, also sicherlich in der Rückgangsphase. Wobei, auch da kann man nicht wissen, ob nicht irgendwann mal wieder, em, aufgrund irgendwelcher Besonderheiten dieser Würfel in Mode kommt, aber Zeitpunkt heute eher in der Rückgangsphase.

I.: Und dann machen wir noch einen: Salz.

P1.: Ja gut, Salz gehört ja nun zu den, ist erstmal auch ein Produkt, was natürlich Salz natürlich nie diesen Nullpunkt erreichen wird, den Nullabsatz erreichen wird. Ich könnte mir vorstellen, dass der Konsum leicht rückgängig ist aufgrund des gestärkten Gesundheitsbewusstseins, und immer wieder gesagt wird, es wird zu fett und auch zu salzhaltig gegessen, dass aufgrund dieses Gesundheitsbewusstseins zumindest in den wohlhabenden Ländern der Konsum leicht, aber auch nur leicht zurückgehen wird, aber sicherlich nie den Nullpunkt erreichen wird, sondern sich dann auf einem relativ stabilen Niveau halten wird.

I.: Gut, dann haben wir's.

(Gesamtzeit: 33 Minuten.)

Experiment I/1

(Rascheln, Türe schließen. Lesen 1,07 Minuten.)

P1.: Em, dürfen wir Fragen stellen?

(Kurze Pause)

P1: Hallo?

I.: Hm, Hm (überlegend), lies dir`s, lies dir`s erstmal durch.

P1.: Ja.

I.: Mh (zustimmend).

(Telefon klingelt, 4,50 Minuten.)

(8,31 Minuten.)

P1.: Dürfen wir uns, em, an Sachen (unverständlich).

I.: Vor allem müsst ihr euch keine schriftlichen Notizen machen (unverständlich) etwas nervös sein (unverständlich), und zwar geht's um Folgendes: Ich werde euch jetzt, em, einige Fragen stellen zu dem Text, werde mich selber aber sehr zurücknehmen, also auch selber keine Fragen beantworten. Werde also gegebenenfalls (hinterher?), wenn etwas, em, unklar ist (und vielleicht?) mal `ne Nachfrage stellen, aber ich selber werde mich also sehr sehr zurückhalten. Eh. Und ihr beide sollt das also mehr oder weniger im Dialog, also im Gespräch sollt ihr die Fragen beantworten, also nicht irgendwie schriftlich fixieren oder so etwas.

P1.: Eh, nein, Mei meine Frage war jetzt, ob, em, ob wir uns, em, was anmarkern dürfen dazu.

I.: Ach soo, ja.

P1.: Weil, ich hab von der Thematik nämlich eigentlich nicht soviel Ahnung.

I.: (unverständlich) ja.

P1.: Das war jetzt eigentlich die Frage als Hilfestellung, dass eh der Dialog dann zustande kommt, dass ich, nicht, dass ich gar keine Antwort oder gar keine Frage dazu weiß.

I.: Ja (überlegend)

I.: Ja.

P1.: Das war jetzt ja?

I.: Könnt ihr machen. Das Blatt ...

P1.: Weil ja, weil das ist nämlich sehr, ja ist nämlich für mich immer ein bisschen hilfreicher wenn ich, em, mir was anstreichen kann, damit ich dann genau weiß, was pa ...

I.: (unverständlich)

P1.: Das wollte ich ja eigentlich, bevor ich den ganzen Text gelesen habe, fragen.

(Lachen. Papier rascheln.)

I.: Gut. Also wie gesagt, die Antworten, die ich jetzt gebe immer im Gespräch, sollt ihr die, em, beantworten und nicht das schriftlich irgendwie fixieren. Also, meine erste Frage wäre an euch, wozu dient eurer Meinung nach das Modell?

(Kurze Pause.)

I.: Und ...

P1.: Das Modell des Lebenszyklusses jetzt von Produkten?

I.: Ja genau. Das Produktlebenszyklusmodell.

(Pause 28 Sekunden, Überlegen.)

P2.: Also, wozu dient das Modell?

(Pause 20 Sekunden.)

P1.: Also, ich würde sagen, em, um die Überlebensdauer eines, eh, Produktes, em, darzustellen.

P2.: Mh (zustimmend).

P1.: Und, em, ,ja, den so genannten Lebensweg ... dass, an an diesem Modell kann man halt die Umsätze und die Gewinnhöhe, em, darstellen.

P2.: Ja.

P1.: Was würdest du sagen?

P2.: Ja, ähnlich, dass man halt auch daran den den Gewinn des des Unternehmens sehen kann, der wird ja daraus auch abgeleitet.

P1.: Ja.

P2.: Einmal, em, was für'n Umsatz gemacht wird, und dann auch der Gewinn, weil es geht ja von, es geht ja in diesen vier Phasen ...

P1.: Ja, vier Phasen, Einführungsphase, Reife- / Sättigungs- (Rückphase und?)

P2.: Aber hier steht aber fünf Phasen also ...

P1.: Ich glaube, das stimmt.

P1.: Fünf?

P2.: Ja, steht hier, aber es sind eigentlich nur vier, ne?! Reife- und Sättigungs ...

P1.: Reife- und Sättigung, das ist zusammengeschrieben, ja.

P1.: Auch ein bisschen, eh, Anbieterverhalten dann auch mit noch dazu, also sprich, halt dann auch die Konkurrenten würde ich noch mit dazu nehmen.

P2.: Ja. Ja.

P2.: Was was, em, was für Marketingmittel eingesetzt werden müssen und ...

P1.: Genau, Werbung zum Beispiel auch.

P2.: ... und zu welchem Zeitpunkt.

P1.: Genau.

P2.: Aber das ist hier ja auch nur so ein Beispiel, weil (unverständlich)

P1.: Als Beispiel wurde halt auch diese Kurve, diese zwei Kurven sogar gleich dargestellt, und ...

P2.: So ein Spezialfall steht hier ja, es ist ja (schweres Atmen) nur ein Modell. Meistens verläuft's ja anders.

P1.: Eben meistens wahrscheinlich.

P2.: Würde ich mal so davon ausgehen.

P1.: Es sei denn, man hat zum Beispiel, das hat man ja nicht in in jedem, bei jedem Produkt hat man ja nicht unbedingt einen Konkurrenten, vor allem, wenn's ums Monopol geht.

P2.: Ja, na gut, Monopole sollen ja eigentlich eher verhindert werden.

P1.: Ja genau, aber dann wäre das Konkurrenzverhalten ja nicht so.

P2.: Ja.

P1.: Und von daher stellt sich dann auch die Frage, in wie weit, inwiefern man dann die Einführungsphase überhaupt, em, ganz weit ausreifen muss. Ob man nun ganz viel Werbung macht, oder ob es, wenn es sowieso ein komplett neues Produkt ist und man Monopolanbieter ist, ob man dann überhaupt ganz, em, viel Werbung braucht oder ob der automatisch dann wächst, die Kurve und die Reife- und Sättigungsphase sich dann vielleicht stetig hält, oder ob das dann wirklich so abfallend dann ist mit dem Umsatz und dem Gewinn in der Rückgangphase, wie es in diesem Beispiel dargestellt ist.

P2.: Ja, bei `nem Monopol glaub ich ja eher nicht, weil, em, wenn du ja alleiniger Anbieter bist ...

P1.: Ja genau, sag ich ja, deswegen.

P2.: ... dann wird es wahrscheinlich, dann hast du wahrscheinlich auch ein Produkt, was nie jemand anbieten kann oder darf, und dann wird wahrscheinlich stetig (unverständlich).

P1.: Sag ich ja, genau sag ich ja. Von daher ist es halt auch nicht auf Jeden, also nicht auf Alles übertragbar so ein Modell.

P2.: Mhmh. (zustimmend)

P1.: Aber im Prinzip, em, bedeutet halt dieses Modell den Lebenszyklus von Produkten mit ihren einzelnen Einführungen.

P2.: Genau.

I.: Ja, und wozu ist es von Nutzen? Also ..

P1.: An Nutzen?

I.: Und welchen Nutzen stiftet dieses Modell?

P1.: Damit, em, die Unternehmen, em, würde ich sagen; damit die Unternehmen, em, sich vorab schon Gedanken machen, wie sie ein Produkt auf dem Markt einbringen, nämlich dass sie halt beachten, dass es eine Einführungsphase gibt, und dass es dann zu dem Zeitpunkt

halt nicht so, em, viele Gewinne gibt, sondern eher mit hohen Kosten verbunden ist, würde ich sagen.

P2.: Mh (zustimmend).

P1.: Dass sie sich darüber auch im Klaren sind, und dann halt, em, das mit der Werbung dann auch machen, und dass dann in der Wachstumsphase das Absatzvolumen dann halt auch schon ein bisschen ansteigt, und, em, die Kosten, em, pro Kunde (unverständlich) dann auch gesenkt werden wie Gewinne steigen, würd` ich sagen, dass das ...

P2.: Ja, das ist eigentlich zur Veranschaulichung des ganzen, em, Zyklusses von diesen Produkten, em, damit man das jetzt einmal grafisch vor sich, denke ich, mal sehen eh liegen hat, inwiefern jetzt, em, was ich zu welchem Zeitpunkt auch machen muss, da kann ich jetzt sehen ...

P1.: Mh (zustimmend).

P2.: (Zögernd, abwartend) (unverständlich), wenn jetzt die Kurve ganz anders verlaufen würde ...

P1.: Genau.

P2.: ... jetzt so hügelig, wie es jetzt hier oben dann in dieser Gesamtdarstellung steht, em, dann muss ich ja muss ich ja immer sehen, kann ich an so `nem Zyklus sehr gut ablesen, wie ich zu agieren habe.

P1.: Ja.

P2.: Zu welchem Zeitpunkt. Das ist eigentlich mal, glaub ich, der Nutzen ...

P1.: Das denke ich auch.

P2.: ... den so `ne so `ne Grafik bietet.

P1.: Also, ich denke, das ist auch einfach nur ein Modellbeispiel jetzt ...

P2.: Mh (zustimmend).

P1.: ... und jeder Betrieb, der halt zum Beispiel jetzt ein neues Produkt, em, einbringt auf dem Markt, also was weiß ich jetzt, `ne neue Seife oder so ...

P2.: Mh (zustimmend).

P1.: ... gibt es schon ganz viele Anbieter von, da muss der sich halt darüber auch im Klaren sein.

P2.: Ja.

P1.: Was, wenn denn passieren könnte. Zum Beispiel, dass es halt hohe Konkurrenz gibt, und dass er wahrscheinlich zu Anfang nicht so die Umsätze macht ...

P2.: Mh (zustimmend).

P1.: ... durch die Einführung, dass er dann halt vielleicht ein bisschen, em, extrem Werbung machen muss, weil es halt einfach schon so viele Anbieter dafür gibt, und damit, em, die Unternehmen sich darüber auch im Klaren sind. Denke ich.

P2.: Jo.

I.: Mhmh. Okay. (Die?) geb ich hier euch jetzt mal, ihr habt das auf dem letzten Blatt, müsstet ihr so ein (unverständlich) (Papier rascheln), em, `ne Kurve haben.

P2.: Ja.

P1.: Ja.

I.: (Unverständlich) Ja genau, um die geht es. Und zwar möcht' ich euch jetzt bitten, einige Produkte, die ich euch jetzt gleich der Reihe nach, em, nennen werde, auf dieser Kurve einzuordnen, und dann den Verlauf dieser Produkte eurer Meinung nach, wie ihr sie einschätzt, und dann nach Möglichkeit dann also auch, dann allerdings natürlich wieder mündlich, zu begründen, warum bei dem und dem Produkt die Kurve (hier?) den Verlauf hat.

P1.: Okay.

P 2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Okay.

I.: Ja?

P2.: Mh (zustimmend).

P1.: Sollen wir's reinschreiben?

I.: Em, also das erste Produkt wäre Tabak. Wie würdet ihr das; ihr könnt da ruhig, könnt da ruhig ein (unverständlich) einmalen.

P2.: Hm, Tabak ...

I.: Ihr könnt selbstverständlich vorher drüber sprechen, ne, ist klar.

P2.: Mhmh (zustimmend).

I.: Ihr müsst das nicht jetzt alleine lösen (rum?) Gespräch.

P1.: Tabak.

P2.: Tabakwerbung wird ja gar keine, also außer im Kino, keine Werbung mehr gemacht, darf ja nicht mehr.

P1.: Darf nicht. Genau.

P2.: Ist ja verboten. Doch in in Zeitschriften auch noch, ne?!

P1.: Ja. Werb ...

P2.: In Zeitschriften auch noch.

P1.: Also, aber da sind wirklich nur die Großanbieter, also zum Beispiel Marlboro oder West.

P2.: Ja gut, okay, klar.

P1.: Nee, die nehmen dann halt so `ne ganze Seite dann in Anspruch, von daher, wenn es jetzt um losen Tabak geht oder um eine, em, bestimmte Zigarettenmarke, denke ich auch, da sollte man schon wieder differenzieren, weil ich denke, normale Zigaretten werden mehr geraucht als selber Tabak von den Leuten, die drehen.

P2.: Ich weiß nicht, weil wenn du Tabak nimmst, dann musst du ja die Pfeifenraucher auch noch mit dazu nehmen.

P1.: Das stimmt.

P2.: Weil, das ist ja auch Tabak an sich.

P1.: Das stimmt.

P2.: Zigarren.

P1.: Ja stimmt, die hab ich jetzt gar nicht mit, mit einbezogen, ja nee, das stimmt. Hm, (überlegend), dann würd` ich sagen: Einführungsphase.

P2.: Nee. Ich würd` sagen, das ist mehr so mehr so ein gleich bleibendes, weil, ich mein okay, es kommt ja immer drauf an was es für `ne Marke das ist, da kann es mal unterschiedlich sein, aber Tabak an sich, ist glaub ich seit der Einführung also seit der Einführung ist es eher gestiegen. Aber ich weiß gar nicht.

P1.: Aber das ist ja auch bekannt.

P2.: Jo.

P1.: Allgemein bekannt. Das Einzige, womit diese, em, diese Firma, die diesen expliziten Tabak jetzt herstellt, em, rechnen könnte oder es verwenden könnte, ist, dass es halt einen extrem hohen Geschmack hat, oder also zum ...

P2.: Ja.

P1.: ... Beispiel nur richtig Vanille Geschmack oder nur ...

P2.: Na ja gut, das gibt's ja schon.

P1.: ... `nen aromatische Geschmack, von daher sollte man vielleicht überlegen, inwiefern dieser Tabak sich jetzt von anderen Tabaksorten unterscheidet, dann vielleicht. Ich würde vielleicht so einen Probestand machen für alle die Pfeife rauchen, oder die, em, em, schon mal gedreht haben, einfach mal so einen Probestand machen, und dann einfach mal so: Wollen sie nicht mal probieren?

P2.: Hast du schon mal versucht?

P1.: Wie schmeckt ihnen denn das? Was fühlen sie dabei? Oder ist der mild oder ist der ... so würde ich das vielleicht machen, so als Einführung.

I.: Hm. Ist gut, also ihr müsst das jetzt erstmal nicht einzeichnen (unverständlich): Es kommen noch drei Produkte, die ihr dann einzeichnen sollt, das ist hier gerade mal skizziert ja, also es reicht, wenn ihr euch verbal erstmal so einigermaßen einigen könnt, ne?!

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Okay.

I.: Nehmen wir mal das nächste Produkt: Nivea-Creme.

P2.: Ja, ich glaube, Creme an sich hat ja schon eine relativ hohe Konkurrenz, aber Nivea ist seit, glaub ich, seit Markteinführung kennt das eigentlich ...

P1.: Glaube auch.

P2.: ... jeder, ich glaube, ...

P1.: Denke auch.

P2.: ... es gibt niemanden, der Nivea nicht kennt, und, em, ich würd' auch mal sagen, also, die meisten kaufen halt auch immer noch Nivea.

P1.: Ich denk auch, vor allem, weil Nivea auch viele Babyprodukte hat, also viel im im, em, da dazu von den Babyprodukten kenne ich nur noch Bebe als ...

P2.: Bübchen.

P1.: ... Bübchen, hm, okay, stimmt ...

P2.: Mhmh, Penaten.

P1.: ... von daher denk' ich, em, 'ne riesengroße Einführung von Nivea-Creme ...

P2.: Brauchst du nicht.

P1.: ... braucht man nicht, glaub ich auch.

P2.: Gut, jetzt geht's ja hauptsächlich so um die Creme, aber, em, ...

P1.: Nivea-Creme.

(kurze Pause)

P2.: Ich weiß es nicht (geflüstert). Ich würd' sie ...

(Kurze Pause.)

P1.: Ich denke, Nivea macht an sich schon ihren Umsatz, so dass ...

P2.: Die haben Fuffzehenmilliardentausend Produkte.

P1.: Eben. Also von daher denke ich nicht, dass man so auf dieses neue Produkt soweit hinarbeiten muss. Es gibt halt schon 'ne Palette von ...

P2.: Ja.

P1.: ... von Nivea und 'ne große Bandbreite ...

P2.: Das stimmt.

P1.: ... von Nivea.

P2.: Von; wenn du jetzt mal so überlegst, von Nivea siehst du auch nicht mehr ganz so viel Werbung.

P1.: Nee, brauchen sie wahrscheinlich nicht mehr.

P2.: Ich hab jetzt letztens nur mal was gesehen für Männer, zum Eincremen.

P1.: Ja, die stellen ja alles Mögliche her von Nivea.

P2.: Ja, ja.

P1.: Auch was, von Dusch, von ..

P2.: Ja

P1.: ... von Duschgel bis hin zu Shampoo bis hin zu weiß ich nicht, also von daher denk` ich nicht, wenn Nivea jetzt eine neue Creme, was weiß ich, Tagescreme oder so, jetzt auf den Markt bringt ...

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: ... dass sie da so `ne große Werbung für machen müssen, sondern ich denke, das läuft einfach von der Wachstumsphase bis zur Reifungsphase, denke ich, läuft das gleich über.

P2.: Ja.

P1.: Weil entweder die Kunden sehen das dann halt auch im Regal stehen, weil sie sowieso immer schon Nivea-Käufer waren, und nehmen das dann daraufhin, weil dass Leute, die vorher die ganze Zeit nur Bebe gekauft haben, dann auf einmal zu Nivea nur wegen dieser expliziten Creme umsteigen, würde ich nicht sagen.

P2.: Mhmh (verneinend).

P1.: Mhmh (verneinend).

I.: Okay. Kartoffeln.

P2.: (Schmunzeln) Kartoffeln?

(Kurze Pause.)

P1.: Em, em, (zögernd) Kartoffeln, denke ich, sind längst teilweise lebensnotwendig. In vielen Ländern wird sich ja nur von Kartoffeln ernährt, so wie, was weiß ich, in China Reis. Em, denke ich, ist für viele Leute auch ein Nahrungsmittel, was bestimmt ein- / zweimal die Woche auf den Speiseplänen steht.

P2.: Hmhm (bestätigend).

P1.: Vor allem, weil aus Kartoffeln ja dann auch Produkte wie, em, Pommes ...

P2.: Pommes.

P1.: ... zum Beispiel gemacht werden.

P2.: Kroketten, Brei.

P1.: Kroketten, Brei.

P2.: Kartoffelpuffer.

P1.: Genau. Von daher denke ich, Kartoffeln sind einfach.

P2.: Ja, ich glaube, da gibt's kein keinen, em, Absatzrückgang. Würd` ich ...

P1.: Denk ich auch.

P2.: ... eher nicht annehmen, weil das, em, weil es ist ja ein Nahrungsmittel, du brauchst ja das.

P1.: Eben.

P2.: Kartoffeln. Brauchst du ja um um, em, du kannst ja nicht jeden Tag Nudeln essen. Wär` mir schon okay (Lachen) aber, ...

P1.: (Lachen) Das stimmt.

I.: Und wie würdet ihr das einordnen? (unverständlich)

P1.: Ich würde sagen, Umsatz und Gewinn wird stetig bleiben.

P2.: Jo.

P1.: Das Einzige, was sein könnte, wäre, wenn jetzt zum Beispiel, em, eine Firma `ne neue Kartoffelsorte, em, entwickelt, also jetzt nicht mehr Pommes, sondern dass es dann vielleicht Pommes gibt, die dann vielleicht so rund sind. (Die?) schnell ...

P2.: Gibt's schon.

P1.: War ja auch nur ein Beispiel, also ein ein Produkt, was aus einer Kartoffel hergestellt wird, dann denke ich, dass man das dann wieder vermarkten kann, aber die Kartoffel an sich, ob die nun aus der Heide kommt oder aus, em, aus dem Land oder so, denke ich, an sich ist, em, lebensnotwendig, und ich denke, es wird immer einen Umsatz und einen Gewinn geben, und da braucht man keine Einführung von der Kartoffel an sich und sie, ich würde sagen, es ist `ne ste stetig.

P2.: Ja. Weil's ja auch ein Grundnahrungsmittel ist.

I.: Mhmh. Inlineskates.

(Kurze Pause)

P2.: Em, Inliner. (Tiefes Atmen.) Also, es gab ja früher mal, also als ich jung war ...

P1.: Gab's Rollschuhe.

P2.: Gab's Rollschuhe.

P1.: Richtig.

P2.: Die sind `ne ganze Zeit lang dann, glaub` ich, verschwunden, da gab's so was gar nicht mehr, und dann kamen dann schon die Inliner.

P1.: Ja.

P2.: Und jetzt gibt's ja wieder Rollschuhe, juhu.

P1.: Richtig. Wo wobei zwischendurch gab's dann doch auch noch Rollerblades.

P2.: Ja, das ist doch das Gleiche.

P1.: Ist das das Gleiche wie Inliner?

P2.: Ja, ich glaube, weil da sind ja auch die Rollen hintereinander.

P1.: Aber hatten die nicht nur drei Rollen? Oder vier oder fünf?

P2.: Ja (unverständlich).

P1.: Weiß ich auch nicht.

P2.: Aber ich glaube, diese Dinger da ganz am Anfang ...

P1.: Wurden sehr angepriesen durch die Werbung, und oft und jeder ...

P2.: Ja da war, da haben's nur einige wenige gemacht, so von joh die fahr`n ja nur auf fünf Rollen und ist ja fürchterlich, früher mit den Rollschuhen war es viel besser.

P1.: Auch einfacher.

P2.: Das war auf jeden Fall so, ja. Em, ja, ich denke, durch diese ganzen Fitness und keine Ahnung was für Werbung / Werbemaßnahmen da getroffen wurden, weil ist ja ganz toll gegen Cellulitis, für die Ausdauer, denke ich mal, haben das ganz viele gekauft, weil's auch so `ne Modesportart ist.

P1.: Ja.

P2.: Hoa, im Sommer gehen wir mal Inlinern.

P1.: Ja. Von daher denke ich, da war die Einführungsphase riesig groß von der von der Werbung her.

P2.: Mhmh (bestätigend).

P1.: Unwahrscheinlich viele Leute haben eh` das gekauft, danach, denke ich, kam auch die Konkurrenz, weil es gibt ja unwahrscheinlich viele Anbieter.

P2.: Das stimmt.

P1.: Es gibt ja K2, Salomon ...

P2.: Rollerblade.

P1.: ... Rollerblade. Es gibt ja unwahrscheinlich viele Anbieter von von Inlinern oder Rollerblades, von daher denke ich, dass es jetzt zurückgegangen ist, vom Umsatz schon alleine, weil jetzt halt der Rollschuh wieder in ist.

P2.: Das stimmt, ja.

P1.: Wenn jetzt schon wieder die Rollschuhe gekommen sind ...

P2.: Das ist schon wieder Kult.

P1.: Und das ist dann schon wieder der Kult. Ich hab' sogar noch meine alten Rollschuhe.

P2.: Echt, ich nicht mehr, die hat meine Cousine.

P1.: Doch, so ganz bunte, und von daher denke ich, dass es jetzt zurückgegangen ist, aber ganz zu Anfang wurde die Einführungsphase, em, sehr ...

P2.: Ja.

P1.: ... lang betrieben, und dadurch ist es unwahrscheinlich schnell angestiegen in der Wachstumsphase.

P2.: Denk' ich mir auch mal. Also das ging sehr steil nach oben.

P1.: Denke ich auch. Und jetzt ...

P2.: Und jetzt eher ...

P1.: ... eher so wieder zurück

P2.: Ganz ganz leicht.

P1.: Eigentlich, glaube ich, vergleichbar mit der Kurve, die wir vor uns haben.

P2.: Ja, so ungefähr.

P1.: Ungefähr.

P2.: Jo.

I.: Fernseher.

P2.: Hm (überlegend).

P1.: Fernseher.

P2.: Ja, jeder Haushalt hat mindestens einen.

P1.: Jaa.

P2.: Wenn nicht noch mehr.

P1.: Richtig.

P2.: Ne?

P1.: Ich würde sagen ...

P2.: Eher mehr als weniger. Em, ...

P1.: ... dafür muss keine Werbung gemacht werden, weil die meiste Werbung läuft über Fernseher. Ich meine, es gibt natürlich auch noch Zeitschriften und Litfasssäulen.

P2.: Ja.

P1.: Aber die meiste Werbung von Produkten, ich meine, in jedem Spielfilm kommt mindestens fünfmal, zehnmal Werbung von mindestens fünf Minuten ...

P2.: Ja.

P1.: ... und von daher denke ich, für den Fernseher an sich, muss keine Werbung mehr gemacht werden.

P2.: Ja gut, es kommt halt an nur auf neue Produkte.

P1.: Jo.

P2.: Musst du dann Werbung machen hier diese, em, 16, keine Ahnung ...

P1.: Zoll.

P2.: Sechzehn mal neun Flachbildschirme, die du dir an die Wand oder an die Decke heften kannst. Das kannst du dann machen.

P1.: Genau.

P2.: Da muss man dann schon für Werbung machen, weil die Dinger sind ja auch schweineteuer.

P1.: Richtig.

P2.: Aber ...

P1.: Das ist dann, denke ich, auch eher so ein Luxusgut.

P2.: (Über?)

P1.: Für Leute, die wirklich dann den ganzen Tag da vor dem Fernseher sitzen, nur weil sie meinen ...

P2.: Und weil's neu ist.

P1.: Und weil's neu ist, und weil sie's vielleicht brauchen. Aber generell macht's auch ein ganz normaler in Anführungsstrichen Fernseher auch aus.

P2.: Ja.

P1.: Und es würde auch reichen, weil mit dem kannst du genauso sehen. Für ältere Leute, denke ich, ist es dann ganz wichtig, wie viele, em ich weiß nicht wie das heißt, Pixels, glaube ich. Em ...

P2.: Ja (unverständlich).

P1.: Ne, ja, em, gezeichnet, em, gezeigt werden, damit halt das Bild nicht ganz so schnell wieder flackerig wird, aber generell denke ich, braucht der Fernseher an sich keine eigene Einführung, nur ein ganz bestimmter.

P2.: (Unverständlich). Jetzt nicht mehr, aber früher.

P1.: Früher vielleicht.

P2.: Früher da, da (wenn du da mal einen Fernseher gefunden hast?) wann war das? Fuffziger, Sechziger?

P1.: Weiß ich auch nicht, und dann noch schwarz-weiß. Und die (bunten?) mit der Antenne.

P2.: (Unverständlich, schwarz-weiß?) Die waren teuer.

P1.: Und die waren teuer. Und dann hast du immer kein Bild gekriegt, und dann bist du immer wieder zurück gelaufen und hast dann die Antenne (unverständlich).

P2.: Ja, ne, aber ansonsten würde ich das auch eher ...

P1.: Ich denke, ...

P2.: ... wenn man das jetzt auf alle Fernseher bezieht und nicht auf irgend eine spezielle Marke ...

P1.: ... normal.

P2.: ... dann, ich auch, nö, so gleich bleibend ...

P1.: Stetig gleich bleibend.

P2.: ... beschreiben.

I.: Was heißt bei euch gleich bleibend? Heißt gleich bleibend so eine Gerade, so `ne so eine Parallele zur (unverständlich)?

P2.: Ja, ich denke, das kommt immer darauf an, em, wie, was jetzt für neue Produkte auch in den auf den Markt jetzt kommen. Also, wenn jetzt diese 16 mal 9 Flachbildschirme kommen, ich denke mal, da wird der der Absatz von diesen normalen Fernsehern eventuell so ein bisschen zurückgehen. Aber, em, denke ich mal, nicht großartig oder vielleicht minimal sinken, aber ansonsten eher weniger, glaube ich.

P1.: Em, vielleicht, em, passiert auch das Phänomen, dass es bald keine normal kleinen Fernseher mehr gibt, sondern nur noch, em, ...

P2.: Das könnte auch sein.

P1.: ... welche, die die dann halt flach sind, weil das ja auch bei Computern schon momentan sehr in ist, Flachbildschirme zu haben, weil ...

P2.: Das stimmt.

P1.: ... die nehmen halt weniger Platz weg und so.

P2.: Das ist richtig, ja.

P1.: Ich denke, das ist dann auch einfach nur ein (Widerstand?), man will weniger Platz haben, passt trotzdem alles rein, und halt man kann sich's zur Not noch unter die Decke hängen.

P2.: Oh, ja.

P1.: (Lachen.)

I.: Gut. Mikrowellengeräte.

(Kurze Pause, hörbares Atmen)

P1.: Wenn man jetzt so in die Küchen guckt, die man so in den den Kaufhäusern, in den Küchenstudios kaufen kann, ist in jeder Küche automatisch schon eine Mikrowelle integriert.

P2.: Das stimmt.

P1.: Hab ich jetzt nämlich gesehen, als ich mich um Küchen umgesehen habe. Also, wenn man da so eine Fertigküche zum, em, kauft, was weiß ich, zum Beispiel auch bei Ikea oder bei Baur oder so, da sind immer halt dieser, em, innerhalb dieser, em, Küchenzeilen, die dann angeboten werden, immer schon auf jeden Fall schon eine Mikrowelle integriert. Die fallen bei Singleküchen dann ein bisschen kleiner aus und bei richtig Großen, so Eckküchen oder so, sind das wirklich so Fernsehformate teilweise.

P2.: Mhmh, wie unsere Mikrowelle.

P1.: Und dann kommt's drauf an, was kann die Mikrowelle? Hat die noch `nen integrierten Grill?

P2.: Kann sie backen?

P1.: Kann sie backen?

P2.: Brauche ich den Backofen überhaupt noch?

P1.: Was ich ganz schade fand, ist, dass es jetzt nur noch Mikrowellen mit Drehtellern gibt, weil meine erste Mikrowelle hatte keinen Drehteller, und das fand ich total gut, weil da konnte man alles einfach rein schieben, und es hat alles rein gepasst. Die jetzigen Mikrowellen haben alle einen Drehteller, und das hat den Nachteil, dass wenn man eine Auflaufform hat, die so ein bisschen schräger ist, dann kann die sich auf diesem Teller nicht mehr drehen, weil vorne kommt sie dann an die Tür. Von daher, finde ich, sollte es wieder Mikrowellen ohne Drehteller geben. Wie man's einmal einfach rein schieben kann.

P2.: Ja.

P1.: An sich.

P2.: Da musst du `ne größere Mikrowelle kaufen oder kleinere Auflaufformen.

P1.: Oder so. Aber generell denke ich, brauchen Mikrowellen keine Einführungsphase mehr.

P2.: Nee, jetzt dann die Neuen halt nur.

I.: Was heißt das denn überhaupt, wenn ihr sagt, em, habt ihr eben schon mehrfach gesagt, em, Mikrowellen (unverständlich) die brauchen keine Einführungsphase, was heißt das denn konkret für euch?

P1.: Werbung. Heißt das für mich.

I.: Keine Werbung.

P1.: Keine explizite Werbung für Mikrowellen. Weil Mikrowellen an sich gibt es ja schon.

P2.: Jo.

P1.: Also es ist jetzt nicht, em, ein komplett neues Produkt, was es halt noch nicht gibt.

P2.: Man muss nur noch Werbung machen für ganz neue Produkte, wie jetzt Mikrowellen mit Grill integriert oder weiß ich nicht mit irgendwelchen Sonderfunktionen

P1.: Mikrowellen, wo du einfach nur noch die Backform rein schiebst, und es automatisch backt. He, zum Beispiel ...

P2.: Genau. Schiebst alle Zutaten rein (unverständlich) so was zum Beispiel.

P1.: ... wie so ein Backbrot, Brotback zum Beispiel.

P2.: (Unverständlich.)

P1.: Aber generell sind Mikrowellen bekannt, und man weiß auch, was man damit machen kann, sprich, man kann entweder aufwärmen oder zum Beispiel was darin Grillen.

P2.: Kochen.

P1.: Auftauen, Kochen, ja Braten.

P2.: Braten. Keine Katzen.

I.: Mhmh, ja gut. Hier geht es ja in der Einführungsphase in diesem Produktlebenszyklus nicht nur um Werbung, ne?!

P1.: Das ist richtig, auch um Kosten. Wenn eine ganz, em, neue Mikrowelle jetzt geschaffen wird, erstellt wird, gebaut wird, dann sollte man sich vorher überlegen, ob es Sinn und Zweck hat. Hat diese explizite Mikrowelle überhaupt schon etwas, was Mikrowellen, die jetzt schon auf dem Markt sind, em, noch nicht haben. (Kurze Pause) Ich denke, em, an einer Mikrowelle zum Beispiel, jetzt gibt's ja auch Mikrowellen, die haben schon Zeittimer, Zeittimer haben die da ja jetzt schon drin. Da kann man, da kann man programmieren, wenn man morgens morgens früh, wenn man einen Behälter da rein gestellt hat, dass dann die Milch schon gekocht ist, eh oder schon warm ist. Gibt's jetzt schon Mikrowellen mit Zeitschaltuhr.

I.: Mhmh. Ja, würdet ihr denn den Verlauf der Mikrowelle, wie würdet ihr den denn einordnen da in der Kurve? Müsst ihr jetzt nicht malen, aber einfach mal so vom grundsätzlichen Verlauf her also.

P1.: Mhmh (bejahend).

(Pause.)

P1.: In der jetzigen Einführungsphase, würde ich sagen, viel Konkurrenten.

(Kurze Pause.)

P2.: Ja.

P1.: Dadurch natürlich auch etwas höhere Kosten, wenn man natürlich was ganz super tolles schaffen möchte, um diese Konkurrenten vielleicht auszuschalten.

(Kurze Pause).

P1.: Absatzvolumen würde ich nicht als schnell ansteigend ansehen. Gewinne würde ich auch in der Wachstumsphase noch nicht als sehr stark steigend ansehen.

P2.: Nee. Das ist eher mehr so ein flacher Verlauf, würde ich mal so beschreiben, also relativ flach leicht ansteigend.

P1.: Ja, und ich denke nicht, dass man mit einem Mikrowellengerät einen größeren Marktanteil gewinnen kann. Weil Mikrowellen gibt's halt schon zu viele Anbieter von.

P2.: Das stimmt.

P1.: Auch in Anführungsstrichen Billiganbieter, ...

P2.: Mhmh (bestätigend).

P1.: ... die jetzt nicht nur Siemens oder Bosch ...

P2.: Mhmh (bestätigend).

P1.: ... oder so ...

P2.: Jo.

P1.: Von daher denke ich, dass in der Einführungs- und Wachstumsphase eigentlich es wirklich sehr flach verläuft. In der Reife- und Sättigungsphase werden die Kosten sicherlich etwas geringer pro Kunde, aber ob man sehr hohe Gewinne damit erzielen kann, stell ich in Frage. Die Konkurrenz wird bleiben.

P2.: Jo, das auf jeden Fall.

P1.: Und dann denke ich eher, dass ein neues Mikrowellengerät zurück rückläufig ist. Generell rückläufig ist, sowohl Absatz und auch dass die Gewinne fallen.

P2.: Hm. Ich würde jetzt eher ausgehen, wenn wir jetzt ein neues Produkt einführen würden, em, denke ich mal, die älteren Produkte würden dann zurückgehen - der Kauf von diesen Produkten, und dass quasi sich der, em, der Rückgang der alten Produkte mit dem steigenden Kauf der neuen Produkte so ein bisschen überschneidet. Weil dann werden jetzt nicht mehr ...

P1.: (unverständlich)

P2.: ... was weiß ich, Mikrowellen ohne Grill sondern nur noch Mikrowellen mit Grill gekauft ...

P1.: Vielleicht werden die ja dann aber auch nur noch hergestellt, und das dann auch noch von alten ...

P2.: ... oder so.

P1.: ... von alten Anbietern. Kann ja sein, dass ...

P2.: Das mein ich ja damit, dass das sich quasi überschneidet.

P1.: Das kann auch sein, ja. Dass die sich dann generell einigen. Hier Siemens, Bosch hört mir jetzt mal alle zu, wir machen jetzt nur noch Mikrowellen mit Grill und mit Auftaustufe, was anderes wird jetzt sowieso nicht mehr gebaut.

P2.: Ja.

I.: Mhmh. Gut, kommen wir zum nächsten Produkt. Steinkohle.

P2.: Das nimmt man zum Grillen, oder? Ist das nicht (Steinkohle?) Nimmt man das zum Heizen?

P1.: Ist das das was in der früheren DDR angebaut worden. Das war Braunkohle.

P2.: Das war Braunkohle. Steinkohle (flüsternd)

P1.: Doch ich glaub das , ist das nicht das für`n für`n Ofen, für`n Heizen, zum Heizen.

P2.: Ich weiß nicht.

P1.: Ist das das zum Heizen?

I.: Ja, mit Steinkohle kann man, wird Energie gewonnen zum Beispiel und Kohlekraftwerke, ne. Sagt euch vielleicht was.

P2.: (Wo findet man?, flüsternd) Steinkohle. Ich hab von so was keine Ahnung.

P1.: Von Steinkohle hab ich auch nicht so viel Ahnung. Da war`n Mikrowellen und Inliner echt einfacher.

I.: Mhmh.

(Fragendes lautes Auspusten)

P2.: Steinkohle? Kohlekraftwerke.

P1.: Kohlekraftwerke (geflüstert), Also ich hätte jetzt gedacht, ich meine, wir habe einen Kachelofen zu Hause.

P2.: Wir haben einen Holzofen.

P1.: Ja, ne.

P2.: Mit Holz.

P1.: Da kannst du Holz und ...

I.: Kachelofen haben wir auch zu Hause, da macht man aber keine Steinkohle rein, so Briketts, das ist auch so (unverständlich).

P2.: Wieder was anderes.

P1.: Das ist was anderes. Es gibt diese schwarzen, die sind so lang.

P2.: Das sind Briketts.

P1.: Okay.

(Kurze Pause.)

P2.: Wie sieht denn Steinkohle aus?

P1.: Steinkohle. Ich weiß nicht wie Steinkohle aussieht. Von daher ist es sehr schwer jetzt gerade.

(Kurze Pause)

P1.: Aber du sagtest gerade zur Energiegewinnung, ja?

I.: Mhmh (bestätigend)

P2.: Also, ich denke, dass das mittlerweile auch zurückgeht. Weil wegen den ganzen Umweltbestimmungen, em, (kurze Pause) ja, weil ich meine, würd` ich doch mal, weil es gibt ja jetzt die Bestimmungen von wegen dass bis 2000 ...

P1.: 20.

P2.: ... allein die Atomkraftwerke abgebaut werden.

P1.: Ja, das stimmt.

P2.: Steinkohle ist ja, em, kein kein nachwachsendes Gut an sich, wenn man's mal so sieht em.

P1.: Ich hab ein Problem, ich weiß gar nicht, wodurch Steinkohle gewonnen wird.

P2.: Abbau. Steinkohleabbau Ruhrgebiet, glaub` ich.

P1.: Im Ruhrgebiet.

P2.: Mein` ich zu; also ich bin mir nicht ganz sicher, würd` ich aber mal, glaub ich, so sagen. (Unverständlich) Kohle ja.

P1.: Mhmh (bestätigend).

P2.: Und, em, wenn man wenn man bedenkt, dass viele, wie nennen sich denn diese Dinger, wo man runter fährt und ...

P1.: Bergbau.

P2.: Ja. (Lachen.) Werden geschlossen (unverständlich).

P1.: Bergbau. Bergbau wird geschlossen.

P2.: Ja, gibt's gibt's ja nicht mehr so viel.

P1.: Gibt so viele Unfälle da drin im Bergbau.

P2.: Das Wunder von Lengede

P1.: Das Wunder von Le...

P2.: Em ...

P1.: Also, mit Steinkohle haben wir ein echtes Problem.

P2.: Bei mir auch, also ich weiß gar nicht.

P1.: Also, ich würde sagen, keine Einführungsphase, Wachstumsphase auch nicht, ich denke, ist rückläufig.

P2.: (unverständlich) Sicher, ist ja auch so ein Produkt, was es schon, ich weiß gar nicht wie, wie lange gibt.

P1.: Ja, gibt's; vielleicht liegt's gerade daran, dass es schon so lange gibt, und wir in unserer modernen Welt davon gar keine Ahnung mehr haben, wie so was läuft. Ich hab mich mit dieser Thematik einfach noch nicht auseinandergesetzt. Weil mit Steinkohlebergbau, ich hab` zwar mal ein Bergwerk besichtigt, aber da wurde Erz gewonnen, das war im Erzbergwerk, aber das war was anderes.

P2.: Ich weiß es auch nicht.

(Lautes Ausatmen)

I.: Okay, Lucky Strikes.

P1.: Ja, hervorragendes Thema.

P2.: Na prima.

P1.: (Räuspern) Em, Lucky hat was ganz tolles auf den Markt gebracht nämlich Lucky Silver Edition, em, schmecken wirklich gut (Lachen), em, Lucky hält sich halt einfach schon sehr lange. Ist genauso ne große Firma wie Marlboro und West. Lucky hat unwahrscheinlich gute Werbung im Kino, neue Produkte von Lucky werden schleichend eingeführt.

P2.: Du findest die Werbung im Kino gut?

P1.: Jo.

P2.: Echt? Also ich find` die von Marlboro besser.

P1.: Das stimmt schon (lachen), das stimmt schon aber früher die mit den, mit, em, mit diesen Zigaretten, die dann da immer so rumgelaufen sind, und dann immer so gesungen ham, fand ich gut.

P2.: (Lachen.)

P1.: Weißt du?

P2.: Nee, ja ja ich weiß, was du ...

P1.: Die fand ich lustig.

P2.: Echt?

P1.: Die fand ich total lustig.

P2.: Nee, ich find` ...

P1.: Und wie die dann immer ...

P2.: ... Marlboro einfach viel schöner.

P1.: Und wie die dann immer wieder alle zurück in ihre Schachtel gesprungen sind, und dann heute eine, nei, okay.

P2.: Ja ja, ist ...

P1.: Em, Lucky hat ja, wie gesagt, jetzt diese, em, Silver Edition raus gebracht, und davon gibt's hauptsächlich Big boxen von dieser Silver Edition, von daher das ist schleichend eingeführt worden. Kann ich ganz, kann ich so sagen.

P2.: Silver war ja vorher Lucky Light, em, ja doch, Lights.

P1.: Lights.

P2.: Das war'n ja früher Lights, aber Lights dürfen se ja jetzt nicht mehr heißen.

P1.: Heißen. Daher heißen sie jetzt Lucky Silver, ansonsten Lucky Strike. An sich gibt's mehrere Produkte von schon. Wie du eben sagtest, Lucky Lights, Lucky Red, Lucky Silver, Lucky Ultra, ...

P2.: Ultra und Light darf nicht mehr ...

P1.: Darf ja jetzt nicht mehr, aber war's ja früher, hieß es, von daher denke ich, dass, em, Lucky ver; allein vom Zigarettenkonsum, em, vielleicht nur zurückgeht, weil, em, wegen Tabaksteuer, wegen ...

P2.: Ja, aber ich glaube, diese diese komische Werbung, die die Bundesregierung jetzt macht, von wegen Rauchen belästigt Mitmenschen und ihre ...

P1.: Ja (Ausruf).

P2.: Ah ja.

P1.: Mit diesen großen, schwarzen Kästen.

P2.: Ja ja, ich glaube, das stört nicht wirklich einen Raucher.

P1.: Jetzt auch auf den Zigarettschachteln, und das stört Raucher nicht wirklich.

P2.: Und auch das Rauchen tödlich sein kann. Em ...

P1.: Es lässt ihre Haut altern.

P2.: Das find`, das finde ich sogar nur abschreckend, aber, em, das wusste ich auch vorher schon. Von daher.

P1.: Richtig, aber ich denke nicht, dass jetzt auf Grund, em, dass jetzt halt diese Bestimmung kam, auf jeder Zigarettschachtel muss dieser schwarze Kasten mit dem und dem Spruch jetzt drin stehen, em, Raucher jetzt extrem abschreckt. Das Einzige, denke ich, was wirklich abschrecken würde, ist, dass eine Schachtel zehn Euro kostet, und dabei ...

P2.: Das auf jeden Fall.

P1.: ... ist es egal, ob es nun Lucky ist oder Marlboro oder West, von daher denke ich ...

P2.: Jo.

P1.: ... ist Lucky trotzdem, würde genauso verlaufen wie bei Marlboro und West.

P2.: Denke ich auch. Aber das ist, em, (kurze Pause) wenn man das jetzt mal an dieser Kurve ...

P1.: An dieser Kurve denke ich.

P2.: Einführungsphase.

P1.: Einführung ist ja schon lange gelaufen, Wachstum, ich würde sagen, Gewinn und Umsatz bleibt stetig, solange bis, em, Tabaksteuer oder die Zigarettschachtel wirklich, sag` ich jetzt einfach mal, zehn Euro kostet.

P2.: Ja.

P1.: Ich denke, dann würde aber nicht nur von Lucky die, em, Umsatz- und Gewinnkurve zurückgehen, sondern genauso von von allen Zigarettenmarken. Ich denke, Lucky wird halt sehr viel geraucht, also ich kann's halt selber sagen, ich habe, em, ziemlich lange Marlboro Lights geraucht, und wurde auf Lucky Silver aufmerksam gemacht durch meinen Verkäufer des Vertrauens, hat gesagt, probier` das einfach mal und seit dem rauch` ich Lucky, und das sind jetzt schon drei Monate, seitdem ich das rauche, aber generell denke ich, em, hat das nichts, em, mit Einführung oder so zu tun, sondern wer raucht, der raucht auch weiter, und ob es nun Lucky oder Marlboro ist ...

P2.: Ja.

P1.: Von daher denke ich nicht, dass da irgend `ne Einführung oder irgendwas, stattfinden soll und, em, Reife- und Sättigungsphase ist, denke ich, gleich bleibend also gerader Strich bis zu dem Zeitpunkt wo, wo die Zigarettenschachtel dann extrem teuer wird, und dann denke ich, wird's erst zurückgehen. Das hat dann aber nicht mit der Marke Lucky an sich zu tun, sondern einfach weil dann das Geld von den Haushalten nicht mehr aufzubringen ist.

I.: Mhmh, und Einführungsphase wann war die, was würdest du sagen? Gar nicht, gibt's ja nicht, muss irgendwann muss ... ist ja Lucky Strike ja ...

P1.: Lucky gibt's ja einfach schon zu lange. Ich meine, sie machen zwar immer noch Werbung, genauso wie Marlboro oder West, halt auch in den Kinos oder halt durch große Plakate, aber im Prinzip denke ich nicht, wenn jetzt Lucky zum Beispiel nicht Red sondern vielleicht Blue entwerfen würde, Lucky Blue entwerfen würde, dass sie dafür dann riesengroße Werbung und Einführungsphase machen, sondern das wird dann einfach schleichend gemacht (und dann?) es heißt immer noch Lucky aber nicht explizit Luckyversion.

I.: Mhmh.

P1.: Von daher denke ich nicht, dass da `ne Einführungsphase so wichtig sein wird.

I.: Jetzt nicht mehr.

P1.: Jetzt nicht mehr.

I.: Gut. Ich muss mal eben die Kassette wechseln. Einen Moment, kurz Pause.

P1.: Ja.

-- Kassettenwechsel --

I.: (unverständlich) mit diesen einzelnen Produkten fertig. Ich werde euch jetzt noch drei Produkte vorstellen, em, beziehungsweise nennen, die ihr dann in dieser Kurve, em, skizzieren sollt.

P1.: Hm.

I.: Ja? Was ich ursprünglich gesagt hab` (was ihr machen solltet?) für die jetzt noch folgenden drei machen.

P2.: Mhmh.

I.: Und dann noch ein bisschen so generell über das Experiment ein bisschen sprechen. So, das erste Produkt ist der VW Golf.

P1.: Eh, der neue jetzt? V? VW Golf V?

P2.: Golf halt. Hm (überlegend).

P1.: Hm.

(kurze Pause)

I.: Ihr könnt euch auch wieder austauschen ne, ihr müsst jetzt hier nicht ...

P2.: Ach so.

P1.: Okay.

I.: ... in Einzelarbeit, sondern im Gespräch, sollt das eigentlich, em, immer im Gespräch lösen ja. Könnt euch also auch gerne unterhalten.

P1.: Wir lösen immer alles zusammen.

P2.: Uns gibt's nur im Doppelpack. (Kurze Pause) Golf. Wenn man mal von ganz früher ausgeht. Der Golf war ja der Nachfolger vom Käfer. Glaub ich. (Pause) Von der ersten Einführung her, denk` ich ist es so gewesen, dass er (Pause) ...

I.: Macht es mal doch jeder bitte für eu, jeder für sich. Macht das mal jeder für sich. Ich seh` das hier gerade, (liest) skizziere die Absatzkurve im Zeitverlauf für folgende Produkte und begründe dies.

P2.: Schriftlich?

I.: Ja, genau.

P1.: Schriftlich!

I.: Nee, auf dieser, auf dieser ...

P1.: Hier reinzeichnen?

I.: Kurve. Mhmh (bestätigend)

(Pause, Papier rascheln, Stifte klappern, 1 Minute.)

P2.: Sieht man das? Okay (gemurmelt). So was in der Richtung.

P1.: Du hast das ganz anders.

I.: Habt ihr's?

P1.: Ja. Du hast ...

I.: Gut. Das zweite Produkt ist Zauberwürfel.

P2.: Das sind diese Dinger, die man drehen muss, mit den verschiedenen Farben.

I.: Genau, genau, genau.

P1.: Äh (fragend) ...

I.: Diese Geschichten aus den 80-er Jahren, die man dann da so ...

P2.: Äh äh äh ..

P1.: Ich hab noch mal `ne generelle Frage, war`n das war das jetzt wenn wir das einzigen darauf bezogen dass die jetzt komplett neue Produkte herstellen oder auch auf früher, worauf Tanja eben hinaus wollte? Oder war das jetzt zum Beispiel VW Golf V mit der Einführung Wachstum und so? Oder jetzt mit diesem Zauberwürfel, weil den den gibt's ja schon, VW Golf V gab es ja so in dieser Form noch nicht.

I.: Macht das denn `nen Unterschied?

P1.: Für mich schon.

P2.: Ja.

I.: Inwiefern?

P1.: Also wenn's, em, zum Beispiel den Golf früher noch gar nicht gegeben hat, denke ich, dass der in der Einführungsphase, em, Absatzvolumen total gering, ziemlich hohe Kosten erfordert hat, aber dann dadurch, dass es etwas komplett Neues war, einen unwahrscheinlichen Absatzboom bekommen hat.

P2.: Ja.

P1.: Während wenn, während jetzt Golf V, ich meine, es gab schon vier Vorgänger, die Leute, die vorher Golf gefahren haben, werden trotzdem vielleicht bei Golf bleiben, genauso wie die Leute die Audi gefahren ...

P2.: Ja.

P1.: ... vielleicht bei Audi bleiben, nur weil's jetzt Golf V ist, em, find` ich schon, dass das für mich `nen Unterschied macht.

P2.: Ich denke mal, dass das, wenn man jetzt den Golf an sich nimmt, dass der eher jetzt absolut in dieser Reife- und Sättigungsphase ist, egal, welcher das ist, weil, em, er wird ja das - das Design wird ein bisschen verändert, da kommt in - in die Grundversion kommt vielleicht noch mal `ne Klimaanlage mit rein, aber Golf an sich ist ein feststehender Begriff.

P1.: Eben.

P2.: Den kennt jeder, den kennt man auf der ganzen Welt, und da muss man, da muss man jetzt nicht mehr großartig für Werbung machen. Wenn man sagt, ...

P1.: Denk ich auch.

P2.: ... das ist ein Golf, das ist ein Kleinwagen, der ist, der sollte zumindest erschwinglich sein für ...

P1.: Und komfortabel teilweise auch, ich denke ...

P2.: Ja.

P1.: ... er (wirkt?) echt komfortabler zum Beispiel jetzt als ein Seat oder so.

P2.: Nee.

P1.: Als der Seat Marbella jetzt zum Beispiel schon.

P2.: Ja, okay, das ist ja auch `ne andere Klasse.

P1.: Ja, auch `ne andere Klasse, aber generell versuchen die dann schon komfortabler zu sein und dann halt dementsprechend noch sportlich aber auch bequem.

P2.: Mhmh (bestätigend).

P1.: Und von daher denke ich, macht das schon ein Unterschied von, em, Unterschied - sollen wir Golf an sich von damals, als er eingeführt wurde, sehen, oder jetzt halt Golf V. Und deswegen war ich jetzt, em, bei komplett früher, einfach ...

P2.: Ja, ich hab` ...

P1.: Einführung (unverständlich) du bist jetzt bei V.

P2.: ... Umsatz (unverständlich).

P1.: Nee.

P2.: Ja.

I.: Mhmh.

P1.: Ja, haben uns quasi wieder ergänzt. Wie immer.

I.: Na gut. Nehmen wir (unverständlich) den Zauberwürfel.

P1.: Den Zauberwürfel.

P2.: Zauberwürfel.

P1.: Also, den gab's schon mal.

P2.: Ja.

P1.: Den, der ist von Rubiks, glaub` ich sogar.

P2.: Ist der nicht.

P1.: Doch, der ist von Rubiks. Von Rubiks gab's dann ganz viele Sachen. Da gab's dann nicht nur diesen Würfel, sondern auch so Klappspielchen, oh ja, von Rubiks hatte ich ganz viel.

P2.: Ich nicht.

P1.: Doch.

P2.: Ich fand diesen Würfel auch schon fürchterlich.

P1.: Echt? Doch, das konnt` ich sogar.

P2.: (Unverständlich.)

P1.: Em, also von daher denke ich, wenn der jetzt noch mal auf, em, jetzt noch mal auf den Markt kommen sollte, für die Kinder, die jetzt sind; dadurch, dass die Kinder jetzt sehr computerorientiert sind oder playstation-, ja, playstation- und sonst so was ...

P2.: Ja.

P1.: ... orientiert sind, denke ich, dass viele jetzige Kinder auch gar keine Lust mehr haben, sich dann dahin zu setzen und mit diesem Zauberwürfel zu hantieren, weil ...

P2.: Ja.

P1.: ... es ist ja ... Hm? Da spiel` ich doch lieber, da zock` ich doch lieber Computer oder da.

P2.: Mhmh (bestätigend).

P1.: Denke ich von daher, wenn der jetzt noch mal komplett neu auf den Markt kommen sollte, denke ich, dass der `ne, `ne gewisse Einführungsphase braucht, und sich aufgrund dieser Kinderverhalten, die momentan halt an Tag gelegt werden, siehe Computer spielen und um sich drumherum die Welt vergessen, schon ins Internet gehen mit zehn Jahren und so, denke ich, dass der Zauberwürfel sich nicht halten wird.

I.: Mhmh. Könnt ihr das noch ein bisschen, em, farblich zuordnen? Ja, das wir unterscheiden können, die ...

P1.: Na klar.

(Pause 15 Sekunden.)

I.: Okay, der letzte Begriff.

P1.: Moment, ich zeichne das noch schnell nach.

I.: Ach so, mhmh.

P2.: Ja, ungefähr.

I.: Der letzte Begriff.

P1.: Hm.

I.: Schlaghosen.

P1.: Bingo !

P2.: Ganz toll.

P1.: Super toll.

P2.: So richtig fetter Schlag? Oder jetzt die, also ...

P1.: Oder so normal Schlag?

(Kurze Pause, beide fangen an zu reden, aber nur P1 ist zu verstehen.)

P1.: ... denk` ich, waren jetzt wieder ziemlich in, waren früher schon mal in, und sind jetzt ...

P2.: Sind jetzt immer noch in.

P1.: ... sind jetzt immer noch.

P2.: Obwohl jetzt, dieses Jahr waren diese Karotten (unverständlich).

P1.: Dieses Jahr soll ja wieder diese 80-er Geschichte raus kommen, mit breiten Gürteln und Pullis in Hosen.

P2.: (unverständlich) dagegen.

P1.: Und Karotte und Stiefel, aber Karotte dann auch noch als Hochwasser, gar nicht mein Ding.

P2.: Nee, nee.

P1.: Von daher denke ich, die Schlaghosen war ...

P2.: Bei der Wiedereinführung ...

P1.: ... wurde viel Werbung damit gemacht, in jedem Schaufenster hast du Schlaghosen gesehen.

P2.: Ja.

P1.: In jedem Schaufenster, wenn du shoppen warst, hast du irgendwo was gesehen.

P2.: Jo. Schon.

P1.: Von daher, denke ich, wurde die Einführung schon gemacht.

P2.: (unverständlich) das ist ja jetzt genauso mit diesen blöden ...

P1.: Ja, aber viele sind; also ich hab noch nicht viele gesehen, die jetzt auf diesen 80-er-Trend, also mit diesem Karottenhosenschnitt wieder zurück (unverständlich), du schon?

P2.: (Jo?)

P1.: Hier in Kassel nicht (lacht). Wo wohnst du denn, mensch?!

P2.: Ja.

P1.: Also ...

P2.: Bei uns sind sie alle voll trendy.

P1.: Bei euch seit, sind sie voll trendy, also bei uns nicht, und von daher denke ich, dass noch ein gewisse, gewisse Leute, Schlaghosen tragen. Von daher Einführung, würd` ich, ich würd`s so skizzieren, und jetzt stetig, stetig, und dann irgendwann, wenn dann auch dieser 80-er-Trend vielleicht wieder aufhört oder Karotten-Trend, dann vielleicht wieder zurückgehen.

P2.: Ich weiß nicht. Mit Mode ist das ja immer so ein so ein, finde ich, was anderes als mit mit normalen Sachen (unverständlich), für Mode wird ja ganz wenig Fernsehwerbung gemacht.

P1.: Das stimmt.

P2.: Du siehst mal Levis-Werbung - vielleicht mal.

P1.: Ja.

P2.: Oder für Mustang, aber, em, ...

P1.: Generell nur in Schaufenstern, und das ist nur ein Trend.

P2.: ... auch nicht da - auch wenn's nicht für für spezielle für spezielle Hosen, sondern nur für die Marke an sich.

P1.: Ja.

(Kurze Pause.)

P2.: Also von daher ... ist es (wirklich ein Trend?)

P1.: Also, wenn's nach mir geht, würde der Schlaghosen-Trend bestehen bleiben.

P2.: Das auf jeden Fall.

P1.: Von daher sage ich mal Einführung (von der Hose) normal, und es läuft jetzt einfach so. Würd` ich sagen.

P2.: Ja. Also das Preisniveau, Umsatz.

P1.: So würde ich sagen.

(Stifte klappern)

P2.: So.

I.: Mhmh (bestätigend).

P1.: (Flüstert, unverständlich)

P2.: Okay.

P1.: Mhmh (bestätigend).

I.: So, dann, erstmal `ne grundsätzliche Frage. Gab es so Schwierigkeiten bei der Bearbeitung?

P2.: Ja, die Steinkohle.

P1.: Steinkohle.

P2.: (Räuspern.)

I.: Das so als Einziges, ansonsten habt ihr euch (unverständlich) ...

P1.: Ich denke, wir haben uns wacker geschlagen.

I.: ... recht sicher gefühlt.

P2.: Em, sicher jetzt würde ich nicht sagen, denk` ich mal. Also jetzt jetzt nur für uns als Konsumenten würd` ich es nun einfach mal als persönliche Einschätzung würd` ich das sehen, aber wie das jetzt bei den Firmen, em, selber dann aussieht, em, ist es ja dann häufig doch was ganz anderes als, em, das der Konsument erlebt. Und, also man kann`s immer nur aus aus persönlichen Erfahrungen machen und nicht nicht jetzt wirklich sagen, okay, so sieht es jetzt wirklich aus, des finde ich, glaube ich, ein bisschen schwierig.

P1.: Außerdem haben wir ja auch keine expliziten Zahlen dazu. Dass dann eh` ...

P2.: Ja.

P1.: ... VW, VW zum Beispiel sagt, em, wir haben den und den Umsatz zu dem und dem Zeitpunkt gemacht, und wir haben das und das erreicht damit, oder wir haben so und soviel, em, Geld in die Werbung gesteckt. Von daher sehe ich das genauso wie Tanja, wir haben da jetzt als Konsumenten Eigenerfahrung, halt auch siehe Tabak oder Lucky zum Beispiel, Mikrowelle, Inliner; ich denke das war`n halt auch einfach Sachen, das liegt halt einfach in unserer jetzigen Zeit. Kartoffeln sind halt ein Grundnahrungsmittel oder ne, also ich denke, das ist einfach zu zu jedem Haushalt auch mindestens einmal die Woche auf dem Plan steht, in welcher Form auch immer, aber von daher denke ich, dass wir das versucht haben, wirklich sehr persönlich auf uns zu projizieren.

I.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Und dass wir ...

P2.: Oder auf unsre Generation.

P1.: Oder auf unsre Generation. Und dass wir halt viel viel einer Meinung war`n.

P2.: Und das ist natürlich immer so.

P1.: (Lacht.)

I.: Dann würd` ich noch ein paar fachlich konkrete Probleme vielleicht mal aufgreifen, em, wie geht ihr denn damit um, dass auf dieser Grafik, die ihr da habt, dieses Produktlebenszyklusses, dass da die Achsen nicht skaliert sind? Also keine An, Einheiten angegeben sind, das ist ja ...

P2.: Ja gut, das ist ja, hier ist das ja nur so ein Beispiel ...

I.: Mhmh.

P2.: ... wie der Idealfall ist, sag` ich mal so.

P1.: Skizze.

I.: Mhmh.

P1.: Und als (unverständlich).

P2.: Und, em, es steht ja drinne in dem Text, dass bei, em, beim normalen Verlauf, em, die ganz anders aussehen kann. Entweder hügelig oder flach. Und denke mal, bei bei bei, wenn man dann wirklich, em, wissen will, em, wie Umsatz und Gewinn aussehen, dann muss man dann halt schon `ne Skala dran machen, wie in in Zi Ziffern denke ich mal auch. Das ganz deutlich in Ziffern.

I.: Ist die Skalierung denn unabhängig von dem Kurvenverlauf? (Pause) Ist da ein Zusammenhang zwischen Kurvenverlauf und Skalierung?

P2.: Jo.

P1.: Ja.

I.: Also es ist ja nicht ... wenn wenn da ein Zusammenhang gibt, dann ist es ja vielleicht nicht ganz ganz unbedeutend, ne?!

P2.: Ja.

I.: (Unverständlich.)

P1.: Ja, das stimmt schon.

I.: Ob da (einer?) dran steht oder oder nicht.

P2.: (Unverständlich.)

P1.: In diesem Beispiel fand ich es für jetzt nicht so wichtig, dass da, em, Werte aufgezeigt wurden, weil man sieht einfach: Umsatz hoch, Gewinn so gleich bleibend. Von daher fand ich da bis bis sinkend, von daher fand ich das jetzt nicht so schlimm.

P2.: Nee.

P1.: Und jetzt auch eben, als wir uns selber darüber Gedanken machen mussten, als wir`s jetzt selber eingezeichnet haben, hätt` ich jetzt ein Problem damit gehabt, wenn ich mir jetzt eigene Werte aussuchen sollte, oder wenn ich jetzt sage, Umsatz in in Euro ist so und so hoch dann bei Schlaghosen, ich denke damit hätte ich dann ein Problem gehabt, während so konnte ich dann einfach einzeichnen, och, das ist so gradlinig.

I.: Mhmh.

P1.: Von daher, denke ich, sind manchmal Werte, die vorgegeben sind, auch unangebracht. Und wenn`s nur als Skizze dient, denke ich, ist es so ausreichend.

I.: Mhmh. Dann hab ich nochmal `ne, em, Verständnisfrage: Wie geht ihr mit dem Produktbegriff um? Meine, wenn ich jetzt sag` Nivea-Creme ist ja die Frage, was ist damit gemeint, ne?! Denn manches ...

P1.: Ja.

I.: (unverständlich) (Nivea-Creme Produkte eins Nivea-Creme Sorte fünf bis sechs?)

P1.: Ja genau.

P2.: Ja.

I.: (Unverständlich.)

P1.: Deswegen, ha, da haben wir beide uns ja auch, em, dann immer alles mögliche dann auch gleich versucht ...

P2: Ja ja.

P1.: ... zu überlegen, ob es nun `ne Tagescreme ist, oder bei Lucky - ist es jetzt nur Lucky Strikes, ist es Lucky Red oder ist es Lucky Silver? Wir haben dann schon versucht, es so ein bisschen, em, einzuschränken, nicht nur die Marke an sich jetzt zu nehmen - Nivea-Creme - sondern haben schon teilweise auch versucht, es ein bisschen, em, detaillierter zu machen, auf eine Sache begrenzt.

P2.: (unverständlich) wenn man, wenn man jetzt nur wie bei bei dem ersten Beispiel Tabak nimmt. Tabak, das kann für Pfeifen sein, für Zigaretten sein, für, em, Zigarren sein, für was weiß ich, was alles mögliche kann das sein. Also, das gibt so so `ne große Bandbreite für die Verwendungsmöglichkeiten von Tabak, es gibt so viele unterschiedliche Marken, es gibt so viele unterschiedliche Geschmacksrichtungen; entweder man muss sich auf ein bestimmtes Beispiel dann festlegen oder einfach versuchen, da so so einen Mittelweg zu finden, was wir dann versucht haben.

P1.: Ja.

I.: Was heißt für euch Mittelweg?

P2.: Ja, dass man eh mehr oder weniger so ein Durchschnitt nimmt, wie es ungefähr von allen zusammen geschmissen sein könnte.

I.: Mhmh.

P2.: Das ist halt schon problematisch, weil ich weiß nicht, also denke mal, bei Nivea-Creme gibt es für Frauen, für Männer, für Alte, für Junge, für Kinder. Also, em, das ist dann wirklich schwierig, da irgendwie so so einen Durchschnitt zu finden da; man kann`s mal versuchen.

I.: (So ist denn da überhaupt? Unverständlich.) Produktinnovation, ne?!

P2.: Ja.

I.: Ist angesprochen worden wie beim Golf.

P2.: Ja.

I.: Golf I bis ...

P1.: Ja.

P2.: ... V.

I.: V meinetwegen, sind Fragen (unverständlich).

P1.: Mhmh.

P2.: Mhmh.

I.: VW Golf, ja.

P1.: Ja, eben so was.

I.: Ja.

P1.: Von daher, ich ...

I.: Oder auch Veredelungsprodukte, ne?! Pommes habt ihr genannt.

P1.: Ja.

I.: Ist ja die Frage ...

P1.: Ja. Von daher ...

I.: (Unverständlich.)

P1.: Wir haben, wir haben halt dann versucht, ob, em, also oder ich hab` dann halt auch versucht, was kann man aus der Kartoffel alles machen?

I.: Mhmh.

P1.: Siehe dann das mit den Pommes - an Tabak muss ich sagen, hab` ich im ersten Moment ein bisschen engstirnig gedacht, und hab` dann halt wirklich nur, em, den Tabak zum Drehen (hier nehmen?), fand ich dann sehr gut, dass dann von ihr noch kam, ach Mensch, es gibt doch auch noch Pfeifengeschichten. Hab` ich in dem Moment einfach zu engstirnig gedacht, und das haben wir uns dann einfach ausgetauscht, ach Mensch, das gibt's ja auch noch, worauf war das denn jetzt bezogen?! Mit dem Golf sind wir beide so ein bisschen ins Schleudern dann auch gekommen. Nehmen wir jetzt Golf IV, V oder fangen wir dann, wo du dann anfingst, gleich von ganz unten anzufangen, aber ich denke, wir haben immer vorher darüber gesprochen, worauf nehme wir es jetzt und dann ...

P2.: Jo.

I.: Mhmh.

P1.: ... versucht zu machen.

I.: Dann noch `ne Frage: Wie geht ihr mit sehr langen Zyklen um? Es gibt jetzt Produkte, die ja schon ewig lange gehen, ne?! Zum Beispiel Aspirin, ja.

P1.: Mhmh (bestätigend).

I.: Es ist schon ein sehr sehr langlebiges Produkt, das jetzt schon sehr lange auf dem Markt ist, wie geht ihr damit um? (Die lebens?) der Lebenszyklus vielleicht nicht klassisch unbegrenzt ist wie bei Modeprodukten meinetwegen.

P1.: Hm.

P2.: Em, ich denke mal bei, bei diesen langlebigen Produkten, em, es ist ja auch häufig so, dass dann diese Reife- und Sättigungsphase anders verläuft, dass die vielleicht mehr so hügelig dann ist, weil, em, bei Aspi, wenn wir mal das Beispiel Aspirin nehmen, Aspirin gab es, glaub` ich, zuerst, dann kam Thomapyrin.

P1.: Renni.

P2.: Das ist was für`n Magen.

P1.: Ist egal.

P2.: ACC Ratiopharm, so, was kam dann?

P1.: Paracetamol.

P2.: Paracetamol, em, das das, em, das verändert ja diesen diesen Zyklus dann hauptsächlich, aber die werden trotzdem weiter dableiben, weil Aspirin ja auch so `ne feststehende Marke ist. Denk ich mir mal ganz einfach.

I.: Mhmh.

P1.: Also, ich seh` halt nur an der Werbung, wenn ein neues Produkt auf den Markt kommt, ist der Werbespot im Fernsehen lang. Verhältnismäßig lang. Und so nach vier, fünf Wochen kann man beobachten, dass sie innerhalb dieses Werbespots schon einen Wiedererkennungswert haben, aber dass der sehr geschnitten ist.

P2.: Mhmh.

P1.: Dann wird halt das Lied nicht mehr ausgespielt oder der komplette Dialog dann gesagt, sondern es wird dann, em, schon ein bisschen zusammen gekürzt, sag` ich mal. Oder bestes Beispiel, denke ich, ist einfach hier, em, Melitta. Es gibt, glaube ich, den fünften Jungen bereits in dieser Werbung von diesem Kaffee.

P2.: Ja.

P1.: Ne, gibt's bereits irgendwie den fünften Jungen, aber immer wieder dieses Phänomen Junge, Vater, em, ...

P2.: Mit Hund.

P1.: .. mit Hund oder mehreren Hunden oder mit ganz vielen kleinen Hunden oder ich hab` `ne Fünf geschrieben und Vater unterschreib` mal. Ich denke, die hat einfach einen

absoluten Wiedererkennungswert – auch, weil halt immer dasselbe Phänomen verwendet wurde. Ob dann eins mehr oder weniger gekürzt wird an sich, das liegt dann bei jedem selber, wie es sich dann grad` verkauft, aber generell hat diese Werbung von Produkten, die schon länger bestehen, immer einen gewissen Wiedererkennungswert.

I.: Mhmh.

P1.: Oder Yogurette ist immer super freundlich. Da sind dann immer irgendwie zwei - zwei oder drei Mädels, die dann immer ganz fröhlich locker flockig da rumlaufen, hat immer einen gewissen Wiedererkennungswert. Wenn man dieses Lied hört oder so von manchen Werbungen, manche Werbungen ...

P2.: Ja.

P1.: Wenn ich in der Küche bin, und einfach nur höre, vom vom Song her, weiß ich schon genau, ah, das ist Pampers-Werbung oder, ah, das ist die und die Werbung.

P2.: Licher.

P1.: Von wegen, von daher denke ich, em, Produkte, die sich schon länger halten oder schon stetig Werbung gemacht wird, haben einfach einen gewissen Wiedererkennungswert.

I.: Okay. Und welche Bedeutung haben sie jetzt bezogen auf den Produktlebenszyklus?

P1.: Em, Einführungsphasen waren sehr lang wie, würd` würd` ich sagen, was ich eben auch sagte, dass ...

I.: Hm.

P1.: ... ein Werbespot vielleicht so ganz zu Anfang 45 Sekunden zum Beispiel geht oder bis zu `ner Minute vielleicht geht, und dann in dieser Wachstumsphase, dass der Werbespot dann vielleicht nur noch 15 Sekunden geht, weil er dann halt sehr zusammen gekürzt wurde, em, und dann denke ich, diese Produkte, die halt stetig in der Werbung sind, haben in der Reife- und Sättigungsphase stabilen Verlauf würd` ich sagen.

I.: Mhmh.

P1.: Weil ich denke, dadurch, dass es stabil verläuft, können sie sich auch immer noch die Werbung leisten. Wenn das Produkt wieder, em, komplett zurückgehen würde am Kauf, denke ich, würde dann auch wieder der Werbespot wieder länger gehen. So dass es dann vielleicht wieder mehr gekauft wird; oder?

P2.: Mhmh (bestätigend).

I.: Dann ...

P2.: Ja nee, ist okay.

P1.: Ich frag sie nur.

I.: Zwei Fragen gleich noch, so die ein oder andere habe ich noch. Wie geht ihr damit um, dass die alleinige Erklärungsvariable hier in diesem Produktlebenszyklus für den Umsatz das Alter des Produktes ist?

(Pause 20 Sekunden.)

P1.: Kannst du's noch mal bitte wiederholen?

I.: Die einzige Erklärungsvariable ja für den Umsatz, der auf der Ordinate ...

P1.: Ja.

P2.: Mhmh.

I.: ... angegeben ist, ist ja hier das Alter. Man spricht ja von dem Produkt, hat ein ganz bestimmtes Lebenserwartung, Lebensalter (von Produkten? Unverständlich) unterschiedlich, unterschiedlichen Phasenverlauf, aber das bezieht sich ja in vier oder fünf Phasen.

P1.: Mhmh.

P2.: Mhmh.

I.: Und die einzige Erklärungsvariable hier in diesem Produktlebenszyklus ist ja das Alter. Andere Erklärungen gibt's ja in diesem Modell nicht.

(Pause 10 Sekunden.)

P2.: Ja, ich denke mal, das Alter ist das, was was jedem Produkt, bei jedem Produkt gleich ist, also weil jedes Produkt braucht ja eine bestimmte Zeit, bis es am Markt angenommen wird, also um um diese bestimmten Zyklen zu durchlaufen, ha braucht jedes Produkt seine bestimmte Zeit und, das ist halt ja die einzige Konstante, die bei jedem Produkt gleich ist. Also jetzt nicht von der Zeitspanne her gleich, sondern jedes Produkt braucht halt diese Zeit, wohingegen jetzt vielleicht, em, em, (atmen) weiß nicht, der der Werbeaufwand kleiner ist bei manchen Sachen, bei manchen Produkten, aber die Zeit ...

I.: Es könnte doch sein, dass der Umsatz von ganz anderen Faktoren abhängig ist, nicht vom Alter, habt ihr zum Teil ja auch in eurem Gespräch genannt. Wenn ihr euch mal so erinnert. Also an technische Produkte, vielleicht inno innovative Produkte, eher an irgendwelchen technischen Erneuerungen als am Alter, dass davon der Umsatz zum Beispiel abhängig ist, was gibt es an ...

P1.: Bei der Mikrowelle zum Beispiel.

I.: Ja, zum Beispiel, hat ja nichts mit dem Alter zu tun.

P1.: Ja, gut.

I.: Nur mal so als ...

P1.: Da könnte, ja gut, ja, da könnte es dann natürlich schon an techn technischen Neu-Neuheiten dann auch liegen.

P2.: Ja, aber ich denke mal ...

I.: Das ist nur ein Punkt, da könnte man mit Sicherheit noch mehr finden, ja, aber das ist nur ein Aspekt raus gegriffen.

P2.: Ja, aber das ist ja das, was ich eben schon mal versucht hab` zu sagen.

I.: Mhmh.

P2.: Das ist halt, dass es diese diese Zeit, das Lebensalter dieser Produkte macht Produkte an sich vergleichbar, also man kann, ich kann jetzt nicht den den technischen Aufwand vom Golf mit, em, dem neuen Design von `ner Hose vergleichen, weil es was, sind zwei vollkommen unterschiedliche Sachen, meiner Meinung nach, aber wenn ich jetzt sehe, okay, ich brauche, em, zur Einführung von diesen Schlaghosen brauch` ich vielleicht nur drei Monate, weil alle Girlies total heiß drauf sind, weil jetzt die No Angels mal wieder diese Hosen tragen, aber, em, für die Einführung von dem neuen Golf muss ich ja erst abwarten bis die IAA gewesen ist, bis da 15 Zeitungen darüber geschrieben haben, das dauert so mindestens ein Jahr, bis dann der neue Golf, em, bekannt gemacht worden ist bzw. wa was die Neuerungen an diesem Golf sind. Nicht nur, dass gesagt wird, na ja gut okay, der sieht jetzt ein bisschen anders aus, aber was ist eigentlich neu da dran; also deswegen würd` ich sagen, das ist halt die Zeit, wo ich sagen kann, okay, die Hose braucht nur drei Monate, das Auto aber sechs Monate bis die Einführungsphase annähernd gelaufen ist. Das ist mal, wie vielleicht wirklich so so ein Vergleichsfaktor eigentlich von von von Produkten an sich.

I.: Aber da haben wir ja völlig unterschiedliche Zahlen, ne?! Das sind ja nur sechs Monate - dauert ja die Einführungsphase ... mit Forschung und Entwicklung dazugerechnet.

P2.: Ja.

I.: Viel viel mehr.

P2.: Mhmh.

I.: Okay. Ja, von welchem Bezugsrahmen seid ihr eigentlich immer ausgegangen? Also mit Bezugsrahmen (meine ist ja immer die Frage wenn die Produkte die Lösung vorgestellt habe?) habt ihr da rational gedacht, global oder regional? Das mag ja durchaus Produkte geben, die jetzt so typische Nationalitätsprodukte sind (unverständlich), muss das nicht stimmen, aber (ein deutscher Rentner?) (unverständlich) überdurchschnittlich viel Bier oder Kartoffeln konsumiert, ja, em, das ist aber eher so ein nationales Phänomen, und global sieht das schon ganz anders aus. Für `ne, em, global, ein bestimmtes (unverständlich) Chinesen .

P1.: Das hatte ich ja auch angedeutet, mit den, mit dem Reis.

I.: ... und das ist ja die Frage, wie habt ihr, wie habt ihr das eher gesehen? Eher national, global oder vielleicht auch regional, ne?! Es gibt ja auch, beispielsweise deutschlandweit gibt's ja auch Unterschiede, ne?! In unterschiedlichen Bundesländern, unterschiedlichen Regionen.

P1.: Also, bei der Steinkohle hatte ich ja erstmal das Problem mit dem Ruhrgebiet, aber, em, bei Nivea bin ich (kurze Pause) jetzt erstmal explizit nur von Deutschland ausgegangen.

P2.: Ja, eigentlich an sich ...

P1.: An sich.

P2.: An sich können ...

P1.: Weil ...

P2.: Weil national ...

P1.: Genau national.

I.: Da hatte ich eigentlich auch immer den Eindruck bei den meisten.

P2.: Ja.

P1.: National.

I.: (Begründung, weil nachfragen, Verständnis?) (unverständlich)

P2.: Ja.

P1.: National würde ich sagen.

P2.: Ja.

P1.: Gut, bei Marlboro hatten wir ja dann zwischendurch mal oder der, em, erwähnt, das mit dem mit dem Countryflair, em, wo das halt gedreht wurde, aber generell denke ich, sind wir schon, haben wir uns sehr national, em, regional entschieden.

P2.: Ja.

P2.: National.

P1.: National.

I.: So, jetzt noch eine letzte Frage an euch Fachliche: Was entgegnet ihr dem Einwand, das Modell sei für den Einsatz von Marketinginstrumenten nicht nutzbar, da es nicht prognosefähig sei hinsichtlich zukünftigen Umsatzes?

(Pause 10 Sekunden.)

P1.: Em, generell denke ich, dass dieses, das hatten wir ja auch ganz zu Anfang gesagt, so ein Modell hilfreich ist, aber nicht auf alle Produkte anwendbar ist. Ne, das war ja, das hatten wir ja ganz zu Anfang gesagt. Das halt und auch, was du eben sagtest, mit dem teilweise wird's dann mal wellenförmig in irgendeinem Produkt, aber das mit dem Umsatz, weil halt da keine Werte angegeben sind. Oder wie, wie meinstest du das dann jetzt von der Frage her?

I.: Die Frage ist ja, ich hatte ja irgendwann mal die Frage gestellt was was was ist das, em, überhaupt nutze, was kann man überhaupt damit anfangen?

P1.: Ja.

I.: Und kann man überhaupt damit irgendwelche, em, Prognoseerwartungen anstellen oder ist das für, und das ist ja jetzt hier die Frage, hinsichtlich der Prognosefähigkeit eigentlich nicht nutz, nicht nützlich. Nicht nutzbar.

P1.: Also, nur an anhand der Grafik würd` ich sagen, nein, aber anhand der dieser unteren Tabelle könnte man sich dann einfach bei einem Produkt schon mal Gedanken machen, wer ist denn mein Konkurrent, wenn ich jetzt das und das Produkt ange, em, neu auf den Markt bringe. Und wie war`n denn bei den Konkurrenten vielleicht dann die Gewinne oder die Einführungsphasen, von daher denke ich, dass man das anhand dieser an der Kurve nur

nicht festmachen kann, aber anhand, em, wenn man sich so `ne Tabelle mal aufzeichnet, was will ich erreichen, was kann ich erreichen und wer sind meine Konkurrenten, denke ich, dass man das dann schon mit einbringen kann. Und dass ich von daher so ein Lebenszyklus schon sinnvoll finde.

P2.: Also ich denke mal auch, dass es ziemlich sinnvoll ist, weil, em, weil die Firmen machen es ja auch so, dass sie sich bestimmte Zeitabschnitte setzen, an, weiß es nicht, ich nehm` jetzt mal ganz einfach den Golf am an der IAA im Februar, nee, war sie gar nicht, war ja jetzt erst im Oktober, em, wird der neue Golf eingeführt. Von dem, von Oktober bis dann muss die Einführungsphase gelaufen sein. Also, dass die das quasi als als, em, wie ...

P1.: Zeitlichen Rahmen sich selber setzten.

P2.: Ja, genau.

P1.: Zeitmanagement.

P2.: Genau. Und dass die daran halt ablesen können, okay, es sollte, jetzt beispielsweise der Golf, bis März sollte die Einführungsphase gehen, em, es ist aber leider nicht so angelaufen wegen, weiß ich nicht, Erhöhung der Benzinsteuern oder was auch immer, ist es nicht so gelaufen, wie wir wollten. Was können wir jetzt noch dagegen machen, dass es dann sich die Wachs-, em, die Einführungsphase nicht zu sehr in die Wachstumsphase hineinzieht oder dass sich, das der ganze Zyklus nicht zu sehr verlängert hin zu unserem Nachteil. Also dass die sich quasi immer an dieser Tabelle langhangeln können.

P1.: Sich vielleicht auch selber zeitliche Richtlinien setzten, aber auch, em, finanzielle Richtlinien, dass die jetzt zum Beispiel egal bei welchem Produkt sagen, so, wir geben nur den und den Betrag für Werbung aus, erhoffen uns davon dann den und den Umsatz oder Gewinn, wenn das nicht der Fall bis zu dem und dem Zeitpunkt ist, was können wir dagegen machen oder wie können wir jetzt agieren?

I.: (Und dazu braucht man den Produktlebenszyklus?)

P2.: Es ist hilfreich.

P1.: Hilfreich.

P2.: Was ich ja schon mal am Anfang gesagt hatte, damit man es bildlich vor sich sehen sehen kann, wo ich mich jetzt gerade befinde, ich mein`, man kann das auch mit Zahlen machen, aber so ne Grafik ist einfach anschaulicher.

(Lachen.)

P2.: Nee?

P1.: Gar nicht?

I.: Ich weiß es nicht. Schaun` mer mal.(Dann machen wir an der Stelle mal) vielleicht einen fachlichen fachlichen Cut, ja oder sag ich jetzt mal, so einen Schnitt bzw. so (unverständlich) über über die Inhalte der Aufgabe sprechen, sondern mehr über über das, wie ihr euch hier

während der während des Mitschnitts gefühlt habt. Also wie habt ihr denn die Aufgabe so erlebt für euch?

P1.: Jetzt nur bezogen auf die Kamera oder generell?

I.: Generell was, äußert euch einfach mal.

P2.: Also, die Kamera hat mich überhaupt nicht gestört.

P1.: Mich auch nicht.

P2.: Weil wir, du hattest ja gesagt, wir sollen uns mehr untereinander unterhalten, deswegen auch nicht in die Kamera gucken, nicht damit sprechen, sondern untereinander immer.

P1.: Haben wir auch gemacht.

P2.: Em. Jetzt auf die Aufgabe bezogen fand ich's halt schon ein bisschen schwierig, em, weil das ist halt eben so. Nee? Em, ich hab` jetzt von dieser Materie nicht ganz so viel Ahnung irgendwie, weil es, em, ich bin Konsument und kein kein Produzent, von daher also mich mich interessiert das nicht ganz so.

I.: Mhmh.

P2.: Also, es ist für mich von weniger Interesse jetzt zu sehen, wann muss ich wie Werbung machen, damit mein Produkt 30 Jahre auf dem Markt bleibt oder so, das ist für mich überhaupt absolut egal.

P1.: Auch schwer zu beurteilen, weil wir davon keine Ahnung haben.

P2.: Ja. Also ich mein`, man kann sich zwar solche Sachen aus dem Internet glaube ich `runterladen, denke ich mal, von, nee, kann man doch bestimmt gar net, das geben die Firmen ja net preis.

P1.: Glaub` ich auch nicht. Obwohl, bei manchen kann man sogar, glaube ich, Umsätze sich, also ...

P2.: Ja.

P1.: Ich weiß, als wir das VW-Werk damals besichtigt haben, die haben uns so komplette Umsatztabellen und so was alles auch gezeigt. Das weiß ich.

P2.: Ja, aber dadurch kannst du es nicht sehen ...

P1.: Nee, ist klar.

P2.: ... wie dieser Zyklus ist, also von daher ...

P1.: Ist schon klar.

P2.: müsstest du, wenn, dann schon in `ner Firma oder so mal gewesen sein, um so was dann auch selber zu zu erfahren, wie wie so ob das nun wirklich auch in Firmen so gemacht wird, weil ich meine, wir kriegen so was in BWL ja auch erzählt, em, dass man so was irgendwann mal wissen muss, und, em, aber ob's wirklich so gemacht wird, können wir ja nicht nachvollziehen, weil wir ja da selber keine Erfahrungswerte haben.

I.: Mhmh.

P1.: Em, ich würde sagen, also mich hat auch die Kamera nicht gestört, weil wir beide haben uns generell immer sehr viel zu erzählen und sehr viel zu sagen, dass es jetzt so `ne Aufgabe war, okay, teilweise war's okay, wir haben wir ganz viel zu erzählt würd` ich sagen, teilweise war's dann halt auch ein bisschen schwieriger, wo wir dann halt auch sozusagen vor einem Klotz gestanden haben, siehe bei der Steinkohle. Ansonsten, denke ich, haben wir das irgendwie versucht, zu meistern, zu machen. Ich hoffe, ich habe nicht zu viel, em, gesagt, von der Rhetorik her.

I.: Darum geht's nicht.

P1.: Ja.

I.: Okay, dann die nächste Frage. Habt ihr bei der Aufgabe etwas gelernt? Und die Frage ist, wenn ja, was?

P2.: (Lacht.) Em, also diesen Lebenszyklus, den kannte ich schon.

P1.: Ja.

P2.: Also von daher ...

P1.: Mein Problem war, ich wusste nicht, was uns erwartet. Ich wusste lediglich, da ist `ne Kamera, und wir haben jetzt Zeit diesen Text zu lesen, aber, em, ich hatte ganz zu Anfang noch so gedacht, dass wir jetzt vielleicht `ne Zusammenfassung davon erzählen sollen, jeder für sich, was was in diesem Text war, weil ich wusste jetzt nicht, dass wir das im Dialog machen sollten, ich wusste halt ganz zu Anfang gar nicht, was erwartet mich jetzt. Wir haben uns ganz spontan dazu entschieden, wir machen das jetzt einfach mal, weil wir ja so nett sind, aber generell wusste ich jetzt nicht, was uns erwartet. Und von daher ...

I.: Das haben wir dann aber gesagt ne?!

P1.: Genau.

P2.: Ja.

P1.: Aber dann diese diese Spontanität, denke ich, dafür das alles so spontan war, wir uns vorher gar nicht absprechen konnten in irgend einem Sinne, und dass dann einfach diese auch auf Zuruf dann mit Tabak und Nivea da gelaufen ist, em, war's war's mal interessant, also ganz schnell unvor- unvorhergesehen auf etwas zu reagieren. Aber das, denke ich, ist ja dann auch Sinn und Zweck einer Lehrers, weil man kann halt vorher nicht absehen, wie reagiert jetzt die Klasse, wenn ich den und den Begriff an die Tafel male. Wollen die denn jetzt nur auf Mikrowelle an sich Siemens hinaus, oder kommt dann halt vielleicht auch einem die Idee mit Mikrowelle mit Grill oder Mikrowelle mit so und so, von daher denke ich, darüber dann halt auch ganz schnell Gedanken machen können, wenn das vielleicht ein bisschen aus dem Ruder läuft, oder wenn die Frage nicht konkret gestellt wird, was da dann für eigene Ideen kommen, und was ich dann für Aspekte einwerfen kann.

I.: Mhmh. Also mehr so im Bezug also auf deinen zukünftigen Beruf (meines Erachtens?) der Spontanität und so betrifft dazugelernt.

P1.: Danke.

I.: Fachlich irgendwelche Dinge sich neu erschlossen für euch?

P1.: Nicht wirklich.

P2.: Nee.

P1.: Also diesen Produktlebenszyklus den kannten wir ja nun wie gesagt schon aus BWL, aber da wir halt jetzt nun nicht wirklich in der Nivea-Produktion sitzen oder so ist es schon, ist es dann ein bisschen schwieriger.

I.: Bei dir?

P2.: Ja, ist es ähnlich. Also ich hab`, em, em, ich weiß nicht, also ich würde nicht sagen, dass ich jetzt irgendwas gelernt habe, em. Es ist ja jetzt bei uns jetzt auch `ne andere Situation, als wenn ich vor `ner 25-köpfigen Klasse stehen würde, denke ich mal, weil, em, wenn ich mich mit ihr unterhalte, ist es was anderes, weil wir ja sowieso den ganzen Tag miteinander reden, em, aber wenn dann 25 Leute vor mir sitzen, und dann drei vielleicht auf einmal fragen, ist es, denk` ich mal, wirklich was anderes, als wenn du jetzt sagst, em, erzähl` mir mal was über Tabak oder Kartoffeln. Also von daher, em, es ist mal ganz schön, so was schon spontan machen zu können und sich ganz schnell was überlegen zu müssen, weil man kann ja nun nicht stundenlang vor der Kamera sitzen und schweigen, oder sich erst noch mal ganz viel durchlesen, das geht ja vor `ner Klasse auch nicht aber, em, für die Klasse an sich, denke ich mal, muss man dann doch wieder anders handeln, also noch noch anders auf auf die Schüler eingehen, als ich jetzt auf sie eingegangen bin.

I.: Hm. So (dankt?). Konntet ihr euch unter den genannten Produkten etwas vorstellen? Hattet ihr ein Bild bzw. Erfahrungen damit?

P2.: Jo.

P1.: Ja.

P2.: Also, ganz viele.

P1.: Mhmh (bestätigend).

I.: Ganz viele.

P1.: Haben wir ja auch.

P2.: Ja, es sind ja, waren ja jetzt nicht irgend, also bis auf Lucky Strike und VW, Zauberwürfel waren ja jetzt keine einzelnen Produkte genannt, sondern nur Nivea-Creme beispielsweise, es können ja, ich weiß gar nicht wie viele Produkte Nivea-Creme jetzt hat, also, das sind ja so viele, da kann man sich jetzt nicht ein Spezielles; also ich habe an so viele gleichzeitig gedacht, von von dieser Kindercreme bis über Nivea-Visage und also,

nee, keine Ahnung, da sind mir so viele Sachen eingefallen. Es ist genauso wie mit den Kartoffeln, da hab ich jetzt ...

P1.: Ja.

P2.: Vor `ner Woche, glaube ich, erst den Bericht gesehen bei Gallileo, wie viele verschiedene ...

P1.: Ja.

P2.: ... Kartoffelarten es gibt.

P1.: Genau, deswegen habe ich das ja auch so gesagt.

P2.: Ne?! Also, da sind ja diese komischen roten und schwarzen und grüne und gelbe ...

P1.: Haldekartoffeln.

P2.: Haldekartoffeln.

P1.: Und diese Frühkartoffeln.

P2.: Also, da sind sind dann, so viel Produkte sind mir da echt eingefallen.

P1.: Ja.

P2.: Also ...

I.: Gut, dann ist noch mal so, wie beurteilt ihr abschließend das Modell des Produktlebenszyklusses? Mit Begründung vielleicht jeder mal einzeln.

P2.: Also, es ist mal schön zur Veranschaulichung, denke ich mal, em, um zu sehen, wie weit ich mit mit meinem Produkt oder oder wo ich mit meinem Produkt jetzt stehe. Die Frage ist ja, wie gesagt, auch immer, ob das auch wirklich so in der Wirtschaft angewandt wird, also ich ich, von mir aus würde ich sagen, ich finde das relativ gut, weil ich `ne, so unter so `nem `ner grafischen Darstellung kann ich mir halt immer relativ viel vorstellen, wenn's natürlich jetzt noch mit mit Zahlen wäre, könnte ich jetzt sagen, okay, am 30.12.04 ist der Umsatz bei 2,5 Millionen oder so was, das fände ich halt ganz gut aber man könnte es halt auch in `ner Tabellenform machen, aber ich find`, so einen Grafen find` ich immer anschaulicher, da kann man schon sehen, okay, so lange haben wir gebraucht, um den Umsatz zu erreichen.

I.: So mehr (Inhalt?) in der Nachbetrachtung, oder auch in der Prognosebetrachtung?

P2.: Auch in der Prognose, dass ich dann sagen kann, okay, em, wir haben jetzt angefangen und bis dahin sollen wir schon soweit sein. Also auch schon zu sehen, okay, ich muss zu `nem bestimmten Zeitpunkt die und die Maßnahme ergreifen, damit ich unter, em, optimalen Umständen mein Ziel erreiche und muss mir dann dabei auch immer bedenken, was es dann halt für, em, Nebenfolgen noch haben kann, dass ich dann halt immer alles bedenke und deswegen, also, ich find` das schon gar nicht so schlecht. Allein, um sich so `nen Zeitrahmen zu stecken.

I.: Du.

P1.: Also an an sich finde ich die, em, Grafen auch immer sehr gut. Es ist halt auch, em, sehr veranschaulicht, weil eh` mein Problem ist, ich hab` mich mit so was halt nie auseinander gesetzt ,weil ich halt Konsument bin, und ich denke, wenn's das Produkt auf dem Markt gibt, dann ist es halt da, und entweder ich kaufe es oder ich kaufe es nicht. Em, generell für die Unternehmen, denke ich, ist so was auch hilfreich, wie gesagt, mit Daten wäre dann halt auch ganz gut, was sie eben sagte, bis zum 31.12. wird die Wachstumsphase abgeschlossen sein, bis zum Jahr 2010 sollte die Reife- und Sättigungsphase dann durchlaufen sein, aber, em, für mich als Konsument ist so ein Produktlebenszyklus eigentlich unwichtig, weil entweder das Produkt ist da, und ich werde mit Werbung überschüttet im Fernsehen, oder ich kauf` es nicht, weil ich generell oder tendenziell so ein Produkt niemals kaufen würde, von daher und ob der, ob der dann zurück geht, dieses Produkt, oder nicht, das ist mir ja dann in dem Moment egal. Wenn ich jetzt für mich entschieße, ich ...

I.: Gut.

P1.: Wenn ich jetzt für mich entschieße ich kaufe keine Nivea mehr, dann hab` ich das für mich entschlossen, dass dann dadurch das Unternehmen nur, weil ich, em, ich als Einzelperson, jetzt keine Nivea mehr kaufe, dann dadurch `nen Rückgang hat, ja das ist ja dann nicht mein Problem. Ja.

I.: (Also jetzt mal?)

P1.: Also von daher ...

I.: Ihr wollt ja irgendwann mal Lehrer werden, ja, als zukünftige Lehrer ...

P1.: Ja.

I.: Und im Fach BWL müsst ihr das also auch unterrichten. Jetzt mal losgelöst davon, ob das jetzt auf dem Lehrplan steht oder nicht.

P1.: Ja, na sicher würde ich das machen. Generell mal so `ne Einführung, also ich kann mich dran erinnern, em, in mei, jetzt nicht in der Vorle, doch in der Vorlesung hatten wir's auch, aber ich hab` ja schon eine abgeschlossene Berufsausbildung, und da hatte ich auch BWL, und da sind wir die einzelnen Wachstumsphasen auch mit diesen poor dogs und cash cows und so was, cash flow und so sind wir dann ja auch durchgegangen, em, stars gab's da noch glaub ich.

P2.: Da war noch was, ja ja.

P1.: Poor dogs, so was sind wir auch komplett durchgegangen anhand von Produkten. Wir haben dann halt auch dadurch damit Monopol, Oligopol und Polypol dadurch dann alles besprochen Ich halte das schon für sinnvoll, dass man das mal zeigt, weil es gibt dann halt auch Leute, die BWL im Unterricht haben, dann vielleicht auch was betriebswirtschaftliches dann studieren und dann vielleicht wirklich in eine große Firma gehen, in die Produktion oder in die Werbung und sich dann mit solchen Themen auseinander setzen müssen, das an sich

schon, aber ich für mich als Lehrer oder jetzt als als Person, wo ich jetzt gerade Konsument bin, ist es für mich nicht von Bedeutung, wie viel Umsatz VW damit macht, dass sie jetzt den VW Beetle, em ja, oder irgendwas einführen.

I.: Mhmh, gut. Kommen wir mal zum Ende Letzte Frage habt ihr, glaube ich, schon im Grunde beantwortet, seid ihr bereits vorher mit dem Produktlebenszyklus in Kontakt gekommen? Glaube ja, ne?!

P2.: Ja.

P1.: Ja.

I.: In der BWL. Was war das, BWL I?

P2.: BWL I.

P1.: BWL I.

P2.: Mhmh (bestätigend). Und während der Berufsausbildung.

P1.: Während der Berufsausbildung.

I.: Und bitte gebt eine kurze Beschreibung hierzu. Also wahrscheinlich, wie das inhaltlich vermittelt worden ist, in der Weise, wie ihr's da vorgefunden habt, oder ...

P1.: Also, so `ne Grafik kommt mir unwahrscheinlich bekannt vor.

P2.: Ja.

P1.: Dann unten diese diese Tabelle mit den Phasen des Produktlebenszyklus hab` ich auch schon gesehen, und wie gesagt, dazu habe ich dann noch eine Grafik gesehen, wo dann, em, erklärt wurde, dass es halt diese poor dogs, diese stars gab, was gab's noch? Poor dogs, stars, cash cows, cash flow ...

P2.: Cash cows.

P1.: Cash cows und was war das Vierte?

I.: Question mark.

P1.: Aahh. Fragezeichen.

P2.: Aahh. Fragezeichen.

P1.: Genau, so was dann, und das wurde dann bei uns halt dann auch anschaulich gemacht.

P2.: Ja.

P1.: Sowohl in BWL I als auch, ich hab's auch in der Berufsausbildung schon gehabt.

P2.: Ja, ich auch, auch so in dieser Form.

P1.: Auch in dieser Form.

P2.: Auch als mit Text und ...

I.: Mhmh, gut. Bedanke ich mich erstmal bei euch ganz herzlich.

P2/P1.: Gern geschehen.

I.: War ganz toll. Und jetzt hätt` ich noch `ne Frage, ob ihr vielleicht bereit seid, em, Fragen zur Person zu beantworten, weil das die Analyse ...

P2.: Okay.

I.: ... erleichtern oder verbessern würde. Wie gesagt, versprochen, es wird also hier nicht in irgendeiner Weise veröffentlicht. Dazu hätte ich also hier so ein Fragebogen für jeden von euch.

P1.: Ja.

P2.: Mhmh.

P1.: Ich hab` ...

I.: Das wäre also unheimlich nett, das würde also ...

P1.: Ich hab` nur ein Problem, ich hab` ein Seminar um 11.

P2.: Es ist schon 11.

P1.: Es ist nach 11.

I.: Geht ganz schnell, es es ist nicht viel.

P1.: Okay, ich wollt's nur sagen, weil da hab` ich auch Anwesenheitspflicht.

I.: Ja, das wäre also unheimlich nett.

P2.: Em.

P1.: Interviewer - sollen wir dich dahin hinschreiben?

I.: Ja, genau.

P1.: Oskar, ne?!

I.: Oskar Rudolph, ja.

P1.: Mit K oder mit C?

I.: Mit K, mit K.

P2.: Eieiei.

P1.: (Flüsternd) Alter, Wirtschaftsabitur. (Laut) Versteht ihr das, wenn ich da RENO hinschreibe? Nein, ich schreib`s aus.

P2.: De, nein.

P1.: Okay.

I.: Mhmh.

(Stifte werden eingepackt.)

I.: Das war's. Vielen Dank für euer, für eure Mitarbeit.

P1/P2.. Gern geschehen.

I.: Was habt ihr denn jetzt?

P2.: Mathe.

I.: Mathe

P2.: Analysis.

P1.: Em, ich habe, em, Bewegungsabläufe in der Psychologie.

I.: Ah ja, em, Kern?

P1.: Ja. Haupt Hauptstudium B.

I.: Ah ja.

P1.: Bei Herrn Zimmermann.

I.: Bei Herr Zimmermann.

(Stühle rücken.)

P2.: Deine Jacke musst du noch hinten ...

P1.: Ja, hab` ich ja, meine Jacke habe ich noch hinten, das ist ganz schön ätzend dass ich die nicht mitgenommen habe.

P2.: Wo muss ich jetzt eigentlich hin? Och, ich glaube, ich bin (unverständlich). So.

P1.: Ach, wir haben gar nicht heute unterschrieben.

P2.: Wo denn?

P1.: Bei bei bei Britta. Dann müssen wir uns ...

I.: Nee, das ist klar, das ist klar, wir haben ja die Aufzeichnung, das ist kein Problem.

P1.: Ja.

P2.: Ja, okay.

I.: (Unverständlich) (irgendwann noch nachholen oder so, also das Ding ist keine Thema?)

Vielen Dank erstmal noch (unverständlich).

P1/P2.: Ja danke, tschüüüss.

I.: Tschüss.

(Gesamtzeit: 91 Minuten)

Experiment I/2

I.: Ich gebe euch jetzt einen Text. Das Ganze ist ein Schulbuchauszug, den bitte ich euch euch anzugucken, und ich werde nachher euch, mit euch über die Inhalte reden. Also ja ...

P1.: Mhmh.

I.: Wie habt ihr das verstanden, wie steht ihr zu diesem Inhalt Wirtschaft?

P2.: Es geht um Wirtschaft.

I.: Es geht um Wirtschaft, ja, wir sind ja in der Wirtschaftsdidaktik.

P1.: Ja.

P2.: Das ist ja nahe liegend.

I.: (Unverständlich) relativ nahe liegend, vermutlich also ...

P2.: Recht lang, oder?

I.: Genau, recht lang. Es sind vier, zwei, drei aus `nem Schulbuch, Schulbuchniveau.

P2.: Okay.

I.: Also, erstmal lesen. Ihr habt das auch weiter zur Verfügung.

(Pause)

I.: Ach so. Und vielleicht noch kurz zu meiner Rolle.

P1.: Ja.

I.: Ich werde euch nachher, also ich werde nicht kommentieren, was ihr da macht, sondern immer nur fragen, damit ich verstehe, was ihr denkt dazu.

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Mhmh.

I.: Also, ich stelle euch Aufgaben, sage aber nicht, ob's gut, schlecht, richtig, falsch, ich weiß gar nicht, ob es das gibt. Soweit stecke ich auch nicht drin, sondern ich versuche nur zu verstehen, was ihr denkt. Das ist meine Rolle.

P1.: Das wird schwierig, was wir denken.

I.: Ja. Wenn das nachdem ist, stelle ich euch noch ein paar Fragen über die Bearbeitung.

P1.: Mhmh.

P2.: Ja.

I.: Also wie ihr das erlebt habt.

(Lesen 9 Minuten.)

P1.: Unterstreichen auch sparen können.

P2.: Ja, so ungefähr. Da hätten wir uns das Unterstreichen auch sparen können.

P1.: Wenn wir uns die Tabelle angeguckt hätten.

I.: Ach so, das ist so zusammengefasst.

P2.: Ja.

(Kurze Pause)

P2.: Eine Frage habe ich aber dazu.

I.: Mhmh.

P2.: Hier vorne wird von fünf unterscheidbaren Phasen gesprochen, es werden aber nur vier beschrieben. Wenn Reife- und Sättigungsphase in einer zusammengefasst werden. Wo ist dann die fünfte?

I.: (Lacht.) Gute Frage. So genau habe ich mir den Text nicht angeguckt. Ich bin in diesem Fall auch nur Ausführende.

P2.: Gut, wenn man die Reife- und Sättigungsphase in zwei unterteilt, dann kriegt man es hin. Ansonsten kommt man nur auf vier.

I.: Mhmh. Ja. Es ist offensichtlich, em, dem Autor durch die Lappen gegangen.

P1.: Daniel hat's wieder gemerkt.

P2.: Ich werde Lektor.

I.: So, nachdem wir jetzt hier schon `ne Viertelstunde Tonband hier mit keinem Ton haben würde ich ...

P2.: (unverständlich) dass die jetzt wird.

I.: Würde ich gerne anfangen. Und zwar ist meine erste Frage an euch: Was würdet ihr sagen, wozu dient das Modell? Also bezogen auf das hier zusammengefasste und insgesamt beschriebene Modell.

(Kurze Pause.)

P2.: Das soll, denke ich mal, erstmal ein Einblick darüber geben, wie Betriebe, em, sich Umsatz vorzustellen haben bzw. Produkteinführung vorzustellen haben.

P1.: Welche Marketingstrategien die Unternehmen müssen ...

P2.: ... machen müssen. Weil, em, oftmals ist es ja so, man hat zuhause `ne Idee und würde das gerne umsetzen. Aber man weiß gar nicht, wie sollte man so etwas machen. Das wird halt hier beschrieben, dass das Ganze halt in fünf oder vier Phasen einzuteilen wäre. Man kann nicht einfach irgendwas auf den Markt werfen und hoffen, dass das gut läuft, sondern dass da auch ein gewisses betriebswirtschaftliches Denken dahinter steckt.

I.: Mhmh.

P1.: Ja.

P2.: Ist allerdings jetzt, denke ich mal, nur zur Einführung von Nichtwissenden. Weil es ist ziemlich gut beschrieben alles einfach.

P1.: Wo macht man das in BWL oder in VWL?

P2.: Das ist BWL I, aber was wir noch nicht bestanden haben, daher; es dient nur der oberflächlichen Betrachtung, denke ich erstmal so.

I.: Ja, also das war ja schon ein bisschen beschrieben so aus Sicht warum das gelernt werden soll und, em, wozu nutzen Betriebe das, also was hat das für `ne Relevanz praktisch? Habt ihr da `ne Vorstellung?

P1.: Ja, damit die wissen, wann sie zu investieren haben und wann net. Damit die so einigermaßen nachvollziehen können, die Betriebe, wann der Sättigungsprozess am Markt erreicht ist. Die können ja zum Beispiel net mehr, em, weiter investieren, wenn sie eh` keinen Gewinn mehr machen, also wenn sie merken, dass der Markt voll ist, dass sie dann wissen, jetzt muss ich die Preise senken, usw.

I.: Mhmh, gut. Also, das, em, soll erstmal zu Anfang reichen, da kommen wir später noch mal drauf zurück. Em, ich hab` jetzt hier `ne ganze Reihe an Produkten, die geb` ich euch nach und nach und bitte euch, diese Produkte auf der Kurve einzuordnen und zu begründen, warum ihr sie dort einordnet, wo ihr sie einordnet.

P2.: Auf auf dieser jetzt.

I.: Ja. Und der Einfachheit halber würd` ich ...

P2.: Verschiedene Farben.

I.: Ja, gute Frage, verschiedene Farben hab ich natürlich net.

P2.: Und wie viele Produkte hast du?

I.: Hm, ich hab schon a-k (zählt) vielleicht schreibt ihr einfach dazu, also wenn ich sage a, schreibt ihr dazu a.

P2.: Ja, okay.

I.: Ja? Und am besten beschreiben, bzw. also ich hätte gerne eine Begründung jeweils dazu, und vielleicht könnte auch einer beschreiben, wo ihr es einordnet. Ihr beide.

P1/P2.: Können miteinander kommunizieren.

I.: Ja.

P1.: Unsere Lösungen angeben.

I.: Ja.

P1.: Wunderbar.

I.: Das. Ich kenn` ja auch, wenn ihr da zu einer Einigung gekommen seid. So, meine erste, mein erstes Produkt ist Tabak.

P2.: Auf dem Weltmarkt gesehen, oder auf dem Deutschmarkt gesehen?

I.: Hm.

P2.: Europäischen Markt. Sagen wir's mal lieber so.

I.: Ja, wofür würdet ihr euch entscheiden?

P2.: Ja, Weltmarkt ist es rückläufig. Da in Amerika nicht mehr so viel geraucht wird.

P1.: Ja. Und weil keine Tabakwerbung mehr gemacht werden darf.

P2.: Ja, vor allem ,weil sie da geächtet sind, wenn sie rauchen. Auf dem deutschen Markt ist es immer noch Hochkonjunktur. Es ist egal, wie hoch man hier die Preise setzt. Es ist einfach ein Suchtmittel.

P1.: Also, die Deutschen sind schon eher auf `nem hohen Niveau, ne?!

P2.: Ja. Gut, es ist schon, ist schon über dem Mittelpunkt zwar, aber ...

P1.: (Es wird noch genug dagegen gemacht?)

P2.: Es wird noch genug dagegen gemacht. Auf weltmarktpolitisch gesehen würde ich noch weiter rechts einordnen, von der Zeit. Das es da schon in der Rückgangsphase ist.

I.: Seid ihr euch da einig?

P1.: Ja, würde ich auch sagen. Also, auf jeden Fall momentan in Deutschland und Europa gesehen eher Reife- und Sättigungsphase. Also das von (Spitzennationen?).

I.: Ja.

P2.: Ja, aber noch ...

P1.: Ja, (bevor er nachher niedergeht?)

P2.: Da mach ich hier?

P1.: Ja.

I.: Ja.

P2.: So, und dann ist Weltmarkt allerdings blau und ist schon in der Rückgangsphase. (unverständlich), nicht wie du es siehst.

P1.: Nee, seh` ich auch so. Ist Okay. (unverständliches Gemurmel)

P2.: Die liegt so ungefähr da. a.

P1.: Klein b.

P2.: Weltmarkt.

I.: Und und Weltmarkt ist gleich USA oder wie? Also, das hab ich jetzt noch nicht ganz verstanden.

P2.: Ja, em, USA hat natürlich früher schon, denk` ich mal, ein enormen Anteil gemacht am Umsatz Tabakindustrie, und daher würde ich sagen, wenn der Markt irgendwann weg fällt, und der ist ja momentan, em, (wohl dran?) ist es schon in Rückgangsphase.

P1.: Ja.

I.: Mhmh.

P1.: Weil Europa macht ja net soviel aus. (das sind ja gleich schon relativ?)

P2.: (urig?)

P1.: Ja, mittlerweile sind wir der Haupt ...

P2.: Hauptabsatzmarkt denk` ich mal schon, ich weiß nicht, wie das in Asien; das weiß man halt net.

I.: (Lacht.)

P2.: Da setzt man sich so wenig mit auseinander.

I.: Naja, ich glaub` eher, die haben `ne große Bevölkerung.

P2.: Aber die Chinesen bauen irgendwas selber an, also ich glaube nicht, dass die die Marlboro aus Amerika beziehen, also so würde ich's jetzt sehen (abstimmend?).

I.: Mhmh, gut. Dann - ihr kennt ja diese schönen blauen Nivea-Creme Dosen. Wie würdet ihr das einschätzen? Nivea-Creme.

P2.: Nivea-Creme. Also es sind ..

I.: Also, ich unterstelle euch, dass ihr die kennt.

P2.: Ja ja.

P1.: Ja.

P2.: Ich nehm` die von Schlecker. Würde ich sagen, sie sind über der Einführungsphase hinaus und ...

I.: Warum?

P2.: Em, weil die haben vor einigen Jahren schon die Niedrigpreispolitik betrieben, das günstig auf den Markt geworfen, aber jetzt sind die schon recht teurer geworden, finde ich.

P1.: Also ...

P2.: Und sie sind auch, em, mit der Herstellung, glaub` ich, auch Marktführer in Deutschland, Nivea.

P1.: Außerdem gibt's ja auch ziemlich viele Konkurrenten mittlerweile, wie du gerade sagst.

P2.: Ja genau,

P1.: Du kaufst die von Schlecker oder von Rossmann, das heißt dass da genug Produkte, Produktpalette, gibt verschiedene ...

P2.: Die es vielleicht vorher nicht gab sondern abgekupfert haben. Daher würde ich sagen, entweder sind sie schon in der Wachstumsphase oder in der Reifephase,

P1.: Also, irgendwo dazwischen. Ich sag mal, zwischen Wachstums- und Reife.

P2.: Ja.

P1.: So bei dem Übergang irgendwo.

P2.: Genau. Genau im Mittel.

P1.: Wie viel Gewinn die dort erzielen wissen wir net.

P2.: Genug denk` ich mal, sonst würden die es nicht auf dem Markt werben, weil dann wären wir schon über die Rückgangsphase hinaus, aber ich denk` mal, der Markt ist da noch sehr groß, es nutzen sie immer noch nicht alle (unverständlich) bei Tabak auch nicht jeder, aber ich denke mal, das spricht schon `ne breitere Bevölkerung an; mit Naturalprodukten oder kosmetischen Produkten ist ja groß im Kommen, nur alleine auf die Creme bezogen, gut früher gab's Kamilla oder wie das hieß oder Kamille und Bübchen und so, und jetzt kommen sie halt alle langsam raus. So, würde ich sagen, zwischen Wachstum- und Reifephase.

P1.: Hm. Wollen wir's hier, so irgendwie? So.

P2.: So aufsteigend. Genau beim G oben drüber.

P1.: (unverständlich)

P2.: Das ist jetzt b, ne?!

P1.: Ja.

I.: Ja, b. Und was ist mit Kartoffeln?

P2.: Kartoffeln würde ich schon (kurzes Zögern) sagen, ist auf `nem absteigenden Ast. Weil ich, ich betrachte es jetzt nur im eigenen Haushalt, da werden viel mehr Nudeln gegessen, Reis, was vor einigen Jahren nicht so war.

P1.: Ja, ich denke auch, da wird, em, net mehr so viel Gewinn mit erwirtschaftet mit der Kartoffel an sich bzw. es gibt auch net mehr so die massenhaft Anbieter. Wenn man jetzt Kartoffelprodukte anguckt, ihr habt ja damals welche vorgestellt.

I.: Ah.

P1.: Genau.

P2.: Subventionen für Kartoffeln oder so.

P1.: Ja, irgendwas war da auch, ne?!

P2.: Damit die Kartoffelstärke weiterhin benutzt wird, wird das subventioniert.

P1.: Und da gibt's eigentlich nur noch zwo, drei marktführende Unternehmen.

I.: Eben.

P1.: Wenn du bei uns in den Supermarkt gehst, dann gibt's was Pfanni oder so, dann vielleicht noch zwo, drei Stück dann war's das. Also es ist nicht mehr so die Konkurrenz da bei denen, die es anbieten.

I.: Ich hab's jetzt noch nicht ganz verstanden. Ihr sagt, es ist, also, ich frag` zurück ...

P1.: Ja.

P2.: Ja.

I.: ... um es zu verstehen. Ihr sagt, es ist rückläufig.

P2.: Mhmh (bestätigend).

I.: Weil's andere Sachen gibt, weil mehr Nudeln gegessen wird und so weiter und so fort. Und ihr bezieht euch auf Produkte von Pfanni oder ...?

P1.: Ja (zweifelnd).

P2.: Ja gut, em, ich glaube, was der Karl-Uwe damit gemeint hat, ist, em, hier wird ja gesagt, die Zahl der Konkurrenten nimmt zu in der Wachstumsphase, so in der Reife- und Sättigungsphase ist es gleich bleibend, allerdings die Tendenz geht schon wieder nach unten. Das wird ja bedeuten, wenn sich nur noch drei oder vier Marktmitbewerber finden, würde es automatisch dafür sprechen, dass sich in der Reife- und Sättigungsphase befindet, weil sich andere Anbieter sagen, ja, hiermit machen wir nicht mehr genug Gewinn, also

ziehen wir uns von dem Markt zurück. Wenn man nach diesen Beschreibungen gehen würde.

I.: Mhmh. Und was ist mit der Kartoffel als Knolle? Also ich tu` mich selten um bei den Fertigprodukten.

P2.: Ja. Ja, ist, denke ich mal, schon abnehmend. Ich kenn's halt nur vom eigenen Haushalt. Früher hat man fast täglich Kartoffeln gegessen, und jetzt wird das noch drei Mal die Woche vielleicht sein, wenn überhaupt.

I.: Mhmh. Redest du von von deinem Haushalt hier als Student oder von deinen Eltern?

P2.: Zuhause, also mit Eltern.

I.: Mhmh.

P2.: Komplette Familie.

P1.: Ist bei uns ähnlich. Da gibt es auch eher mal Nudeln oder Reis als nur Kartoffeln.

P2.: Ja.

P1.: (Das muss hier irgendwo zurückgehen?)

P2.: Ja abfallend.

P1.: (Abfallend von der Übergangsphase?,) abfallend vom Reifeprozess.

P2.: Ist das jetzt c. Bist du damit einverstanden?

(Durcheinander reden.)

I.: Ich weiß es nicht (unverständlich), mich mit den Dingen hier auseinander zu setzen.

P2.: Sollen wir das jetzt eigentlich nur anhand des Umsatzes oben markieren oder anhand des Gewinnes? Weil das spricht ja nicht immer gleiche Sprache, wenn jetzt, wie wir jetzt eben bei Tabak hatten, der Umsatz in Europa bleibt gleich, aber in Amerika geht's zurück, heißt ja nicht automatisch, dass der Weltgewinn zurückgeht, weil dann werden einfach die Produkte in Europa teurer gemacht, wenn's in Amerika rückläufig ist. (Was heißt's denn nun?)

I.: Ja, also da komm` ich nachher noch mal drauf zurück, ja?

P2.: Mhmh.

I.: Moment, also wenn ich mir hier Notizen mache dann auch nur um nachher noch mal darauf zurück zu kommen. Also deine Frage war?

P2.: (unverständlich) anhand des Umsatzes oder des Gewinnes?

I.: Mhmh.

P1.: Markieren.

I.: Ehrlich gesagt kann ich's euch nicht vorschreiben, sondern ich frage immer, wie ihr da mit den Dingen umgeht.

P1.: Mhmh.

I.: Also hilft euch das, hilft euch das nicht, kommt ihr damit zurecht, kommt ihr damit nicht zurecht, also das ist der Hintergrund deswegen; ich nehme nur dieses Modell als gegeben hin und will gucken, wie ihr damit umgeht, deswegen kann ich's eigentlich nicht sagen.

P2.: Gut.

I.: Macht, wie ihr meint.

(Durcheinander reden.)

I.: Wenn ihr irgendwo euch dran stoßt oder wenn das widersprüchlich ist, dann immer dazu sagen.

P2.: Mhmh.

P1.: Wir machen's so, mit dem Umsatz.

I.: Also ich geb` euch schon mal das Nächste, damit ihr drüber nachdenken könnt, Inlineskates.

P1.: (Tiefes Luftholen) Ist noch in der Wachstumsphase?

P2.: Es wird weniger Werbung geschossen. Wesentlich weniger Werbung wie vor zwei Jahren oder drei Jahren.

P1.: Hm, hm (nachdenklich).

P2.: Ich war jetzt bei der Sport-Arena drin, da gibt's auch nicht mehr so viele Produkte.

P1.: Ich bin noch nie gefahren, keine Ahnung (unverständlich) interessiert.

P2.: Ja, vor fünf Jahren sagen wir's mal so, (als es da angefangen hat?) da hast du in jedem Billigblättchen Inlineskates gesehen für 79,95 DM. Die wollten halt alle auf den Markt. Jetzt hat sich's halt so raus kristallisiert, dass die meisten Konsumenten kapiert haben, dass die etwas teureren doch die besseren Produkte sind, und daher haben die sich durchgesetzt.

P1.: Aber trotzdem gibt's noch genug, die net fragen und die immer dies kaufen, oder? Wo würdest du sie denn hinsetzen?

P2.: Können wir ja in die Wachstumsphase rein nehmen. Vielleicht kommt ja die Kleidung jetzt immer noch hinterher. Oder bezieht sich das nur auf Inlineskates, nur an die Schuhe?

I.: Ich hab hier ... pfff.

P2.: (Untreu?)

I.: Ja, wo würdet ihr denn die Kleidung hinsetzen zu Inlineskates?

P2.: Die geht immer noch nach oben. Ganz eindeutig.

P1.: Auf jeden Fall. Die wird in der Wachstumsphase ...

I.: Also bzw. was meint ihr denn damit? Also, ich bin da auch nicht so firm auf dem Gebiet.

P2.: Ja.

I.: Also, hier so Schützer oder gibt's da auch so `ne bestimmte Stilrichtung an Klamotten?

P1.: Stilrichtung an Klamotten gibt's auf jeden Fall.

I.: Diese diese Hängehosen oder was?

P1.: Genau, was weiß ich, die in Knien rumbaumeln und 150 Euro kosten. Ich denke, das ist weiterhin auf dem aufsteigenden Ast. Inlineskates an sich, denke ich mal, ist schon auf dem Markt eingeführt. Jetzt kommt danach das Drumherum.

I.: Ich hätte diese Hängehosen nicht mit Inlineskates in Verbindung gebracht. Wenn ich irgendwo gelesen habe, dass das, dass der Rapper (singen?) kann? Also, jedenfalls die Musik kommt eher so aus den Gefängnissen, und diese Hängehosen haben mit den Hosen in Gefängnissen zu tun, weil den Leuten in den Gefängnissen die Gürtel weggenommen werden, und daraus ist dann (diese?) Richtung entstanden.

P2.: Dann nehmen wir's komplett und würden sagen Ab in die Wachstumsphase.

P1.: Kurz vor der (unverständlich).

P2.: Kurz vor der Reife- und Sättigungs-, ja.

P1.: So ungefähr, d.

I.: Ja, d, Inlineskates. Und aber euer d - ihr bezieht das jetzt auf die ...

P2.: Komplet.

P1.: Komplet alles zusammen. Auf die Mode und die ...

I.: Ja, und nur die Schuhe?

P2.: Die würde ich schon wiederum in die Reife- und Sättigungsphase mit rein nehmen.

P1.: Ja. Mittenrein.

P2.: Weil, wer die haben wollte, der hat sie ja schon lange. Und es gibt nur noch weniger Anbieter, denke ich, auf dem Markt, die hier wirklich Produkte anbieten.

I.: Na, (Ja?) mhmh.

P1.: Ja, da malen wir noch ein Zweites dazu.

I.: Da mach d1 für alles zusammen, und d2 für ...

P2.: ... d1 ...

I.: ... für nur die Schuhe.

P1.: ... d2, e-plus und O2.

P2.: Genau.

I.: (Lacht.)

P1.: (Unverständlich) hier schon eher oder? Wenn du sagst, es ist schon wieder rückläufig, ist allmählich. Dann ...

P2.: Ja.

P1.: ... die Spitzen.

P2.: Ich würd's kurz vor a setzen.

P1.: Kurz vor a.

P2.: Kurz vor a.

P1.: Meinst du Spitzenumsatz, Spitzenabsatz ist noch net erreicht?

P2.: Nee, es haben ja noch nicht alle.

P1.: Ja gut, machen wir's kurz vor a.

P2.: ... d2. Ist alles natürlich, wenn man nur nach der Werbung gehen würde, dann wäre Tabak ja ganz weit weg.

(Allgemeines Lachen.)

P2.: Da wär` das ja schon hier hinten, ganz unten. Aber dem ist ja nicht so.

I.: Fernseher?

P2.: Nur das Produkt oder Fernsehen auch?

I.: Fernseher. Also ich les` hier Fernseher. Ja.

P2.: Mittendrin statt nur dabei, würd` ich schon fast sagen. Und es gibt einen Haufen an Anbietern, auch Billiganbieter die auf den Markt drängen.

P1.: Und es gibt auch noch genug Werbung (unverständlich) Sonderangebot.

P2.: (Unverständlich) ja, die Umsatzkurve schließt sich ja mit der Gewinnkurve (immer?) überein. Würd` ich nach a schon setzen.

P1.: Nach a. Ja, also da (wo der Umsatz steht?) .

P2.: Weil die meisten Haushalte ja schon 2 haben (oder drei oder vier?), da kommen ja nicht mehr so viele dazu.

P1.: Unternehmen wie Grundig gehen kaputt.

P2.: Stimmt. Ja, da wär's natürlich schon in der Sättigungsphase.

P1.: Ja, das ist aber schon in der (Wachstumsphase?).

P2.: (Unverständlich) ja, dann würd` ich's aber schon wieder kurz vor c setzen. Wenn du jetzt gerade so Argumente bringst, wie Grundig geht kaputt.

P1.: Da machen mer's hier doch nach ...

P2.: ... kurz vor c.

P1.: Ja, hier so nach dem Umsatz.

P2.: Da.

P1.: Ja.

P2.: Was haben wir jetzt, e?

I.: ... e, mh (bejahend).

P2.: Wenn man das mit einfließen lässt, Grundig ist kaputt (und andere Unternehmen auch?)

P1.: Der deutsche ...

P2.: ... Fernsehhersteller. Aber da war auch nichts mehr von Grundig drin, also da ...

I.: Und wo würdet ihr dann (sagen?), der von Grundig einordnen?

P2.: Gibt's gar nicht mehr.

P1.: Gibt's nicht mehr, kannst de verkaufen.

I.: Ach so.

P2.: (Lacht) die werden wahrscheinlich ein ganzes (unverständlich) irgendwo hier unten. Hier beim Kreuz.

I.: Mikrowellengeräte?

P2.: (Murmelt) Kosten hier. Gewinn ist auf halb, würd` ich sagen.

P1.: (Unverständlich, murmelt) vielleicht grün auf halb?

P2.: Ja. Konkurrenz gibt's auch nicht mehr so.

P1.: Jetzt so der Boom war vor zehn Jahren oder so.

P2.: Ja. Und jetzt ist er eigentlich schon Standard.

P1.: Ja, entweder du hast so was, oder du hast keine.

P2.: Ja. Holst dir ja nicht unbedingt eine.

P1.: Wenn du in eine Wohnung ...

P2.: Es sei denn du bist Student.

P1.: Wenn du gerade `ne neue Wohnung machst, dann kaufst du halt eine dazu für die neue Küche ansonsten ...

P2.: Ja.

(Kurze Pause.)

P2.: (Pension?) (unverständlich) oder sind wir schon in der Rückgangsphase?

P1.: Also, ich würd` auch sagen, so ziemlich hier auf die Linie davon, also ...

P2.: Ja.

P1.: ... nahe an die Grenze zwischen Reife- und Sättigung und Rückgang.

P2.: Meine Marketinginvestition (sind nicht mal bei Mikrowellen gering geworden?) Besteht schon, und jeder macht halt, was er gerade kann, nicht mehr investiert. Ja.

P1.: Das ist ein Küchengerät, was jeder hat.

I.: Ihr dann auch?

P2.: Ich ja.

P1.: Er ist Student.

P2.: Du bist doch auch Student.

P1.: Muss doch was kochen.

P2.: Wobei ich lieber `nen Backofen nehme, weil in meine Mikrowelle geht keine Tiefkühlpizza.

I.: Ja, ich hab` erst als Studentin kochen gelernt.

P2.: Echt?

P1.: Ich konnt's vorher.

P2.: Ich auch. Rührei.

P1.: Ich benutz` vielleicht einmal im Monat meine Mikrowelle, aber ich hab eine.

P2.: Em, mach ich hier jetzt f hin?

P1.: Genau, auf diese.

I.: Warum genau da?

P1.: Weil wir uns nicht genau einigen können, ob's schon in der Rückgangsphase ist oder noch in der Sättigungsphase

I.: (Lacht) Geschickt.

P2.: (Unverständlich) Hier ist es noch in der Wachstumsphase.

I.: Steinkohle.

P2.: Rückgang.

P1.: Ja, ganz klar. (Unverständlich) wird auch nicht mehr gemacht mit, kannst du hier ...

P2.: Ja. Das wird subventioniert.

P1.: Werbung gibt's auch keine für.

P2.: Das schon gar nicht. Und Gas und so ist auf dem Vormarsch, und ...

P1.: Es gibt bessere Alternativen.

P2.: Regenerative Energien kommen auch, also denk` ich mal, ist auf dem Rückmarsch.

P1.: Wollen wir's hier so ans Ende von dem ...

P2.: Ja, machen wir's noch neben a, Geld.

(Durcheinander reden.)

P1.: Vielleicht kommt noch was.

I.: Ist g g g.

P2.: Ja, wenn's natürlich so geht, dann sind wir ja mit d ganz falsch, ne?!

I.: ... d1 war bei euch ...

(Durcheinander reden)

I.: ... Klamotten, Skates-Klamotten.

P2.: Ja, komplett.

I.: Wieso meinst du jetzt seit ihr damit dann ganz falsch?

P2.: Ja, wenn er jetzt sagt, wenn jetzt noch was kommt, was noch weiter nach rechts muss, sind wir mit d1 ganz schön schlecht.

(Lachen.)

P2.: Dann müsste ja a ganz links stehen.

I.: Aha.

P2.: Wenn da irgendein System zu erkennen wäre.

I.: Also, das hat keine inhaltliche Logik, sondern bezieht sich auf die Durch (unverständlich); da kann ich euch schwören, das kein System dahinter steckt.

P2.: Okay.

I.: Lucky Strikes

P2.: Das ist ja wie Zigaretten. Aber Lucky Strike macht viel für die Jugend. Für hip werden. Finde ich.

P1.: Ja schon, wenn du so guckst. (Und gerade in der Zone, raucht?) entweder Marlboro Lights oder Luckies.

P2.: Ja.

P1.: Wenn du so mal guckst.

(Unverständlich)

P2.: Ja, aber sie wollen mehr Marktanteile kriegen. Machen Hippe Werbung.

P1.: Ja, klar. Jugend ansprechende Werbung.

P2.: Wollen halt so den Markt für sich erobern. Haben se, denke ich mal, auch Erfolg drin. Also sind se, denk ich mal, positiver zu sehen als a.

P1.: Obwohl, wenn du so redest, könnte man se eigentlich auch hier gerade; ich meine, die haben sich auch hier insgesamt am ganzen Tabakmarkt etabliert. Wenn du es so siehst, dass sie die jungen Leute ansprechen wollen, kannst du sie auch noch in die Wachstumsphase einsetzen.

P2.: Jaja. Jaja. Das auf jeden Fall.

P1.: Weil also ...

P2.: (unverständlich) weg von a nach links.

P1.: Jaja.

P2.: ... gesehen ...

P1.: Fast sogar noch vor d zu setzen oder?

P2.: Jo, das läuft noch nicht so lange. Die Werbung.

P1.: Ja.

P2.: Also, ...

I.: Warum warum bezogen auf Jugend in die Wachstumsphase? Also, wie wie meinst du diesen Zusammenhang?

P1.: Weil, em, sie mit der Werbung die Jugendlichen ansprechen wollen.

I.: Mhmh.

P1.: Und noch nicht alle Jugendlichen Luckies rauchen. Zwar schon ein Teil oder ein großer Teil, aber noch net alle. Deswegen probieren se da eigentlich noch den größtmöglichen Marktanteil zu bekommen. Und deswegen, größtmöglicher Marktanteil, Wachstumsphase.

P2.: (Unverständlich) Wachstumsphase überein. Und wer einmal bei der Marke ist, der bleibt bei der Marke und Neue kommen dazu, also muss es ja Wachstumsphase sein.

I.: Mhmh.

P2.: Also noch vor d1.

I.: Es gibt keine, die von der Marke wieder aufhören, nee?

P2.: Selten, denke ich.

P1.: Es sei denn, es sind in Verbindung so Gelegenheitsraucher, denen es Sch...egal ist wie's schmeckt.

I.: Also, das ist bei euch jetzt ganz vorne gelandet.

P2.: Ja.

P1.: Mhmh.

P2.: Ich hätt's ja vielleicht noch ein bisschen näher ran setzen können, aber dann hätt ich's (unverständlich).

I.: Wie alt seid ihr?

P2.: 24.

P1.: 23.

I.: Ich bin 31, ich glau, also ich erinnere mich, dass plötzlich diese Zigarettenmarke da war, und ich erinnere mich an Zeiten, wo ich die nicht kannte.

P1.: Mhmh. Da gab's aber nur HB und ...

I.: ... dominant war Marlboro, glaube ich, davor.

P2.: Ja gut, die sind's ja immer noch und Camel.

I.: Ja.

P1.: Also unsere Generation wie gesagt, die raucht Marlboro Lights, normalerweise, Luckies oder vielleicht auch Gauloises.

P2.: Gauloises, weil's gut aussieht.

I.: Weil's hip ist.

P2.: Hm (fragend)?

I.: Weil's hip ist.

P2.: Ja, weil die Packung gut aussieht.

P1.: Ja.

P2.: (Und weil sich's gut anhört?)

(Unverständlich, Lachen.)

I.: Oder die Werbung gut ist?

P2.: Gauloises-Werbung?

P1.: Werbung sieht man eigentlich weniger. Also, wenn du Werbung siehst, ist momentan echt in überall Luckies eigentlich.

P2.: Luckies.

I.: Luckies ist dominant, aber es gibt doch von Gauloise an den Straßenbahnen immer irgendwie so junge Leute, die da in Frankreich auf irgendwelchen Brunnen sitzen, Treppenstufen sitzen, ganz entspannt, sieht nach Ferien aus ganz oft.

P1.: Echt?

I.: Also ich seh` die ganz oft.

P2.: Gut, dann richtet sich das aber eher an die alten Leute, weil wer will schon nach Frankreich?

(Lachen, unverständlich.)

P2.: Nee, ich weiß nicht, nee, ich hab` sie jetzt noch nicht gesehen, weil's mich auch nicht anspricht.

P1.: Nee, genau, spricht uns garantiert nicht an.

P2.: Ja, aber die Lucky Werbung fällt mir zum Beispiel auf. Das ist `ne riesen Leinwand, die ist größtenteils weiß, und dann steht nur so zwei Tei, so zwei Sachen, und rechts siehst du eine Zigarette oder zwei oder so.

I.: Ja.

P1.: Noch ein kurzer Satz dazu immer, ne, ja.

P2.: Das war's.

I.: So, und jetzt geht's ein bisschen anders weiter, hat natürlich auch immer noch mit dem Thema zu tun. Und zwar möchte ich euch jetzt bitten, zusammen, d.h. also ihr müsst euch einigen, wie's weiter geht.

P1.: (Unverständlich) wir haben uns doch jetzt auch geeinigt.

I.: Ja, jetzt wird's schwieriger.

P1.: Ach so.

I.: Die Ach, also, schwieriger im Sinne von sich einigen.

P1.: Ach so.

I.: Skizziert bitte die Absatzkurve im Zeitverlauf für folgende Produkte und begründet dies, erstmal VW Golf. Absatzkurve im Zeitverlauf für den VW Golf.

P2.: Hier rein zeichnen jetzt?

I.: Hier rein zeichnen

P1.: (Unverständliches Nuscheln.)

P2.: Em, ja.

P1.: Da können wir eigentlich ...

P2.: Mach erstmal.

P1.: Da können wir eigentlich ...

P2.: Mach` erstmal, mach` erstmal.

P1.: Ja gut, ich will (erstmal?), und zwar wurde hier gesagt, em, dass es auch mehrgipflig sein kann.

P2.: Ja, ja.

P1.: Also (unverständlich) jede Golf-Generation kannst du fast `nen eigenen Gipfel machen.

P2.: (Wenn wieder ein Neuer raus kam?)

P1.: (Unverständlich) kurz bevor der raus kam, ging's wieder (steil hoch?)

P2.: (Unverständlich) Golf IV (jetzt?) dominant gewesen, III und so auch nur der Golf V wird's nicht. Hat VW selber gesagt in der (Absatzerklärung?); Absatz, Zeit; Sollen wir die, em, Zeit auch beschriften?

I.: Wenn ihr könnt.

P2.: Golf I, Golf II, Golf III, Golf IV, Golf V.

P1.: Also machen wir jetzt Absatz, ne?!

P2.: Ja.

(Kurze Pause.)

P2.: In Millionen.

(Pause.)

P2.: Em, wann kam der Golf raus? In den 60-ern, ne?!

P1.: 70-er Jahre. Golf I.

P2.: 70-er. Der erste Golf war in den 70-ern? Golf II war 83.

P1.: Ja, siehste, Golf III kam 92. Ende 92.

(Durcheinander reden.)

P2.: Der Golf IV kommt dann 98 ungefähr?

P1.: Ja, so ungefähr.

P2.: Und jetzt kommt Golf V.

P1.: (Unverständlich) jetzt haben wir hier 60-er, 70-er oder was?

P2.: Ja.

P1.: (Fangen wir vorne an?)

P2.: 70-er können wir ganz schlecht (unverständlich) (Roller?)

P1.: 70-er oder was war hier 83, ne?!

P2.: Ja, so zirka. Schreib` doch einfach Golf II.

P1.: Nee.

P2.: Okay.

P1.: Kann ich doch drüber schreiben. 92, 1998.

P2.: Ja, 98 zirka. Und jetzt 2000, wann kommt der raus? Der kommt schon raus, ne?!

P1.: Der ist ja schon draußen.

P2.: Okay.

P1.: Steht ja schon überall rum - 2003.

P2.: Prima.

(Pause.)

P2.: So, und da war's gering.

P1.: (Das ist da erst?) wieder angestiegen; flacher .

P2.: Ja.

P1.: So, gehen wir hier ein Stück runter.

P2.: Ja, genau.

P1.: Steigen hier wieder an.

P2.: Bisschen drüber; genau. Ja, wieder runter, runter; schneller runter, schneller runter schneller runter.

P1.: So? So?

P2.: Ja, das sieht ja gar nicht so schlecht aus hier.

P1.: (Unverständlich) Jetzt aber wieder ein Stück höher, oder?!

P2.: Schschsch.

P1.: Oder genauso wieder?

P2.: Ja, der war, glaub` ich, noch ein bisschen besser (geflüstert). Jeder Junge fuhr einen Golf.

P1.: Ja. Jetzt so wieder?

P2.: Ja.

P1.: Ein Stück runter dann.

P2.: Jetzt geht's aber (unverständlich) nach oben.

P1.: So !

P2.: Ja. Und 2003 wird er wieder geringer.

P1.: Joh, (flachen?) Anstieg, war nicht viel.

P2.: Ja, wenn überhaupt. Ja, ist okay, über`n Daumen könnte das hinkommen.

I.: Mhmh. Warum geht's hier erstmal runter bei Golf? Also ...

P1.: Das hier steigt eigentlich immer an, wenn, gut; soll eigentlich immer ansteigen, wenn `ne neue Generation raus kam.

I.: Ja.

P1.: Also sprich, hier sollt es ansteigen, da sollt es ansteigen, da sollt es ansteigen.

I.: Ach so, ja gut. Strich (unverständlich) Ja.

P1.: Und, em, ...

P2.: Da steigt's Ganze schon nicht mehr.

P1.: Da steigt's ganz flach an. Wird zwar auch jetzt am Anfang wieder ein bisschen Absatz kommen bei der neuen Golf-Generation, aber ob der sich so durchsetzen wird. (Andy?) hat ja selber gesagt, VW würde wäre der Meinung. dass es net so ein Erfolg wird.

P2.: Ja, also wird nicht den Golf IV erreichen können. Absatzzahlen.

I.: Ja, dann prognostizier` mal, wie's weiter geht. Also wenn ihr da schon. Rot.

P1.: Da haben wir doch gestrichelt.

P2.: Ja, (da muss du vielleicht?) noch ein bisschen höher machen.

P1.: Hm. Ja so dass es ...

P2.: Und dann wieder runter. Naja.

P1.: So.

P2.: Vielleicht.

I.: Mhmh.

P2.: Wobei; Einwurf, der Absatz steigt ja jetzt auch (unverständlich).

I.: Haben die von jeder Generation Golf mehr verkauft?

P2.: Mehr verkauft.

P2.: Ich glaube schon. Ist genau so wie mit dem Polo.

P1.: Ich mein` auch. Ich mein` auch, die hätten mehr verkauft. Ich bin mir aber net sicher.
Ja.

P2.: Die haben aber Betriebs(werte?) (würde der Jährung annehmen?)

I.: Würde das nachgucken. Das ist jetzt so `ne Annahme.

P2.: Aber so, denke ich mal, könnte es verlaufen sein. Schreib mal oben drüber, Stifte, i.

P1.: (Unverständlich.)

I.: Wenn du schon dabei bist, schreib mal Gruppe Britta dazu. (Pause) Ja. Damit wir das dann zum richtigen Film dazu sortieren.

P1.: Jo.

I.: Hm. Der Zauberwürfel.

P2.: Ist das?

I.: Ihr wisst noch?

P2.: Ist das der?

I.: Ja genau, ihr wisst noch, was ich meine?

P1.: Ja ja. (Führen wir durch?)

P2.: Sollen wir das hier mit einzeichnen?

I.: Ihr könnt ...

P2.: (Unverständlich) einzeichnen Das machen wir einfach blau.

P1.: Ja, komm mal doch eins drunter, ist doch Wurst, der Zettel ist doch groß genug.

P2.: Ich weiß nur nicht, wann der raus kam.

P1.: Ja, die Zeiten sind ja Wurst, aber ...

P2.: Der ist (rückläufig?).

P1.: Der ist mehr als gesättigt.

P2.: Ich hab` auch schon ewig keinen mehr keinen davon im Handel oder irgend so gesehen.

I.: Ich geh selten durch die Gegend und suche danach. (unverständlich)

P2.: Ja, aber das spricht ja auch nicht für das Produkt.

P1.: Ja, dann (unverständlich).

P2.: Zu Rossmann gehen, weil die oder in so ...

P1.: (Zeigt's besser?)

P2.: (Zeigt's besser...?). Schreib mal die 50-er hin, ich glaub`, man kann's ...

P1.: Also man kann's (unverständlich).

P2.: (Unverständlich.)

P1.: (Unverständlich) Jetzt hier die Kurve.

I.: Nein, in den 50-ern gab's das Ding noch nicht.

P2.: Nee?

I.: Nee.

P1.: Aber ...

P2.: (Unverständlich)

P1.: Machen jetzt hier die Kurve, und machen dann heute, dass es so ziemlich abfällt?

P2.: Ja genau, ja. (Unverständlich)

P1.: Praktisch (unverständlich da, hier, so) heute.

(Pause.)

P1.: Hier sind wir heute oder was?

P2.: Jo.

I.: Ja, markieren, wo wir heute sind.

P1.: Und wann war der so ziemlich aktuell?

P2.: 80-er.

P1.: In den 80-ern ne?! Also schreiben (wir sollen?) wir hier so 80-er hinschreiben, oder?

P2.: Jo.

P1.: (In den?) 80-ern.

P2.: Ja, dann gab's den doch schon in den 60-ern nach unserer Kurve.

(Durcheinander reden.)

P1.: Nein, wieso denn, das ist Mitte 80-er, das ist heute obwohl 20 Jahre, ja, stimmt.

P2.: 20 Jahre zurück, dann wäre das 60-er.

P1.: Ja, dann ist halt hier 1980 und hier ist ...

(Lachen.)

P2.: Gestreckt.

I.: Eine logarithmische Skala, die so ein bisschen ...

P1.: Ja genau, da wo der Hauptumsatz war, da sind halt die einzelnen Monate sogar abge ...

I.: Abgetragen.

P1.: Zeitgleich.

P2.: Schlecht, aber macht ja nichts.

P1.: Ich hab, ich studier` ja auch kein Kunst oder ...

P2.: Ja, stimmt.

I.: Ja, könnt ihr dazu `ne Prognose abliefern?

P2.: Ja, wie's halt hier, em, steht in der Rückgangsphase (zweite?) Konkurrenten im Markt, wenn es überhaupt noch zwei oder drei Mitbewerber gibt, möchte ich mal bezweifeln, vielleicht hat's Ravensburger oder irgend so ein Großunternehmen noch im Programm. Die produzieren noch 70, 80, wenn sie sie nicht noch irgendwo im Lager liegen haben. Die (werfen?) se auf den Markt, und was mitgenommen wird, wird mitgenommen.

I.: Naja, bezogen auf den 80-er Revival, also, was ich, ich weiß nicht, ob das tatsächlich kommt, aber ich hör` das ab und zu so in den Medien, dass das so ...

P2.: Wieder in wird. Ja, das spricht ja nicht dagegen. Das kann ja hier dann 2010 wieder oben sein. Wie hier mit`m Golf zum Beispiel. Das könnte passieren. Aber im Moment, wie wir ja eben gesagt haben, suche im Laden danach.

P1.: (Unverständlich.)

I.: Ja, und wenn ich euch danach frage, was für `ne Prognose gebt ihr ab? Nicht heute sondern zukünftig.

P2.: Dann müssen wir mehr Marktforschung betreiben und erstmal `ne Umfrage starten.

P1.: Müssten wir gucken, ob wirklich die 80-er wieder im Kommen sind.

P2.: Ob das wieder modern ist. Wie, zum Beispiel, man möge es kaum glauben, Puma ist jetzt recht groß im Kommen. Puma hat vor 5 Jahren keine Sau getragen.

P1.: (Unverständlich) vor 3 Jahren `ne Aktie (gekauft?).

P2.: Ja. Und man siehe sich jetzt die Werbung an, my Pumas

P1.: Mhmm (bestätigend)

P2.: Guckt in die Läden rein, und da stehen Pumas für 120 Euro, und die Leute kaufen se. Wie blöd muss man sein? Die Schuhe sind nicht besser geworden.

(Lachen.)

P2.: Ich wollt se nicht. Aber gut, die haben halt eh viel in Marketing investiert und sind dadurch wieder groß geworden. (Benefit?)

I.: Ja, ich hab gelesen, dass die, em, mit irgendwelchen, das müssen spezielle Marketingleute in den USA sein, die ganz gezielt diese Schuhe bei Prominenten und in Video-Clips und in großen amerikanischen Filmen platziert haben.

P2.: Ja ja.

I.: Und dass sie das darauf zurückzu zurückführen.

P2.: Ja.

I.: Dass das also wieder `ne ...

P2.: In-Marke.

I.: ... `ne In-Marke bei jungen Leuten geworden ist, die ...

P1.: Nike hat so gut wie keiner mehr an, ne, nur Puma.

P2.: Kaum noch.

I.: Eben.

P2.: Adidas kommt auch wieder ein bisschen.

P1.: Ja, Adidas war eigentlich nie weg, die waren immer konstant so ziemlich.

P2.: Ja, aber ...

I.: Ich glaub`, denen ging's zwischendurch auch mal nicht ganz so gut.

P2.: Ja.

P1.: Zwischendurch aber (unverständlich).

I.: Aber nicht zu vergleichen mit Puma. Das stimmt.

P2.: Ja.

P1.: Ja.

P2.: (Da waren?) (unverständlich)

P1.: (Unverständlich) Schwesterkonzerne sind.

I.: (Unverständlich.)

P2.: Bei Adidas ging es schlecht, als sie die Kampagne geschoben haben, wo sie fast in jedem Kaufhaus zu sehen waren. Trainingsanzüge von Adidas für 35 Mark oder so. Weil sie dann halt billig ...

I.: Mhmh.

P2.: ... produziert haben, und das wollten dann die, die Adidas immer getragen haben, nicht, also haben sie die Käufer dann auch noch verloren.

I.: Ja ja.

P2.: Aber davon haben sie sich auch recht regeneriert. Aber was Puma macht momentan, das ist, tssssss, ich weiß nicht.

I.: So, nächste Kurve.

P2.: Ja.

I.: Schlaghosen.

P2.: Ja, das kam wieder.

P1.: Das kam wieder, und ist eigentlich schon wieder, em ...

P2.: Nee, guck` mal in die Läden. Für Frauen gibt's das ja immer noch bis zum geht nicht mehr. Schlag (über?) sämtliche Schuhe. Da kannst du aber jetzt hier 70-er, 80-er machen.

P1.: Ja, müssen wir alles aufmalen. (Das heißt, das ging hier dann damals so, oder?)

P2.: Ja, ganz gewaltig.

P1.: (Unverständlich)

P2.: Voll hip.

P1.: Dann waren sie eigentlich weg, oder ...

P2.: Ja.

P1.: ... so ziemlich.

P2.: Genau, dann kam die Karotten-Form.

P1.: Ganz weg. Dann waren sie net ganz weg, dann gab's auch ganz bestimmte (unverständlich).

P2.: Hippies gab's. Und jetzt kommen sie wieder. Vielleicht nicht nur, nicht ganz so wie in den 70-ern, aber es kann, können's ja noch offen lassen nach oben.

P1.: Ja (unverständlich).

P2.: Es ist in der Wachstumsphase

P1.: (Unverständlich) (Wachstum bis heute?)

P2.: Ja, genau heute.

I.: Was heißt denn, sie kommen wieder?

P2.: Es kann sein, dass sie kommen, wieder kommen.

P1.: Also modern sind sie auf jeden Fall momentan. Es ist jetzt die Frage ob's noch stärker wird.

P2.: (Unverständlich) (hatten wir doch schon?).

P1.: Dass es wieder so wird wie hier, das kann weiter gehen, kann aber sein, dass es schon wieder der Sättigungsprozess erreicht ist.

P2.: Das wissen wir ja net.

P1.: Keine Ahnung, was in zwei Jahren ist, also, das kann sowohl nach da gehen, also auch hier, so.

P2.: Weil, ich werde das nie tragen, kurze Beine mit Schlaghose macht sich nicht gut.

I.: Aha.

P1.: (Schon umgezogen?)

I.: Hab` ich noch nie drüber nachgedacht.

P1.: (Ich würd` auch sagen?) (unverständlich)

P2.: (Ich würd?) in so `ne Hose nie rein passen. Bräuchte dann oben 54 oder so. (Lachen.)

P2.: Ja, ist so. Ich komme in keine gerade geschnittenen Jeans rein. Vor allem heute.

P1.: Wollen wir hier mal so hin schreiben: 70-er, 80-er?

P2.: 70-er, 80-er, äh?

P1.: 60-er, 70-er.

P2.: Ja.

I.: Würde ich auch eher für plädieren.

P2.: Ja, finde ich auch. Ja, stimmt.

P1.: Dann sind hier die 80-er. 80-er, 90-er.

P2.: 80-er ,90-er, eher 90-er.

I.: (In den 80er?) (unverständlich) Tod und Teufel, da konnte keiner `ne Schlaghose tragen.

P2.: Nein?

I.: Also, um Himmels Willen.

P2.: Ja, das haben wir ja nicht miterlebt.

I.: (unverständlich) absolut out.

P1.: Ja, da waren wir gerade so, vielleicht `ne Pampers angehabt.

P2.: Ja, wollte ich gerade sagen. Die hatte wenig Schlag.

P1.: Da kam die Cordhose.

P2.: Genau. Ich hasste es.

P1.: Mhmh.

P2.: Cordhose. Und Nickipulli und so.

P1.: Die kommen, die kommen wieder, keine Angst.

P2.: Ja.

I.: Das ist echt super. Man merkt, dass Marcus, der das ja ausgesucht hat, schon `ne andere Generation ist. Wäre auch jetzt hier im Gespräch.

P2.: (Unverständlich) (Was kam jetzt?)

I.: (Unverständlich) toll.

P2.: Was kann danach kommen, was war denn damals noch so hip? Was jetzt wieder kommt?

P1.: In den 80-ern (unverständlich).

P2.: (Unverständlich) Da gibt's doch bestimmt einiges, wie so (unverständlich) Pulli.

P1.: Die Stirnbänder sind doch dabei.

I.: (Unverständlich) zum Beispiel.

P2.: Ja, oder oder die Wollmützen. Was weiß ich nicht alles.

I.: Ja, also ich finde, wo man es auch schon sieht, die spitzen Schuhe.

P2.: Jo.

I.: Es gab so ganz scheußliche spitze ...

P2.: Wo vorne überhaupt keine Zehe rein passt, weil der, em, fünf Zentimeter zu lang sein müssen, die Schuhe bei den Damen.

I.: Stimmt. Und dann gab's so pseudo-, so so Gürtel mit Nieten und so.

P2.: Ja, das gibt's ja.

P1.: (Zwei Jahren stimmt?)

I.: Kettenzeugs und Netzhemden.

P2.: Vielleicht kommen die (Punks?) auch wieder.

P1.: Ja.

P2.: Alle mit hochtoupert, grün, gelb, lila, ahah (unverständlich) alles schwarz. Oh, es geht noch weiter.

I.: Ja ja, es geht noch weiter. Also, damit sind wir jetzt erstmal fertig.

P2.: Oh, gut.

I.: Erstmal hab ich jetzt `ne kurze Zwischenfrage, ich muss jetzt hier mal gucken, vielleicht muss ich das ...

P2.: Haben noch 20 Minuten.

I.: ... auf die Zeit gucken. Em, kurze Frage, habt ihr danach Veranstaltung wieder?

P2.: Ja.

P1.: Mhmh (bestätigend).

I.: Ach du Scheiße.

P2.: Psycho I.

I.: Drüben?

P1.: Nee, Psycho I net, wir haben ...

P2.: Ach.

P1.: Zimmermann Psycho.

P2.: Genau, nee, hier.

I.: Hier? Gut, das heißt, ich kann noch ein bisschen überziehen, ja?

P2.: Ja, mach mal.

I.: Wo gab's aus eurer Sicht Schwierigkeiten?

P2.: Da wir keine konkreten Zahlen hier kannten, die Einordnung der Punkte in die Tab, em, in die Kurve halt, aber wir haben's halt alles aus dem Gefühl gemacht.

P1.: Ja genau. Das war unser eigenes Empfinden jetzt. Wir haben jetzt keine Zahlen, wo wir (belegen?) können, em, sagen können ...

I.: Ja.

P1.: ... hier haben wir die Umsatzzahlen, da muss das hin.

P2.: Ja. Das muss quasi schon ein bisschen Allgemeinwissen vorausgesetzt sein, so was überhaupt einordnen zu können. Weil, wenn man jetzt `nem Jugendlichen sagt, der nur Skater-Klamotten trägt, dem sagst de, wo stehen Inlineskates der wird vielleicht sagen, ja ganz da oben, die sind auf dem Höhepunkt.

I.: Wo würdet ihr sagen, em, hat euch die Vorstellung gefehlt nach eigenem Bekunden? Bei welchen Produkten?

P2.: Tabak, (weil's?) ja auf dem Asien-Markt ist oder generell was betrachtet wird. Deutscher Markt

P1.: Ja.

P2.: Europamarkt, Weltmarkt.

I.: Ja.

P2.: Das kann ja alles unterschiedlich sein. Was gerade in den USA wieder out ist, kommt ja in Europa rübergeschwappt, weil se da drüben die Lager voll haben, weil se hier die Wirtschaft damit gepuscht, oder Marketing gepuscht (dann?), dass hier die Absatzmärkte sind. Es kann ja sein. Es heißt, in den USA wär's in die Rückgangsphase, aber in Europa könnte es zum Beispiel die Wachstumsphase sein. Was man bei der Musik sehr häufig sieht.

I.: Ja. (Zögernd) Ja gut, bei Tabak hab` ich gesehen, da da habt ihr das so gelöst, dass ihr zwei verschiedenen Bezugsgrößen genommen habt, ne?!

P1.: Mhmh.

P2.: Aber nur weil wir vermutet haben, dass USA gleichzustellen ist mit Weltmarkt. Wir hätten ja auch sagen können, okay, das eine ist eh` Europa, und das andere ist nur USA. Wir haben USA ja mit der Welt gleich gesetzt.

I.: Ja. (Überlegend) Also, ich springe jetzt in meinem Fragebogen.

P1.: Jaja.

I.: Ich habe hier hinten jetzt die Frage, von welchem Bezugsrahmen seid ihr ausgegangen? Und dabei habt ihr das spezifiziert, bei Tabak.

P2.: Ja genau.

P1.: Bei (jedem?) net.

P2.: Inlineskates; da haben wir es ja auch spezifiziert noch.

I.: Ja, aber worauf bezogen habt ihr es spezifiziert?

P2.: Einmal auf komplett mit mit Klamotten und einmal nur die Schuhe.

P1.: (Unverständlich) einmal angegeben auf's Angebot spezialisiert, also Klamotten (des?) und hier hatten wir ja auf den Absatz- ...

P2.: ... markt.

P1.: Ja.

P2.: Hier war das Produkt der Unterschied, und hier war der Absatzmarkt der Unterschied.

I.: Moment, der Absatzmarkt.

P1.: Ja.

P2.: War bei Tabak.

P1.: Tabak.

I.: Ja.

P2.: Unterschiedlich betrachtet, und bei ...

I.: Bei?

P2.: Inlineskates war's Produkt .

P1.: Produkt.

P2.: Unterschiedlich betrachtet.

I.: Em, wie war das bei Kartoffeln mit dem Produktbegriff bei euch?

P2.: Kartoffel hatten wir nur einmal betrachtet für, denke mal, Deutschland.

P1.: Ja, da hatten wir auch, wir haben doch auch gesagt, es gibt verschiedene (Kartoffel?) Gerichte.

P2.: Mhmh (bestätigend).

P1.: Hatten wir doch auch gesagt, und Britta meinte doch nur dies, die Kartoffel ...

P2.: ... die Knolle ...

P1.: Die Knolle.

P2.: ... an sich.

P1.: Da hatten wir vorhin noch die Diskussion.

P2.: Ja, komplette Gerichte haben wir jetzt genommen.

I.: Warum?

P2.: Ja, weil's zur Kartoffel (dazugehört?).

P1.: Ja, Pommes gehören zur Kartoffel.

P2.: Ja. Das ist ein Kartoffelprodukt.

I.: Ach so, ja, aha.

P2.: Also, wir haben jetzt nicht zum Beispiel Stärke (in Kleidung?) als Kartoffelprodukt bezogen.

I.: Ja.

P2.: Sondern nur als Nahrungsmittel.

I.: Also, Kartoffel als Nahrungsmittel

P2.: Genau.

P1.: Mhmh (bestätigend).

I.: Und da aber aufsummiert von Knolle über Pommes über Knödel über ich weiß nicht was.

P2.: Pommes, Krokette. Mhmh (bestätigend).

I.: Ja. Und warum habt ihr die Summe genommen?

P1.: Weil alles zusammen gehört zur Kartoffel.

P2.: Ja.

P1.: Es wird alles ...

P2.: Vor allem, weil wir uns da vielleicht ein bisschen auskennen, und bei der Stärke nicht. Das kann natürlich sein.

(Pause.)

I.: Ja, aber intuitiv habt ihr schon für euch also mehr drunter gefasst als einfach Kartoffel, also ihr habt das ja schon, em, em, ich bin jetzt schon voll im nächsten Bereich hier, ne?!

P2.: Ja, das macht ja nichts. Du sollst dich ja nicht immer an den Leitfaden halten, nicht?!

I.: Em, bei Nivea, von welchem Bezugsrahmen seid ihr bei Nivea ausgegangen?

P2.: Nur von der Creme. Nicht vom Duschgel.

I.: Ja, und global, national, regional?

P2.: Em.

P1.: Regional in ...

P2.: Regional Deutschland.

P1.: Regional national.

I.: National ist Deutschland.

P1.: Ja, also (unverständlich) (nicht den Osten?).

I.: Regional wäre hier Nordhessen und ein bisschen drumherum.

P1.: Ja, also `ne Mischung daraus, würde ich eher sagen, oder aus national und regional.

P2.: Nee, eher national.

P1.: National?

P2.: National.

P1.: National.

I.: National, kann ja sogar noch deutschsprachiger Raum sein.

P1.: Ja.

P2.: Ja.

P2.: Wobei woher soll ich wissen, wie's in der Schweiz aussieht, was da in den Regalen steht?

I.: Das stimmt. Ja, und warum habt ihr das gemacht?

P2.: Weil's für uns einfacher zu ergreifen ist.

I.: Also, wieso betrachtet ihr Tabak auf dem Weltmarkt und Nivea national?

P2.: Weil weil Tabak an sich ein Weltprodukt meiner Meinung nach ist, es kommt aus Südamerika, dann wird's nach Nordamerika exportiert, dann wird's von Nordamerika in der USA weiter ja entweder konsumiert oder auf den Weltmarkt exportiert. Also ist es für meiner Meinung nach ein Weltprodukt. Nivea-Creme wird in Deutschland hergestellt, wahrscheinlich, und wird hier auch größtenteils konsumiert, weil wir nicht wissen, ob es in Frankreich auch im Laden steht.

I.: Also, ich kann euch sagen, es steht auch in China im Laden. Unsere Kollegin aus China kam hier an, und ...

P2.: Gut aber - und hatte `ne Dose Nivea-Creme mitgebracht.

I.: Und in China ist es wesentlich teurer, das heißt, es zählt da eher zu Luxus.

P2.: Gut, wahrscheinlich (bringen se's sonst?) nicht auf den Markt, weil Chinesen billiger produzieren. Da muss es ein Luxusgut sein. Nee, aber da sind wir halt von national ausgegangen, weil wir es da (wohl nicht mehr so kennen?).

P1.: Ja, ist ja auch ein nationales Produkt eigentlich, aber es kommt aus Deutschland.

I.: Es ist so was von deutsches Produkt ...

P1.: Ja, deswegen.

I.: ... wie es nur geht, mhmh.

P2.: Wobei vom Rossmann vielleicht nicht. Ja (unverständlich).

P1.: Gut.

(Pause.)

I.: Em, wie geht ihr damit um, dass hier eigentlich die Skalen nicht skaliert sind, also es ist ja weder angegeben, welche Zeit noch welcher Umsatz. Also keine Größenordnungen, ne?!

P2.: Ja okay, das würde uns ja nichts sagen. Wenn jetzt hier unten hier stehen würde zum Beispiel, seit 1980, dann wäre vielleicht deine Inlineskates noch gar nicht hier drauf, es würde gar nicht auftauchen, weil die Wachstumsphase erst hier hinten bei 2000 beginnt. Vielleicht. Und hier oben das ist hier Millionen (unverständlich), muss man vielleicht bei, sagen wir mal, Kartoffel hier unten bei einer Million anfangen, dann würde aber deine Tabakindustrie gar nicht mehr drauf passen, weil die hier oben bei 597 Milliarden irgendwo auftauchen.

P1.: (Außerdem meine ich?)

P2.: (Unverständlich)

P1.: Gibt's überhaupt keine Zahlen, deswegen ...

P2.: Ja.

P1.: .. kann man da ganz gut einordnen. Mit der Zeit ...

P2.: (Unverständlich.)

P1.: ... von ...

P2.: ... Umsatz ausgegangen.

I.: Ja (zögernd).

P2.: Wie's im Moment so betrachtet wird.

I.: Und ich muss jetzt leider meine Kassette da wechseln, das ist etwas dusselig. Dann, ich stell` euch jetzt `ne Frage,, da könnt ihr dann einen Moment drüber nachdenken. Wie setzt ihr das in Beziehung, dass ihr ganz zu Anfang auf die Frage, wozu das Modell dient so in die Richtung geantwortet habt, dass dass damit man weiß, wo man sich befindet, damit man weiß, welche Marketingmaßnahmen man einsetzen kann, ob man in Werbung investieren soll oder nicht.

P1.: Mhmh.

I.: Also, wie setzt ihr das in Verbindung, dass das Modell eigentlich keine Zeitachse hat und man gar nicht so genau weiß, wo man, ja, das ist die Frage. Wie genau weiß man denn, wo man sich befindet?

P1.: Ja, komm`, wechsel` das Band !

I.: Genau. Also noch könnt ihr diskutieren, noch ist (unverständlich) drin.

P1.: Ja ja.

P2.: Jetzt nicht mehr. Jetzt fangen wir an.

(P1 und P2 unterhalten sich über nächste Veranstaltung, die Raumnummer, wo die Veranstaltung stattfindet, über Grundstudium/Hauptstudium etc. hat nichts mit der Aufgabe zu tun.)

--- Kassettenwechsel ---

I.: Genau.

P1.: Ja.

P2.: Ja. Gedanken haben wir uns jetzt gemacht. Diese Kurve, die wir jetzt hier so genommen haben, mit ohne Zeit, ohne Umsatz wird ja in keinem Unternehmen (sein?). Die werden ja `ne Kurve, wenn nicht vielleicht sogar täglich, sondern dann monatlich zumindest haben, jährlich haben. Und dann seit Produkteinführung vielleicht `ne Komplettkurve. Die werden's ja nicht so betrachten, wie (man?) uns jetzt mal `ne Umsatzkurve von Null bis wir wollen das Produkt fünf Jahre drauf haben.

I.: Mhmh.

P2.: Und im Moment sind wir da. Sondern, die werden wahrscheinlich eins haben und dann sch ...

I.: Also, die ...

P2.: (eigene?) Kurven sich zu entwickeln.

I.: Ja, ihr wollt mir sagen, die die gehen nach realen Absatzzahlen.

P2.: Genau.

P1.: Genau.

I.: Ja, und dann?

P2.: Ja, dann werden die ja halt dann sehen, okay, wir sind jetzt 40 Jahre auf dem Markt mit unserem Produkt, jetzt haben wir fünf Jahre fast Miese geschrieben damit, und nun sollten wir mal aufhören, 70 Milliarden in Werbung zu investieren. Weil das Produkt einfach nicht mehr marktkonform ist.

I.: Ja. Ist das denn immer so eindeutig? Also, wenn da steht, es gibt auch Kurven, die anders aussehen, also die mehrere Spitzen haben?

P1.: Sagen wir so, die Unternehmen können sich halt da dran einigermaßen orientieren, welche Marketingprozesse sie jetzt vielleicht anstreben sollten, damit sich die Kurve wieder (gleich wieder?) nach oben bewegt.

P2.: Wird ja hier auch geschrieben, zum Beispiel Geschmacksverbesserungen oder hier bei den Autos neue Klimaanlage, und was weiß ich.

P1.: Ja.

P2.: So macht es ja VW mit dem Golf auch. Die wissen auch, ungefähr alle fünf Jahre geht unser Umsatz mit dem alten Golf so zurück, dass wir dann zum Beispiel einen neuen Golf auf den Markt werfen müssen, um nicht Marktanteile zu verlieren. Also sehen wir ja hier so ungefähr, was weiß ich, 83 haben sie die Erfahrung halt noch nicht, da gab's erst den zweiten, so, dann haben sie 92 einen raus gebracht, 98, und jetzt wissen sie, okay, in fünf Jahren muss wieder einer draußen sein, 2003, um keine Marktanteile zu verlieren. (unverständlich) wird's in nächster Zeit dann so sein, dass sie jetzt alle drei Jahre vielleicht einen neuen Golf raus bringen müssen, um nicht noch mehr Marktanteile zu verlieren. Weil ja, die Konkurrenz schläft ja auch nicht.

I.: Das hab' ich noch nicht ganz verstanden. Also, du sagst, die Zeitabstände sind dichter geworden.

P2.: Ja.

I.: Also darauf (beziehst du dich?) .

P2.: (Wenn man sich den Markt?) ja gut, zumindest beim Golf sind die Zeitabstände geringer geworden, um nicht an Marktanteilen zu verlieren.

I.: Und du begründest das damit, weil ja jedes Mal bevor ein Marktanteil verloren geht, ...

P2.: ... sollte was Neues auf dem Markt (unverständlich), damit die Käufe wieder angeregt werden.

P1.: (Unverständlich.)

I.: Ja.

P2.: Bei dem Produkt zu bleiben.

P1.: Wenn man dann eben feststellt, dass die Zahlen jetzt vielleicht (der Umsatz stark und der Gewinn?) rückläufig ist, dann müssen sie ja nicht überdenken, hm, wir könnten ja (allmählich?) in der Reife- und Sättigungsphase am Ende sein, kurz vor der Rückgangphase, also müsste man die und die (Male?) Werbung machen, die und die Qualitätsverbesserung anbieten ...

P2.: Um entweder in der Wachstumsphase zu sein ...

P1.: ... um wieder zu steigen ...

P2.: ... oder wieder am Anfang der Reife- und Sättigungsphase zu stehen.

I.: Mhmh.

P1.: Und deswegen kann ein Unternehmen durch seine Zahlen sich an so einer Kurve ungefähr orientieren.

(Pause.)

I.: Ja, ich versteh's noch nicht ganz, also die Golf-Kurve, die ihr gemalt habt, sieht beileibe nicht so aus wie Kurve.

P2.: Ja. Das ist ja ...

I.: Hier.

P1.: (Unverständlich.)

P2.: ... also hier, das ist ja die allgemeine Produktlebenszyklus. Die entspricht ja nur einer Theorie, die eingeteilt ist in fünf Phasen, obwohl wir nur vier sehen. So, und jetzt sagt das Unternehmen wie bei dem Golf zum Beispiel, Markteinführung war in den 70-ern (sind wir?) in der Einführungsphase des Golfes I. Jetzt haben wir die Wachstumsphase, (sind?) in der Reife- und Sättigungsphase, und so langsam sind wir aber auf dem absteigenden Ast, also müssen wir einen neuen Golf raus bringen, das wiederum bedeutet, dass wir beim Golf II wieder in der Einführungsphase sind. Schließt sich dann bei denen wieder an. Wir betrachten hier die Kurve nur, um zu wissen, in welcher Phase sie sich im Moment befinden. Die wird bei keinem Produkt so aussehen. Kann ich mir nicht vorstellen, dass irgend ein Produkt, em, dann eingeführt wird und nach, sagen wir mal 10 Jahren, (unverständlich) eben hier bei deinem Zauberwürfel gesagt, hast.

P1.: Ja...

P2.: Vielleicht kommt der ja wieder. Wenn die halt registrieren, okay, die 80-er werden wieder hip, auch mit dem Spielzeug, dann werden die die Werbetrommel rühren, hohoho, machen Zauberwürfel, was weiß ich, 17 Euro 95, wobei er früher fünf Mark gekostet hat.

I.: Nee, der war damals auch schon teuer.

P2.: Ja, aber so ungefähr.

I.: Aber der hat schon gut (überlebt?).

P2.: Der wird erstmal teuer, denk` ich mal, auf den Markt geworfen, weil jeder hat ihn zu Hause weg geschmissen. Wird er erstmal teuer, oh, das soll so ein gutes Spielzeug sein, und dann wird's erstmal gekauft, und dann irgendwann hat sich das aber auch wieder anhand dieser Kurve zur Rückgangsphase weiter(gebildet?).

I.: Mhmh. Wenn ihr sagt, das ist eine ideale Kurve, ne, also, die wird es so eigentlich für kein Produkt geben ...

P2.: Ja.

I.: Hattet ihr denn dann Schwierigkeiten, die Produkte, die ich euch genannt habe, dort einzuordnen?

P2.: Ja, das hatten wir doch eben schon mal gesagt, dass wir Probleme hatten, die einzuordnen, weil wir ja nicht wissen, in welcher Phase die sich wirklich befinden, weil wir ja keine Zahlen kennen. Aber man kann ja ungefähr durch die Einschätzung, em, festlegen, in welcher Phase die sich gerade befinden. Ob jetzt, was weiß ich, was war g?

I.: Em, (Entschuldigung?) das hab` ich, g war Steinkohle.

P2.: Gut. Schlechtes Beispiel, das wird weiterhin auf dem abfallenden Markt sein, aber irgendwas anderes jetzt, sagen wir mal f, was immer das war.

I.: Mikrowellengeräte.

P2.: Gut, Mikrowellengeräte. Die erfinden jetzt Mikrowellengeräte, die 17 mal so schnell sind mit Grill und was weiß ich. Jetzt können sie da den Truthahn innerhalb von zehn Minuten machen. Dann wird hier die Marketingabteilung bemüht, dass sie sich nicht mehr in der Rückgangsphase nach unserer Meinung befinden, sondern hoffen, durch die neue Marketingphase wieder in eine neue Wachstumsphase rein zu rutschen.

I.: Ja, ist das dann noch dasselbe Produkt?

P2.: Ja. Das heißt ja wohl noch Mikrowellengerät.

P1.: Klar.

P2.: Das heißt ja hier auch Golf.

P1.: Das war ja auch der Golf.

P2.: I, II, III,

P1.: Eben.

P2.: Es ist halt nur `ne neue Generation von Mikrowellengeräten. Das wird ja hier beschrieben. Em em em, Differenzierung, em, Produktmodifikation werden in der Reife- und Sättigungsphase vorgenommen. Und das wäre eine Modifikation der alten Mikrowelle, die nur erhitzen konnte. Jetzt kann sie ja einen Truthahn in 24 Stunden, ja zwei Stunden gar machen, braun, was weiß ich, knusprig, alles drum und dran.

I.: Em.

P2.: Eine Modifikation dieses Gerätes, um es auf dem Markt besser (vertreiben?) zu können, um dem alten Backofen vielleicht abzusetzen.

(Lange Pause)

I.: Hm. Also ein bisschen durcheinander haben wir diese Fragen jetzt fast alle diskutiert. Ich hab noch zwei spezielle.

P2.: Ja.

I.: Und zwar, wie geht ihr damit um, dass die alleinige Erklärungsvariable, wenn man jetzt diese Modell hier annimmt, ja, für den Umsatz das Alter der Produktes ist?

P1.: Nochmal.

P2.: Genauer (unverständlich).

I.: Also, wenn man das unten als Zeitachse betrachtet.

P1.: Ja.

I.: Dann heißt das, je älter das Produkt ...

P2.: Mhmm.

I.: ... desto ...

P2.: Genau.

I.: Also, desto kann man irgendwas ablesen.

P1.: Keine.

I.: Also, wenn das Produkt älter ist und ...

P2.: Ja.

I.: ... und es vorher hier war, wieso ist dann zwingend, dass es noch steigt?

P2.: Aber nur bis zu `nem gewissen Punkt steigt es nur. (Pause) Oder? Es steigt ja nur bis zu einem gewissen Punkt, irgendwann sinkt es ja wieder. Wenn das Produkt zu alt ist, sinkt es.

I.: Ja aber, kann man das sagen? Weil das Produkt alt ist, sinkt es?

P2.: Ja weil's dann, em, weil's (unverständlich), weil der Markt übersättigt ist.

P1.: Also, wenn an dem Produkt nichts verändert wird, wenn man wirklich keine Qualitätsverbesserung oder neue Produkt-, em, verbesserte Produktausstattung geschieht, dann wird's ja überaltert sein. Bei den Fernsehern wurde ja auch immer was dran verändert. Fernseher wie vor 30, 40 Jahren gibt's ja kaum noch heute. Gibt's eigentlich gar nicht mehr.

I.: Aber Honig gibt's seit 500 Jahren und länger. Und auch die Geräte, em, also ich meine jetzt nicht industriell hergestellter Honig, aber das was die Imker so machen, das hat sich auch von der Technik nicht so wahnsinnig geändert.

P2.: Ja aber, em, das heißt ja nicht, dass die nicht vielleicht noch in der (Kurve sind?). Die müssen ja vielleicht nie eine Rückgangsphase erreichen. Aber sie werden nie über den Punkt dann hinauskommen vielleicht.

I.: Ja, aber ...

P2.: Die sind ja dann nur in der Sättigungsphase oder in der Reifephase.

I.: (Du sagst doch) das ist `ne Kurve für alle Produkte.

P2.: Ja, ist es ja auch.

I.: Das heißt, irgendwann gibt's auch `ne, je älter das Produkt, irgendwann gibt's `ne abfallende ...

P1.: (Das gilt vielleicht) (für Ägypten?) für modern kann sie vielleicht abfallen, das mag ja sein.

P2.: Ja.

P1.: (Unverständlich.)

P2.: (Unverständlich.) innerhalb von zehn Jahren passieren muss, dass eine Sättigungsphase erreicht ist. Sagen wir, das kann ja in (erleben wir's vielleicht gar nicht?), und der Honig oder die Marmelade wird irgendwo in der Reife oder Sättigungsphase sich befinden. Wobei ich dann auch mal sagen würde, Honig gab's schon mal also in `ner gewissen Rückgangsphase.

I.: (Unverständlich.)

P2.: Weil, man muss mal gucken, em, dass Honig auch wieder in den letzten Jahren enorm gepuscht wurde in der Werbung. Was weiß ich, Langnese hat nicht nur, nee, nicht Langnese, wie heißt der?

P1.: (Unverständlich.)

P2.: Honighersteller.

I.: Also, es gibt aber, das sind Öko-Hersteller, ich weiß es nicht genau. Langnese ist ...

P2.: Echt?

I.: Ja.

P2.: Okay, der hat nicht nur einen Honig, sondern er hat fünf Honigsorten: Dünn, extra dünn, dick, extra dick, was weiß ich, und schön jetzt in der Tube, und was weiß ich nicht alles. Der muss also Werbung schieben, um gleich zu bleiben.

I.: Ja, aber wenn, wenn wir beim also ...

P2.: ... dann wär's ja in der Rückgangsphase.

I.: Honig. Honig ist das Einzige, also ist das erste richtig oder lange Zeit das einzige Süßungsmittel gewesen, was die Menschheit hatte.

P2.: Ja.

I.: Also, es gab keinen raffinierten Zucker. Das heißt, man kann davon ausgehen, auch 3000 Jahre vor Christus haben die Ägypter Honig gehabt.

P1.: Aber ...

I.: Jetzt machen wir hier so `ne Kurve von 3000 vor Christus bis jetzt.

P1.: Kannst (du?) ja mal probieren.

I.: Und dann zeichnen wir meinetwegen vor zehn Jahren so `ne kleine Delle ein.

P1.: Ja.

P2.: Aber die fällt nicht auf.

P1.: Eben, wenn du dir das ganze Produkt dann anguckst, dann (unverständlich) kleine Delle. Normalerweise so `ne Kurve wird's net geben, da werden immer mal kleine Wellen drin sein. Bei `nem Produkt.

I.: Ja, und was hat, was hat Langnese dann gewonnen, wenn sie bei so einer Kurve über 5000 Jahre da oben ne kleine Delle hat?

P1.: Langnese ist aber - bei 5000 Jahren ist ja Langnese nur 20 Jahre.

P2.: Genau. Gab's ja vor 5000 Jahren noch gar nicht. Die interessiert ja im Moment nur ihr jetziger Umsatz.

P1.: Ja.

P2.: Und dann ist diese kleine Delle, die sie da geschaffen haben, in 5000 Jahren für sie in den 20 Jahren vielleicht ein riesen Umsatz.

P1.: Das Unternehmen wird ja net das Produkt an sich angucken von den 5000 Jahren. Das Unternehmen guckt sich an, was die in den Jahren, was weiß ich, 20 Jahren, 30 Jahren, wo Langnese das Produkt anbietet, was daraus entstanden ist.

P2.: (Unverständlich.)

I.: Mhmh. Em, ich hab zwar gleich in dem Bereich noch `ne Frage, aber dann hab ich jetzt noch eine, ganz zu Anfang hab` ich euch gefragt em, na, hmhm, wozu dient eurer Meinung nach das Modell?

P1.: Mhmh (bestätigend).

I.: Ich frag das jetzt noch mal: Wozu dient eurer Meinung nach das Modell?

P2.: Es zeigt einem Unternehmen, in welcher Phase es sich gerade mit seinem Produkt befindet. (Unverständlich) ähnliche Antwort wie eben.

P1.: Ja. Gerade speziell die Marketingabteilung, damit die wissen, wie sie Werbung machen müssen, was für ...

P2.: ... oder absetzen, oder was weiß ich.

I.: Bei Schlaghosen, ihr habt da zwei prognostische Kurven eingezeichnet. Weil ihr euch nicht so genau festlegen wolltet.

P2.: Ja.

P1.: Mhmh (bestätigend).

P2.: Die Marketingabteilung von einem gewissen Unternehmen, sagen wir mal Levis, wird eher Zahlen vorliegen haben, die ihnen dann bestätigen, okay, wir sind heute, in den letzten sieben Jahren ging's bergauf, jetzt sagen unsere Zahlen, es könnte noch drei Jahre bergauf gehen, also pushen wir das ganze noch mal drei Jahre, und in fünf Jahren oder in drei Jahren ist es dann wieder vorbei. Wird das ganze System wieder eingefroren.

I.: Ja, wissen sie denn, ob's noch drei Jahre bergauf geht?

P1.: Die haben ja Umfragen.

P2.: Statistiken.

P1.: (Unverständlich) Statistik, Statistik I da kannst du alles mit ausrechnen, da kannst du von ausgehen, wenn du irgendwelche Zahlen hast, dass es ungefähr Erfahrungswerte gibt, die dann so und so laufen müssen.

P2.: Machen ja auch Marktforschung.

P1.: Ja.

P2.: Geh` ich mal schon von aus, dass da nicht nur doofe Köpfe sitzen, die sagen, okay, jetzt machen wir zehn Jahre Schlaghosen. Sondern die sagen sich, okay, wir haben für sechs Jahre Absatzmärkte für Schlaghosen, und danach haben wir noch vier Jahre, wo wir, denk` ich mal noch, was weiß ich, in der Rückgangsphase sind, Kostensenkung, wir produzieren

einfach keine mehr, wir produzieren jetzt die für die vier Jahre mit und machen Gewinnmitnahmen.

I.: Mit Marktforschung meinst du aber etwas, was darüber hinausgeht.

P2.: Ja.

I.: Was über diese Kurve selbst hinausgeht.

P1.: Ja, Marktforschung kannst du, gibt's ja überall.

P2.: Gibt's auch zu jeder Zeit eigentlich. Gibt's in der Einführungsphase, gibt's in der Wachstumsphase, gibt's in der Reife- und Sättigungsphase und gibt's auch in der Rückgangsphase. Zum Beispiel in der Rückgangsphase wird dann gefragt, was muss ich an dem Produkt ändern, damit du es wieder kaufst. Das wäre ja, em, denke ich mal, `ne, em, `ne Marktforschungsfrage in der Rückgangsphase.

I.: Mhmh.

P2.: Weil wenn sie das dann vielleicht wissen, em, sind sie wieder in der Einführungsphase, wenn sie das Produkt dementsprechend geändert haben. Kann sein.

(Pause.)

I.: Mhmh.

P2.: Ich kann's dir gern noch mal erklären.

I.: Ja, ich hab` irgendwo noch einen Haken. Ich spring noch mal zurück. Also, wir sind genau an der Frage, was entgegnet ihr dem Einwand, das Modell sei für den Einsatz von Marketinginstrumenten nicht nutzbar, da es nicht prognosefähig sei hinsichtlich zukünftigen Umsatzes. Also, hier behauptet jemand, es ist eben nicht prognosefähig.

(Kurze Pause.)

P2.: Hm. (lautes Ausatmen)

I.: Und daran schließt sich an, wenn es nicht prognosefähig ist, weiß ich eigentlich nie so genau, wo ich mich befinde. Weil ich ja nicht weiß, ob's morgen weiter bergunter oder weiter bergauf geht.

P2.: Das steht, warte mal, hier oben drin zum Beispiel. Dass hier der Kurvenverlauf ein Spezialfall ist.

I.: Ja.

P2.: Und dass das hier mit dem Golf ...

I.: Ja.

P2.: ... mit dem mehrgipfeligen Kurvenverlauf, dass das eher der Regel entspricht.

P1.: Ja.

P2.: Em, in der Praxis kommt es zu einer Vielzahl davon abweichender Kurvenverläufe, zum Beispiel kann der Verlauf auch steil bzw. flach ansteigend oder steil abfallend sein,

außerdem kann der Kurvenverlauf auch mehrgipflig sein. Also wäre das wohl eher der Praxisfall, und das ist der Theoriefall.

P1.: Genau. Und das ist der, der in Schulbuch gehört.

P2.: Genau. Hiernach sollst du lernen, wie sich theoretisch ein Produktzyklus oder wie ein Produktzyklus abläuft, allerdings, die Unternehmen werden das wohl eher an der Praxiskurve handhaben. Aber wie soll man bitteschön einem Schüler, em, Produktlebenszyklus anhand des Golfes beibringen, wobei der hier wahrscheinlich nie tot sein wird.

(Kurze Pause.)

P2: Na, da kann man sagen, okay, Golf I wäre jetzt tot, aber es gibt doch noch `nen Golf, ja aber es ist ja jetzt der Golf V, ja aber der Golf I, was ist mit dem?

P1.: Ja.

P2.: So ein Problem. Es ist einfach nur `ne einfache schematische Darstellung für den Schüler, um zu begreifen, wie ein Produktlebenszyklus theoretisch ablaufen muss oder soll, kann.

I.: (Lacht.) Em, (Pause) also, eine Anmerkung, ich denke nicht, dass das hier der am meisten verwendete ist, ne?! Ich glaube, es gibt einfach ganz viele unterschiedliche.

P1.: Ja. (obwohl das?)

I.: Also, der Golf von 70, wie ihr's hier eingestaltet, von 1970 bis 2003, das passt wieder nicht zu Steinkohle.

P2.: Ja.

P1.: Ja.

I.: Nee.

P2.: Ja ja.

I.: Sondern, also ich denke, es hat schon mehrere Dellen, aber wie dicht und wie weit die auseinander sind, dass ist sehr unterschiedlich

P2.: Wissen wir nicht.

P1.: Mhmh.

I.: Ja, gut. Em ja, erstmal einen Schnitt bezogen auf diese Sachen, jetzt habe ich noch einfach ein paar Fragen über die Bearbeitung.

P1.: Mhmh.

P2.: Ja.

I.: Ja, em, so bis dahin Fragen, hm, erste Frage; Wie habt ihr die Aufgabe erlebt? Gibt es, also gibt es jetzt irgendwas, wo ihr euch nicht gut gefühlt habt, wo ihr sehr, was was euch komisch vorkam, was ihr aber gar nicht gesagt habt?

P2.: Vielleicht würden wir uns besser fühlen, wenn wir BWL I bestanden hätten und dir das dann erklärt hätten, dann hätten wir gewusst, wovon wir vielleicht sprechen, aber, em, im Großen und Ganzen denk` ich mal, ist es, em, hier schon recht gut erklärt, wie so was abzulaufen hat, und gut, dass die Einschätzungen waren halt theoretisch von uns so willkürlich getroffen, weil wir halt keine Marktzahlen kennen.

P1.: Es ist halt immer ein bisschen schwammig, weil es halt unsre eigene Meinung ist, die, wie wir es einsortiert haben.

P2.: Aber so sollten wir es ja machen.

P1.: Ja, eben.

I.: Ja, das ist, em, nee, ich hab` dann noch eine Frage zu, gibt es ein Produkt mit dem ihr gar nicht zurecht kamt? Also wo euch die Vorstellung dazu gefehlt hat?

P2.: Ich würde sagen, Inlineskates mit Klamotten.

P1.: Ja. (Da ist's?) Problem, also Inlineskates mit Klamotten und den Absatz von Tabak, das war auch. Ansonsten kannst du eigentlich alles gut einsortieren.

P2.: Ja. Beziehungsweise wir; unserer Meinung nach, konnten's gut einsortieren.

P1.: Ja, okay.

P2.: Wenn wir jetzt vielleicht, em ...

I.: Naja, es geht ja auch gar nicht um das Einsortieren, sondern ob ihr ein Produkt euch nicht vorstellen konntet.

P2.: Ach so.

I.: Also, beim Zauberwürfel habt ihr durchaus das Ding vor Augen gehabt.

P1.: Ja ja.

I.: Aber es (unverständlich).

P2.: Stell` das mal `nem 18jährigen vor, oder was weiß ich, der die Zeit damals nicht miterlebt hat, was ist ein Zauberwürfel?!

P1.: Ich musste aber auch erst überlegen, über was sie jetzt überhaupt will.

I.: Ja, das ...

P1.: (Unverständlich) (ja genau, da gab's doch mal was?)

P2.: Und dann hast du umgeklebt.

I.: Genau. Ja, also ich glaube, das hört man aber am Band, also, dass da, also, dass ihr das einfach nicht ganz miterlebt habt, wie sehr das präsent gewesen ist. Also, jeder Zweite hatte so ein Ding.

P2.: Wir hatten das Ding auch zu Hause, ich hab's nur gehasst. Ich hab's umgeklebt, damit ich fertig wurde.

P1.: (Das gab's bei uns auch irgendwo.)

I.: Mhmh. Seit ihr vorher schon mal mit dem Produktlebenszyklus in Kontakt gekommen?

P2.: BWL I.

P1.: BWL I.

I.: Was heißt das?

P1.: Ausbildung.

I.: Ihr habt das gelernt für die Klausur, oder das ist ...

P2.: Für die Klausur lernen sollen und haben's nicht gemacht. Darum müssen wir's noch mal machen.

I.: Ach so, ich hab` nie so genau nachgefragt, was ihr meint mit, em, ...

P1.: Mhmh.

I.: Die Klausur nicht, es kann ja auch sein, dass ihr nicht wisst, ob die Ergebnisse schon hängen.

P2.: Nee nee.

P1.: Nee.

P2.: Wir haben dieses Semester den dritten Anlauf.

I.: War eher so ein Glücksspiel oder was?

P1.: Ja.

P2.: Man kann's ja so oft wiederholen.

P1.: Genau.

I.: Gut, aber es ist in der Veranstaltung, hat's, ist es erwähnt worden?

P1.: Ja bestimmt. Aber (wenn man?) schon in der Ausbildung war hat man das doch schon mal durchgesprochen.

P2.: Ja.

I.: Beide in der Ausbildung, mhmh.

P2.: Das Einzige, was ich glaube, ich könnte von BWL ...

I.: Na, jetzt ja hoffentlich erst recht.

P2.: (unverständlich) können wir das mitnehmen?

P1.: Nein. (Das sind doch Forschungsunterlagen.)

I.: Ich kann euch das auch noch einmal geben.

(Murmeln.)

I.: Noch eine Frage. Etwas schwierig. Habt, also habt ihr bei der Aufgabe was gelernt?

P2.: Ja.

I.: Und wenn ja, was?

P1.: Ich kann das Ding jetzt doch. Jetzt brauch ich doch für BWL net mehr zu lernen.

P2.: Em. Dass zwischen Theorie und Praxis ein klaffender Unterschied ist, aber das wussten wir ja vorher schon.

P1.: Und dass man unsere Aussagen nachher damit konfrontiert wird.

P2.: Ja okay.

I.: Nochmal.

P1.: Dass wir mit unseren Aussagen, die wir ganz zu Anfang getroffen haben, dann konfrontiert, em ...

I.: Konfrontiert wurden.

P1.: Genau richtig. Genau.

I.: Ja, was meinst du, ja?

P1.: Dass du dann erstmal überlegst, ja genau, das hast du so gesagt, hast du's auch so gemeint? Hast du's so verstanden, wie du's gesagt hast? Wir mussten, also ich hab` da zumindest überlegt erst noch mal. Wo du mal gemeint hast, gerade vorhin auf die Frage von vorhin, da habt ihr das und das gesagt.

P2.: (Unverständlich)

P1.: (Da hab ich gesagt, okay.)

I.: Em, dann, der klaffende Unterschied zwischen zwischen Theorie und Praxis. Ihr, wie würdest du denn damit umgehen?

P2.: Em, wie jetzt, in der Praxis umgehen oder jetzt?

I.: Ja, also, was sagt dir das über das Modell? Also, was hat das, wenn du sagst, der klaffende Unterschied zwischen Theorie und Praxis, der ist dir so deutlich geworden erstmal, was meinst du genau mit dem Unterschied?

P2.: Ja, also wie wir halt gesehen haben, das hier wird ja alles in vier Phasen eingeteilt.

I.: Ja.

P2.: Aber es wird auch gleichzeitig hier gesagt, dass es vielleicht nie eine Rückgangsphase gibt weil in der Reife- und Sättigungsphase ja `ne Modifikation des Produktes geschieht.

I.: Ja.

P2.: Also wird diese Kurve für das eine Produkt erstmal für `ne ganze Zeit lang gar nicht anwendbar sein. Aber man sollte, denke ich mal, um in der Praxis bestehen zu können, schon mal theoretisch was davon gehört haben, um das anwenden zu können. Wenn ich jetzt in der Marketingabteilung wäre, würde ein Produkt entwickeln oder müsste dieses Produkt halt irgendwie anpreisen, müsste ich ja wissen, okay, was gibt es für Phasen, wo? Ja, Einführungsphase - was geschieht da, dann bin ich in der Wachstumsphase, und dann irgendwann wäre ich wohl in der Reife- und Sättigungsphase, wenn jetzt irgendein Theoretiker zu mir sagt, moment mal, du bist mit deinem Produkt in der Reife- und Sättigungsphase, und ich hätte davon noch nie etwas gehört, dann würde ich erstmal doof dastehen und müsste erstmal nachfragen ...

P1.: Gerade ...

P2.: ... was ich da jetzt machen müsste.

P1.: Gerade (was ich bei denke ich mal ganz gut den Unterschied) zwischen Schule und dann dem Ausbildungsbetrieb, weil wir als Lehrer vermitteln dann praktisch die Theorie, und im Betrieb sollen sie dann die Praxis eigentlich anhand der erlernten Theorie kennen lernen. Oder?

P2.: Ja, so.

(Durcheinander reden)

I.: Ja aber, wie geht ihr damit um, dass ihr sagt, das ist eigentlich Theorie, also die die Praxis ist nicht so? Aber das wird gelernt oder gelehrt. Oder ihr lernt das auch?

P2.: Ja aber ...

P1.: Du musst ja erstmal die Grundzüge verstehen. Dass du, du musst doch erstmal die Theorie verstanden haben, damit du's in die Praxis umsetzen kannst.

I.: Und der Grundzug hier ist es, so ist es eigentlich nicht.

P2.: Bei deinem Honig nicht.

P1.: So kann's sein, am Beispiel von dem (Ölwurm) aber normalerweise auf die meisten Produkte trifft's der Regelfall, em, dieser theoretische Fall nicht zu.

I.: Ja, aber warum dann, warum hat gibt's dieses Modell dann überhaupt?

P2.: Zur Vereinfachung.

P1.: Ja. Ja.

P2.: Um das Ganze zu erklären.

P1.: Und das du's mal irgendwo verstanden hast, wie's theoretisch gesehen sein soll.

(Kurze Pause.)

P1.: Du vereinfachst doch alles irgendwo erstmal, wenn du irgendwas jemanden beibringst, probierst du's doch auf die einfachste Art beizubringen. Und (probierst's) am theoretischen Fall bevor's, dann die Praxis kommt. Gehst ja in die Fahrschule.

P2.: (Unverständlich.)

P1.: In die Fahrschule gehst du ja auch erstmal und machst erstmal den ganzen theoretischen Teil.

P2.: Und gib` mir mal das Buch. Und im Endeffekt sagst du, gib` mal das Buch. Theorie und Praxis. Du lernst was anderes, als du in der Praxis umsetzt. Gleich hmhm ...

I.: Em em ...

P2.: Theoretisch müsstest du jetzt mal `nen Praktiker fragen, der das täglich in irgend `nem Unternehmen macht, was er davon hält. Weil, der muss es ja irgendwann mal gelernt haben, und jetzt weiß er, wie's praktisch abläuft, und dann wird er dir sagen, ob das gut ist, wozu er das vielleicht braucht oder nicht mehr braucht, und wie es in der Praxis aussieht. Aber wir sind ja auch nur Theoretiker.

P1.: Sind ja Studenten. Wir lernen das alles erstmal nur theoretisch.

I.: Mhmh. Aber ihr geht davon aus, dass der Praktiker durchaus dem Ganzen skeptisch gegenüber steht.

P2.: Ja, klar. Würd` ich schon mal sagen.

I.: Mhmh, gut. Du guckst schon auf die Uhr, ne?!

P1.: Wir müssten halt mal irgendwann ins Seminar.

I.: Jaa. Deswegen, ich ...

P1.: (Unverständlich.)

I.: Ich hab hier nur noch einen kurzen Fragebogen. Das ist ...

P2.: Name, Adresse, Buchführung.

I.: Nein, überhaupt nicht. Hier steht drauf, Interviewerin Britta, Interviewte sitzt aus Sicht der Kamera rechts, das bist du. Und Interviewte sitzt aus Sicht der Kamera links. Also Geschlecht ist eigentlich vollkommen Wurst. Das ist nur, damit das wieder zugeordnet werden kann.

(Murmeln.)

I.: Wenn du da weiblich ankreuzt, dann wird's ein bisschen schwierig. Das war's schon ja. (unverständlich) Wunderbar.

P2.: (Sollen wir das da auch draufschreiben.)

I.: Genau, sitzt aus Sicht der Kamera links und rechts.

P2.: Links-Sitzer.

I.: Tausend Dank. Da bin ich ja mal gespannt, was wir da jetzt haben.

P1.: Ja, das das Ergebnis wollen wir dann mal haben später, ne?!

I.: Ja.

P1.: Deine Doktorarbeit lesen wir dann.

I.: Das ist nicht meine.

P2.: Nee? Von wem?

I.: Marcus.

P1.: Nur Marcus seine, ganz alleine?

I.: Ja.

P1.: Und ihr helft ihm dabei?

I.: Ja.

P2.: (Unverständlich.)

I.: Also, ja gut, also, er will das eigentlich in der Schule machen, und hier geht's jetzt drum zu gucken, ob die Art des Designs gut ist.

P2.: Es ist quasi seine Einführungsphase.

I.: So kann man das sagen. Also, in der Fachsprache heißt das dann Pretest. Em, und für's Seminar ist ja interessant, wie ihr zu BWL steht.

P2.: Kritisch. (Unverständlich.)

I.: Zu Modellen steht.

P2.: Ja das, ich denk` mal wirklich, dass zwischen Theorie und Praxis ein höllischer Unterschied ist, weil ich würd` mal sagen, vielleicht kaum ein Prof wird hier an der Uni in irgendein Unternehmen für `ne gute Einstellung kriegen, weil sie für die Unternehmen viel zu theoretisch sind.

P1.: Das ist, glaub` ich, in BWL II dann besser, weil's da schon Stöttner ...

P2.: Stöttner.

P1.: (Ist da eher schon ein bisschen praxisbezogen. Mit seinem Vorrechnen) und so.

I.: Ja, die hier haben ja behauptet, es ist also vom Text her behauptet, das ist praxisbezogen, daran kann man entscheiden, welche Marketingmaßnahmen man einsetzen will.

P2.: Naja. Aber hm, ja, vielleicht bietet's wirklich für die Praktiker nur aber erstmal ein Hintergrundwissen, wirklich nur einmal hinter die Fassade geguckt, wie läuft's theoretisch ab, aber in der Praxis ist es ganz anders, weil es gibt, ich kenn` jemanden, der hat sein BWL-Studium gerade so durch gekriegt, ist aber ein guter Geschäftsführer. Nee, das ist es. Der war mit den Theorien nicht ganz konform, hat dadurch `ne schlechte Note vielleicht gemacht, aber in der Praxis sieht's ganz anders aus.

I.: Das wundert mich nicht.

P2.: Ja, also das ist bei einigen so.

I.: Ja, ich denke, da ist es eben mehr, ne?! Da ist es auch ein Auftreten, da ist es `ne Art und Weise auf Leute zuzugehen und ...

P1.: Eben, ich meine, alles auswendig lernen usw. machen wahrscheinlich einige, schreiben klasse Noten, aber die können wahrscheinlich nie vor Publikum stehen und sagen, macht mal das und das.

I.: Ja, und eben einzuschätzen, also, wie viel Theorie ist das denn jetzt?

P1.: Ja.

I.: Wie viel ist das aus Theorie gewonnen und was nützt dir das?

P2.: Was brauche ich von der Theorie und in der Praxis? Stimmt.

P1.: Ja.

I.: Hm. Wir reden über den Produktlebenszyklus noch im Seminar.

P2.: Jawohl.

P1.: Ja, wunderbar.

(Gesamtzeit: 94 Minuten)

Experiment I/3

I.: Wenn ich was nicht verstehe aus eurem Gespräch, nachfragen, das ist jetzt erstmal meine Rolle. Ich hab von Marcus, em, den Leitfaden gekriegt, an den ich mich halten soll, damit das Ganze vergleichbar wird und damit in den verschiedenen Gruppen nicht was Unterschiedliches läuft, em, und werde versuchen, möglichst wenig einzugreifen, nur wenn wenn mir was unklar ist oder sowas. Ich habe zunächst einen Schulbuchausschnitt für euch, damit ihr überhaupt mal `ne grobe Ahnung habt, worum's heute da gehen soll. Em, und zu dem; bleib stehen, das war's schon; zu dem Ausschnitt hab ich hinterher ein paar Fragen, da wollen wir einfach mal drüber sprechen, wie ihr so darüber denkt. Was da drin steht. Und jetzt habt ihr erstmal Lesezeit, solange ihr braucht. Stifte und so kann ich euch auch geben.

P1.: (Unverständlich) ein Bleistift (unverständlich).

(Lesen, nach 8 Minuten: Kerstin telefoniert wg. Aufnahmegerät, nach 12 Minuten Diskussionen über Aufnahmegerät, anderes wird gebracht, Geraschel vom Aufbauen. 15 Minuten insgesamt.)

I.: Jetzt kann's losgehen. Die erste Frage, ja, worüber wir uns unterhalten sollten, ist, wozu dient eurer Meinung nach der Produktlebenszyklus? Und dazu hätte ich auch gerne eine Begründung von euch.

P1.: Ja, also meiner Meinung nach dient er dazu, em, für Unternehmen zu sehen, in welcher Phase sich gerade ein Produkt befindet und evtl. Tendenzen zu erkennen. Ob es jetzt in der Sättigungsphase zum Beispiel ist, und ob ich irgendwie was an an Werbung, an Werbungskosten erhöhen muss, um (unverständlich) noch ein bisschen hinauszuzögern, also ja, hauptsächlich für Unternehmen selbst, für das Unternehmen selbst.

I.: Mhmh.

P1.: Das Produkt irgendwie zu positionieren in seiner Entwicklung.

P2.: Ja, ich glaube, es ist schwer, dass ein Produktlebenszyklus, em, irgendwie, em, zu `ner Marketingstrategie führen kann, weil ich beim Produktlebenszyklus ja eigentlich nur, em, den kann ich eigentlich erst erstellen, wenn das Produkt schon am Markt war und schon wieder weg ist, um genauer sehen zu können, also dann kann ich erst genau sehen, wie waren meine Gewinne, zu welchen Absatzzahlen, zu welcher Zeit.

I.: Warum?

P2.: Einfach, em, um ein Produkt im Nachhinein zu beurteilen können. Als tatsächliche Funktion, also während dem Produktlebenszyklus, das können wir eigentlich immer nur so, em, dass man halt `ne Tendenz feststellen kann, dass man sagen kann, es steigt jetzt noch an, em, jetzt haben wir aber schon leicht die Tendenz dass es, em, em, ja nicht abfällt, aber dass es gleich bleibend ist, und irgendwann erkennt man halt auch die Tendenz, dass es

abfällt. Aber letztendlich den kompletten Produktlebenszyklus kann man also erst erstellen, wenn das Produkt schon am Markt war und eigentlich schon wieder verschwunden ist.

P1.: Das ist halt auch die Frage, inwiefern, wenn man den Produktlebenszyklus eh` von vornherein immer schon zeichnen oder aufzeichnen möchte, inwiefern man wirklich `ne Tendenz erkennt. Weil es wird wahrscheinlich nie eine richtige S-Form sein, wenn man Umsatz und Gewinn ...

I.: Mhmh.

P1.: Es gibt ja zum Beispiel Waren, die, oder Produkte, die im Winter höheren Absatz finden als im Sommer, und dann müsste man das irgendwie ändern, also `ne `ne geradlinige S, also bzw. `ne S-förmige, so wie's hier aufgezeichnet ist, wird's wahrscheinlich nie sein. Tja, das ist die Frage, ob man `ne Tendenz wirklich erkennen kann. Steht im Nachhinein erst hundertprozentig fest, ja.

I.: Ich würd` euch trotzdem mal bitten, em, zu versuchen, einige Produkte, die ich euch jetzt nacheinander nenne, auf der Kurve einzuordnen.

P2.: Jetzt zu diesem Zeitpunkt?

I.: Jetzt, genau jetzt zu diesem Zeitpunkt.

P2.: Mhmh.

I.: Das erste wäre Tabak. Am besten ist auch beschreiben (unverständlich) vertont, was ihr und warum.

P1.: Also gleich antworten auf die 1.

I.: Ja.

P2.: (Unverständlich) abstimmen.

P1.: Also, ich würde auch sagen ...

I.: Wenn ihr euch einig seid.

P1.: ... auf jeden Fall in der Reifephase, in der Sättigungsphase, und die Tendenz ist auf jeden Fall schon fallend.

P2.: Rückgangsphase, ja (unverständlich).

P1.: Also, ich hab's jetzt nicht ganz in die Rückgangsphase gemacht aber, könnte man auch machen ja, auf jeden Fall ist die Tendenz fallend.

P2.: Ja.

P1.: Es werden keine (ganz?) so hohen Gewinne mehr erzielt mit Tabak im Hinblick auf ...

P2.: Nein, dass ...

P1.: ... Gesundheitswesen und die Bestimmungen, die jetzt auf Tabakprodukte erhoben worden sind. Das sind ja gewisse Einschränkungen, em, dass man dann jegliche Werte irgendwie aufzeigen muss, die enthalten sind, und auch Warnhinweise, und die schrecken schon, denke ich, einige Leute ab.

P2.: Wir müssten natürlich wissen, inwiefern noch geraucht wird, wissen wir jetzt net, hat natürlich die Warnplaketten auf den Zigarettenpäckchen, und dass der Preis wieder steigen soll, nehm` ich an, das wird zurückgehen. Ich bin da guter Dinge.

I.: Ein zweites Produkt wäre Nivea-Creme.

(Kurze Pause.)

P1.: Das ist schwierig.

P2.: Also ...

P1.: Ich würde auch fast sagen, in der Rückgangsphase, (direkt?) zum Übergang von Sättigungs- zur Rückgangsphase.

(Kurze Pause.)

P1.: Ich weiß noch, `ne Zeitlang war Nivea-Creme wirklich das Nonplusultra auf dem Markt ja, der die (Cremes?) oder wie man das nennen mag.

P2.: Ich weiß es eben nicht. Nivea ist ja net so was wie (unverständlich) wir haben's zu Hause auch. (unverständlich) (Ideen?)

P1.: Ja gut, es hat jeder, aber es hat ja eigentlich auch schon die letzten Jahre immer wieder (zu Hause?), und jetzt hast du halt auch mal `ne andere Creme (unverständlich).

P2.: (Unverständlich.)

P1.: Schon.

P2.: Also, wenn's um was Fettiges geht so für die (Mensa?) würd` ich ...

P1.: Würdest du sie denn, würdest du sie denn beim Produktlebenszyklus jetzt ..

P2.: Ja, es ist halt `ne ewig lange Zeit, wo's jetzt Nivea-Creme schon gibt. Das ist halt die Frage, was früher war.

P1.: Aber wenn man jetzt anhand des Produktlebenszyklus geht, Nivea brauch eigentlich für Nivea-Creme keine Werbung mehr zu machen, die kennt jeder.

P2.: Das stimmt.

P1.: Oder? Also, die Werbemaßnahmen fallen schon mal raus.

P2.: Trotzdem. Trotzdem wird für Nivea als Dachkonzern trotzdem Werbung gemacht noch.

P1.: Ja, für den Konzern an sich oder für einige Produkte.

P2.: Hm.

P1.: Das ist schwierig.

P1.: Auf keinen Fall mehr in der Wachstumsphase

P2.: Ich würd` das fast ähnlich (unverständlich), nee, auf keinen Fall.

P1.: Also, in der Sättigungsphase, denke ich.

P2.: Ende der Sättigungsphase.

P1.: Also ich glaube, ...

P2.: Das fällt so ganz langsam (unverständlich).

P1.: ... dass dass dass die Mehrheit der Konzerne mit Nivea-Creme mit der traditionellen, mit der Blechdose, höhere Gewinne erzielt wie mit einem neueren Produkt, was sie am Markt positionieren, weil da haben sie erstmal höhere Kosten für, und Nivea-Creme gibt's seit zig Jahren die wissen genau, hier, so und so, das ist alles schon optimiert.

P2.: Sie haben aber auf keinen Fall da irgendwelche Modifikationen eingeführt.

P1.: Nee.

P2.: In der Reife- oder der Sättigungsphase, das ist immer noch das alte Produkt

P1.: Ja. Sozusagen schon.

P2.: Das heißt, sie lassen's entweder auslaufen oder es läuft einfach, konstant, deswegen ist es vielleicht so schwierig anzusiedeln.

P1.: Also (gut?) mach` ein Punkt fest.

P2.: Sättigungsphase.

P1.: Ja. Selbst (unverständlich) Übergang.

P2.: Ziemlich groß. Ja, du, als Rückgangsphase würd` ich's auch, ahhh, evtl. ja ...

P1.: Ich bin mir sehr unsicher.

P2.: Ja, doch.

P1.: Aber auf jeden Fall in der fallenden Tendenz. Ja, weiter.

I.: Weiter, gut, Kartoffel.

(15 Sekunden Pause.)

P2.: Also, ganz aus dem Bauch raus gesagt würde ich fast sagen, dass die sich wieder in so`ner Art Wachstumsphase befinden.

P1.: Hmhm. Hätte ich jetzt auch so gesagt. Ich meine, du hast ja hast ja nicht nur die Kartoffel als Salzkartoffel.

P2.: Nee, aber selbst das kommt wieder.

P1.: Es gibt Pommes, es gibt Country-Potatoes, es gibt ja - und gerade dieses Fingerfood. Ich meine, das Fast- und Fingerfood ist ja schon im Kommen, und da sind überall Kartoffelprodukte mit dabei.

P2.: Ja, aber auch jetzt (der angehende?) Sportboom, die Leute ernähren sich gesünder, und dann werden auch Kartoffeln an sich wieder, Salzkartoffeln gegessen. (Wegen?) den reichhaltigen Nährstoffen.

P1.: Ich weiß (net?), ob man Kartoffel jetzt als Produkt sehen kann oder ob man halt in Kartoffel und vielleicht Pommes Frites als als separate Produkte betrachten sollte. Das weiß ich halt net, also, wenn's jetzt nur um die Salzkartoffel an sich ging, würde ich auf jeden Fall sagen Rückgangsphase. Total. Weil die (alte?) Generation die Kartoffel so am Stück essen, die (unverständlich).

P2.: (Unverständlich), weil (unverständlich) das ist ja wohl, das ist schon lang vorbei, aber (unverständlich) ich bin der Meinung, jetzt, die Kartoffel an sich jetzt, ohne die diese Modifikation von Pommes ...

P1.: (Ja aber die Kartoffel?) wurde modifiziert und hat dadurch wieder `ne `ne Wachstumsphase.

P2.: Wahrscheinlich mit steigendem Absatz erlebt.

P1.: Ja, also ...

P2.: Aber, nein ...

P1.: Doch.

P2.: Aber ich bin vielleicht der Meinung, ...

P1.: Ich setze den Punkt hier.

P2.: Ja, ich bin vielleicht der Meinung, dass es wieder anfängt zu wachsen, Kartoffeln so zu essen. Es gibt auch Kartoffeln am ganzen Stück hier in der Mensa, und das jeden Tag.

P1.: Ich geh von mir aus, also bei mir ist es net so, wenn ich jetzt mal von mir ...

P2.: (Unverständlich.)

P1.: (Unverständlich.) Individuell von dem von dem Produktnutzungszyklus einer Kartoffel ausgehe bei mir. Früher habe ich Kartoffeln so als Ganzes gegessen, heute esse ich sie nicht mehr, außer noch als Bratkartoffel, aber das ist ja schon eine Modifizierung des Produkts eigentlich.

P2.: Bratkartoffel. (Schweres Atmen) Ich weiß es net (genau), ich kann ...

P1.: Ja, Reife-Sättigungsphase Tendenz, steigend allerdings.

P2.: Tendenz. Ja. Das könnte sein, dass es wieder steigt. Das wollte ich damit sagen. Weil, wir hatten letztens zu Hause ...

P1.: Es könnte natürlich auch sein ...

P2.: ... ganze Kartoffeln, da haben wir Salzkartoffeln gegessen.

P1.: Es könnt` natürlich auch sein, dass, wenn die, em, Subventionen abgebaut werden für die Landwirtschaft ...

P2.: Ja.

P1.: ... dass die Kartoffeln wieder so teuer werden, dass sie dann schon wieder in die Rückgangphase gelangen.

P2.: Wenn die Subventionen abgebaut werden.

(Murmeln.)

P1.: Lauter, Kerstin (flüsternd).

I.: Das ist doch kein normaler Drehrhythmus, oder?

P2.: Das hört sich danach an wie Nachricht aus dem Jenseits.

(Lachen.)

I.: Das kann ich mir nicht vorstellen. Huch, rückwärts geht's (hübsch?).

P2.: (Unverständlich) einfach schneller sprechen.

I.: Ja, genau. Da müssen wir uns (hört Tonbandaufnahme) schön, ich würd` sagen, wir verlassen uns drauf, dass die Kamera den Ton gut genug aufnimmt.

P2.: Kartoffel, em, ...

P1.: Haken wir ab.

P2.: Haken wir fest.

I.: Die Kartoffel, gut. Inlineskates.

(Pause 30 Sekunden.)

P1.: Hm. War ja schon ein Boom da die letzten Jahre.

P2.: Aus Sicht der Unternehmen.

P1.: Ist der vorbei schon?

P2.: Aus Sicht der Unternehmen schon.

P1.: (Unverständlich.)

P2.: Weil alle Leute Inlineskates haben. Es fahren nicht mehr viele.

P1.: Ja. Also ja.

(Kurze Pause.)

P1.: Haben sie ja auch lange Zeit modifiziert, Inlineskates.

P2.: Ja.

P1.: Ich mein`, das sind ja jetzt Hightech-Schuhe in dem Sinn, da ist ja net mehr viel was zu entwickeln, also wenn sie was entwickeln, dann entwickeln sie was ganz Neues.

P2.: Und vor allen Dingen (jetzt sind?) Rollschuhen wieder mit, em, zwei Achsen im Kommen, also (unverständlich) im Sportgeschäft (unverständlich).

P1.: Also in der Sättigungsphase irgendwo.

P2.: (Unverständlich).

P1.: (Unverständlich) jeder welche.

P2.: Ja. Ich würd` sagen, sogar Rückgangsphase. Sättigungsphase.

P1.: Schon in der Rückgangsphase.

P2.: Ich glaube nicht, dass ...

P1.: Vielleicht im Übergang irgendwo oder ...

P2.: (Was du denkst.)

P1.: ... genau kann man das hier ...

I.: Eng.

P1.: ... so genau kann man das nicht festmachen. Es wäre vermessen, das genau hier ...

P2.: Ja.

P1.: ... festzumachen.

I.: Warum kann man das denn net ganz genau (festigen)?

P1.: Naja, ich meine, das ist ja, das ist ja so so ein Idealtyp ...

I.: Mhmh (bestätigend).

P1.: ... vom Produktlebenszyklus. Es gibt ja Pro-, Produktlebenszyklen, die eh`, em, `ne Einführungsphase haben, `ne Wachstumsphase haben, `ne Sättigungsphase, dann sind sie vielleicht schon rückläufig, und plötzlich kommt `ne Modifikation, und es steigt wieder an.

I.: Mhmh.

P1.: Also, so kann, so kann ein Produktlebenszyklus auch aussehen, muss ja nicht dieser Idealfall sein. Deswegen ist es schwierig, das so genau zu sagen, aber ...

P2.: Also ich find's bei den bei den Rollerskates noch am einfachsten, weil man da die Zeitspanne relativ kurz benennen kann.

P1.: Ja. (Bei Kartoffeln zum Beispiel ist es schon relativ schwierig.)

P2.: Bei den anderen, bei Kartoffeln, Nivea und Zigaretten ist es unheimlich schwierig, (keine Ahnung) wann die ersten Leute angefangen zu rauchen. Wenn man das jetzt für Marlboro zum Beispiel sieht oder es ist halt unheimlich schwierig zu sagen.

I.: Hm.

P1.: Ja. Die Zeitspanne spielt `ne große Rolle.

P2.: (Und damit rechnen dass) und ich glaub`, je je länger die Zeitspanne ist, umso schwieriger ist es auch, da irgendwie `ne Tendenz zu erkennen oder in die Zukunft zu schauen. Also bei Inlineskates würd` ich sagen, kann man, ist es jetzt nicht so schwer.

P1.: (Es) wird wahrscheinlich auch so sein, dass es, em, vielleicht jetzt wieder ein paar Jahre einschläft, die Dinger unbenutzt im Schrank stehen, und dass dann vielleicht in vier Jahren noch mal `ne neue Sache kommt, dass man die Dinger irgendwo besonders fahren kann, und dann werden die Dinger (überall ausgepackt) und dann werden auch wieder welche gekauft.

P2.: Ja. (Demnach) Nachricht in der Bild-Zeitung, dass das gut gegen Krebs ist, die neueste Studie hat gezeigt, genau ...

I.: Also, da würde ich jetzt raus hören, dass auch ganz unvorhergesehene Dinge Einfluss auf so ein Produktlebenszyklus haben. Also, wenn die Bild-Zeitung so `ne Nachricht raus haut ...

P2.: Ja.

I.: Ja.

P1.: Oder es braucht ja nur einer anfangen, mit Inlineskates quer durch Afrika, und wenn es durch die Medien geht, wird es auch wieder publik und die Leute graben die Dinger aus, und jeder steht wieder drauf.

I.: Hmhm.

P2.: Hmhm.

P1.: Also, ist ja beim Segeln oft so zum Beispiel, dass jemand `ne Weltumseglung macht, und das nächste Jahr darauf ist dann wieder ein Boom gerade mit dieser Bootsklasse, weil alle versuchen, da irgendwie über`n Atlantik zu schippern.

I.: Gut.

P1.: Könnt ich mir bei Inlinern (halt so vorstellen).

P2.: Es ist halt das Problem dieser dieser diese S-Form und das Produkt so im Ganzen zu betrachten. Das ist ein Problem, ich denk` mal, die einzelnen Phasen kann man, die kann man schon benennen.

I.: Mhmh.

P2.: Irgendwie irgendwann. Also dieser ganze Lebenszyklus in einem, das ist ein Problem.

I.: Mir versuchen's mal noch mit `nem anderen Produkt: Fernseher.

(Pause 25 Sekunden.)

P2.: Also, ich hab immer noch meinen ersten Fernseher, ich geh` immer erst mal von mir aus, weil die Leute gucken hier viel fern.

P1.: Müsste auch wieder die Zeitspanne, seit den 50-er Jahren gibt's Fernsehen. Also ich weiß, dass ich mit 12 Jahren schon meinen eigenen Fernseher in meinem Zimmer hatte, meine Eltern hatten einen im Schlafzimmer und im Wohnzimmer, waren schon mal drei, und das ist, glaub` ich, jetzt auch noch so, dass (viele einen Fernseher in seinem Zimmer selbst hat).

P2.: Ja. Genau.

P1.: Das geht bei Achtjährigen oder Siebenjährigen schon los. (Unverständlich.)

P2.: (Unverständlich) rückläufig ist.

(Lachen.)

P1.: (Unverständlich) (eins weniger, eins mehr verkauft werden) (unverständlich) (bestimmt auch).

P2.: Hmhm. Ich denk` mal, so so Video-Spiele und der DVD-Player.

P1.: Video-Spiele, DVD-Spieler wollte ich auch gerade sagen, das ...

P2.: Video-Kameras, egal (unverständlich).

P1.: ... ja genau, du kannst halt, du kannst andere Medien benutzen, ob du fern (unverständlich) und darauf angewiesen über Antenne Programm zu empfangen.

P2.: Ja.

P1.: Ich würd` sagen, auf jeden Fall noch in der Reifephase aber aber ...

P2.: (Gereift) nee, wollt's auch gerade sagen (unverständlich).

P1.: ... noch (mit) absteigender (Tendenz) oder? Naja.

P2.: Naja, das sind ja alles so ...

P1.: Das ist ein Markt, noch ein Markt, der ist noch nicht am Ende auf jeden Fall.

P2.: Auf jeden Fall.

P1.: Ja, also steigende Tendenz der Reife- und Sättigungsphase.

P2.: Ja.

I.: Mikrowellengeräte.

P1.: Auch schwierig.

(Kurze Pause.)

P1.: Ihr habt keine, oder?!

P2.: Doch, wir haben eine, aber es ist nicht meine. Ich benutze auch kaum, obwohl wir sie gestern Abend benutzt haben. Das sind so schwierige Fragen. (Schweres Atmen.) Also, es hieß mal, es sei ungesund, das weiß ich, deswegen hatten wir zu Hause keine, meine Eltern haben keine,

P1.: Ja.

P2.: Ich, aber ich glaub`, ansonsten hat doch wirklich jeder was, jeder eine, du hast auch eine, oder?!

P1.: Ich hab auch eine.

P2.: Was macht ihr damit eigentlich? Was machst du'n damit?

P1.: Schon Gekochtes aufwärmen.

P2.: (Aufwärmen?)

P1.: Milch aufwärmen, Wasser aufwärmen. Na, ist schwierig, ne?! So `ne Mikrowelle findest du in jedem Haushalt, das ist eigentlich genau schon so ein läufiges Küchengerät wie ein Kühlschrank.

P2.: Ja.

P1.: Oder ein Wasserkocher. Kaffeemaschine. Also, Mikrowelle hat eigentlich jeder. Aber es ist jetzt nicht so, dass ständig für Mikrowellen Werbung gemacht werden wird.

P2.: Überhaupt nicht mehr.

P1.: Oder dass sie ständig modifiziert werden. Eigentlich gar nicht. Würd` ich sagen ganz oben auf der Spitze der Sättigungsphase.

P2.: Ich würd` sagen Rückgangsphase.

P1.: Meinst du schon Rückgang?

P2.: Ich ka, ich weiß nicht, ob die noch so gekauft werden. Ganz einfach, weil sie überhaupt nicht präsent sind.

P1.: Also, der Markt ist gesättigt, der Markt ist gesättigt. Würdest du jetzt `ne Mikrowelle mit ganz tollen Bilderchen auf der Scheibe vermarkten wollen, die würde kein Arsch kaufen.

P2.: (Bilderchen?)

P1.: Weil jeder schon eine hat, und auf das Bildchen kommt's dann auch nicht an

P2.: Ich kann mich, ich kann mich noch erinnern, dass da mal in den Medien (hier) weit verbreitet wird, dass die Mikrowellen, keine Ahnung, mit so `nem Display, mit dem Internet verschlossen sind (unverständlich), das gab's auch bei Kühlschränken.

P1.: Ja. Das gab's bei allen Haushaltsgeräten.

P2.: Ich glaub aber, dass, ich meine, (unverständlich) Mikrowellen jetzt (irgendwo) zu Hochzeiten verschenkt werden.

P1.: Also es, ich glaube nicht, dass es noch steigend ist.

P2.: Nee, steigend ist es auf keinen Fall, ich denke nur ...

P1.: Und fallend bin ich am Zweifeln.

P2.: Es ist auf jeden Fall nicht mehr so steigend, wie es mal war. Also, es ist auf jeden Fall aufs, direkt auf der Spitze.

P1.: Wenn ich mit dieser Tabelle hier unten gehen würde, würde ich ja Kostensenkung und Gewinnmitnahme sagen. Also versuchen, Produktion von der Mikrowelle hier so mit so geringen Kosten wie möglich zu machen, und trotzdem den Marktanteil, den man hat, zu halten.

P2.: Hätte aber vorher schon, em, nee, die Zahl der Konkurrenten nimmt ab.

(Kurzes Überlegen.)

P2.: Wenn das der Fall ist ...

P1.: Naja. Schwierig schwierig schwierig. Wollen wir springen?

P2.: Verschieben.

I.: Aussetzen.

P2.: (Schwieriger kann's nicht kommen.)

P1.: Also ich sag`, wie gesagt ...

P2.: Ich auch.

P1.: Höchstpunkt.

P2.: Höchstpunk, ja. (Unverständlich.)

P1.: Ja.

I.: Steinkohle.

P1.: Oh, zur Abwechslung `ne klare Sache.

P2.: Rückgangsphase.

P1.: Ja. Tendenz stark fallend.

P2.: Ja.

P1.: Ja.

P2.: Okay. Also ...

P1.: Erklärung.

P2.: Wird ja auch in der Industrie gebraucht, viel.

P1.: Es wird noch nach wie vor viel Steinkohle gebraucht, aber die Auflagen bei Steinkohle sind wahrscheinlich mittlerweile so hoch, dass du soviel Umweltabgaben und so was zahlen musst, dass es fast nicht mehr wirtschaftlich ist, mit Steinkohle Energie zu erzeugen.

P2.: Ja. Es ist ja, es ist ja, das geht aber jetzt (unverständlich).

P1.: Also, dann eher (unverständlich) Atomkraftwerk (unverständlich) .

P2.: Aber der Produktlebenszyklus hängt ja nicht von der Menge ab. Es ist ja die Frage, ob da nicht noch Umsatz oder Gewinn erzielt wird.

P1.: Steinkohleabbau ist ja auch nicht.

P2.: Subventioniert ist subventioniert.

P1.: Hoch subventioniert, natürlich.

P2.: Ja, und (es droht) Rückgangsphase.

P1.: Es ist, ja. Ja.

I.: Gut. Und noch eins, Lucky Strikes.

(20 Sekunden Überlegen.)

P2.: Im Zweifel genau dasselbe, was wir bei den Zigaretten gesagt haben. (Lucky) das ist ja `ne klassische Zigarettenmarke wie alle anderen auch (unverständlich) grelle, wenn du denkst, es kommt (unverständlich) es war mal so, ne?!

P1.: Ich, ich denke gerade drüber nach - letztes Jahr, wo die, wo die Tabakwerbung noch erlaubt war, war an jeder Bahnhaltestelle Lucky Strike Werbung.

P2.: Ja.

P1.: An jeder. Also, die müssen da schon irgend `ne Strategie beabsichtigt haben, oder ...

P2.: Ich glaube nicht, dass das gezwungen wird.

P1.: Vielleicht den Marktanteil, den sie hatten, einfach zu halten. Es könnte ja sein.

P2.: Ja.

P1.: Weil Zigaretten allgemein ist rückläufig, einfach den Marktanteil zu halten oder vielleicht gegenüber den Wettbewerbsanbietern ein bisschen zu erhöhen, vielleicht sogar, ich weiß nicht.

P2.: (Gegenüber) den Mengen der Konsumenten zurückgeht. Dann kann ja trotzdem der Marktanteil der eigenen Marke steigen.

P1.: Ja ja. Das meine ich ja.

P2.: Aber ich glaube nicht, dass das bei Lucky Strike so war.

P1.: Glaub ich auch nicht.

P2.: Deswegen (unverständlich) die Kippen ganz normal.

P1.: Wenn wenn wenn, dann bei Gauloises.

P2.: Wenn, dann bei Gauloises.

P1.: Weil alle West und Marlboro Raucher, die Lights geraucht haben, rauchen Gauloises jetzt.

P2.: Weil die Packung so schön ist.

P1.: Ja, genau.

P2.: Also ...

P1.: Irgendwie, weil irgendjemand mal gesagt, hat Gauloises rauchen nur Intellektuelle und Künstler (unverständlich), dieser roten Packung `rum.

P2.: Das glaub ich heute noch.

P1.: Das glaubst du auch.

P2.: Quatsch. Also, fallende Sättigungsphase.

P1.: Ich sag` auch Sättigungsphase, aber im steigenden Ast noch.

P2.: Im steigenden Ast noch?

P1.: Ja, glaub` schon.

P2.: Das musst du jetzt aber noch mal neu begründen.

P1.: Das muss ich noch mal neu begründen?

P2.: Ja.

P1.: Das begründ` ich genau mit dem, was du gerade gesagt hast. Zigaretten an sich gehen zurück, aber die Leute verlagern halt die Marke, die noch rauchen. Ich sage, dass weniger Leute Marl, em, mehrere Leute sage ich, rauchen für Marlboro (rauchen) Lucky. Durch die Werbung halt, durch die Werbemaßnahmen, weißt du, gehe ich davon aus.

P2.: Aber trotzdem steigt doch nicht der Gewinn. Es geht ja trotzdem zurück.

P1.: Der Gewinn steigt nicht, nee.

P2.: Der Gewinn kann zurück, jaa, der Gewinn wird ja da erfasst.

P1.: Na gut, um nach der Tabelle zu gehen, würde ich auch fast sagen, höchster Punkt. Kann gleich bleiben oder kann abfallen.

P2.: Also, ich denk` mal, die goldenen Zeiten der Tabakindustrie ...

P1.: Lucky Strike.

P2.: ... gehen, zumindest auf dem deutschen Markt sind die vorbei.

I.: Also, deine Begründung wäre Ernte 23 ist out, das raucht kein Mensch mehr.

P1.: Ja.

I.: Die steigen jetzt um.

P1.: Lucky hat viel Werbung gemacht.

I.: Hmhm.

P2.: Um noch zu retten, was zu retten ist.

P1.: Ja, aus welchem Grund überlege ich halt auch gerade. Um den Marktanteil zu sichern, den sie haben oder den, den sie haben, zu erhöhen.

P2.: Ja, aber wenn man das in den Produktlebenszyklus jetzt irgendwie einzeichnen sollte, hier aufgezeichnet ist, dann muss man ja nach dem Umsatz und dem Gewinn gehen. (Unverständlich.)

P1.: Meinst du, es gab Zeiten, wo mehr Lucky Strike geraucht wurde wie heute?

P2.: Ja. Ich weiß, dass bei ...

P1.: Da würde ich auch sagen am absteigenden Ast, aber auf jeden Fall noch in der in der Sättigungsphase. Nicht in der, nicht in der Rückgangsphase.

P2.: Nee, Rückgangsphase habe ich gar nicht gesagt.

P1.: (Also das) da könnte ich mir halt auch vorstellen, dass es vielleicht abfällt und irgendwann noch mal ein bisschen ansteigt wieder, weißt du?! In der, in der Sättigungsphase an sich.

P2.: Ja, ich sag`, ich sag`, ich sag` ja, abfallende Tendenz in der Sättigungsphase.

P1.: Ja. Ja.

I.: Also, ihr müsst euch nicht zwangsläufig einigen.

P1.: Nee, aber ...

I.: Ihr könnt auch ...

P1.: Ja, genau kann man's so und so nicht festmachen hier. Fertig jetzt.

P2.: Ja.

I.: Jetzt machen wir das ein bisschen anders rum, em, ich hab` Papier. Du hast eben schon mal angefangen, einen Produktlebenszyklus zu zeichnen. Ich würde euch jetzt bitten, mal die Absatzkurve für den VW-Golf zu zeichnen oder die Umsatzkurve, Umsatz. Also ...

P2.: Hier so?

I.: Ja ja.

P2.: Vom Golf.

P1.: Hm.

P2.: Du kennst dich bei VW besser aus.

P1.: Etwas. (Ich bin) halt immer Golf gefahren eigentlich.

P2.: Ja. Gott, das ist trotzdem schwierig.

P1.: Deutschland oder weltweit?

I.: Ich würde sagen ihr müsst `ne Festlegung treffen, für was, für was es sein soll.

P2.: Nehmen wir Deutschland.

P1.: Dann würd` ich sagen, Deutschland ja. Das lässt sich ...

P2.: Ich hab da ein Problem mit dem neuen Vierer-Golf oder es ist ein Fünfer-Golf ja schon?

P1.: Fünfer.

P2.: Der sieht also nix aus.

P1.: Der ist ja auch, der ist ja auch ganz hier unten gerade hier. Da ist der ja gerade.

P2.: Ja, wenn's jetzt um das Produkt Golf allgemein geht, so, dann müsst, kommen ja die Modifikationen immer wieder in der in der Sättigungsphase sozusagen.

P1.: Man müsste eigentlich für jedes Golf-Modell ...

P2.: Genau.

P1.: Einen Produktlebenszyklus erstellen.

P2.: Ja, dann wär's nicht so schwer, einen zu erstellen.

P1.: Ist ja ständig modifiziert worden, und ist ja wirklich jetzt ein ganz anderes Auto wie vor 20 Jahren der Golf I. (Es ist was ganz anderes jetzt.)

P2.: (Unverständlich.)

P1.: Guck mal, das war früher so das Auto für mehr oder weniger den kleinen Mann, so für den Arbeiter jetzt kostet ein Golf Grundpreis 16.000 Euro.

P2.: Golf. Ja.

P1.: Und da ist noch nichts drin, also das ist ein Mittel Mittelklassewagen.

P2.: Da nehmen wir den Fünfer Golf (nur noch der hat ja nur den).

P1.: Also, da brauchst du keinen großen Produktlebenszyklus einzuzichnen. Da machst du hier so `nen kleinen Strich.

(Lachen.)

P2.: Ja.

P1.: Also einfach nur, ...

I.: Also ich, ich würd` ...

P1.: Golf für Deutschland.

I.: Ihr könnt Festlegungen treffen.

P1.: Okay. Ich treff` jetzt mal die Festlegung Deutschland.

(Schreiben, längere Pause.)

P1.: Und mach` jetzt nur die Umsatzkurve.

P2.: Ja, aber halt auch (dann) die Zeit, das ist Umsätze. Es ist die Frage, ob der Umsatz gestiegen ist.

P1.: Stimmt.

P2.: Denn das Geld ist ja teu, em, der Golf ist ja teurer geworden.

P1.: Hm (bestätigend). Ja, die Frage nach ...

P2.: Der Gewinn (unverständlich).

P1.: Die hatten schon höhere Gewinne auch, haben ...

P2.: Natürlich.

P1.: Werden sie ja von früheren Modellentwicklungen profitieren, indem sie; weil sie brauchen ja immer nur ein bisschen was zu ändern, also das, das Grundgerüst steht ja, also, dass man weiß, was man will bei diesem Auto.

P2.: Ja.

P1.: Was da als Ausstattung drin sein soll, was da für `ne (unverständlich) drin sein soll, ah, es ist echt schwierig, ah, Golf (unverständlich). Seit wann gibt's den Golf?

P2.: (So viel ich weiß – 19 hundert.)

P2.: Ende der 60-er.

P1.: 70, 71, 72 irgendwie, glaube ich, war der erste Golf.

P2.: Hmhm. Kann sein.

P1.: Also 30 Jahre.

P2.: Da kann man bei dem Produkt jetzt wirklich noch den Einser in diesen selben Produktlebenszyklus packen wie den Fünfer Golf? Da hab ich starke Probleme mit. Eigentlich.

P1.: Ja, das ist das ist, normalerweise müss ...

P2.: Das ist halt kaum zu zeichnen, das müsste so `ne Schlangenlinie sein.

P1.: Normalerweise müsste man für jeden, für jedes Golfmodell einen extra Produktlebenszyklus machen, und wenn du da eine Kurve haben willst, da musst du da vielleicht das irgendwie, em, nicht aussagekräftig einfach.

P2.: (Würdest du jetzt.)

P1.: Egal. Weißt de, weißt de, weißt de, ...

P2.: (en) Golf V. Nee, weißt du, wie der gesamte Produktlebenszyklus ja quasi aussehen müsste? Du müsstest, du hättest immer diese Zeitabstände, den Einser Golf von 72 bis 75, und dann könntest du die einfach aneinanderreihen.

P1.: Ja. Du hättest aber ...

P2.: Ich weiß nicht, ob (unverständlich).

I.: (Wie jetzt?) Das hab ich noch nicht verstanden.

P1.: Ja, du hast ja jetzt zum Beispiel ab 1970 Golf I bis ...

I.: Ja.

P1.: ... sagen wir mal 78. So dann hättest du ja hier den Produktlebenszyklus, der so aussehen würde ...

I.: Jaha.

P2.: Ja.

P1.: Ja? So, und dann, wenn beim Golf I die Rückgangphase einsetzt, sagt sich VW, so wir bau bauen den Golf II. So ...

I.: Hm.

P2.: ... und wenn der Golf II dann net mehr up-to-date ist, weil andere Mitbewerber nachziehen, dann kommt der Golf III.

I.: Hmhm.

P2.: (Unverständlich), und der hatte meiner Ansicht nach die meiste ja (Absatz kriegen).

P1.: (Das muss jetzt ein bisschen weit hinaus aber.) Das ist ja auch nur vom Schema her jetzt, aber so müsste es eigentlich aussehen.

P2.: Ja. Und dann könnte man, um jetzt den gesamten, das gesamte Produkt Golf zu sehen, könnte man hier unten das einfach weg lassen. So. Weil der ja hier eigentlich eingeführt wurde, kann man hier die Einführungsphase für den Golf an sich weg lassen. Würd` ich sagen, so ungefähr, das ist halt ..

I.: Ich, ja, ich würd` das lassen schon mal - also das ist ja ...

P1.: Ja, dann machen wir's doch so, dass es auch wirklich der Realität entspricht hier hinten (mit den) 2000.

(Kurze Pause.)

P1.: So, der hat ja wirklich den absoluten Boom gehabt, so um die um die 90-er rum, ne?!

P2.: Ja.

P1.: Ist jetzt 2000 wieder abgefallen.

P2.: (Aber?)

I.: Jetzt sind wir aber erst (unverständlich) bei Golf V oder?!

P1.: Das ist jetzt Golf V ja, der Neue.

I.: Ja.

P1.: Ab 2003 sozusagen.

I.: Ach so, ja stimmt (da müssen wir hier ein bisschen verlängern).

P1.: Es fehlt hier nur ein Modell drin.

I.: Ja.

P1.: Also aus, ja,

P2.: Machen wir einfach vier draus.

P1.: Muss ja nicht genau auf die Jahreszahl stimmen.

P2.: Ja, ich hab das hier jetzt (so).

P1.: Oder werdet ihr gesponsert von VW?!

I.: Nein. (Unverständlich) bessere technische Ausstattung.

(Murmeln.)

P1.: Glaube ich auch.

P2.: Kameras (kriegen).

I.: Genau.

P2.: (Vierer Anfang) so sieht (das) ungefähr, der Dreier hatte ja Auto des Jahres oder so was bestimmt, oder?!

P1.: Ja, der ...

I.: Wenn, wenn ich die Kurven jetzt nach vorne denke, würde das heißen, in dem Moment, wo der sich in der Sättigungsphase in, auf dem Höhepunkt befindet, em, ist man schon längst am Entwickeln des Nächsten.

P2.: Am Entwickeln, ja. Genau.

P1.: Wird schon der Neue entwickelt, weil man ja ...

P2.: (Murmeln.)

P1.: ... daraus, dass man ein Modell verkauft, man bekommt ja `ne Rückmeldung, also, das und das und das ist gut ,und das und das ist an dem Auto schlecht, und das fließt dann schon gleich in die neue Entwicklung von dem neuen Modell mit ein.

P2.: Ja.

P1.: Also, wenn die der Meinung sind, okay, wir können mit dem Golf IV keine Gewinne mehr erzielen, dann machen wir die Schublade auf und holen den Neuen raus, der liegt da schon seit fünf Jahren drin.

P2.: Ja, das ist die Frage, wahrscheinlich schon.

P1.: Das Gleiche, das Gleiche, war ja beim Lupo, nur da hat's nicht funktioniert. Weißt du, der Polo - das wurde immer weniger, immer weniger, immer weniger, so, jetzt bringen wir ein neues Auto, bringen den Lupo. Den Lupo will keiner haben. Das ist zu teuer das Auto, dafür dass (unverständlich).

P2.: Das war ja, das war auch der Versuch mit dem Drei-Liter-Auto

P1.: Dass es auch dieser Drei-Liter Versuch gewesen ist. Es lag ja schon seit Jahren in der Schublade bei denen. Also gut. Ja,, und das sind halt immer so so gestrichelte hier.

P2.: Genau, da auch, ja.

I.: Mhmh.

P2.: Obwohl, die könnte man eigentlich ganz runter zeichnen. Wird der Golf dann, wird der Golf IV jetzt gar nicht mehr gebaut eigentlich?

P1.: Nein.

P2.: Überhaupt nicht mehr?

P1.: Nur Ersatzteile.

I.: Da bin ich kein Experte.

P2.: Ja, dann stimmt's so.

P1.: Vielleicht in Mexiko.

P2.: Dann müssen wir hier die Striche eigentlich, die gestrichelten eigentlich weg lassen.

P1.: (Ich weiß nicht.)

P2.: Mexiko.

(P1 und P2 flüstern unverständlich..)

I.: Das würde dann bedeuten, dass man da guckt auch. Also vielleicht, naja, Umsatz heißt ja vielleicht auch Verkauf und nicht bauen.

P2.: Ja ja, das heißt auch Verkauf.

I.: Ja.

P2.: Aber man kann jetzt dieses, die paar Vierer Golfs die jetzt nicht hier drin, die noch in den Läden stehen neu, die kann man hier drin nicht berücksichtigen eigentlich.

P1.: (Unverständlich) (Produktlebenszyklusscheiß.) Ich denke mal, dass VW auch noch Umsätze im Nachhinein erzielt, wenn das neue Modell schon da ist. Ich weiß nicht.

P2.: Ja.

P1.: Was ist denn, wenn du Ersatzteile produzierst für den Golf III noch? Die Pressen stehen noch, Maschinen sind noch da, das Material ist das Gleiche, und das Computerprogramm liegt wahrscheinlich noch irgendwo in der Schublade. So, und wenn die `ne Tür für Golf III brauchen von 1983, dann schieben die das Programm rein und die Tür wird gepresst. So, das ist, müsste ja eigentlich noch als Umsatz für das Modell III zählen, kann ja nicht für das Modell V zählen. Also ...

P2.: Ja, aber ...

P1.: Glaube net, ja.

P2.: Das ist dann halt gestrichelt.

P1.: Oh Mann, das ist aber auch, da habt ihr euch Sachen raus gesucht da, (das kann man halt nicht so genau sagen).

P2.: Jetzt haben wir auf dem Papier wieder nur vier Modelle.

P1.: Egal.

P2.: Das ist (jetzt) auch die Frage, ob VW das besser zeichnen kann. Ob die das überhaupt wissen. Oder ob die so was schon mal gezeichnet haben dafür.

P1.: Die können das ja auch. Nur, die können, die Zukunft können sie auch nicht voraussagen.

P2.: (Unverständlich) (im) Unternehmen.

P1.: Das ist halt nur weitaus komplexer, ne?!

P2.: Ja. (Das ist natürlich auch ein Problem.)

P1.: Dadurch, dass die net nur Golf haben, sondern (hier) auch noch ein paar andere Modelle, in verschiedenen Editionen dann auch noch also, schwierig, das so - (ja) der ganze Konzern, und die, wenn die die ganze Produkte Produktpalette, was weiß ich, neuen Golf, neuen Passat, neuen neuen (Bulli) raus bringen, dann sind das wahrscheinlich sehr kurze Produktlebenszyklen, so, ich ...

P2.: Ja.

I.: Ich hab` noch so was Hübsches für euch. Die Zauberwürfel. Dieses Ding ...

P2.: Ja, zum Drehen.

I.: Genau.

P2.: Ja ja.

(Pause.)

P2.: Dafür einen zeichnen jetzt?

(Telefon klingelt.)

I.: Ja. (Geht ans Telefon)

P1.: (Wie hieß der? Rubiks Zauberwürfel?)

P2.: Hm?

P1.: Rubiks Zauberwürfel? Wie hieß der?

P2.: Rubik.

P1.: Rubik?

P2.: (Rubik, ich glaub auch.)

P1.: Zauberwürfel.

(Pause)

P1.: Wann sind die entwickelt worden?

P2.: Also, ich denke, es ist ...

P1.: Anfang der 80-er irgendwann, 55.

P2.: Produktlebenszyklus Klassik (glaube ich) (unverständlich) verschenkt.

P1.: (Unverständlich) verschenken (unverständlich) hat wohl jeder einen (denke ich). Also, ich habe einen.

P2.: (Unverständlich) ich glaub` auch.

P1.: Ich hab zwar die Aufkleber schon alle abgerissen und wieder neu zusammengeklebt, aber ich hab einen.

P2.: Ich habe jetzt keine kleinen Geschwister, dass ich sagen könnte, ob wir auch damit gespielt haben, das war ja auch was für ältere Leute

P1.: (Echt?)

P2.: Auf jeden Fall. Wenn ich so einen finden würde jetzt zu Hause, dann würde ich ihn mir aber noch mal vornehmen. Ich hab's auch nie geschafft.

P1.: Tja.

P2.: Also, ich glaube nicht, dass ich, ...

P1.: Eingeführt .

P2.: ... dass ich auf die Idee käme, den noch mal zu kaufen.

P1.: Wachstum war, glaube ich, (10).

P2.: Auf'm Flohmarkt vielleicht. Das ist Umsatz. Ach nee ...

P1.: Was ist denn der Nachfolger vom Würfel?

P2.: Das war'n diese (unverständlich) - mir fällt der Name nicht mehr ein. Da gab's verschiedenen Sachen so. So `ne Platte ...

I.: Genau. Hm.

P2.: ... die man zu verschiedenen Figuren formen konnte. Wie hieß das denn?

P1.: Stimmt, genau, genau. Mit diesen, ja ...

P2.: Mit diesen Gummis dazwischen so (unverständlich).

P1.: Ja ja ja ja jaaa.

P2.: Keine Ahnung, wie das heißt.

P1.: Wann gab's das?

P2.: (20) elf gewesen sein vielleicht oder zehn - irgendwie 1990.

P1.: Ja.

(Längere Pause.)

P1.: Ich glaube, die letzten fünf Jahre ist keiner gekauft worden.

P2.: Wann ist er denn eingeführt worden?

P1.: (Irgendwann) Anfang der 80-er würde ich auch sagen,

P2.: Meinst du?

P1.: Ja.

P2.: Das kann gut sein, ich hab` (nämlich) das Gefühl, den gab's schon immer. Da ich 19 geboren bin, kommt das ungefähr hin. Aber der war relativ, das ging relativ fix, wenn man's jetzt bis zum heutigen Zeitpunkt (drei).

I.: Also, ich glaub`, ich hab` noch mitgekriegt, wie der so aufgekommen ist, aber, also Anfang der 80-er (kann sein).

P2.: Ja.

P1.: Hmhm. Ich glaub` auch so 82, 83 irgendwann, das kommt hin.

I.: So, noch ein Klassiker: Schlaghosen.

P2.: Das ist gut.

P1.: Ja, das auf jeden Fall besser wie der Golf.

P2.: (Schlaghosen in Mark?)

P1.: Ja, du hast das jetzt natürlich (hier größer gezeichnet).

I.: Das macht nix, ja.

P2.: Das waren die 70-er.

P1.: Die Schlaghosenjahre.

(Zeichnen.)

P2.: Es gibt Kinderbilder von mir, da hatte ich Schlaghosen an, das war 1980 - jetzt weiß ich nicht, ob die Hosen so alt waren oder ob das damals doch noch in war. Die Sache ist auf

jeden Fall die, dass irgendwann mal, dass irgendwann mal muss das ja steigen, das Ganze (ganze), das waren (hoch) 1980 (unverständlich).

(Langes Zeichnen.)

I.: Seid ihr euch ungefähr einig?

P2.: Ja.

P1.: Hmhm. Ja, würde ich so machen.

(Pause.)

P1.: Mhmh.

P2.: Ja.

P1.: (Unverständlich) meinst du, dass es immer anhaltend ist?

I.: Stimmt, also hier ist es schon wieder auf'm ...

P2.: Nee, ich mein`, das ist hier (unverständlich) Höhepunkt ist.

P1.: Also nicht so weit.

P2.: Ja, dass es noch, dass es noch (anhält).

P1.: Aber es läuft hier langsam aus.

I.: Ja.

P1.: Dass es noch mehr wird, meinst du?

P2.: Nein nein nein.

P1.: Ach so, alles klar (Tendenz fallend).

P2.: Hier, das war so, das war so 2002 -3, Höhepunkt vielleicht 2002.

P1.: Drei. Naja, ungefähr.

P2.: Das kann man ja noch gar nicht sagen, wie soll ich das zeichnen, ich weiß es ja noch gar nicht, gestrichelt weiter zeichnen.

P1.: Können's ja mal ausprobieren und kommen morgen mal mit der Schlaghose (und dann mal abwarten), wie lange es dauert, bis jeder hier mit `nem Schlag `rumläuft.

P2.: Ich hab ein bisschen Schlag.

P1.; P2.: (Unverständlich.)

I.: Also, ich hab ein bisschen, und wenn man es ganz ernst nimmt, muss man (meinen) auch dazu zählen.

P1.: Ja.

P2.: Ja.

I.: Das war's mit den Produkten. Em, wenn wir jetzt noch mal ein Blick zurück machen, wo lagen denn eure Hauptschwierigkeiten beim Einordnen sowohl der Produkte als auch beim Zeichnen?

P1.: Also, wenn wir beim Zeichnen gleich bleiben ...

I.: Mhmh (bestätigend).

P1.: ... Golf (da es ja) vier verschiedenen Modelle sind; oder Generationen ...

I.: Ja.

P2.: (in eine Skizze zu bringen) Ein allgemeines Problem generell bei allen Produkten beim Zeichnen Probleme (unverständlich).

I.: Was euch so aufgefallen ist, wo ihr, also, ich hab` ja mitgekriegt beim Diskutieren, dass hier gar nicht klar war, was ist mit VW-Golf gemeint. Also, ist VW, der Erste gemeint, ist der, der gerade neu erschienenene gemeint?

P1.: Ja.

I.: So was in die Richtung also, dass gar nicht wirklich definiert war, welches Produkt das war.

P2.: Genau das war schw ...

I.: Was mir noch aufgefallen ist - beim Golf habt ihr ja gefragt, ob das jetzt für Deutschland oder international gelten soll.

P1.: Hmhm.

I.: War das bei den anderen Produkten jetzt nicht so wichtig, oder habt ihr das automatisch dann auch auf Deutschland bezogen?

P2.: Ich hab's automatisch auch auf Deutschland dann weiter bezogen.

P1.: Also die Schlaghosen, muss ich sagen, nicht. Auf Industriestaaten hab ich die eher bezogen.

P2.: Hm. Ja. Ich auf Deutschland als Industriestaat. (Unverständlich) Polen, also, ich kann mir halt gut. In den südlicheren Ländern (werden da Schlaghosen getragen, glaube ich).

P1.: Wenn überhaupt da irgendwelche getragen werden.

P2.: Wenn da `ne Hose getragen wird, dann Schlaghosen. Ja.

P1.: Ja. Also, man müsste wirklich eigentlich mehr Informationen haben. Und nicht nur ein Produkt.

I.: Hmhm.

P2.: Also ich ...

P1.: Also - desto mehr Informationen man hat, desto genauer könnte man den Produktlebenszyklus, glaube ich, ...

P2.: Ja.

P1.: ... aufzeichnen.

P2.: Ein Problem ist auch, ist auch generell, wenn irgendwelche Modifikationen eingetreten sind in der Reife- und Sättigungsphase, wie will man das irgendwie erkennbar machen in dem Produktlebenszyklus, dass das jetzt auch ein Außenstehender sehen kann, was ist da überhaupt passiert.

I.: Mhmh. Also ...

P2.: Muss ja gar keine Modifikation gewesen sein, die da eingeschlagen hat. Man kann also quasi, es kann auch einfach nur ein neuer Trend sein, wie bei den Schlaghosen. Schlaghose ist ja keine Modifikation, trotzdem haben wir hier die Welle drin wie beim VW auch. Und das ist auch `ne Schwierigkeit, das dann irgendwie zu zeichnen. Wir haben das jetzt beim VW-Golf so überlappend gemalt, dabei kann man's vielleicht erkennen. Und bei den Schlaghosen eben durchgängig. Aber das ist auf jeden Fall `ne Schwierigkeit, das da anschaulich darzustellen. Deswegen haben wir uns auch beim Golf am Längsten aufgehalten.

I.: Mhmh. Ich muss mal kurz gucken, ob vielleicht ...

P1.: Weil (der nur sehr kurz) am Markt ist.

P2.: Ja.

P1.: Automobile ist halt ein sehr komplexer, ist halt ein Unterschied, ob du ein (unverständlich) kaufst oder ein Auto.

--- Kassettenwechsel ---

I.: (Unverständlich) was wir gesagt haben (unverständlich) Aufnahmegerät. Was mir noch aufgefallen ist, also ich hab` ja beobachtet euer Gespräch, em, als ihr Produkte einordnen solltet, ging das ohne Skala - in dem Moment, wo ihr selber gezeichnet habt, habt ihr immer bei der Zeit unten `ne Skala drauf gemacht. Ich weiß nicht, ob das jetzt aus dem Bauch raus passiert ist.

P2.: Ja, die Frage war ja eh`, in welcher Phase ordnen wir das Produkt ein.

I.: Mhmh.

P2.: Zu dem jetzigen Zeitpunkt, da brauche ich ja keinen Zeitpunkt ein zu zeichnen.

P1.: Weil, genau, wir wussten ja (aber guck mal).

P2.: Da, wo wir die Punkte gemacht haben, ist auch 2004, oder?!

P1.: Ja, aber ...

P2.: 2003 jetzt - Ende 2003.

P1.: Guck mal. es weiß jeder. wann war der Boom von Schlaghosen? Irgendwann in den 70-ern, das weiß jeder; wann hat der Golf also, hier (sind's) vielleicht, wann hat der Golf geboomt, und wann ist der Zauberwürfel entwickelt worden, das wussten wir alles. Ich weiß zum Beispiel nicht die erste Zigarette oder wann die Zigaretten auf den Markt gekommen sind. Nivea-Creme weiß ich auch nicht, wann die auf den Markt gekommen ist.

P2.: (Ja, das stimmt.)

P1.: Kartoffeln gibt's schon seit dem letzten Jahrhundert.

P2.: Columbus.

P1.: Columbus. Inliner ist auch so fließender Übergang von von ...

P2.: (Unverständlich.)

P1.: Es gab ja auch schon Rollschuhe, die schon wie Inliner waren, aber gar nicht den Durchbruch hatten, gab's ja in den 60-ern schon mal, wo die Räder hintereinander waren.

P2.: (Unverständlich.)

P1.: Also kann man nicht genau festmachen, wann Mikrowelle, ja gut, 90-er Jahre (Mitte) der 80-er (irgendwas), aber das war ein krasser Boom, und der hält sich seit Jahren.

P2.: Jaa. Guck mal, du hast, wir haben ja die, wir haben ja diese verschiedenen Produkte immer genau da gesetzt, wo jetzt Ende 2003 ist. Wo er sich im Moment befindet.

P1.: Klar, genau stimmt.

P2.: Hätte ich jetzt für Tabak so was zeichnen müssen, dann hätte ich ein paar schöne Probleme gekriegt.

P1.: Ja...

P2.: Das hätte ich nicht zeichnen können, glaube ich. Die haben nach dem Krieg mit Zigaretten bezahlt.

P1.: Während dem Krieg schon.

P2.: Während dem Krieg, und das müsste müsste man da alles drin berücksichtigen. Deswegen war es eigentlich einfacher.

I.: Also (unverständlich).

P2.: Für, ja, nicht einfacher, aber es war auch schwierig (vor allem) für die Produkte halt war's schwierig; deswegen für diesen (unverständlich).

P1.: Ja, du musstest halt, bei den bei den Produkten musstest du ja nur sagen, em, wie ist es jetzt im Moment.

I.: Ja.

P2.: Ja. Natürlich, wenn man sagen muss ...

P1.: Also, das ist ja immer der 2003er Punkt sozusagen.

I.: Und dann sind die Kurven unterschiedlich gestreckt.

P1.: Ja.

P2.: Ja.

P1.: Auch.

(Kurze Pause.)

P2.: Und Höhen und Tiefen, die vorher waren, sind (egal/net da). Hätten, hätt` ich das jetzt al, hätt` ich den Golf hier einzeichnen müssen, dann hätt` ich aufgegeben gehabt. Das ist auch so ein Produkt, was es schon so lange gibt; und man hat einfach viel zu wenig Informationen darüber (unverständlich).

P1.: Und da hätt` ich zum Beispiel eindeutig gesagt, dass der, dass der Trend fallend ist, wenn du jetzt gesagt hättest, was ist mit dem Golf einzeichnen. Den Golf an sich als Modell, gar nicht I bis V, sondern Golf als Modell, wäre dann schon hier im, abfallenden Trend eigentlich. Würd` ich jetzt so ...

P2.: Das ist komisch, ne?!

P1.: Ja ja.

P2.: Weil wir sie hier ja eigentlich steigend gehabt ...

P1.: Ja ja.

(Kurze Pause.)

P1.: Also, ich glaube nicht, dass mal wieder so viel Golf verkauft werden wie Anfang der 90-er Jahre.

P2.: Nee. Es werden ja generell nicht mehr so viel Autos verkauft.

P1.: Ja.

P2.: Deswegen hätte vielleicht auch die diese Wellenlinie hier ...

P1.: Abfallen.

P2.: ... abfallen müssen.

I.: Also, was ich jetzt zwischen den Zeilen lese, ist, dass auch, em, in dem Produktlebenszyklus gar kein Konkurrenz-, also Verhalten der Konkurrenz berücksichtigt wird, der Golf hat ja heutzutage wahrscheinlich `ne wesentlich größere Konkurrenz als in den 70-ern.

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Ja.

P1.: Ganz klar.

P2.: Ja.

I.: Und eine, eine Frage habe ich noch, also der Produktlebenszyklus wird ja ganz oft so verkauft, als dass er den Unternehmen sagen kann, wie sich ihr Produkt verkaufen wird. Da habt ihr gleich zu Beginn gesagt, eigentlich kann man `nen Produktlebenszyklus erst zeichnen, wenn das Produkt schon vom Markt ist. Könnt ihr dazu noch mal Stellung nehmen, also zu der Prognosefähigkeit von diesem Ding?

P1.: Na gut, ich meine ...

P2.: Ich nehme an, dass zum Beispiel jetzt die Unternehmen, das Unternehmen wie VW mit dem Golf das schon in ähnlicher Art und Weise beabsichtigt hat vorher, dass das schon vorher feststand, wie wir eben schon gesagt haben, dass der Dreier Golf als der Zweier in der Sättigungsphase schon in der Schublade war, die nur raus zu ziehen braucht.

(Kurze Pause.)

P2.: Allerdings ist das keine Garantie dafür, dass das auch wirklich so eintritt. Und also hier unten die Tabelle, danach kann man quasi die wenigsten Punkte (wie) schnell ansteigend, die Zahl der Konkurrenten nimmt zu, das ist `ne reine Behauptung.

P1.: Wenn man's, man, man, ...

P2.: Das ist ja in den Raum geworfen.

P1.: Man kann, man kann da viel spekulieren, weil die Konkurrenten auf dem Markt treten, wie sie auf den Markt treten werden, wie die Produkte von denen abgesetzt werden, ...

P2.: Ja.

P1.: ... welche Produkte von uns verdrängt werden, das sind Sachen, die kann man, vielleicht kann man so einen Annäherung-, Annäherungswert vielleicht irgendwie berechnen oder eingrenzen, aber du wirst nie genau sagen können: Und übernächstes Jahr sieht's so und so aus.

P2.: Ja.

P1.: Und mit dem Produktlebenszyklus tust du das ja im Grunde genommen halt ohne Zahlen. Aber du hast so einen, so einen Verlauf. Aber der kann ja nach, der kann ja hier unten schon ganz anders aussehen und kann hier so nach oben gehen.

P2.: Ja. Wenn ich das aber jetzt immer aktualisiere, und für ...

P1.: Das sind reine Annahmen.

P2.: ... für mein Produkt jetzt den (unverständlich) doch mal was pro Produktlebenszyklus (unverständlich).

P1.: (Unverständlich) Produktlebenszyklus.

P2.: Wenn ich das jetzt für mein, für mein Produkt, für das eine Produkt zeichnen würde, und ich würde die ganze Zeit, Umsatz und die Zeit, schön, und ich würde sehen, auf einmal fällt's, dann muss sich irgendwas verändert haben am Markt.

P1.: Hm.

P2.: Und darauf, hm, kann ich dann reagiere,n das heißt, negative Tendenz erkenne ich, aber ich weiß natürlich nicht, ob dann meine Aufwendungen umsonst sind, weil den Monat später mein Produkt dann wieder steigt auf einmal ...

I.: Mhmmh.

P2.: Das kann ja auch passieren. Deswegen kann man damit vielleicht so ein, so ein negatives Risiko eventuell also vorahnen.

P1.: Mhmmh.

P2.: Ein negativer Einschlag im Umsatz, den kann man eventuell vorahnen.

P1.: (Ja) wenn man sieht, dass der, dass der Absatz zurück geht ...

P2.: Ja.

P1.: ... lenkt man immer noch mal ein.

P2.: Aber dafür brauch` ich eigentlich auch keinen Produktlebenszyklus.

P1.: Und du kannst das, kannst du einmal machen und kannst's vielleicht auch zweimal machen, und dann brauchst du schon ein völlig neues Produkt. Also, wenn du jetzt einen Produktlebenszyklus hast, wo du zweimal die Tendenz drin hast, dass es sinkt, du wieder `ne andere Marketingstrategie machst, und es steigt wieder, und dann fängt es wieder an zu sinken, und du lässt dir nochmal `ne neue Strategie einfallen, und es steigt wieder, dann würde ich auf jeden Fall net noch mal warten, bis da irgendwie Rezessionstrend wieder eintritt, sondern würd` mich um ein neues Produkt kümmern, weil das dann irgendwie klar ist dass ...

P2.: Ja.

P1.: ... es dann immer wieder abfällt, das ist nur so ein Herauszögern für kurze Zeit, dass, dass du dich am Markt vielleicht noch mal ein bisschen länger behaupten kannst.

P2.: Ja.

P1.: Durch `ne neue Werbung oder so was.

P2.: (Dazu wie er gesagt hat) Rezession, war das net auch mal, war net auch mal `ne Entwicklungsphase von, war das nicht die Einführungsphase (war das nicht die Einführungsphase) Ich hab das irgendwie mit Entwicklung ...

P1.: Entwicklungs- und Einführungsphase.

P2.: Entwicklungs- und Einführungsphase.

I.: Also, es gibt auch die Möglich ...

P1.: (Unverständlich.)

I.: Jaja, es gibt auch die Möglichkeit, dass das in fünf ...

P1.: Hm.

P2.: Ja.

I.: Ja, oder, oder noch eine Phase weniger.

P1.: Ja genau, in fünf Phasen (das ist).

P2.: (Kenn ich auch.)

P1.: Ja.

I.: Manchmal ist auch die Sättigungs- und die Reifephase ...

P2.: ... noch getrennt.

I.: ... noch getrennt, ja.

P2.: Genau.

P1.: Ja.

I.: Fällt euch sonst noch irgendwas ein, was ihr hinzufügen wollt?

(Längere Pause.)

P2.: Fällt dir noch was ein?

P1.: Ich wüsste jetzt so auf Anhieb nichts.

I.: Also wenn, wenn euch noch was einfällt, können wir das auch noch nach schieben, das ist jetzt kein Ding.

P2.: Mir kam das eben so in den Kopf.

I.: Ja?

P2.: Dass man jetzt, em, dass das eigentlich, naja, obwohl, die Zeit wird kaum berücksichtigt, aber wie bei der Portfolioanalyse so einteilen kann und so poor dogs, und dass die sich hier unten (näher) ansiedeln, und dass das (ja) schon viel komplexer ist, das man vielleicht, hat vielleicht die Portfolioanalyse den Produktlebenszyklus etwas abgesetzt, nee, wahrscheinlich totaler Quatsch. Nee.

I.: Ehrlich gesagt ...

P2.: Ja, deswegen; ich brauch` eigentlich keinen Produktlebenszyklus, um zu erkennen, dass mein Umsatz fällt.

I.: Mhmh.

P2.: Ich kann auch so sehen, dass mein Umsatz fällt, da brauch` ich nicht vorher wissen, wann die Einführungsphase war, für was muss ich das denn wissen? Was bringt mir denn das, wenn ich weiß, ich hab` das Produkt 1972 eingeführt und es hat jetzt zwo, meine drei Jahre, nee Quatsch, ich hab` jetzt 20 oder 30 Jahre auf dem Markt Bestand gehabt, und jetzt tritt halt diese Rückgangsphase ein. Das bringt mir eigentlich gar nichts als Unternehmen.

P1.: Es war, es ist ja abzusehen, dass es irgendwann zurückgeht. Das ist ja klar

P2.: Das ist ...

P1.: Dass ein Produkt irgendwann nicht mehr gekauft wird, wenn du's einführst, ist dir das klar.

P2.: Ja. Also ...

P1.: Also, es ist kein ...

P2.: Es ist eigentlich ...

P1.: Es ist kein Instrument, um, um irgendeine ...

P2.: Es ist überhaupt kein Instrument eigentlich.

P1.: ... Marketingstrategien, oder es lässt sich net irgendwie als Instrument verwenden, um irgendeine Marketing ...

P2.: Es ist ...

P1.: ... strategien festzulegen, oder ...

P2.: Es, es, nee, es ja, es, es ist eigentlich nur sinnvoll, wenn man jetzt die Geschichte eines Produktes aufführen würde, wie wir hier vom Zauberwürfel. Das ist die Geschichte des Zauberwürfels in Umsatz und Zeit. Aber ob das jetzt, em, dadurch, ob ich dadurch irgendwas ableiten kann, was mir mehr Gewinn bringt, oder kann ich mir nicht vorstellen. Zumindest

(net voll) irgendwie noch mal verwenden kann. Ich kann ja auch keine Annahmen treffen, ob der Zweier Golf genauso einschlägt wie der Einser Golf. Das wissen wir ja jetzt. Und wenn ich die Portfolioanalyse vom ein, em, Quatsch, die, em, den Lebens-, Produktlebenszyklus vom Einser Golf darstelle (und sage), gut, dann bring` ich halt einen Zweier Golf raus, dann sieht ja diese Sättigungsphase, die's ja dann letztendlich hinausläuft, weil wir ja quasi (ne) Sättigungsphase haben, die sieht ja nicht genauso aus. Davon kann ich ja nicht ausgehen. (Damit) kann ich nicht rechnen.

P1.: Also ich würd` vom Produktlebenszyklus keine, keine betriebswirtschaftliche Entscheidung abhängig machen.

P2.: Nee.

P1.: Als Unternehmen. Oder?

P2.: Kannst du nicht.

P1.: Bin mir zu unsicher. Ja, ich mein`, das Risiko hast du so oder so, du kannst es halt irgendwie versuchen zu minimieren, dadurch, dass du Annäherungswerte irgendwie errechnest oder oder halt bestimmte Bereiche eingrenzt, aber ich würd` jetzt net sagen, oh, hier unser Produktlebenszyklus ist hier Trend fallend, wir müssen was machen. Das hab` ich, das kann ich mir vorstellen, dass so was (irgendwo läuft).

P2.: Ja, es wird höchstens gesagt, unser Umsatz fällt, und unsere Gewinne fallen, wir müssen jetzt was machen (unverständlich).

P1.: Genau. Genau. (Unverständlich) unsere Gewinne fallen, unser Umsatz fällt, oder unsere Produktionskosten sind zu hoch.

P2.: Ja.

P1.: Das das schon, aber ...

P2.: Und wenn das einer net rafft, dann kannst du den Produktlebenszyklus hin malen und siehst: Guck`, da fällt's. Das ist nicht gut.

P1.: Guck`, da fällt's. Naja also.

I.: Ist das jetzt euer Schlussplädoyer?

P1.: Das sollte das Schlussplädoyer sein, ja.

P2.: Schlussplädoyer sein, ja.

I.: Gut.

P1.: Ja.

I.: Kurze Zwischenfrage: Wie lange habt ihr Zeit? Haben wir noch zehn Minuten so?

P2.: Wir haben um viertel nach neun angefangen, bis viertel vor zehn geht's, viertel vor elf ...

I.: Jaja, ich weiß. Ich muss eh` - gut, dann ...

P2.: (Wir haben noch Zeit.)

I.: ... schnell, em, den Schnitt, also die Aufgabe an sich ist damit erledigt. Wie habt ihr denn die Aufgabe erlebt? Und habt ihr den Eindruck, dass ihr was gelernt habt, und wenn ja was?

P2.: Das ist voll schwierig. Ich fand es schwierig, die Produkte gerade am Anfang, da die Punkte ein zu zeichnen.

P1.: Mir fällt da gerade so ein, dass ich schon mehrere Aufgaben gemacht hab` zum Produktlebenszyklus. Und ich versuch` gerade irgendeine von denen, die ich schon mal irgendwann gemacht hab`, mich daran zu erinnern, ob die mit der hier übereinstimmt, und es ist aber nicht so.

P2.: Ich hab das gemacht im Abi, wie gesagt, in der Abiklausur musste ich den Produktlebenszyklus zeichnen. Das weiss ich noch.

P1.: Am Beispiel von `nem bestimmten Produkt.

P2.: An `nem Beispiel von `nem bestimmten Produkt.

P1.: Ja.

P2.: Mit den Phasen.

P1.: Wozu?

P2.: Das hab` ich mich auch (unverständlich). Und halt dreimal das; es ist ja klar wozu, damit ich das (unverständlich) darstelle.

P1.: (Unverständlich) seit der elften Klasse verfolgt mich dieses Ding. In der Elf hab ich es das erste Mal gesehen.

P2.: Nee, ich glaube, ich in der Zwölf, oder? Ich glaube schon.

P1.: So, und jetzt hier im Studium. Fällt dir dann langsam auf, wozu eigentlich? Wozu dieses Ding, em, wozu, em, ...

P2.: Man kann (unverständlich) einfach keine Aussage treffen, das ist einfach ...

(Kurze Pause.)

P1.: Also, den den den Wert oder die Sinnhaftigkeit, die der Produktlebenszyklus hat - dafür haben wir uns an der Aufgabe zu lange aufgehalten.

P2.: Ja, ich hab` mir auch da noch nie Gedanken darüber gemacht ...

P1.: (Unverständlich.)

P2.: ... wofür ich das eigentlich brauch`, ich musste es lernen, ich, es kam auch dann letztendlich dann in der Abiklausur vor, aber einem wird dann klar, dass man es eigentlich auch gar nicht braucht. Für was braucht man's?

I.: Also, es ist auch in den ganz aktuellen Schulbüchern ja drin, das ist ja ein Auszug aus `nem ganz aktuellen Schulbuch.

P2.: Jajaja. Das ist es wieder, weil ich weiss nicht, ob man Schülern das (unverständlich) zumuten muss.

P1.: Das ist so ein Grundgerüst, wo man sich, es ist vielleicht ein Grundgerüst, wo man sich entlang hangeln kann, wenn man jetzt zum Beispiel sagt: Okay, wir entwickeln ein Produkt, so, und dann geht man die einzelnen Phasen durch (von dem Ding).

P2.: Ja - genau das ist ja der Fehler, den man dabei macht, oder den den den wir vielleicht (unverständlich).

P1.: Ja, weil vielleicht das (S an sich) gar nicht so ist (unverständlich).

P2.: Weil ich nicht, weil ich nicht sagen kann: Okay, ich entwickel` ein Produkt und mach` dann den Produktlebenszyklus. Das kann ich ja grad` haken. Dick, das ist nur vielleicht, um ver-, zu veranschaulichen. Vielleicht ist es so gedacht. Deswegen auch in Schulbüchern, dass man veranschaulichen will, wie sich ein Produkt in der Unternehmung vom Umsatz und vom Gewinn her (in) Relation zurzeit verhält. Oder verhalten hat besser gesagt ...

I.: Hm.

P2.: ... in der Vergangenheit. Aber es ist natürlich die Frage, ob die, ob man daraus dann nicht Fehlschlüsse zieht, wie dass man dadurch irgendwie die Zukunft planen kann. Da man lernt sonst, nur Unternehmen ist das größte Ziel ist langfristig zu planen und Gewinne zu erzielen, dann macht man im Konsens dazu halt diesen Produktlebenszyklus, was eigentlich gar nichts damit zu tun hat mit betriebswirtschaftlichen Entscheidungen. Es ist die Frage, ob man den brauch`, um das zu veranschaulichen zu müssen. Wahrscheinlich nicht.

P1.: Vielleicht (unverständlich) wenn man jetzt den genauen Produktlebenszyklus von von der Tabak von vom Tabak hätte, das würde mich schon interessieren. Weil, das wäre ja auch die Geschichte des Tabaks veranschaulicht.

P2.: (Obwohl) man das auch nicht sagen kann, das haben wir ja gesagt. Man weiss ja nicht, was da für Einflussfaktoren waren, ne?! (Unverständlich) Marktanteilen.

P1.: Also ist, wie gesagt, für `ne unternehmerische Entscheidung Produktlebenszyklus völlig ungeeignet.

P2.: Ja.

P1.: Aber um jetzt vielleicht ein Produkt einzuordnen am Markt, jetzt so verbal durch Erklärung, gar nicht durch Zahlen sondern durch Erklärungen, ist er dann vielleicht doch schon von Nutzen. Zu sagen: Kannst, ja, die Entwicklungsphase kann man ungefähr bis dahin festmachen, und, ja, es sind halt alles nur so Annahmen sind's.

P2.: Das weisst du ja gar nicht, ja.

P1.: Nichts anderes. Annahmen, die vielleicht dann im Nachhinein, wenn das Produkt schon wieder vom Markt verschwunden ist, und du hast wirklich Zahlen vorliegen, bestätigt werden. Aber im Grunde genommen ist es nur `ne Idealannahme. Wie's ver- verlaufen sollte und ...

P2.: (Unverständlich).

P1.: ... ja, ich weiss net, das wär` (unverständlich) ich mir das Ding angucke, desto unsicherer bin ich.

P2.: (Ja) wenn man ein Produkt jetzt - wenn das ganz neu auf den Markt kommt, und jeder muss es haben, wie es damals beim Gameboy war, kann ich schon sagen, ich bin mir (unverständlich).

P1.: Generation Gameboy.

P2.: (In) Einführungsphase, und es steigt, und die Sättigungsphase noch lange nicht erreicht. Und die Sättigungsphase ist aber auch abzusehen.

I.: Hm.

P2.: Kann ich mir schon vorstellen. Aber wie gesagt, dafür brauch` ich eigentlich den Produktlebenszyklus nicht.

I.: Würdest du mir die Sachen bitte da lassen.

P2.: Ach so.

I.: Bevor ich's vergesse.

P2.: Mist.

I.: Nein, ich hab das so durch geguckt. Ich glaub`, mit `nem Teil der Fragen brauch` ich gar nicht mehr zu stellen, weil ihr das schon angesprochen habt. Also, dass ihr vorher schon mit dem Produktlebenszyklus in Kontakt gekommen seid ist, ja jetzt dabei raus gekommen. Em, ich hab` noch `ne kurze, den Fragebogen zu eurer Person. Ich geh` jetzt auch davon aus, dass ihr vielleicht Wirtschaftsabi oder so was gemacht habt, wenn er euch in der Elf oder Zwölf schon mal begegnet ist.

P1.: (Ja, stimmt.)

P2.: War gut (unverständlich).

P1.: Alter freiwillig - och je ...

P2.: Ich wollt` schon 24 eintragen.

I.: Das war's schon.

P2.: Das war's schon.

I.: Ich danke euch vielmals.

P2.: Bitteschön, hat Spaß gemacht.

P1.: Ja.

I.: Schön. Und, em, also, im Seminar, da bin ich ja dann net mehr dabei, aber wird über die Ergebnisse weiter gesprochen werden, also ihr werdet noch `ne Rückmeldung kriegen von dem, wie's gelaufen ist.

P1.: Mhmmh.

P2.: Gut.

I.: Natürlich net für über euch direkt, das wird ja analysiert.

P2.: Aber wir werden's wahrscheinlich erkennen.

I.: Was?

P2.: Wenn wir rot anlaufen, das heißt, dass es wir waren. Super. Dann können wir auch gleich (unverständlich).

I.: Das glaub ich net, nein nein nein.

P1.: (Da haben) zwei so ein Schwachsinn erzählt.

(Gesamtzeit: 85 Minuten)

Experiment I/4

I.: Gut, also ich geb` euch den Text, em, da bitt` ich euch, sich den mal in Ruhe durchzulesen, sich mit dem Text auseinander zusetzen. Am Anschluss werd` ich da mit euch drüber reden, ein paar Fragen stellen, lasst euch Zeit.

P1.: Kann man drauf `rum?

I.: Köntt` drauf `rum malen, alle Informationen, die ihr benötigt. Na, also wenn ihr gegenseitig Fragen zum Verständnis habt (bloß) bitte zuerst untereinander, ich bin hier wirklich nur eigentlich hier derjenige, der die Technik hier bedient.

P1.: Mhmh.

(Text lesen ca. 7,5 Minuten.)

I.: (Unverständlich.)

P1.: Mhmh (zustimmend).

I.: Ja.

P2.: (Unverständlich.)

I.: Mach` ich mal hier sicherheitshalber noch, gut, das Gerät noch mit an. (Räuspern.) Also, wie gesagt, ich werde euch jetzt ein paar Fragen stellen, em, über die ihr nachdenken sollt. Wichtig, em, diese Fragen werden von mir nicht weiter kommentiert, dass heißt, wenn irgendwelche Rückfragen sind, em, ist es wirklich wichtig, dass ihr das untereinander klärt, ne?!

P1.: Mhmh.

I.: Auch die Besprechungen grundsätzlich während der Beantwortung.

(P1 und P2 flüstern.)

I.: Während der Beantwortung, em, keine Notizen machen, sondern tut einfach so, dass jeder versucht, dem anderen diese Fragen, die wir bitte jetzt beantworten, im Gespräch zu beantworten.

P1.: Mhmh.

I.: Weil das nachher das sein wird, was hier über das Tonband nachher transkribiert werden soll dann auch, ne?! Ja, die erste Frage, em, die dann bitte also unter euch zu klären ist, ist hier die Frage nach der Begründung des Modells. Also, wozu dient eurer Meinung nach das Modell, und, em, sucht bitte mal ein entsprechenden Gründungszusammenhang für dieses Modell herzustellen.

P1.: Wozu dient das Modell?

P2.: Ich denke, das Modell dient, ist ein idealtypischer Verlauf (Räuspern). Produktlebenszyklus eines Produktes, em, und dient eigentlich der ja Planungssicherheit, em.

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Wenn ich weiß, dass ich den, dass der Verlauf, wenn ich ein neues Produkt entwickel`, so sein könnte ...

P1.: Mhmh.

P2.: ... em, mit den verschiedenen Phasen, mit der Phase auch, wo ich hier dann Gewinn erwirtschaftete, em, dann gibt mir das Planungssicherheit ...

P1.: Mhmh.

P2.: ... weil ich mach` ja irgend `ne Grundlage, um um zu planen, und um nachher überhaupt was zu investieren, ne?! Wenn ich davon ausgehe, dass das Produkt, was ich da entwickelt haben werde, nicht diese Phasen durchläuft bzw. nicht in die Gewinnzone hineinkommt, em, werde ich das Produkt nicht entwickeln oder weiterentwickeln.

P1.: Mhmh. Ja, ich würd` halt sagen, das ist ein ein Marketinginstrument, wie du schon sagst. Wichtig zur Planung und (unverständlich). Ist halt wichtig, wenn man ein neues Produkt einführt, um das Produkt weiter zu verfolgen am Markt, um auf bestimmte Sachen besser reagieren zu können, zum Beispiel, wenn das Produkt in der Einführungsphase ist, und ich merk` als Marketingleiter, dass auf einmal schon tausend Konkurrenten da sind, womit ich nicht gerechnet hab`, dass ich dann da reagieren kann und entweder sag`: Okay, mein Produkt hat keine Chance, ich nehm's gleich vom Markt und investier` nicht noch mehr in Werbung in Qualitätsverbesserung usw. - oder ich denk`, dass mein Produkt klare Vorteile hat und muss halt noch andere Mittel ergreifen, um's halt besser noch zu vermarkten, also noch mehr Werbung.

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Qualitätsverbesserung, neues Design sonst ...

P2.: Ja, dazu muss man (ich meine) sehen, wo wo denke ich, wo ich mich befinde?

P1.: Mhmh.

P2.: Das kann sein, dass ich (nachher) ein Produkt habe, wo der entsprechend, em, der Reife- und Sättigungsgrad langfristig ist, Spülmittel oder irgendwas anderes, dann werde ich, was weiß ich, 50 Jahren was davon haben.

P1.: Mhmh.

P2.: Und es gibt andere Produkte, wo ich vielleicht nur mit zehn Jahren rechne, die dann aber schon nach eineinhalb Jahren dann schon wieder out sind.

P1.: Mhmh.

P2.: Aufgrund von Modeerscheinungen oder (unverständlich) (dass man das Produkt doch an wie man nachher) wie langfristig man man das Produkt eigentlich (weil diesen) abschätzt, der geplante Produktlebenszyklus sein wird, und je nachdem, was ich an, was man an

Erfahrung hat, muss man dann natürlich wie immer auch die hier, die Planung eh` verbessern, verändern, korrigieren.

P1.: Mhmh.

P2.: Und dazu ist das `ne anschauliche Grafik, ein anschauliches Modell.

P1.: Ich denk` auch mal, es ist wichtig für ein Unternehmen, dass es so ein Produkt-, em, lebenszyklus (sagen) bei, also, so wie ich das jetzt im Text verstanden hab`, wird das ja also, würde ich so sehen, dass so was, em, halt gerade wichtig ist für's Marketing, aber ich denke auch, es ist wichtig für die anderen Bereiche im Unternehmen.

P2.: (Hm, zum Teil.)

P1.: Wie, em, Controlling oder auch, em, in der Produktion, dass die halt auch wissen: Okay, an dem Produktlebenszyklus sehen die im Marketing das und das, das heißt jetzt für uns das und das, also ich denke, es ist nicht nur nicht nur wichtig für's Marketing ...

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: ... also spielt überall anders rein.

P2.: Hm.

I.: Mhmh.

P1.: Und wozu dient's? Also, em, kompakt würd` ich dann sagen, es dient dazu, dass ein Unternehmen sieht: Kann ich damit Gewinn machen kann ich kein Gewinn machen, wo kann ich meinen meisten Gewinn machen? So würd` ich die Frage ...

P2.: Hm, weil ich würde die Frage anders sehen, und zwar als als Ins-, als theoretisches Instrument mit dem, em, wo ich gucken kann, ob ich sagen kann: Wo (wer) befinde ich mich momentan innerhalb dieses Produktlebenszyklus?

P1.: Hm, ja.

P2.: Ist da noch für die Zukunft, darum kann ich die Frage beantworten, ist für die Zukunft noch mit Wachstum zu rechnen und entsprechend den Umsatzsteigerungen ...

P1.: (Unverständlich.)

P2.: ... oder ist absehbar, dass das ...

P1.: Produkt verschwindet.

P2.: Produkt wieder verschwindet? Weil, das ist ja ein idealtypischer Verlauf, da können die Kurven ja entsprechend (gewiss auch ja) lang oder kurz sein ...

P1.: Ja.

P2. : ... und damit ist das ein, da die Zukunft unsicher ist, ist das ein Instrument, das eventuell etwas (sicher) zu machen.

P1.: Die Frage ist nur, ob Unternehmen damit arbeiten oder ob das in der Theorie alles so schön aussieht, und in der Praxis es keiner macht, weil, em, ich weiß nicht, ob's so einfach ist. Ich sag` mal, das ist ja alles ganz gut und schön mit der Werbung, aber wenn, wenn ich

so was wissen will, dann muss es ja auch Leute geben, die so was ermitteln. Die mir so einen Produktlebenszyklus erstmal aufstellen, weil da muss es ja Untersuchungen geben am Markt.

P2.: Hmhm (überrascht).

P1.: Wer kauft mein Produkt zum Beispiel? Wie bei dem Haarfärbemittel kann's ja sein, die Müller-Drogerie bietet's an, und Rossmann bietet's vielleicht nicht an, also muss ich ja erstmal mitkriegen, wo ist es jetzt besser, wo kaufen's die Leute vielleicht mehr also ...

P2.: Hm.

P1.: ... weiß ich halt nicht, ob's in der Praxis so sehr verwendet wird oder ob's sich's in der Theorie wunderbar anhört und (mehr benutzt).

P2.: Hm, ich denke, es wird, em, soweit ich weiß, auch angewendet. Also, es gibt ja so `ne extra, so `ne in der Ein-, vor der Einführungs-, in der Einführungsphase dann auch Tests (doors) und (was weiß ich).

P1.: Mhmmh.

P2.: Dann bewusst in irgendwelchen, em, Läden, em, in bestimmten Einzugsgebieten (Gebieten) bestimmten Einkommen hab`, em, (die Angestellten) dann eben sieht, wie hoch sind da die Umsatz- und Absatzzahlen und da danach wird dann entschieden, ob man das in allen, also bundesweit (unverständlich), oder europaweit dann entsprechend vertreibt und dann offensiv in der in der Marketingstrategie (weitergeht) und muss das dann praktisch immer genau sehen, wo man ist und ...

P1.: Mhmmh.

P2.: ... (dann wirklich sagt): Pushen wir noch mal, oder machen wir's nicht?

I.: Mhmmh.

P1.: Mhmmh.

I.: Ja.

P1.: Mhmmh.

P2.: Hm.

I.: Gut, wunderbar, ihr habt das ja mal angesprochen oder Robert du (unverständlich) zwischenzeitlich mal zu ein paar konkreten Beispielen ne?! Also, dass man gucken musste, welches Produkt, em, man hier am Wickel hat, und das möchte ich euch jetzt mal bitten, zu diskutieren. Ich werde im Folgenden mal so ein paar Produkte nennen ...

P1.: Mhmmh.

I.: ... nacheinander, und ihr sollt mal versuchen, so im Gespräch wieder einzuordnen, an welcher Stelle dieses Produkt-, Produktlebenszykluses ihr das Produkt eben einordnen würdet.

P1.: Hm (bestätigend).

I.: Und da fangen wir gleich mal an mit dem Tabak.

P1.: Tabak, em, jetzt, ach so ja, meint er jetzt Zigarettenform oder den losen Tabak?

P2.: Ich denke, em, das könnte man allgemein beantworten.

P1.: Nee, ich bin Raucher, kann man nicht.

P2.: Hm.

P1.: Weil, wenn die Zigaretten ...

P2.: Ich bin Nichtraucher.

P1.: ... teurer werden, dann wird wieder mehr Tabak gekauft, weil dann drehen die sich viele selber und ...

P2.: Aber wird der Tab-, die Frage wäre dann, so hab ich sie verstanden dahingehend, wird dann die Tabakmenge, die konsumiert wird, ob nun in Form von von Filterzigaretten oder Selbstgedrehten ...

P1.: Ach so, ja.

P2.: ... oder Pfeifentabak.

P1.: Mhmmh.

P2.: Em, wird die insgesamt sich noch erhöhen oder wird die zurückgehen oder wird die gleich bleiben? Also, selbst wenn die, wenn die Zigarettenpreise, emem, steigen, dann steigt man eben auf auf selbst gedrehte ...

P1.: Hm.

P2.: ... Sachen um.

P1.: Also, nehmen wir den Tabak jetzt in allgemeiner Form (unverständlich) gut.

P2.: Würde ich den Tabak in allgemeiner Form nehmen, weil der Raucher wird sich dadurch nicht, nicht zu Nichtraucher werden.

P1.: Das ist richtig.

P2.: Gut. Okay, sprechen wir (unverständlich).

P1.: Ja, also ...

P2.: Also von daher ...

P1.: ... Einführungsphase nicht, Wachstumsphase auch nicht (unverständlich).

P2.: Ich denke, der wäre (net) in der Reife- oder in `ner normalen Phase. Ich denke, da gibt es, würde mal behaupten, dass da, em, man ist da in der Reifephase, nicht in der Sättigungsphase, aber es wird so viele Leute wie ...

P1.: Es wird nicht weniger.

P2.: Es wird nicht weniger, und es wird vermutlich aber auch nicht mehr, weil die Leute ...

P1.: Mmmmm (zweifelnd) (na ja).

P2.: ... wenn Jugendliche anfangen mit, was weiß ich, 14, 15 oder noch früher zu rauchen oder zum Raucher zu werden, dann steigen natürlich die Anzahl der Konsumenten, aber

genauso viele, wie jedes Jahr neu zum Raucher werden, werden auch (nur wirklich hinten) am Ende dann an Lungenkrebs, em, dann nicht mehr rauchen können oder zu Nichtraucher werden, wie auch immer - in lebendiger oder Nicht-lebendiger Form. Weiß ich nicht, ich würde das sagen, dass sich nichts ...

P1.: Ich sag` mal, also bei, bei Tabak find` ich's ganz ganz schwierig das einzuordnen ...

P2.: Mhmh.

P1.: ... weil sich das ja komplett widerspricht. Also, ich sag` mal, die ganzen Zigarettenindustrien, die versuchen ja ständig, ich mein` das ist normal, ihren Markt zu erhöhen, ne?!

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Versuchen ja ständig, mehr zu kriegen. Wenn aber ja dann im Gleichzug von den EG-Gesundheitsministern dazu verpflichtet, jetzt so niedliche kleine Aufkleberchen auf die Zigaretenschachteln zu machen, was ja die Raucher davon abhalten soll, die Sachen zu kaufen. Und deshalb finde ich das ganz schwierig einzuordnen, weil es passt auch nicht hier rein, also es ist kein, em, es ist kein, wie haben sie das hier genannt (suchen)? Mit diesem, ja, wenn's eine eine niedrige niedrige Qualität hat, dann werden die Preise halt noch geringer gemacht.

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Und wenn es ein hochqualitatives Produkt ist, dann steigen halt die Preise, weiß nicht, würd` ich, könnt` ich da auch nicht einordnen, aber ich, em, ich mein` halt, sie haben zwar vor, Zigarettenautomaten auch noch mit EC-Karten machen - EC-Karte kriegt man ja nicht mit 14, oder es werden im Laden keine Zigaretten mehr gekau-, em, verkauft an unter 16-jährige und solche Scherzchen, aber ich weiß nicht, ob nicht viele Jugendliche das noch mehr dazu animiert, weil, krieg` ich's nicht auf dem offiziellen Weg, geht's, versuch` ich's halt hinten `rum. Also, ich weiß halt nicht, ob's nur mehr werden oder ob diese Aufkleberchen auf den Zigaretenschachteln was bringen. Also, mich stört's nicht, also, ich guck` da auch nicht drauf, ich sammel` die auch nicht, wie mancher andere, und ich würde sagen, bei Zigaretten dauert's noch sehr sehr lange, vor allem in Deutschland, bis da die Rückgangphase erreicht ist.

P2.: Hmhm.

P1.: Ich mein`, zumindest wie's in Amerika jetzt ist - ist es ja ein bisschen anders, ne?! Da ist ja überall Rauchverbot. Auf allen öffentlichen Plätzen, in allen öffentlichen Gebäuden, da darf in keiner Uni geraucht werden, nirgendwo ! Also da, denk` ich mal, ist es schon eher, dass es jetzt weniger wird, und ich denk` mal, in Deutschland kommt das vielleicht auch, aber das dauert noch ein paar Jahre, weil im Moment sind sie erst soweit, dass sie, dass die Formel 1

keine Werbung mehr fahr'n darf, dass jetzt die Aufkleberchen drauf sind, und das mit den Zigarettenautomaten, das ist ja noch nicht mal in der Vorbereitung.

P2.: Hmhm.

P1.: Also würd ich's Reifephase ...

P2.: Das, dem dem würd` ich zustimmen, und vor allen Dingen auch, em, wenn man eventuell bedenkt, dass man das, em, gesellschaftlichen Wandel dann, em, Zigaretten rauchen nicht mehr cool ist sondern ...

P1.: (Ja.)

P2.: ... Kaugummi kauen cool wird ...

P1.: Das dauert halt noch.

P2.: ... dann werden auch weniger Jugendliche (sonst von Neuem rauchen), das heißt, die Anzahl von Rauchern wird dann dementsprechend, em, ...

P1.: Und die andere Seite ist ...

P2.: ... em, damit auch der Umsatz würde sinken, aber das dauert noch.

P1.: Aber ich denke halt, dass sich die Zigarettenindustrien, oder sagen wir allgemeine Tabakindustrien, in der nächsten Zeit sich was überlegen müssen, weil, zwecks auch Werbung, weil sie ja nun eingeschränkt werden, aber ich denke mal, sie finden garantiert auch wieder einen Weg, Werbung zu machen, was noch nicht verboten ist. Also von daher, denk` ich mal, investieren die, müssen, müssten sie jetzt, wenn ich jetzt vom logischen Denken ausgehe, jetzt gerade wieder mehr investieren, weil jetzt ja diese ganzen ...

P2.: (Sogar die) (unverständlich).

P1.: ... überall jetzt die Plakate hängen: Rauchen verursacht Krebs. Und und auf den Zigaretenschachteln sind die kleinen Dingerchen drauf, und ich mein`, sie haben jetzt schon wieder, also das hab ich gehört, jetzt schon wieder so einen Marketinggag, würd` ich mal sagen. Es gibt jetzt diese kleinen Schachteln, wo nur noch zehn Stück drin sind oder so, und da würd` ich schon wieder sagen, das ist auch schon wieder da drauf - wird man halt auch aufmerksam, und es ist halt, sag` ich mal so ein bisschen, Leute veräppeln, weil, wenn ich `ne kleinere Schachtel kaufe, dann ist die ja auch gleich wieder billiger, dann denk ich: Ach, kauf` ich `ne kleine Schachtel, geb` ich (wenigstens) nicht soviel Geld aus, aber dass ich dann wieder mehr kaufen muss, das das sehen die meisten halt erstmal, also, wenn man nicht da drauf achtet, da man jetzt, sag` ich mal, Ottonormalverbraucher ist, und dann geht man halt ins Geschäft und da, ach, ich kauf` `ne kleine Schachtel, (brauch ich) nicht soviel Geld, kann ich mir da das und das was anderes kaufen und ...

P2.: (Und) irgendwann (werden dann) in zwei drei Jahren dann wieder die XXL-Packung (auf dem Markt).

P1.: (Jaja.)

P2.: Und, em, ...

P1.: Also, das würd` ich schon wieder sehen, da haben sie auch wieder in ...

P2.: ... dann (das sind so Marketingstrategien).

P1.: ... in Werbung investiert, und deshalb würde ich sagen, sind sie halt wirklich noch in der Reifephase.

I.: Ja? Gut. Dann (kommen wir mal zum nächsten) Produkt über: Nivea-Creme.

(Lachen.)

P1.: Uuh.

P2.: Brauche ich jeden Morgen.

P1.: Nivea-Creme.

P2.: Denke, ist eh`, ist ein bekanntes, em, Produkt.

P1.: Also, welche wollen wir denn nehmen? Es gibt ja ganz viele Wollen wir die Kleine in der blauen (Tasche) nehmen, die's ganz von Anfang gab, oder die Anti-Faltencreme, da kann ich mitreden. Nein, (war ein Scherz).

P2.: Das da kenn`, ich hab` keine, hmm, vermutlich nehmen wir die. Brauchen wir nicht, hmm.

P1.: Em ...

P2.: Glaub` ich auch nicht.

P1.: Tja.

P2.: (Wovon) Nivea-Creme. Also, das ist ja eh` bald, em, ein altes eingefahrenes und (unverständlich) bekanntes Produkt, und, em, ich denke auch, da würd` man nur über verän-, wenn über Verpackungsgrößen die uns sagen dass (um den? Umsatz zu halten, es ist, em, denke, das ist auch in der Reife ...

P1.: Würd` ich, würd` ich Rückgangsphase nehmen.

P2.: (Frage ich nimm.)

P1.: (Darf man mal (unverständlich)?)

P2.: Wie halten sich - weiß ich nicht, (denn) sie halten sich schon so lange am Markt, dass die, em, jetzt in absehbarer Zeit, also nicht in in in fünf oder sechs Jahren verschwunden sein werden. Sondern die werden, em, über Veränderungen des Produktes mit, em, anderen Aloe Vera und irgendwelche anderen Sachen und, em, zunächst mal mit Ringelblumen drin, em, dann das Produkt wieder aufpeppen, um dann auf der auf der Umsatzkurve auf dem gleichen auf dem gleichen Umsatzniveau zu blei-, versuchen zu bleiben.

P1.: Ja, also, wenn man jetzt mal so ...

P2.: Also sehe ich nicht, dass das jetzt in (direkt unter einer) Rückgangsphase geht, sondern man versucht die vermutlich mit entsprechenden Marketinginstrumenten (unverständlich).

P1.: Also, wenn ich an diese kleine blaue Schachtel denke mit der weißen Aufschrift würd` ich sagen, das ist Rückgangsphase, weil Nivea löst ja diese Creme von ihren ganzen anderen Produkten ab. Sie machen ja also, ich kenn`, zum Beispiel meine Oma kauft die noch, und ich kann mich dran erinnern nach der Wende, weil ich komm` aus Thüringen, daaa haben sich alle auf die Nivea-Creme gestürzt, ja, alle auf diese kleinen Blauen. Und mittlerweile, also wenn ich jetzt von mir ausgehe, ich kenn` nicht mehr viele, die sie kaufen. Ganz einfach, weil sie jetzt viel spezifischer spezifischere Sachen gibt für junge Leute. Gibt's Cremes für junge Leute speziell, mittleres Alter gibt's welche - Anti-Falten dann. Wenn sie schon noch ein bisschen älter sind, dann gibt's Anti-Falten plus Q10 usw., also würd` ich sagen, dass sich, dass Nivea das Produkt selbst abgelöst hat, weil ...

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: ... wenn ich, am Anfang gab's ja wirklich nur diese Blaue, und dann gibt's ja imm, kam ja immer wieder irgendwas anderes dazu. Dann gab's noch Augencreme, dann gab's noch die Creme und die Creme. Also würd` ich sagen haben sie's ganz geschickt gemacht, dass sie, dass sie ihr Produkt praktisch selber von anderen spezifischeren Produkten abgelöst haben. Weil es ist halt heute wirklich so - durch diesen ganzen Schönheitswahn, und jeder will schlank sein, und jeder will keine Falten haben, und liften kann ... lassen kann sich nicht jeder, also kaufen die meisten Frauen, die ich kenne, halt wirklich nicht mehr nur eine Creme, wo halt gar nichts drauf steht, für was sie gut ist, sondern halt wirklich ...

P2.: (Unverständlich) Diversifikation.

P1.: Genau deshalb, würd` ich sagen, haben sie, also haben ... hat Nivea, wenn ich's jetzt beurteilen müsste, ihr Produkt jetzt – also würd` ich jetzt die Nivea-Creme in die Rückgangsphase einordnen, würd` aber sagen, dass sie's wirklich geschickt gemacht ha, geschickt gemacht haben und haben's, em, ...

P2.: (Ja, ich glaub` ...)

P1.: ... gleich andere Produkte so ein bisschen nach hinten, also so ein bisschen selber in die Rückgangsphase geschoben, weil sie halt einfach mitziehen mussten, weil's dann halt auch Sachen gab wie Florena, von denen es früher auch nur die Creme kam, die haben dann aufgefangen und haben aufgestockt.

P2.: Also, em, dass ...

P1.: Und dann bebe-Creme hat angefangen.

P2.: ... praktisch, dass substituiert wird, also, em, ...

P1.: Ja.

P2.: Nivea-Creme, em, wird substituiert und durch andere ersetzt, sodass aber die Umsätze, die Gesamtumsatzkurve vermutlich für den Bereich auf ähnlich, versucht wird, auf ähnlichem oder gleichem Niveau zu halten.

P1.: Ja.

I.: Ja?

P2.: Ja.

I.: Gut, dann kommen wir zu was anderem hier: Kartoffeln.

P1.: Oh.

P2.: Kartoffeln, hm. Als Grundnahrungsmittel überall bekannt. Ob sich da der Absatz und Umsatz entsprechend noch, em, steigern lässt? Eventuell wenn es dann neue Zubereitungsarten (unverständlich) gibt, außer, dass man sie, was weiß ich, kochen und ...

P1.: Braten.

P2.: ... braten, backen kann und Pomm ...

P1.: Und frittieren.

P2.: ... frittieren, Pommes draus machen kann ...

P1.: Hunger !

P2.: ... oder Country-Potatoes, aber das ist auch auch, das ist so, ja, ein, etwas, em, das da, was ich als Count - die schneiden da (so viel) (unverständlich) als Country-Potatoes und nicht mehr als Pommes, und dass da zu, mhm (diversifizieren?), weiß ich nicht, wie sich das ...

P1.: Schwierig, also ich kenn` das nur ...

P2.: (...entwickelt.)

P1.: ... mein Opa hat noch Landwirtschaft, das heißt, wir bauen unsere eigenen Kartoffeln an. Also ich musste noch nie in meinem Leben Kartoffeln kaufen Nun ist aber ja Landwirtschaft immer ganz stark abhängig vom Wetter, und wenn so wie dieses Jahr ein ganz trockenes Jahr war, dann gab's nicht viel, das heißt, die meisten, die selber Kartoffeln anbauen, reicht's meistens nur noch für selber, und es werden nicht mehr so viele verkauft. Also die meisten Öko-Bauern, die Kartoffeln anbauen, die behalten erstmal einen Teil für sich ...

P2.: Hm.

P1.: ... und das, was dann übrig ist, wird verkauft, also so kenn` ich das. Und jetzt nach dem Jahr ist es halt wirklich so, ich mein`, ich krieg` das ja nun hautnah mit, dass halt wirklich nicht viel übrig bleibt, das heißt, es müssen halt viele, die sonst immer bei irgend`nem Bauern Kartoffeln gekauft haben, kriegen dies Jahr keine und müssen ins Geschäft gehen und müssen welche kaufen. Also von daher, also ich ich rechne jetzt die die Bauern aber nicht ...

P2.: Hm.

P1.: ... mit zu so was, weil das (sind), also bei uns sind das alles Kleinere, die machen das halt unter der Hand und ...

P2.: Jaja, das ist ein Eigenbedarf.

P1.: ... also würd` ich jetzt sagen, wenn man jetzt vom Geschäft ausgeht, also wenn ich jetzt wirklich rein muss in den Supermarkt und muss Kartoffeln kaufen, würd` ich halt sagen, gib'ts jetzt dieses Jahr `ne Wachstumsphase, weil ich denke, das sind dieses Jahr mehr, die ins Geschäft gehen mü ... gehen müssen und es kaufen müssen. Wenn man's jetzt aber allgemein sieht, also `ne Rückgangsphase ist es auf keinen Fall, würd` ich sagen, also würd` ich's entweder jetzt hier so Wachs Wachstumsphase Reifephase ...

P2.: Hm.

P1.: Würd` ich sie rein schieben.

I.: (Hast's) verstanden?

P2.: Jaja (hab ich) verstanden.

I.: Ja, okay.

P2.: Dem würd` ich zustimmen, ich sehe also auch da eben (da) nicht, dass das durch irgendwelche ...

P1.: (Ich habe ...)

P2.: ... Marketingaktivitäten her, em, sich das entsprechend steigert, und no - also entsprechend steigern lassen wird. Es sei denn ...

I.: Hmhm.

P2.: ... es gibt wirklich neue noch, mhm, neue Zubereitungsarten und -weisen, em, ansonsten würd` ich ihr zustimmen, dass sich da die Schwankung (mit) vom Umsatz her nur aufgrund (Räuspern) von Produktionsschwankungen ergeben.

I.: Hm. Gut, okay. Dann geht's weiter mit den Inlineskates.

P1.: Hm.

P2.: Weiß ich nicht, ich denke, die haben ...

P1.: Noch nie (unverständlich) viel Spaß gehabt.

P2.: ... die haben, em, `ne entsprechende, em, (ein Terminus) Ich denke, die sind in der Wachstumsphase erreicht, ich denke, die sind eventuell auch sogar in der Reife-Sättigungsphase schon drin.

P1.: Ja, würd` ich auch sagen.

P2.: Auf alle Fälle so.

P1.: Denk` ich auch so.

P2.: Ein bisschen Modesportgerät, so wie man früher ein (nettes) Skateboard hatte, em, ...

P1.: (Dann die Rollschuhe.)

P2.: ... Davor noch die Rollschuhe, ja, em, werden ab abgelöst durch durch andere Diversifikationen - also wie die Inline-Skates haben die Rollschuhe abgelöst und demnächst, was weiß ich, die Inlineskates (dann) abgelöst von ...

P1.: (Da) gibt's jetzt doch schon wieder diese kleinen Rollerchen wie sie Dreijährige nehmen, diese ...

P2.: Mh ja.

P1.: Kickboards oder wie das heißt, keine Ahnung.

P2.: Kickboard, oder gibt's auch schon die Schuhe, wo man die Rollen dann nachher gleich wieder einklappen kann?

P1.: Jaja.

P2.: Da kann man auch die Treppen hoch und runter laufen. Also, da gibt's `ne Weiterentwicklung, dass Inlineskates, emem, als Modesport eh` eher in der in der Rückgangsphase, denke ich mal, sein werden.

P1.: Ja gut, Rückgangsphase ww würd` ich noch nicht sagen ...

P2.: Mhmh.

P1.: ... weil es gibt ja noch genug, die mit den Dingen rum fahren, aber auf jeden Fall Ende der Reife- und Sättigungsphase, ne?!

P2.: Was was, ja, also da werden nicht mehr Zu- ... irgendwelche Wachstums-, also Umsatzzahlen werden sich (da) wirklich nicht erhöhen, weil ...

P1.: Nee, denk` ich auch nicht.

P2.: ... alle, die das haben wollten, haben haben diese Teile und, em, inzwischen gibt's eh` Weiterentwicklungen, sodass einige dann eben eher, wenn sie noch mal sich irgendwas Inlineskates anschaffen, sondern eventuell dann auf die Weiter- Weiterentwicklung zugreifen.

P1.: Auch schon Neue. Auf die Weiterentwicklung (und ein Unternehmen kann).

P2.: Und dass sie, und, em, von daher wird das in der Sättigungsphase wie Sarah Eingang Anfang ...

P1.: Ja.

P2.: ... Rückgangsphase sein. (Gehlich.)

I.: (Gehlich.) Gut, dann machen (wir) eben den Fernseher weiter.

P1.: Hm. Da ist jetzt wieder die Frage: Nehmen wir die normalen Fernseher oder nehmen wir dann diese Flachbildfernseher, ne?! Oder nehmen wir Fernseher halt, wo alles drunter zählt?

P2.: Ja, da würd` ich alles drunter zählen.

P1.: Alles drunter zählen.

P2.: Bis auf auf auf, em, die Tatsache dass man nachher `ne TV-Card in den Computer einbauen kann. Em, weil das schwierig ist zu sehen, also ich denke, mh, das könnte man auf Anheb, wie viele Haushalte also zusätzlich also sich neu bilden, em, wo und ob dann junge Leute eben dementsprechend sehr früh aus dem Elternhaus raus gehen und `ne eigene Wohnung haben und dann da auch `nen eigenen Fernseher vermehrt verstärkt haben und dann also den Fernseher im (unverständlich), auch Fernsehen steigen wird ist die Frage,

mhmh, die zu klären wäre. Fernseher, ich denke, ist heute so allgemein verbreitet, den hat jeder.

P1.: Ja. Also ...

P2.: Zumindestens einen im Haushalt gibt es, eventuell ...

P1.: Mehrere.

P2.: ... gibt es mehrere, den Zweiten, dass der Sohn / Tochter eben zuhause auch noch mal einen haben.

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Em, (da) wirkt es so als vom ... eine zusätzliche Nachfrage nach Fernsehern / Fernsehgeräten würd` ich nicht geben, das würden (wenn) eher, em, doch Ersatzgeräte sein.

P1.: Ersatzgeräte (ja).

P2.: Und, em, ob das eventuell dadurch abgelöst wird eben, dass es durch die Computertechnik, dass man dann alles eh` multimedial alles über den Computer laufen lässt und hat da `ne TV-Karte drin, und das wäre die einzige Sache, wo ich sagen würde, da würde dann der Umsatz (gedämpft), Absatz, sonst Fernsehern dann, em, zurückgehen, weil man dann sagt, warum soll ich zwei Monitore daheim stehen haben, (also ein Fernseher und den Monitor), wenn ich das alles, em, mit einem Monitor und `ner TV-Karte, die dann auch nur, was weiß ich, 10% von dem kostet, was ein Fernseher an ...

P1.: Mhmh.

P2.: ... von der Anschaffung her kostet.

P1.: (Wusste ich noch net.)

P2.: Em, das ist, also von daher würd` ich sagen, (es ist nur da) in der Reife- und Sättigungsphase.

P1.: Sättigungsphase (unverständlich).

P2.: Mhmh, wie gesagt, könnte substituiert werden, sodass der (Absatz) eventuell leicht zurückgeht.

P1.: Ja, würde ich zustimmen.

I.: Gut. Dann haben wir noch drei (unverständlich) (das musste bearbeiten), das nächste wären die Mikrowellengeräte.

P1.: Ich kann nicht leben ohne meine Mikrowelle.

P2.: Ich hab gar keine. Aber ...

P1.: Mikrowellengeräte, hmm.

P2.: ... würde ich auch sagen, das ist (es auch ein altes eingeführtes) Produkt, also, em, halt in der, em, ist doch heute auch zu entsprechend erschwinglichen Preisen erhältlich.

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Von daher wird sich der Umsatz eh` gleich konstant bleiben, vielleicht sogar leicht, em, eher zurückgehen.

P1.: Weiß, ob's zurückgeht, weiß ich nicht, weil es gibt ja viele junge Leute, also immer mehr junge Leute, ich schließ` mich mal ein, können nicht mehr kochen oder nicht besonders gut kochen, und die greifen dann auf solche Produkte zurück, und ich denk` mal, dass auch von vielen, also, wenn ich jetzt so meine Eltern angucke, die kennen das ja nicht, also kannten das nicht, und wenn die dann sehen, was für Vorteile so ein Gerät bringt, das sie sich auch noch anschaffen, also dass es auch noch viele ältere Leute gibt, die dann sagen ...

P2.: Mhmm.

P1.: ... es ist ja ganz praktisch, wenn ich nicht mehr Töpfchen auf den Herd stellen muss, um was warm zu machen, sondern wenn ich's da rein schieben kann in die Mikrowelle. Also würd` ich mal sagen: Reife- und Sättigungsphase, weil es halt immer noch Haushalte gibt, also ich, also es nicht so wie beim Fernseher, dass ich sag`, jeder Haushalt hat `ne Mikrowelle.

P2.: (Unverständlich.)

P1.: Und ich würde auch noch sagen, es gibt noch viele, ganz einfach weil's ja jetzt auch Mikrowellen gibt mit integrierten Grill und gibt's ja auch schon wieder solche Sachen, dass es doch noch Leute gibt, die's kaufen.

P2.: Hmhm.

P1.: Also, wo's noch dazu kommt.

P2.: Also (wenn) ssss (sagen es praktisch ja schon) eh` Diversifikation als Mikrowellengrill.

P1.: Hmhm.

P2.: Und, em, ...

P1.: Also, sie haben schon reagiert, es gibt schon nicht mehr nur die (ja) ...

P2.: ... die Leute, die die die die, die Preise sind auch dementsprechend schon schon ...

P1.: Gesunken.

P2.: ... gehen zurück, gesunken.

P1.: Ja.

P2.: Dass, emem, Mikrowellen dementsprechend preiswert zu erhalten sind, und das wird nicht mehr so der Renner sein, das wird eben ...

P1.: Es gehört halt so dazu.

P2.: Es gehört da heute schon dazu und einige, die's eventuell noch nicht haben oder die sich dann entschließen eben, naja, zu sagen, ich kauf` mir so was jetzt auch noch, weil's schön preiswert ist und (doch noch) ...

P1.: Jo.

P2.: ... `ne Zeitersparnis ist, die werden sich das dann zusätzlich anschaffen, aber das wird nicht die große Masse sein, vermut` ich mal.

P1.: Hm. Nee. Hm.

I.: Mhmh. Okay. Dann die Steinkohle.

P2.: Steinkohle. Weiß nur nicht, wie das mit (unverständlich) der Energiegewinnung insgesamt aussieht. Aber, em, ich denke, im (häuslichen) Bereich wird ... herrscht immer noch eh` Öl vor.

P1.: Hm.

P2.: Vermutlich in Zukunft verstärkt Gas.

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Sodass für den häuslichen Bereich ...

P1.: Rückgangsphase.

P2.: ... em, wenig wo mit der Stein-, die Steinkohle da kein kein das im privaten Bereich nicht mehr die große Rolle spielt spielen wird.

P1.: Hm.

P2.: Wird er- ersetzt ... substituiert durch durch andere Energieträger, em, ist ja heute schon so, dass die Steinkohle (irgendwann) - die Steinkohle eher sowieso schon staatlich an die Berg-, der Bergbau auf alle Fälle ja ...

P1.:Hm.

P2.: ... schon subventioniert wird - subventioniert werden muss und dann noch, em, überhaupt noch was zu fördern, weil die sonst zu teuer wird gegenüber dem Weltmarktpreis, vermutlich wird aufgrund (von) Sparmaßnahmen langfristig, em, werden die, em, die (unverständlich) (differierte) Steinkohle halt Kohle dementsprechend zurückgehen.

P1.: Denk` ich auch.

P2.: Und Krisensituationen sind nicht absehbar, andere Energieträger, auch neuere Energieträger ...

P1.: Gibt's.

P2.: ... gibt es, werden zunehmend ja eingesetzt, forciert Wärmedämmung usw. und von daher wird, em, würd` ich sagen ...

P1.: Rückgangsphase.

P2.: ... em, es kommt (von) in die Rückgangsphase.

P1.: Ja.

P2.: Ja.

I.: Hm, Okay. Dann was für die Raucher und Raucherinnen hier noch mal: Die Lucky Strikes.

P1.: Rauch` ich nicht, nicht meine Marke.

P2.: Chronischer Nichtraucher.

P1.: Weil ich halt (eine mag), weiß ich jetzt aber auch nicht, ob die billiger ist als die anderen, glaub` ich aber nicht.

P2.: (Unverständlich) aus dem Zigarettensautomaten werden sie ja alle den gleichen Preis haben, em ...

P1.: Es unterscheidet sich nur, wie viel drin sind in der Packung am Zigarettensautomat.

P2.: Ja.

P1.: Aber ich glaub`, die sind genauso wie (unverständlich).

P2.: Und (unverständlich) allgemein.

P1.: Nein.

P2.: Lucky Strike. Für Leute, die rauchen - die haben vorher geraucht, die werden hinterher auch rauchen, und die werden, haben `ne bestimmte Marke und werden die Marke (her da) (Räuspern) vermutlich selten wechseln.

P1.: Ja, also ich kenne auch keinen, also ...

P2.: Und von ...

P1.: ... wie du halt sagst, Raucher bleiben meistens bei ihrer Marke, weil wenn nun `ne Steuererhöhung kommt, dann werden sie alle gleich teurer also, ich weiß es halt nicht, ich hab` jetzt keine keine Tabelle irgendwie, wo drinsteht, was nun die beliebteste Marke ist, keine Ahnung, aber ich würde sagen, würd` ich genauso einordnen wie wir vorhin den Tabak eingeordnet haben.

P2.: Ja.

P1.: Ganz einfach.

I.: Okay. Gut, dann haben wir diese erste Reihe mit diesen acht Beispielen, em, (unverständlich) oder neun warn's sogar. Jetzt möchte ich diesen Auftrag mal ein bisschen abändern und, em, zwar mit der Bitte an euch, dass ihr für bestimmte Produkte, da kommen gleich drei Produkte, mal selbst eine Absatzkurve herstellt, ne?! Also nicht nur überlegt, an welchem Punkt, sondern, em, wirklich mal so skizziert wie für das erste Produkt (wär` der VW Golf) so eine Absatzkurve im Zeitverlauf aussehen würde und diesen Kurvenverlauf eben auch begründet. (Unverständlich) ich mach den einfach mal überstreckt und parallel skizziert, dann auf dem Blatt habt ihr da (Rascheln), also VW Golf das Erste.

P2.: (Da hinten drauf malen, ne?!)

I.: Ja bitte.

P1.: Hm.

(Unverständliches Murmeln.)

I.: (Unverständlich) am besten so (unverständlich) in einer Kurve zu arbeiten, in dieser (unverständlich).

P2.: Ich mach` erstmal (unverständlich), wart` erstmal.

(Stifte rascheln.)

P2.: Also ich denke mal, das wird, em, das hat, das hat natürlich auch (Räuspern), denke, Reife- und Sättigungsphase schon eher, em, Wachstumsphase ist nicht mehr (unverständlich), der ist so (eingefahren), auch 20 Jahre schon, em, dass man sich da in der Reife- Sättigung, äh, in einer Reifephase befindet. Nehme nicht an, dass es zusätzliche, emm, Golffahrer geben wird, die dann, was weiß ich, Autofahrer geben wird, die jetzt unbedingt auf den Golf umsteigen, aber durch auch hier wieder Produktdiversifikation durch em ...

P1.: Cabrio.

P2.: ... Cabrio und ...

P1.: (Unverständlich.)

P2.: ... und (diese Editionen da) (unverständlich) (und nicht mehr so eckig), also ja, bleibt bleibt man auf dem ... denke, auf dem Niveau.

P1.: Ich mein`, es ist ein ganz passabler Kleinwagen.

P2.: Ja.

P1.: Würd` ich mal sagen, und es gibt halt Leute, die kaufen große Autos, und es gibt halt Leute, die kaufen kleine Autos, und da hält er mit. Ich würde sagen, also, er wird nicht verschwinden vom Markt, ja.

P2.: Es sei denn, es gibt noch zusätzlichen Konkurrenten, der irgendwie noch besser ist und dann das Ein-Liter-Auto oder so was.

P1.: Mhmh.

P2.: Oder das Zwei – Zwei Liter Lupo aber, em, also was jetzt (unverständlich) über die Motorisierung und dann ...

P1.: Mhmh.

P2.: ... Steuerersparnis und dann Kostenersparnis beim Benzin, dass dann der (Räuspern) Golf eventuell Konkurrenz machen könnte, aber dann wird VW darauf reagieren und wird dann `nen anderen Motor ...

P1.: Genau.

P2.: (Genmotor) an seinen Golf ran hängen, und dann ist das Problem auch wieder gelöst.

P1.: Ja.

P2.: Zusätzlich, em, großen Wachstumschancen sehe ich nicht, weil die Leute, die vorher auf Golf oder auf Kleinwagen in dem Kleinwagensegment sich bewegen - bewegt haben, die werden weiterhin im Kleinwagensegment bleiben, und die Leute, die ja große also (was weiß ich) Mercedes, em, stehen und die würd` es auch nicht stören, selbst wenn (nachher) die Benzinpreise noch mal erhö noch mal erhöht werden, dann werden die nicht auf den Golf deshalb umsteigen.

P1.: Mhmh.

P2.: (Das Wachstumssache nicht bleibt), em, andere Konkurrenz, em, wie gesagt, irgend so
`nen Fiat Lupo gibt es heute schon, em, dass der K nicht durch, dass man nach dem Produkt
nach nicht durch eine zu zusätzlichen Konkur neuen Konkurrenten die Absatzkurve
einbrechen wird.

P1.: Ja.

I.: Hm.

P2.: Und von daher: Bleibt auf dem Niveau.

I.: Mhmh. Und da habt ihr jetzt (unverständlich) ...

P2.: (Unverständlich.)

I.: ... aber die Aufgabenstellung (besser) mal konkretisieren, dass man so `ne Absatzkurve
für den diesen Zeitverlauf darstellt für dieses Produkt.

P1.: (Unverständlich.)

P2.: Das wäre noch `ne a, noch `ne Einführungs-, `ne Wachstumsphase.

I.: Ja.

P2.: Dann hätten wir `ne Reifephase, und dann wäre das dann praktisch `ne Parallellinie.

I.: Ach so.

P2.: Em, mit also in der Realität vermutlich kleine, em, Oszillation, also kleine
Schwankungen.

I.: Hmhm.

P2.: Em, bleibt aber ansonsten, denke ich, in dem Bereich gleich. Ich seh` da keine
zusätzlichen Umsatzsteigerungen. Ich sehe auch keine Degenerationsphasen momentan ...

I.: Okay. Danke.

P2.: ... durch die wir dann (unverständlich).

I.: Das gleiche machen wir mit dem Zauberwürfel.

P1.: Ist das das Ding, was man so drehen muss?

I.: Jaja.

P1.: Wo die gleichen Farben hat?

P2.: Mhmh (zustimmend).

I.: Mhmh, genau.

P1.: Ah ja.

P2.: Da befinden wir uns vermutlich auch in einer Reife- Sättigungsphase.

P1.: (Und) da würde ich doch sagen Rückgangsphase.

P2.: Eher schon - würde ich auch zustimmen.

P1.: Ja.

P2.: Also davor auf keinen Fall, eher schon in der Rückgangsphase. Das war damals neu, das haben alle neu gehabt, em, heute kriegst es auf dem Flohmarkt für für für drei Euro fünfzig oder so.

P1.: Mhmh.

P2.: Em ...

P1.: Ist der Anreiz nicht mehr da.

P2.: Ist da kein Anreiz ist.

P1.: Durch die ganzen Computerspiele setzt sich keiner mehr hin und vergnügt sich mit `nem einfachen Würfel.

P2.: Und, em, da gibt es andere Spiele, emem, vermutlich, emem, in gleicher Art und Weise, die anders heißen und vom andern Hersteller sind, die dann nicht Zauberwürfel sind, sondern die dann, emem, (unverständlich) oder irgendwas zum Verschieben.

P1.: Hm.

P2.: Em, die `nen ähnlichen Spielcharakter haben, und von daher wird das auf dem ...

P1.: Ich würd` auch sagen, es gab nur nur so `ne kurze ...

P2.: Es gab nur `ne kurze, es gab nur `ne kurze, em, Sättigung.

P1.: Ja.

P2.: Reife- Sättigungsphase, dass es, das wird heute um, in der, eher in der Rückgangsphase sein.

P1.: Ja. Mhmh.

I.: Ist das noch der Kurvenverlauf nur die einzelnen Phasenabschnitte (hinten anfallen).

P1.: Ja.

P2.: Ja.

I.: Ja?

P1.: Hm (bestätigend).

I.: Okay. Dann sind das Letzte die Schlaghosen.

P2.: (Ich glaube ...)

P1.: Schnupfen.

P2.: Hm.

P1.: Tut mir leid.

P2.: Ich bin da wirklich nicht up-to-date, also das, da lass` ich dir den Vortritt.

P1.: Schlaghosen. Ja. Das lustige (unverständlich), glaub` ich, weil da gab's ja schon mal den ganz großen Trend.

P2.: Die gab's ja schon mal in den 60-er Jahren.

P1.: 60-er, 70-er, und wie das so schön ist bei der Mode Es kommt alles wieder. Hm, also ich hab` auch welche daheim zuhause. (Also) würd` ich mal sagen, na, ein bisschen steil vielleicht.

P2.: Hier ungefähr da. Da ist die Welle (Computer) (unverständlich).

P1.: Also ich würde sagen, das machen wir noch mal weg. (Die hatten schon mal), dann waren sie wieder verschwunden, und dann sind sie wieder gekommen.

P2.: Und werden vermutlich wieder verschwinden.

P1.: Und werden wahrscheinlich wieder verschwinden irgendwann. Und (Zeichen), dass wir jetzt hier sind, dauert aber noch, bis sie verschwinden, weil im Moment sind sie eigentlich noch ...

P2.: Noch up-to-date. Meinst du, die haben (denn) noch Wachstumspotential?

P1.: Hm. Ja, im Moment sind die Cordhosen wieder unheimlich in. Und ich weiß nicht, also ich meine, wenn ich reingehe ...

P2.: (Unverständlich.)

P1.: ... in irgendein Geschäft, es gibt keinen Hosenstand, wo nicht Schlaghosen dabei hängen. Das gibt's einfach nicht, und wenn's nur `ne ganz leicht ausgestellte Beinweite ist. Ich mein`, das ist ...

P2.: Ja.

P1.: ... das kaufen halt auch viele nicht, weil's in sondern weil's halt figürlich viel besser aussieht, weil wenn man so ein bisschen breite Hüfte hat, ne?! Da ist das nicht schlecht.

P2.: Danke für den Hinweis.

P1.: Ja. Nein. Aber würd` ich sagen. Also ich würd` sagen, selbst also die sind, würd` ich jetzt mal sagen, jetzt so in der Reife- Sättigungsphase, und ich denk` mal, so in drei, vier Jahren sind sie wieder weg.

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Also würd` ich's einstufen wollen.

P2.: Ja. Würd` ich zustimmen.

I.: Hmhm. Gut, dann will ich mal kurz hier, bin mir nicht ganz sicher, das läuft und läuft und läuft.

P2.: (Richtig, bei dem Ganzen kommt man gar nicht mehr Nachdenken.)

--- Kassettenwechsel ---

I.: Ja, dann haben wir die Beispiele auch durch, em, und ich in so `ner gesamten Rückschau wer (verbündet) die Frage, ob's se Schwierigkeiten oder bei der Bearbeitungen bei der

Einordnung gab, ob ihr so welche festgestellt habt, em, und würde euch bitten, darüber zu sprechen, worin - wenn ihr welche festgestellt habt - diese (so begründet) sein könnten.

P1.: Bei der Einordnung von den Beispielen.

I.: Bei der Einordnung von den Produkten in die Phasen oder bei (unverständlich).

P1.: Oder jetzt bei dem (unverständlich).

P2.: Bei dem Text fühlte ich mich in meine ... man hat sich damit in der Schule beschäftigt

I.: Hmhm.

P2.: Em, also mit dem Produktlebenszyklus.

P1.: (Unverständlich.)

P2.: Klassische BWL und Marketing, em, deswegen musste ich das zwar noch mal durchgehen, aber nach dann, weil ich nur wissen wollte, was ...

P1.: (Unverständlich) (BWL 2).

P2.: ... da zusätzlich auch noch hier drin steht in (über) Information, war aber ansonsten (nachher) mit mit den Sachen, mit denen wir jetzt gearbeitet haben. Nur mit diesen Phasenmodell, em, ein für für mich, für dich vermutlich auch, war nichts Neues, kannte man aus BWL oder Marketing.

I.: Hmhm.

P2.: Interessant war dann nachher nur zu sehen, wo ordnet man?

P1.: Ja.

P2.: Probleme Probleme.

P1.: Ist schwierig.

P2.: (Unverständlich) war dann, wo ordnet man das ein?

I.: Hmhm.

P2.: Wo befindet es sich innerhalb dieses, em, ...

I.: Hm.

P1.: Es gibt zum Beispiel ...

P2.: ... dieses Produktlebenszyklus (im Rahmen), also ...

P1.: ... würd` ich halt sagen, bei manchen Sachen ist es mir halt leichter, sie einzuordnen, wie bei dieser Nivea-Creme oder bei den Schlaghosen. Ganz einfach, weil ich halt `ne Frau bin.

I.: Hm.

P1.: Weil ich mich mit solchen Sachen mehr beschäftige, und ich hätte, hab` zum Beispiel gestoppt, wie gesagt, bei dem VW Golf, weil, wenn's um Autos geht, ich mein`, ich fahr` auch einen Kleinwagen, aber weiß ich hätt` ich Probleme, oder auch bei der Steinkohle. Ich mein` - gut, neue Energie, aber da hätt` ich halt, also ich sag halt, es ist halt so, dass bei manchen

Sachen können Männer besser einordnen, und andere Sachen können Frauen besser einordnen.

I.: Hmhm.

P2.: Und wie ich halt ganz einfach da dran, was jeder so beschäftigt, weil so Creme und Hosen, das sind für mich alltägliche Dinge, und da brauch` ich nicht groß nachzudenken.

P1.: Bei mir hält die Nivea-Creme da zehn Jahre, also von daher ...

I.: Hmhm. War das für ...

P2.: Ich creme mich selten.

I.: ... die, em, einzigen Schwierigkeiten, die ihr so festgestellt habt bei der Einordnung oder Zuordnung?

P2.: Also, das ...

P1.: Ja.

P2.: ... zumindest ist dort also das erste Problem genau das, nämlich zu sehen, von von eigene (von) der eigenen Situation her - eben Nivea-Creme, keine Ahnung, ja, wie könnten wir das machen? Aber dann im Gespräch, denke ich einfach, das dann doch relativ ...

P1.: Richtig gelöst.

P2.: ... gut gelöst.

I.: Mhmh.

P2.: Em, auch mit den Einschätzungen, wo befinden wir uns jetzt, in der Reife- in der Sättigung- oder doch in der Wachstumsphase? Aus welchen ...

I.: Mhmh.

P1.: ... und dann aus welchen Gründen.

P2.: Mhmh.

I.: Mhmh.

P2.: Und sind dann auch sehr schnell zum Konsens, zum Ergebnis gekommen.

P1.: Zum Ergebnis (sind wir gekommen). Ist halt schwierig, nicht subjektiv zu werden. Zum Beispiel: Ich bin Raucher, er ist Nichtraucher, wir hätten jetzt in die größte Diskussion fallen können.

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Em, geht's jetzt zurück oder nicht, also wenn er jetzt der Meinung gewesen wäre, die haben jetzt so viel Anti-Werbung gemacht, das geht jetzt zurück, und wenn ich gesagt hätte, das stört den Raucher nicht ...

I.: Mhmh.

P1.: ... weil ich Raucher bin, und mich juckt das nicht, was da auf der Packung steht ...

I.: Mhmh.

P1.: ... dann hätte halt, also ich sag` mal, es schwierig ...

P2.: Mhmh.

P1.: ... nicht so subjektiv zu werden, auch mit der Creme. Em, des des alles, des sind halt für mich subjektive Sachen, einer benutzt's, der andere benutzt es nicht Der, der der's nicht benutzt, der findet's Quatsch, der brauch` die Einfache. Der, der's benutzt, sagt, das wird immer mehr, es kaufen immer mehr.

I.: Mhmh.

P1.: Also, wenn man jetzt nicht konkrete Tabellen vor sich liegen hat, die man interpretieren kann, wo steht das Produkt, und es dann einordnet, so jetzt nur aus dem Stehgreif raus, denk ich mir halt ...

I.: Mhmh.

P1.: ... ist schwierig.

I.: Okay, dann gehen wir mal auf die Grafik direkt rein, em, diesen Ablauf. Ja, und die Frage, die der Marcus hier formuliert hat: Wie geht ihr damit um, dass die Achsen nicht skaliert sind, dass also hier keine Einheiten angegeben werden?

P2.: Ich denke mal, das, ja nun, das ist ja ein Modell, das ist ja diese, em, idealtypische Verlauf. Em, (unverständlich) von den, em, Kurven, die können ja in der Realität ganz anders aussehen. Direkt nach der, was weiß ich, nach der Einführungsphase gleich die (reel), em, zurückgehen, und die anderen wachsen, Reife- und Sätti, emem, Wachstum, Reife-Sättigungsphase könnten gleich weg sein.

I.: Hmhm.

P2.: Em, und das ist klar, mhumhu, und dass da keine Skala also ist, ist denke ich klar, weil das ja nun ein, wirklich ein Modell ist.

P1.: Modell ist.

P2.: Und an Modellen mit mit empirischen Daten (her) zu arbeiten ...

P1.: (Ist es ja kein Modell.)

P2.: ... dann wär's kein Modell mehr.

P1.: (Dann wär's ja auch kein Modell.)

P2.: Und dann würde das, dann müsste man, müsste die Kurve, wenn ich an `ne Skala anlege, dann muss ich, em, real, empirische reale Daten haben. Und dann weiß ich auch, wie die Kurve in der Realität aussieht.

I.: Hmhm.

P1.: Man braucht auch keine Skala zum Einordnen.

P2.: Aber dann ka ha hat ... dann da es ja (hier) auch `ne Zeitschiene ist, muss ich dann die Zeit von von t-Null bis heute nehmen, und das sagt mir aber auch nichts darüber aus, wie's morgen ist.

P1.: Genau.

I.: Hm.

P2.: Und in diesem Modell geht es ja darum, wenn ich nicht gerade jetzt in der Wachstumsphase befi-, also modelltheoretisch in der Wachstumsphase befinde, dass ich dann damit rechne, eh` jetzt in der Reife-Sätti Reifephase (nachher) zu kommen, also das Wachstum wird noch größer werden.

I.: Hmhm.

P2.: Es kann aber genauso gut sein, dass ich, em, dass das nicht `ne glatte Kurve, geglättet ist, sondern dass ich da so ein Peak habe.

I.: Hm.

P2.: Das kaufen alle, ich denke, ich bin in der Wachstumsphase, und zwei Tage später oder ein Monat später bricht das total ein.

I.: Hmhm.

P2.: Aus welchen Gründen auch immer - ist nicht mehr up-to-date oder, em, irgendwelche anderen äußeren Einflüsse, politischen Sachen.

I.: Hm.

P1.: Das ist ja auch ...

P2.: Wenn ich heute in `ner, em, ein Bild hab` mit `ner Skyline von von, em, wo noch die Tower, die Twin-Towers drauf sind ...

I.: Hmhm.

P2.: ... da kann ich das heu-, hab` ich das damals noch verkaufen können, und dann zwei Stunden später will kein mehr kein Mensch mehr das Bild haben, weil's nicht mehr der Realität entspricht.

I.: Hmhm.

P2.: Dann hat das nur noch historischen Wert. Und damit ist auch die Bewertung der Käufer wirklich anders, und damit kann, ich meine, wenn ich die grad` frisch gedruckt habe, kann ich ja nicht die Hälfte überhaupt nicht absetzen und muss sie wegschmeißen ins Altpapier.

I.: Hmhm.

P1.: Ich sag` mal, das ist ein allgemeingültiges Modell, also es soll ein Modell sein, das ich auf alle Produkte anwenden kann.

I.: Hmhm.

P1.: Und wie er schon sagt, dann kann es keine Skalierung machen, weil es gibt Kleinunternehmen, ne?! Und die verkaufen Produkte, und die sind nicht, em, haben keinen Umsatz von Millionen Euro, und es gibt, em, große Firmen, die verkaufen ihre Produkte, und die haben einen Umsatz in Millionen Euro, und wo will ich da auf der Skala anfangen?

I.: Hmhm.

P1.: Da hab` ich ja dann, da brauch` ich ja A3, A2 Blätter, um um das Modell darzustellen.

P2.: (Unverständlich.)

P1.: Also ich sag` mal, es ist ein allgemeingültiges Modell, was man auf so ziemlich alle ... also mir würd` jetzt kein Produkt einfallen, auf das man's nicht anwenden kann und auch mit der Zeit, wo wo will ich da anfangen?

I.: Hmhm.

P1.: Soll ich bei 0 anfangen oder 1800 oder 1900, weil jedes Produkt wird ja zu `ner anderen Zeit eingeführt, und es gibt halt auch keine feststehenden Regeln, wann nach wie viel Jahren ist die Einführungsphase beendet, nach wie viel Jahren ist die Wachstumsphase beendet? Das ist ja von Produkt zu Produkt unterschiedlich.

I.: Hmhm.

P1.: Und.

I.: Hm. Okay, em, ich geh` dann mal weiter in unserer Grafik. Also, da unten stand, dass in diesen als Erklärungsvariablen in der Grafik immer nur, dass für den Umsatz das Alter des Produktes eh` herangezogen wird. Wie geht ihr damit um? Also das (unverständlich) heißt es ja, Alter des Produktes, und daran wird der Verlauf ja festgemacht, der zum Teil (unverständlich) wird beschrieben schon.

P2.: Ich glaube (dieser Fall) das ein idealtypischer Verlauf ist.

I.: Hm.

P2.: Eben dadurch, dass ein Produkt irgendwann durch ein anderes Produkt abgesetzt ...

P1.: Mhmmh.

P2.: ... abgelöst nicht (gesetzt) abgelöst wird.

I.: Hm.

P2.: Em, ist das ja das nur, wie gesagt, ein idealtypischer Verlauf.

I.: Hmhm.

P2.: Natürlich, em, sieht, em, sieht die Realität dann entsprechend anders aus.

I.: Hm.

P2.: Eben darin, dass irgendwelche Sachen, Ereignisse eintreten, in welcher Art auch immer, die da zu `nem abrupten Ende führen, des Umsatzes oder so.

I.: Hmhm.

P2.: Oder zum direkten Abknicken oder, em, direkt nach der oder wie gesagt nach der Wachstumsphase gleich die Rückgangs die Degenerationsphase eintritt.

I.: Hmhm.

P2.: Em, dass das womöglich ein, das Idealmodell ist.

P1.: Mhmmh (zustimmend).

P2.: Und man dann, sich dann orientieren kann, man hat `nen Anhaltspunkt, `nen (Richtpunkt?), aber mehr ist es, mehr ist es wirklich nicht.

I.: Hm.

P2.: Und, em, deswegen kann da keine Skalierung dran sein, weil das würde bedeuten, dass ich für die gerade auf der Zeitachse für die Zukunft `ne 100% ige Planungssicherheit hab`.

I.: Hm.

P2.: Was nicht möglich ist und, em, ...

P1.: (Ich weiß halt nicht.)

P2.: ... kann alles, kann sich alles verändern, man kann halt immer nur sehen, wo im Nachhinein, wo steht man ...

I.: Hmhm.

P2.: ... und was könnte dann dementsprechend ... wie könnte dann der Verlauf weitergehen und, em, aber das muss nicht so sein.

I.: Hmhm. Und wenn ich also, wenn ich jetzt im Marketing sitzen sitze und und trotz, (wo ist das zweite Blatt von mir, so soll's gehen). Also sitze ich in der Marketingabteilung, ne?! Und, em, ich stell` mal so `ne Gegenbehauptung auf, dass ich sage, dass aus euren Argumenten, em, eigentlich dieser Produktlebenszyklus für den Einsatz von Marketinginstrumenten eigentlich doch gar nicht geeignet ist.

P1.: Wieso nicht? Weil, ich würd` halt sagen, weil der Umsatz spiegelt ja die Kaufkraft von meinem Kunden wider, ne?! Also wenn meine Kunden das Produkt kaufen, mache ich entsprechenden Umsatz.

I.: Ja.

P1.: Es wär` ja Quatsch, wenn ein Unternehmen den Produktlebenszyklus mit seiner Kostenkurve gestalten würde, weil die Kosten, die das Unternehmen hat, sagt ja nichts da drüber aus, em, wie wie mein Produkt auf dem Markt steht. Also, es kann sein, dass es Unternehmen eh` in die Werbung investiert und investiert und investiert, und es kauft trotzdem keiner. Dann wär` halt, wenn's `ne Kostenkurve wär`, in der Einführungsphase, und in der Wachstumsphase würde das halt so hoch gehen und immer weiter und immer weiter, und der Umsatz ist vielleicht hier irgendwo unten. Bringt ja nichts, weil wenn ich meine Kosten ständig steiger`, und hab`, es kommt nichts raus, und hab` nichts davon, dann ist es doch für mich besser, ich nehm` mein Produkt vom Markt, und wenn ich mir die Umsatzkurve vornehm`, und ich seh` halt, es geht immer weiter zurück und immer weiter zurück, und selbst wenn ich neue Maßnahmen ergreif`, um mein Produkt wieder populär zu machen, und es wird nichts, dann nehm` ich's vom Markt. Dann investiere ich nicht noch zusätzlich.

I.: Hmhm.

P2.: Oder man könnte eben auch sehen, wie gesagt, man könnt` versuchen, die Reali, die realen Daten demgegenüber (amtlich) demgegenüber zu stellen.

I.: Hmhm.

P2.: Und, em, dann zu sehen, bin ich, kann ich den Umsatz eventuell noch steigern, ist es, bin ich immer noch in der vielleicht langfristigen, em, Einführungs- und Wachs- also Einführungsphase, und muss ich einfach nur `ne entsprechende Durststrecke durchhalten oder eh` mich das nicht, sodass man das, mhmh, ein Instrument ist, was ich nehmen kann und kann dann eben (örtlich) bestimmen, wo bin ich, wo wo geht es dementsprechend hin, und da ist es einfach hilfreich auch, es ist nur in der ...

I.: Aber ...

P2.: Und ich ...

I.: Auch als auch was, em, auch als Prognoseinstrument geeignet für den zukünftigen Umsatz. Wenn ich wirklich im Unternehmen sitze und überlege, welche Instrumente setze ich ein ...

P1.: (Ja.)

I.: Wenn ich das Produkt in den Markt bringen will, em, (wie er) reagieren, sondern wirklich auch meine Instrumentarien danach ausrichten will. Ist es da eurer Ansicht nach geeignet als Prognoseinstrument (hin) für den zukünftigen Umsatz?

P2.: Es ist, es ist als (unverständlich) nicht als Prognose, es ist als Planungsinstrument sinnvoll.

I.: Hmhm.

P2.: Als Prognoseinstrument muss ich sehen, ob diese Sachen antreffen, dass heißt, ich, dann muss ich in den Marktforschung gehen, muss in dem ...

P1.: Ja, ich muss (unverständlich).

P2.: ... und muss dann wirklich, em, die Leute aus dem Marktforschung betreiben, muss die Leute fragen, muss muss, emem, was weiß ich, so start-tests machen, also das sind in Geschäfte ... kleine Geschäfte gehen, mal (`ne Regalfläche mieten), um zu sehen, wird das angenommen, was passiert, wenn ich da zusätzliche Werbezettel mache, wenn ich den Preis senke?

P1.: (Hm.)

P2.: In in in, was weiß ich, Einkommensgebieten A den Preis anders gestalte als im Einkaufsgebiet B.

I.: Hmhm.

P2.: Und so, dann muss ich diese Sachen, die ja auch im Marketing diese anderen Marketinginstrumente einsetzen ...

I.: Hmhm.

P2.: ... um, em, dann wirklich, em, dadurch wirklich empirische Daten herauszukriegen.

I.: Hmhm.

P2.: Und die kann ich dann eben vergleichen über `nen längeren Zeitraum mit den ... mit diesem theoretischen Modell ...

I.: Hmhm.

P2.: ... um das abzugleichen und dann eben zu sehen, also okay, wenn ich jetzt mehr Werbung stärker schalte, em, großflächige Plakate mache, in irgend `nem Laden oder so, das ist eine Maßnahme, ommmh, testen oder so, em, hat das wirklich Auswirkungen oder die Preispolitik hat entsprechend Auswirkungen.

I.: Hmhm.

P2.: Wenn ich den Preis erhöh` erhöhe oder senke.

I.: Hmhm.

P2.: Und dann hab ich wirklich empirische Daten und kann das dann praktisch hiermit vergleichen und dann natürlich sagen okay, und jetzt mach` ich bundesweit und eben nur den Kreis und, em, mache entsprechend große Werbung, Werbekampagne die ich starte und, em, und dort, em, aufgrund von Testsituationen (staw)-Tests usw.

I.: Hmhm.

P2.: Das alles (nenne), em, hab` ich schon vorher abgech ... vorher abgeklärt und setze das dann entsprechend um.

I.: Hmhm. Wenn ihr die Produkte da zugeordnet habt, du hast das ja gerade auch noch mal angesprochen, em, mit der also diese regionalen Frage, von welchem Bezugsrahmen seid ihr denn ausgegangen vorhin bei den Beispielen, die ihr zugeordnet habt? Zu lokale Märkte oder sind das eher so so globale oder nationale Märkte bei den Produkten?

P1.: Ja, was war`n denn die Produkte, das war einmal die Creme, die Zigaretten, die Kohle ...

P2.: Kohle.

I.: Kohle, Skateboard, Zauberwürfel.

P2.: Skateboard.

P1.: (Unverständlich.)

I.: (Unverständlich) insgesamt.

P2.: Also, ich bin immer vom, also ich bin vom vom nationalen Markt ausgegangen. Also ich hab` das nicht Europa, em, ich hab` nicht den europäischen Markt sozusagen vor dem inneren Auge ge gehabt.

P1.: (Doch eher Deutschland.)

P2.: Ich hatte eher Deutschland und die Bundesrepublik.

P1.: Ja, ich auch.

I.: Hmhm.

P2.: Weil ich, mhm, ich kenne den Habitus und das Kaufverhalten andere Europäer - kann ich schlecht einschätzen.

P1.: (Kann ich auch nicht.)

P2.: Kann ich schlechter einschätzen, weil da auch `ne andere so Soz- (vermutlich) auch `ne andere Sozialisation `ne Rolle spielt.

P1.: Ja.

P2.: Die ist zwar auch sonst unterschiedlich, aber doch ähnlich in der in der gleichen (Weite) ist es gleich von den Ge- von den Grundgedanken her.

I.: Hmhm.

P1.: Also, ich hab` ja nur einmal das Beispiel gezogen bei den Zigaretten zu Amerika.

P2.: Hm.

P1.: Aber ich bin eigentlich auch von Deutschland ausgegangen. Weil, ich mein`, gut, in anderen europäischen Ländern sind sie ja teilweise noch billiger die Zigaretten, aber dann weiß ich auch wieder nicht, wie das dann im Verhältnis, em, steht zu dem, was die Leute verdienen, also wie das dann bei uns ist.

I.: Hmhm.

P1.: Wie da das Verhältnis ... kann ich ... weiß ich nicht.

I.: Hmhm.

P1.: Also hab` ich nicht im Kopf, weiß ich nicht.

I.: Hmhm.

P1.: Also eher für Deutschland, ne?!

I.: Okay. Erstmal, em, letzte Frage zu diesem Bereich. Wenn es Produkte gibt, ja einen sehr langen Lebenszyklus haben, so Aspirin (unverständlich) Beispiel halt ...

P1.: Hm.

I.: ... das wird ja seit Jahrzehnten eigentlich gekauft, em, lässt sich dieser Produktlebenszyklus eurer Meinung nach darauf noch sinnvoll anwenden auf solche Produkte?

P2.: Hm?

P1.: Ja, würd` ich schon sagen, da lässt man ganz einfach den hinteren Teil weg, also dann sagt man halt ...

P2.: Dann musst du halt das ...

P1.: ... dann musst du halt die Kurve vielleicht noch ein bisschen (unverständlich), aber dadurch, dass es ...

P2.: (unverständlich) die Kurve (unverständlich) Zeitraum sehr sehr lang gestreckt, dass man dann wirklich praktisch net irgendwo, mmmmm, bei Aspirin dann wirklich den Umsatz (so) in der Reife-Sättigungsphase hat, und die werden dann, was weiß ich, gegen unendlich gehen.

P1.: Aber wenn man's spezifisch ...

P2.: Aber grundsätzlich könnte man ihn anwenden, das würde dann beim (unverständlich) man weiß ja nicht (was es zählt) in der Zukunft an anderen Stoffen erforscht wird, die Aspirin ablösen können als Beispiel.

I.: Hmhm.

P2.: (Unverständlich), dass dann, wenn man davon ausgeht, es gibt keine Substitutionsmöglichkeit oder keine neuen Medikamente in dem Bereich, em, dann würde der Umsatz und der Gewinn und dementsprechend auch der Umsatz auf auf (Horizontalen) verlaufen, em, dann könnte man's eventuell nicht mehr anwenden.

I.: Hmhm.

P2.: Weil dann hätte man (in diesem Fall) auch nicht, aber da das unsicher ist, ...

P1.: Ist ja nur dadurch, dass ...

P2.: Kann man, man kann's anwenden, (und wenn) der Zeitraum vermutlich eher entsprechend lang.

I.: Hmhm. Bettina, ...

P1.: Ja, aber dadurch, dass das nicht skaliert ist, ist ja auch nicht gesagt, wie lange der Reife- und Sätti-, wie lange die Reife- und Sättigungsphase dauert. Nun könnte man ja beweisbringend sagen meinetwegen, sie dauert 20 Jahre.

I.: Hm.

P1.: Und deshalb ist ja das Modell nicht falsch, weil ich hab` ja keine Skalierung, ich kann ja hier nicht ablesen, ich mein`, ich seh` zwar die Abstände, aber die muss ich ja nun auch nicht unbedingt so interpretieren wie hier die gestrichelten Linien runter gehen.

I.: Hmhm.

P1.: Also, da kann ich meinetwegen, wenn ich jetzt ein Produkt hab`, auf das ich das anwenden soll, und jemand, em, fragt jetzt: Ja, wie willst du denn das machen mit dem Modell? Geh` doch die Kurve runter ! Und dann sag` ich halt: Ich befind` mich halt im Moment hier und wo der Punkt ist, wo die dritte gestrichelte Linie runter geht, also wo das Produkt in die Rückgangsphase eintritt, der ist halt noch nicht da.

I.: Hmhm. Hmhm. Okay. Gut. Also, zusammengefasst ein Instrument, das man eurer Ansicht nach auf alle Produkte anwenden kann.

P1.: Es hat `ne gewisse Allgemeingültigkeit dadurch, dass es nicht skaliert ist, und ich mein` man also auf alle Produkte, es gibt halt wie bei den Schlaghosen ... sieht halt die Kurve anders aus. Da war's halt schon mal, da war's wieder weg und kam wieder.

I.: Hmhm.

P1.: Aber ich sag` mal, da muss man das Modell sich einfach nur mal dann noch mal dran denken.

I.: Hmhm.

P1.: Aber es hat schon `ne große Allgemeingültigkeit. Würd` ich mal behaupten wollen.

I.: Hmhm. Okay. Gut. Dann machen wir an dieser Stelle jetzt einen Schnitt. Verlassen erstmal hier unsere direkte Zuordnung und das direkte Gespräch jetzt über den Produktlebenszyklus. Ich will jetzt noch mal kurz über diese Aufgabe als solche sprechen, und da würd` mich mal interessieren, wie ihr die Aufgabe so erlebt habt, wenn ihr jetzt mal zurückblickt und kurz (damit) Abstand nehmt und mal, em, offen hier darüber sprecht, wie ihr die Aufgabe als solche erlebt habt.

P1.: Also jetzt mit dem Film - also jetzt hier ...

I.: Naja, jetzt nur die Aufgabe als solche.

P1.: Ah, die Aufgabe als solche.

P2.: Also, es war ... für mich war es unheimlich schwierig aufgrund des mit dem Text; nicht das Lesen und auch nicht die nicht die, em, ...

P1.: Nicht das Verständnis.

P2.: ... nicht das Verständnis vom Produktlebenszyklus, weil das Verständnis hatten - haben wir, hatte ich, em, ich mag ja natürlich den Produktlebenszyklus, aber die Frage ist: Wie weit brauch` brauche ich eventuell zu (diesen Aufgaben die Teile sind) was hier drin steckt?

I.: Hmhm.

P1.: Mhmh.

P2.: Wenn es darum geht, es hätte ausge-, sagen wir es mal so, es hätte ausgereicht, wenn man uns `ne Tafel in die Hand gegeben hätte ...

I.: Hmhm.

P2.: ... mit dem Stichwort Produktlebenszyklus.

I.: Hmhm.

P1.: Und mit ...

P2.: Und mit der Maßgabe könnte oder mit oder nur nur diese Grafik, ja, und Stichwort Produktlebenszyklus und die Frage: Könnt ihr damit was anfangen?

P1.: Ja.

P2.: Und dann hätten wir sofort gesagt: Ja. Und dann hätte man sofort die Fragen beantworten können.

I.: Hmhm.

P2.: Denn weil die haben wir ja nun auch aus dem (Puf?) ... aus Erfahrung und und Studium und so weiter eh` beantworten können. Für mich war's am Anfang schwierig - was brauch` ich, was ist ... steht hier noch an Informationen drin ...

I.: Hm.

P2.: ... die ich eventuell als Detailinformationen noch brauche ...

I.: Hmhm.

P2.: ... zum Beantworten der Fragen.

I.: Hmhm.

P2.: Also, wenn hier drinsteht, was ich nicht wissen, was ich hab`, em, grenzen Sie die Einführungsphase gegenüber der Wachstumsphase ab. Wenn so was als Frage gekommen wäre, ich weiß zwar, dass es beide Phasen gibt, und dass die Wachstumsphase auf die Einführungsphase nachher aufbaut.

I.: Hmhm.

P2.: Aber wann ...

P1.: Mhmh.

P2.: ... ist welche Phase zu Ende? Und deswegen musste ich nachlesen Steht das hier drin, ist das hier irgendwo?

P1.: Mhmh.

I.: Hmhm.

P2.: Sage mal für mich definiert jetzt. Mag an mir, mag an meiner Persönlichkeit liegen ...

I.: Hmhm.

P2.: ... dass ich das so mache, em, aber ansonsten und von den von den Aufgaben her, die konnt` ich alle - alle konnten wir natürlich auch ...

P1.: Ja.

P2.: ... nur mit dem Schaubild lösen.

I.: Hmhm.

P2.: Da hätten wir den Text dazu gar nicht benötigt.

P1.: Ich sag` mal, es ist schwierig, es ist ein sehr, also ich studier` nebenbei noch Deutsch, und es ist ein sehr hoch informativer Text also. Ich bin auch Eine, die immerzu irgendwas anmarkert, und wenn ich so guck` ...

I.: Hmhm.

P1.: ... bei mir ist das alles Rot.

I.: Hmhm.

P1.: Also ich sag` mal, es ist so ein Text, wo nicht viel Unwichtiges drinsteht.

I.: Hmhm.

P1.: Also, es sind halt wirklich, es sind auch immerzu irgendwelche Schlagwörter gegeben, also es ist auch nicht lange um den heißen Brei herum geredet, dann kommt halt auf einmal, in der Unternehmen heißt es Angebotspalette, in dem, dann spricht man in der Industrie, in der Industrie vorzugsweise von Produktprogramm, in Handelsbetrieben vorzugsweise von Sortiment. Das sind alles Sachen, die halt wissen muss (was es jetzt ist), also was ich jetzt

nicht als unwichtig einstufen würde, und auch bei der Charakterisierung von den Phasen, dann geht's halt auch Merkmale, bababababap. Da ist ...

I.: Hmhm.

P1.: ... nicht viel also; wenn ich jetzt keine Ahnung gehabt hätte von von dem Produktlebenszyklus und mich hätte erstmal mit den Sachen auseinandersetzen wollen, hätte ich mir noch mal Stichpunkte machen müssen.

I.: Hmhm.

P1.: Das hätte ich nur allein vom Lesen nicht speichern können.

I.: Hmhm.

P1.: Weil es ist, es sind so viel Informationen drin, das geht nicht, also ich hätte maximal von der Seite ...

I.: Hmhm.

P1.: ... aber da hätte ich auch schon Probleme gehabt.

I.: Hmhm.

P2.: Hm.

P1.: Das fand ich ein bisschen schwierig, deshalb hab ich mich auch nicht groß bei der Beantwortung auf den Text bezogen, sondern hab's versucht, mit dem, was ich schon wusste, zu beantworten.

I.: Hmhm.

P1.: Also, das find`, also für jemanden, der der sich damit nicht auskennt und der so was noch nie gehört hat ...

I.: Hmhm.

P1.: ... wird's schwierig, wenn man davon ausgeht, ja, du hast doch den Text gelesen.

I.: Hmhm.

P1.: Ja, den Text hab` ich gelesen, und zehn Minuten später ist es weg, weil so viel kann sich keiner merken.

I.: Hmhm.

P2.: Hm.

P1.: Also, kann ich mir nicht merken und ...

I.: Hmhm.

P2.: Das ist richtig.

P1.: Und ich sag` mal, was ich schon vorhin gesagt hab`, es ist halt, em, bei der Einordnung ist vieles halt subjek subjektiv. Zum Beispiel bezieht sich derjenige jetzt auf auf, em, kleines Gebiet jetzt vielleicht da, wo er herkommt oder bezieht er sich jetzt zum Beispiel - für mich ist es auch schwierig, ich komm` aus `nem kleinen Dorf, da gibt's also, em, also gibt's jetzt keine großen Einkaufszentren, so, und dann hier Kassel, dann hat man halt `ne ganze

Einkaufsstraße, so, mhh, da ist es schwierig. Ich mein`, wenn man jetzt `ne klare Vorgabe kriegt, zum Beispiel, denkt drüber nach, em, wie das Produkt jetzt deutschlandweit eingeordnet wird, dann hat man `ne Vorgabe, aber ich mein`, ...

I.: Hmhm.

P1.: ... bei uns war's jetzt Zufall, dass wir von Deutschland ausgegangen sind, aber es hätte auch anders sein können.

I.: Hmhm.

P2.: Hm.

P1.: Da drüber haben wir uns zum Beispiel gar nicht unterhalten, weil ist halt - es ist ...

P2.: (Ja, man sagt das so, versucht stillschweigend, also so gemacht.)

I.: Hmhm.

P2.: Ja, und ich hab` (möglicherweise), ich kannte, natürlich kannte, ich kenne irgendwie diesen Produktlebenszyklus auch, deswegen, em, hätte es aufgrund des des Vorver-, meines Erachtens unseres Vorverstands eben einfach nur ein Stichwort ausgereicht, em, aber entscheidend war dann bei mir irgendwie dann doch (unverständlich) genau wie bei ihr, em, was brauch` ich da (an Detailwissen)?

I.: Hm.

P2.: Und ich hab` festgestellt, ich brauch` das an Detailwissen nicht, em, um diese Frage zu beantworten, weil das natürlich nicht ...

P1.: Weil die Fragen (jetzt nicht) so spezifisch waren.

P2.: ... so spezifisch waren, und da ich, ich hab` Marketing als Schwerpunkt ja, em, studiert, also mich natürlich damit schon beschäftigt hab`, also (dass mein Vorverständnis) ...

I.: Hmhm.

P2.: ... über den Produktlebenszyklus ...

P1.: Dementsprechend da war .

P2.: ... war entsprechend da das Vorwissen ...

I.: Hmhm. Also (unverständlich).

P2.: ... und das hat auch entsprechend auch ausgereicht, um die Frage zu beantworten.

I.: Hmhm.

P2.: Sonst wären die Fragen komplexer gewesen.

P1.: Ja.

P2.: Im Detail genau, dann hätte ich nachlesen müssen.

P1.: Hätt` ich auch, also wenn jetzt zum Beispiel ...

P2.: Dann hätten wir nachlesen müssen, aber mit mit mit den Kenntnissen, die man hat, und dass diese Fragen gibt, dass es idealtypisch ist ...

I.: Hmhm.

P2.: ... dass das eben auch keine keine Zeitschiene drin ist, warum, wieso, das hab` ich alles aus dem Kopf, also die Frage auch aus dem Kopf beantwortet, weil das alles an an Wissen in mir drin gewesen ist.

I.: Hmhm.

P1.: (Unverständlich.)

P2.: Dann hätte das im Nachhinein, jetzt wo wir wissen, was für Fragen gekommen sind, hätte es also ausgereicht, wenn wir `ne Kar- ...

P1.: Ja.

I.: Hm.

P2.: ... `ne `ne Karteikarte mit dem Stichwort Produktlebenszyklus, da brauch` man noch nicht mal das Bild, em, hinzulegen, dann hätten wir die Fragen auch beantworten können.

I.: Hat das ...

P2.: Weil weil die Phasen des Produktlebenszyklus hab ich irgendwann mal gelernt.

P1.: Ja.

P2.: In BWL und Marketing, die sind im Kopf einfach drin, und dann weiß ich, dass es diese Phasen gibt.

I.: Hmhm.

P2.: Und, em, kann dann dann das an dieses Wissen anwenden.

I.: Hmhm.

P1.: Ich mein`, es wär` ...

P2.: Und das konnt` ich vorher nicht nicht nicht, abschätzen, wie viel Detailwissen ich da noch herausziehen muss.

P1.: Es wär` halt schön gewesen, wenn die Fragen nicht so allgemein gewesen wären.

I.: Hmhm.

P1.: Wenn Sie jetzt zum Beispiel die Frage gestellt hätten und meinetwegen Ordnen Sie die Nivea-Creme ein, indem Sie überlegen, reduziert das Unternehmen seine Koste Kosten, wie verändern sich die Preise? Dann hätt` man gucken können, ja, wenn's Unternehmen die Kosten reduziert, dann werden die Preise weniger, was ist das jetzt genau für `ne Phase, also wenn das noch mehr auf die Schiene gegangen wäre, hm, was passiert da genau, wie ändert sich das Kaufverhalten und so weiter, dann hätt` ich auch lesen müssen, aber dadurch, dass die Fragen nicht soo speziell waren ...

I.: Hmhm. War die insgesamt interessant? Würdet ihr sagen, die ist interessant, die Aufgabe?

P1.: Ja.

P2.: Ja.

P1.: Auf jeden Fall, ja.

P2.: Das ist interessant.

P1.: Weil man sich so keine Gedanken drüber macht, man geht in das Geschäft rein, och, das gibt's ja schon ewig.

P2.: Mhmh mhmh (zustimmend).

P1.: Aber was dann im Hintergrund passiert, und ich sag` mal, also ich achte jetzt nicht so sehr auf Preise, also mir würde das nicht auffallen, ob die Nivea-Creme nun heute billiger ist.

I.: Hm.

P1.: Also, man macht sich keine Gedanken drüber, wenn man's jetzt nicht unbedingt studiert oder sich jetzt tagtäglich damit beschäftigt.

I.: Hmhm.

P1.: Und von daher finde ich, also, der nette junge Mann hat ja vorhin gesagt, Sie wollen das irgendwie an Schülern ausprobieren.

I.: Hmhm (bestätigend).

P1.: Und ich denk` mal, für Schüler ist das vielleicht noch ein bisschen interessanter, weil die ja ...

P2.: Aber die ...

P1.: ... sich über so was noch weniger Gedanken machen als wir, als wir als Studenten, weil wir haben uns ja ausgesucht, uns damit zu beschäftigen, aber für Schüler ist das ja, sag` ich mal, fast komplett Neuland, also ich weiß nicht, ob man in der Berufsschule so was macht, glaub` ich aber nicht.

P2.: Weiß ich nicht, könnte man - könnt` es mal, em, also die Aufgaben konnte man nehmen aufgrund des des unseres Vorverständnisses, also ich konnte sie aufgrund des Vorverständnisses eben dann, em, beantworten, em, ...

P1.: Also, ich denk` mal, für Schüler (wird das schwieriger), Schüler bräuchten jetzt halt den Text zu verarbeiten.

P2.: Da würde (dieser) für Schüler wäre das (fachlich das Wissen der) ja, der wäre der Text ...

P1.: Ja.

P2.: ... vermutlich zu komplex, da würde ich den Text `ne (unverständlich) den eigenen Text einfacher machen oder das das (vorher?) entwickeln oder wie auch immer.

I.: Hmhm.

P2.: Em, einfach an der Tafel erläutern, dass es so sein kann, und was passiert, wenn wie wo ...?!

I.: Hmhm.

P2.: In dann die kurze Zeit dieses, das was ich als Vorverständnis (da gehabt hab), was ich in oder was wir im Kopf hatten ...

I.: Hmhm.

P2.: ... in kompakter Form, em, das als Wissen haben und dann dieses Wissen auf die Beispiele anwenden, und dann können die genauso wie wir mit diesem Wissen arbeiten.

P1.: (Das analysieren.)

P2.: Das ana-. die Situation analysieren, (darüber) diskutieren, und dann wird es mit Sicherheit auch für Schüler spannend. Je nachdem.

P1.: Ja.

P2.: Ja? Auch das mit dem Zauberwürfel und andere Sachen.

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Wissen die mit Sicherheit besser Bescheid als ich oder so was, ja.

I.: Hmhm.

P2.: Aber, em, das wäre dann spannend hinsichtlich der der Umsetzung des gelernten Wissens.

P1.: Hmhm.

P2.: Und dann würde ich vermutlich eben das andere eventuell frontal oder wie auch immer machen und nicht mit diesem Text arbeiten, weil der Text ...

P1.: Oder mehr Zeit geben.

P2.: .. der Text würde die Schüler ja ... nicht erschlagen, aber, em, ...

I.: (Schulbuchauszug.)

P2.: ... die brauchen Zeit, um diesen Text hinterher zu bearbeiten, um das zu verstehen, und das, was sie hinterher brauchen, um diese die Aufgaben zu lösen, ist praktisch das Verständnis dieser Grafik.

P1.: Der Grafik.

I.: Hm. Gut.

P2.: Und das ist ausreichend. Das könnte ich aber eventuell anders, em, das Verständnis für diese Grafik könnte ich eventuell auch ohne diesen Text ...

I.: Hmhm.

P2.: ... anders selbst gestalten. Und dann hinterher die Schüler dann auch (unverständlich), aber dann können die die Fragen genauso beantworten wie wir auch.

I.: Würdet ihr denn sagen, dass ihr bei der Aufgabe selbst was gelernt habt? Was, nach euren Betrachtungen, und wenn ja, würde mich interessieren, was.

P1.: Ja.

P2.: Hm. Würde ich genauso, wie sie sagt. (So in Alltagssachen) als, na, man macht sich und, em, aber fragt, um die Frage mal zu stellen, (wo ist das für ein) Produktlebenszyklus, wie wird das eventuell in Zukunft sein, wie ist das mit den Zigaretten?

P1.: Wie ist das in der Praxis?

P2.: Wie ist das in der Praxis, na?!

P1.: Ja, wie in der Praxis?

P2.: Rauchen die Leute wirklich mehr, (unverständlich) weniger, ich glaub`, da kann man das als gesundheitspolitisches Instrument oder so was über das (verfolgt) werden ...

I.: Hmhm.

P2.: ... und den Aufkleber auf Zigaretten und das teurer machen da wirklich irgendwas bewegen, das als Frage zu stellen, das ist interessant. Die Frage habe ich mir vorher nicht noch nie so gestellt.

P1.: Ja, richtig. Ich mein`, in der Theorie ist das immer alles ganz klar, aber wenn dann wirklich `ne Frage kommt, wo würden Sie Steinkohle einordnen?

I.: Hmhm.

P1.: Dann brauch` ich halt, em, nicht nur, dann dann ist es zwar wunderschön, wenn ich weiß, wie der Produktlebenszyklus aussieht und wie das funktioniert, aber wenn ich keine Ahnung hab`, em, was wo sich das auf dem Markt befindet und mir dazu keine Gedanken mach`, dann kann ich die Frage nicht beantworten.

P2.: Ja.

P1.: Und so ist es halt auch, em, mit vielen Sachen. Ich muss mir dann erstmal klar werden, was ist das für'n Produkt, kenne ich das Produkt selber und dann halt erstmal ganz von mir ausgehen, wo würde ich's für mich einordnen und dann mal so überlegen, hat sich's schon verändert, wird sich's vielleicht verändern, halt über solche Sachen Gedanken machen. Halt also, was ich gelernt habe ist, wie wende ich den Produktlebenszyklus auf ganz normale Alltagsprodukte an.

I.: Hmhm.

P1.: Wie würde ich, wenn ich jetzt, em, Marketingleiter von Nivea wär`, wo wo würde ich jetzt mein Produkt ... wie würde ich mit dem Produktlebenszyklus arbeiten?

I.: Hmhm.

P1.: Was bringt der mir? Was kann ich damit, was kann ich draus erkennen?

I.: Hm. (Unverständlich) Entschuldigung.

P2.: Gut, auf der anderen Seite - das und das ist richtig, und wie gesagt, das wär` eben auch das das Spannende dann hinterher für die Schüler, nämlich genau diese Frage zu machen, wo würde man das einordnen?

P1.: Hmhm (zustimmend).

P2.: Oder warum das und warum nicht so, also die Diskussion, die wir geführt haben.

P1.: Ja.

P2.: War sehr spannend und interessant.

I.: Hmhm.

P2.: Könnte ich mir für Schüler eventuell dann auch gut vorstellen.

P1.: Hmhm.

P2.: Aber dann eben nur, wenn sie dies das vorher als Hinter, genau wie wir, als Hintergrundwissen einfach mitbringen oder nicht mitbringen, sondern einfach vorher haben.

P1.: Hmhm.

I.: Hmhm. Aber unter den genannten Produkten konntet ihr euch auch was vorstellen? Die wir so hatten, ne?! Also von wegen ...

P1.: Jaja.

I.: ... das war ...

P1.: Ja.

P2.: Ja.

P1.: Ja. Was ich vielleicht bei Schülern vielleicht schwierig find`, ich weiß nicht, wie das, ich weiß nicht, wie's hier ist, ganz einfach, weil ich aus den neuen Bundesländern komme, und bei uns war halt Steinkohle bis vor ein paar Jahren das Heizmittel, also damit heizen meine Großeltern noch, da gab's kein Öl, und in den ganzen älteren Häusern die halt noch zu DDR-Zeiten gebaut worden sind, da ist es halt schwierig auf Öl umzurüsten, sag` ich mal so also, aber ich mein` dadurch, dass jetzt das bestimmt an `ner Schule in Hessen gemacht wird, ist das wieder anders, also wenn ich jetzt die Frage hätte, ohne ihn beantworten müssen, hätte ich auch anders geantwortet.

I.: Hmhm.

P1.: Also wenn wir uns jetzt nicht irgendwie hätten einigen müssen, dann hätte ich gesagt, bei uns ist es noch nicht in der Rückgangsphase bei den ganzen älteren Leuten, da wo ich herkomme ist das noch ziemlich, ist es noch in der Wachstumsphase, weil viele älteren Leute nicht mehr umrüsten auf Öl, weil ses für sie nicht mehr lohnt.

I.: Hmhm.

P1.: Weil ses nicht anders kennen, weil se da dran festhalten.

I.: Hmhm.

P1.: Und so weiter. Also ich sag` mal, bei manchen Sachen ist es ein bisschen regional unterschiedlich, aber wenn das an `ner Schule gemacht ist - ich meine, Schule hat jetzt nicht so ein großen Kreis, wo die Schüler herkommen - sag` ich mal, dürft's da keine Unterschiede geben.

P2.: Naja, müsstest aber da an, wie gesagt, genau das mit ... nicht nur das auch noch machen berücksichtigen (wär's dann auch nicht), war `ne Frage, wo ich dann auch auf Nivea-Creme oder sowas, em, würd` ich, em, ich benütze keine Nivea-Creme ...

P1.: Mh.

P2.: ... ich kann das auch schlecht ein (unverständlich) ...

P1.: Mhmh, (das ist nicht leicht).

P2.: ... vorstellen einschätzen, aber das ist ein Produkt, mit dem ich wenig einfach wenig bis gar nichts zu tun habe.

I.: Hmhm.

P2.: Em, ...

P1.: Was ich (denk`) ...

P2.: Ich kenn` es natürlich, aber, mhmh, (von daher) würd` ich da, mhmh, das wär` (dann belegen), ist das ein Produkt oder sind, ne?! Welche Produkte nehme ich, die ich sowohl auf Männlein und Weiblein ...

P1.: Betreffen.

P2.: ... betreffen ...

I.: Hmhm.

P2.: ... wie auch die entsprechende Altersgruppe.

I.: Hmhm.

P1.: Mhmh.

P2.: Auto würde gehen, oder so, ja.

I.: Hm.

P2.: Golf - aber andere Sachen wie Zauberwürfel kennen die vermutlich nicht mehr.

P1.: Also, was ich noch interessant finden würde ...

I.: Hm.

P1.: ... wäre die Frage nach Markenprodukten. Das wär` vielleicht noch interessant, dass man die Schüler fragt, wohin würdet ihr heutzutage die Markenprodukte einordnen?

I.: Hmhm.

P1.: Ne?! Also zum Beispiel hab` ich jetzt den Rucksack von, wie hieß das, Eastpack?! Oder hab` ich halt den Rucksack aus dem Aldi.

I.: Hmhm.

P1.: Ja, das wär` vielleicht noch ...

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Oder hab` ich jetzt `ne Jeanshose an von Levis oder `ne Jeanshose an: No-name.

I.: Hmhm.

P1.: Das wär` vielleicht auch noch `ne interessante Frage, gerade für'n Schüler.

P2.: Ja.

P1.: Also würde mich ...

P2.: (Und dann kann man dann was.)

P1.: Glaub` ich schon, dass sich der Schüler auch unheimlich dann da drüber diskutieren, ...

I.: Hmhm.

P1.: ... wo's, in welche Richtung es verläuft.

I.: Hm.

P1.: Würd` ich noch interessant finden.

P2.: Das werden (ja, das werden dann praktisch auch), em, Rucksack ... Levis-Jeans sind so Sachen ...

P1.: Hm.

P2.: ... das sind Sachen, die (wirklich) die Schüler irgendwie irgendwie also mehr (angehen) als, wie gesagt, der Zauberwürfel oder ...

P1.: Ja, genau.

I.: Hmhm.

P2.: ... also, em, oder Rollschuhe (also dann lieber) Inlineskater.

I.: Hmhm. Gut. Em, jetzt noch mal zu noch zwei Fragen also, die (eineinhalb), die ich von euch ganz gern so einzeln beantwortet hätte, also welche Bedeutung dieser Produktlebenszyklus, ich hatt's vorhin schon mal angesprochen, aber vielleicht noch mal so zusammengefasst, welche Bedeutung also das Modell des Produktlebenszyklusses für euch hat?!

P1.: Für uns persönlich?!

I.: Für euch, ja genau.

P1.: Hem, also für uns persönlich als Studenten oder ...

I.: (So dann.)

P1.: ... als Privatpersonen oder ...

I.: In der Anwendung jetzt also (unverständlich).

P1.: ... in der Anwendung ... welche Bedeutung ... schwierige Frage, also find` ich. Was hat's für mich für `ne Bedeutung? Also mir ist es eigentlich, wenn ich es Produkt kaufen will, relativ egal, wo sich das gerade befindet. Es, würde ich mal sagen, es sei denn, ich weiß halt, dass ich zum Beispiel, ich komm` halt jetzt wieder zurück auf die olle Nivea-Creme, dass die halt in der Rückgangsphase ist, dass es schon andere Sachen gibt, dann kauf` ich halt andere Sachen, aber dazu brauch ich keinen Produktlebenszyklus.

I.: Hmhm.

P1.: Also, ich als Privatperson, wenn ich das jetzt nicht unbedingt für meinen Beruf brauch` oder sonst irgendwas oder jetzt für's Studium, könnte privat eigentlich, würde es mich nicht interessieren.

I.: Hmhm.

P1.: Sag` ich ganz ehrlich. Ich könnte damit nichts anfangen, wenn ich jetzt meiner meiner Mutter erklären würde, Mama es gibt den Produktlebenszyklus, dadada, em, guck` halt mal, ob jetzt meinetwegen die Rama-Butter von irgendwas anderen abgelöst wird und kauf` doch lieber das.

I.: Hmhm.

P1.: Das ist doch bestimmt billiger als (die da), da würde die zu mir sagen, ich kauf` schon immer Rama-Butter, und solange die's noch gibt, kauf` ich die auch, und da ist mir das relativ egal.

I.: Gut, (unverständlich) Frage nach (unverständlich) Konkretisierung. Vielleicht, em, ...

P2.: Darf ich ...

I.: ... wie macht das doch nacheinander (weiter) mal. Bettina, noch eine Frage: Die Beurteilung des, em, des (Betrachter) des Modells.

P1.: Das Modell. Das Modell, sag` ich mal für uns - als erstes Mal für uns als Studenten ist unheimlich gut, würd` ich mal sagen, weil man da einen Einblick kriegt ...

I.: Ja.

P1.: ... wie das wie das in der Realität funktioniert mit den Produkten.

I.: Ja.

P1.: Also zum Beispiel wusste ich vor meinem Studium nicht, dass es einen Produktlebenszyklus gibt.

I.: Ja.

P1.: Ich wusste auch nicht, was das sollte oder was das bringen soll. Dann würd` ich sagen, für Unternehmen ist es sehr günstig, um planen zu können, jetzt nicht um irgendwelche Prognosen zu treffen, sondern um planen zu können, um zu sehen also, um auch mein, um auch das Produkt am Markt zu verfolgen zu können. Für Privatpersonen hat's, sag` ich mal, nicht so die große Bedeutung, aber jetzt alle für die, die in der Wirtschaft zu tun haben, die jetzt irgendwie an Verkauf, em, irgendwie im Verkaufsgeschäft sind, ist es wichtig zu wissen.

I.: Hmhm.

P1.: Also, es ist ganz einfach ein ein Marketinginstrument, was sich auch gehalten hat. Ich mein`, es ist ja jetzt nicht, dass das Modell jetzt steht, und morgen kommt einer und sagt, nee nee nee, so ist das nicht, es ist halt ein Modell, was sich auch in der Realität so bewiesen hat, ansonsten würden die Kurvenverläufe nicht so entwick-, also wären sie nicht so entwickelt worden, und (dann) sag` ich ganz einfach, also, ich würde halt sagen, es ist zur Zeit aus dem Marketing nicht wegzudenken.

I.: Hmhm.

P1.: Solang's nicht von irgendwas abgelöst wird, was (hm) noch besser ist, wo ich jetzt halt allgemein planen kann. Und es ist leicht verständlich.

I.: Hmhm.

P1.: Also es ist auch für jemanden verständlich, wie gesagt, es ... Schüler würden das garantiert auch verstehen, die müssen nicht dafür studiert haben.

I.: Hmhm.

P1.: Also, da gibt's andere Sachen in der BWL oder VWL, wo ich sag`, em, ohne Vorverständnis keine Chance.

I.: Hmhm.

P1.: Aber das ist was, was auch ein ein Schüler versteht, also, es ist einfach verständlich, und das ist Sinn und Zweck von `nem Modell, das ich`s halt auf alles anwenden kann, also dass es `ne große Allgemeingültigkeit hat, und dass es auch leicht verständlich ist, sodass ich auch damit arbeiten kann, weil was bringt's mir, wenn ich ein Modell habe, wo ich daneben noch drei Seiten lesen muss, wie ich's anzuwenden habe.

I.: Hmhm.

P1.: Bringt ja nichts, (was bringt das)?

P2.: (Da würd` ich) zustimmen, das wäre auch, em, das ist zwar ein Modell, man kann (auch schön danach noch verbinden), em, man könnte es auch, dieses Modell bildet eigentlich das ab, theoretisch ab, was Schüler mit Sicherheit schon schon selber wissen und, emem, (welche) schon Vorverständnis haben, die werden auch, em, Sachen nicht kaufen, wenn sie nicht im Somm-, em, Winterschlussverkauf gibt oder irgendwelche Sachen, wo sie wissen, da krieg` ich keine Ersatzteile mehr für.

I.: Hmhm.

P2.: Für irgendein Radio, em, was ein No-name-Produkt ist, dann kauf` ich eben etwas, em, geb` mehr Geld aus, um eventuell dann ein neueres Produkt (zu nehmen), was jetzt gerade auf den Markt kommt, das wird noch drei Jahre da sein, krieg` ich (alle) Ersatzteile, kann ich reparieren, anstatt das Auslaufmodell zu nehmen, wo ich hinterher nichts mehr kriege. Von dieser Warte oder wenn ich an an dieser Seite von oder anfang, könnte ich das erstmal als theoretisches Modell vor, würde ich es im Unterricht als theoretisches Modell vorstellen und dann eben sagen, dass Anwendungen sind ja ...

I.: Hm.

P1.: Was weiß ich, Computer oder andere Sachen eben, em, aus der Welt der Schüler, und dann wäre das Mod, und dann könnten die das aufgrund von Beispielen dieses Modell (nachher ist ja) gut verstehen, die können auch selber Beisp-, (sehen man), ich würde (das eher) mehrere Beispiele eventuell vorgeben ...

I.: Hmhm.

P2.: ... und dann die Schüler selber Beispiele finden lassen.

I.: Hmhm.

P1.: (Klingt ganz gut.)

P2.: Das ist heute, was weiß ich, em, früher gab's den Walkman mit Kassette.

I.: Hmhm.

P2.: Heute haben wir, gibt's, em, ...

P1.: MP3-Player.

P2.: Ne?! Machen wir `nen MP3-Player draus und so, ja, und, em, dann wird, die werden noch Kasette kennen, so noch aus Benjamin Blümchen und so ...

I.: Hmhm.

P2.: ... auch aus ihrer Jugend und, em, wissen auch heute (noch) MP3-Player ist und können dann also nachher sagen, da könnt` ich dann sagen, früher gab's eben nur `ne Schallplatte ...

I.: Hmhm.

P2.: ... und dann, ne, gab's durch durch die Kassettenrekorder eben eben so `ne Wachstumsphase, und heute es wird eben abgelöst durch den MP3-Player. Dann hab ich `nen praktisches Beispiel.

I.: Hmhm.

P2.: Damit gehen die um, das haben die zuhause, die haben den Walkman noch zuhause oder hatten den zuhause, kennen das aus eigener Erfahrung.

I.: Hmhm.

P2.: Hab` das an einem Beispiel (wieder), ein Beispiel gefunden.

I.: Hmhm.

P2.: Und da lassen sich jede Menge durch die Schüler selber finden.

I.: Hmhm.

P2.: Em, was sie (damit) hatten, was toll war, irgendwelche, was weiß ich, Pokemon-Figuren, die haben sie dann auch gesammelt, ne, gab's auch mal so `ne so `ne Sache, und heute sammelt die, glaube ich, keiner mehr, keine Ahnung, em, ist schon das zweite, emem, zweites Beispiel, was man hier ...

I.: Hmhm.

P2.: ... ja, Schüler werden (genau das) finden, und dann habe ich dann einmal aufgelegt als Folie ...

I.: Hmhm.

P2.: ... zwei Beispiele gebracht, die Schüler dann noch vier fünf Beispiele selber finden lassen ...

I.: Hmhm.

P2.: ... und dann ist das denen eigentlich klar, wie das läuft ...

I.: Hmhm.

P2.: ... und wenn ich dann ein paar Worte noch dazu verloren habe ...

I.: Hmhm.

P2.: ... dass es diese, dass das (eben im Detail wird dann in bestimmte Phasen), em, dann ist das in zehn Minuten den Schülern absolut klar.

I.: Sind sofort fertig. Hmhm. Gut. Ich (würde dann) ...

P2.: (Ich könnte damit) eigentlich arbeiten, also, es wird für Schüler nicht komplex, man muss es einfach nur dementsprechend Schüler, auf die Schüler, (unverständlich) Schüler bringen ...

I.: Hmhm.

P2.: ... dieses Modell, und das, denk` ich, gelingt.

I.: Gut, dann noch, em, letzte Frage, die sich eigentlich daran anschließt: Wann seid ihr denn mit diesem Produktlebenszyklus in Verbindung gekommen? Da mal kurz drüber nachdenken, nur `ne kurze Antwort, also (Antwort wäre wie es euch in eurer bisherigen Ausbildung, em, begegnet ist).

P1.: Erstes Semester, BWL I D Marketing.

I.: Das ist kurz und prägnant, vorher in der Berufsschule so nicht weiter?

P1.: Ich hab` keinen Beruf gelernt vorher.

I.: Gut.

P2.: Ich hab` Fachoberschule am Anfang gemacht, da ist mir das (immer) nicht begegnet, das ist mir entweder im im, also in BWL, em, I und BWL III mal begegnet und, em, natürlich im Marketingbereich. Ist klar.

I.: In den normalen Veranstaltungen?

P1.: (Unverständlich.)

P2.: In den normalen WIWI-Veranstaltungen bin ... hab` ja nun erst Ökonomie gemacht.

I.: Hmhm.

P2.: Und von daher Markt (Schwerpunkt?) Marketing und da kommt das, Markt. Grundlagen Marketing, Verhalten usw. Marketing I, Marketing II, da kommen die Sachen wirklich dann erst recht.

I.: Und da wird das so mit dem, em, Zyklus gearbeitet.

P2.: Da wird dann mit dem Zyklus, hm ...

P1.: (Unverständlich), also bei uns nicht.

P2.: Nee, gearbeitet nicht, aber dieser Produktlebenszyklus wird erklärt.

I.: Hmhm.

P2.: Man muss es halt (unverständlich), man muss sich im Marketingbereich auskennen.

I.: Hmhm.

P2.: Gehört das einfach als fachliches Wissen dazu.

I.: Hmhm.

P2.: Und von daher glaube ich, (kam's aber glaube ich auch) in BWL irgendwann dran, BWL I und dann eben in dem Bereich ...

I.: Hmhm.

P2.: ... Marketing, ist klar.

P1.: Ich hab` das in Jena gehabt, und ich war, wie gesagt, Grundstudiumsveranstaltung, em, ich kann mich dran erinnern, wir hatten nur diese Grafik.

I.: Ja.

P1.: Und da drunter standen ... war ein Pfeil, und dann stand Verweis Doppelpunkt Hauptstudium.

I.: Ja.

P1.: Also, wir haben dazu gar nichts erklärt gekriegt, aber wir hatten da noch so `ne Übung dazu, und da hat uns der eine Übungsleiter ... hat uns ein bisschen was dazu erklärt, weil der sich da drauf spezialisiert hat und so weiter.

I.: Hmhm.

P1.: Aber wir haben weiter nichts dazu ... ich hab` dadurch, dass ich das Buch hatte, hab` ich da nachgelesen, weil ich nicht wusste, ob's für die Klausur relevant war oder nicht und dadurch, aber, so wie wir das jetzt gemacht haben hier und mit dem Text und so weiter, so kenn` ich's nicht.

I.: Hmhm.

P1.: Also, bei uns ist es angesprochen worden, dass es so was gibt, dass es so ein Mittel ist im Marketing, aber mehr auch nicht.

I.: Okay, also, ich danke euch (schon mal) für das Gespräch, ich fand, das habt ihr super gemacht, also, em, wirklich, so, da hat der Marcus (sicherlich) `ne ganze Menge gutes Material, mit dem er da weiter arbeiten kann. Em, zum Abschluss noch `ne letzte wirklich allerletzte Bitte an euch und zwar geht's einfach hier nur um die Feststellung, ich will jetzt nicht sagen die Personalien, so ein paar Daten braucht er noch: Alter, Semester Angabe, dazu kann ich dieses Ding dann auch ausschalten, das brauch`...

(Gesamtzeit: 88 Minuten)

Experiment I/5

(Gerät später eingeschaltet, nach 6:35 Minuten, als die Interviewerin kurz den Raum verlassen hatte.)

P1.: Stehen denn da schon Fragen drauf? Sollen wir uns über die unterhalten?

P2.: Danke schon.

(Rest unverständlich, Text wird unterstrichen oder angemarkert, nach 10:40 Minuten.)

P1.: Warum ist es denn so laut da drüben?

I.: Es ist gar nicht laut, das Problem ist, dass hier die Wände nur Rigips-Wände sind und dass das auch oben über die Decke `rüber kommt.

P1.: Oben drüber. Ach so, ich dachte schon, die hätten keine Mikros da drüben.

(Lachen.)

P1.: Hier oben steht Lebenszyklus in fünf unterscheidbare Phasen, sind aber nur Vier, ne?!

(Kurze Pause.)

I.: Ja.

P1.: Eins, zwei, drei, vier.

P2.: Mhmh.

P1.: Über der Einführungsphase steht ...

P2.: Jaja, das habe ich auch (unterstrichen).

P1.: ... sind fünf unterscheidbare Phasen, aber es sind nur vier. Dann kommt noch so `ne Gesamtdarstellung. Ja, ne?!

P2.: Aber ich hab` da, glaub ich, gelernt, es waren Fünf.

P1.: Aber was soll da ...

(Kurze Pause.)

P1.: ... hier könnt man vielleicht noch aufteilen, aber ...

P2.: Vielleicht haben sie den Marktaustritt gemeint.

P1.: Ach hier, ja genau, stimmt.

P2.: Was da, wenn das Produkt vom Markt genommen wird oder ...

P1.: Genau.

P2.: ... durch was anderes ersetzt wird oder ...

P1.: Ja.

P2.: ... wenn ich das bis dahin ändere, ich weiß es nicht.

P1.: Also mir ist es überhaupt nicht aufgefallen, aber ...

P2.: (Kommt nicht dazu.) Wollen wir`s mal einfach so beschließen?

P1.: Ja.

(Lachen.)

P2.: Marktaustritt.

(Schreiben.)

P1.: (Leise.) Ist ja witzig.

(Pause ca. 20 Sekunden, Blätter rascheln.)

P2.: Kann ich mal den Kuli klauen?

P1.: Ja klar.

(Pause ca. 66 Sekunden, Blätter rascheln, Geräusche aufgrund Unterstreichens oder Markierens.)

P2.: Kriegen wir jetzt `ne Frage gestellt oder wie?

I.: Joa, also ich, erst mal kriegt ihr soviel Zeit, wie ihr braucht.

?: Mhmh (zustimmend).

I.: Und wenn ihr soweit seid ...

(Kurze Pause.)

I.: (... können wir darüber reden.)

(Kurze Pause.)

?: Ich wär` dann soweit, also ...

I.: Also, vor mal kurz vielleicht zu meiner Rolle, wenn wir jetzt darüber reden, also, ich werde jetzt nicht, wie gesagt, es ist kein Test, ich werd` also nicht irgendwie sagen, ja, das ...

?: (Unverständlich.)

I.: ... ist also genau die richtige Antwort, die ich hören möchte, sondern, em, ja also, ich bewerte das in keinsten Weise, wenn wenn irgendwelche Fragen sind, em, kann ich natürlich antworten, also dass wir dann im Sinne von `ner Diskussion, aber ich werd` halt eben so was nicht bewerten.

P2.: Also eher stiller Beobachter (halb feststellend, halb fragend).

I.: Jaa.

?: Oder ...

I.: Beziehungsweise eben ...

?: ... Leiter.

I.: ... so`n bisschen Moderator dieses Gesprächs, em, die Antworten, ihr könnt sie auch diskutieren, ihr könnt sie auch einzeln geben, wie ihr gerne möchtet, wie sich das ergibt.

?: Mhmh (akzeptierend).

I.: Das ist ganz egal, ja, und, em, und ansonsten, wenn irgendwas, ja, wie gesagt, wenn irgendwas nicht klar ist, dann kann ich auch mal versuchen (unverständlich).

?: Also bekomm` ich schon jetzt Fragen?

I.: Ich stell` euch jetzt ein paar Fragen, genau.

?: (Unverständlich.)

I.: So, meine erste Frage ist, em: Wozu dient eurer Meinung nach dieser Produktlebenszyklus, das Modell des Produktlebenszyklus und versucht's, zu begründen.

?: Mhmh (zustimmend).

P2.: Magst du zuerst, oder soll ich erst mal was einwerfen?

P1.: Kannste, wenn du schon soweit bist.

P2.: Ja, wenn ich das auf den ersten Blick so sehe, ging's darum, um darzustellen, wie ein Produkt auf dem Markt wirkt, das heißt, so so wie `nen Leben auch von `nem Menschen oder so ist einfach die verschiedenen Phasen verschiedene Altersstufen mit `nem Mensch vergleichbar, wie sich das entwickelt und auf dem Markt angenommen wird oder nicht, und was man dazu einsetzen kann, em, um es zu fördern oder ja, wie man dran arbeiten kann, em, dass es gekauft wird oder nicht gekauft wird, also um das Leben zu gestalten von diesem Produkt.

?: Mhmh (zustimmend).

P2.: Also um das das bildlich festmachen zu können, damit sie sich vorstellen können, wie das aussieht, also in so `ner Kurve zum Beispiel, da sieht man genau, es hat jetzt Gewinn abgeworfen oder nicht, und es lohnt sich oder nicht, da investieren wir oder eben nicht, also um um zu entscheiden, denke ich, hm, wie wie gehaltvoll das Produkt ist, und wie die Leute drauf anspringen.

(Kurze Pause.)

P2.: Ja.

I.: Mh (zustimmend), und deine Meinung?

P1.: Ja gut, ich schließ` mich da an, also wichtig finde ich am Ende noch, dass das praktisch nur `nen Modell ist, wie es eben sein kann ohne den Einfluss von irgendwelchen, em, Marketingstrategien oder so, wie sich eben so'n Produkt entwickelt. Hier steht ja dann noch, dass, em, so'n Kurvenverlauf auch mehrgipflig sein kann oder dass es in der Praxis eben ab-, abweichende Verläufe auch von diesen Kurven gibt, und dann kann man ja sehen zum Beispiel, wenn jetzt hier in der, em, in der, em, Rückgangsphase gehen ja normalerweise auch die, em, die, em, Marketing-, also die Aufwendungen für Marketing, die werden ja dann zurück geschraubt, em, also die Kosten gesenkt insgesamt und da kann's ja dann auch sein, wenn wenn vorher bereits das Produkt so, em, entwickelt werden konnte, dass eben, dass das Produkt eben bei dem technischen Fortschritt mithalten kann, könnte ja auch hier hinten die Kurve wieder hoch gehen ...

I.: Mh (zustimmend).

P1.: ... und neues Wachstum eben ...

I.: Mh (zustimmend).

P2.: (Also `nen Schweinezyklus.)

P1.: ... gestartet werden. (Unverständlich) Ja, genau.

P2.: Hast du das irgendwo gelesen, dass das da steht, dass das Modell ja einfach nur so kalt ist ohne irgendwelche Einwirkungen?

P1.: Ja.

P2.: Echt?

P1.: Ja.

P2.: (Hab` ich gar nicht gelesen) weil weil ich finde, wenn man dann, setzt doch hier Werbung und die ganzen Instrumente ein, damit das da hoch geht und damit das gekauft wird, und der Umsatz steigt.

P1.: Also hier steht, dass ...

P2.: (Unverständlich) nacktes Modell wie´s, em, 100, also wie´s wie´s so optimal wäre oder ..?

P1.: Ja, ich denk` schon. Hier steht, em, es gibt Hinweise dafür, wie sich der Absatz der einzelnen Produkte voraussichtlich entwickeln wird, falls keine besonderen Marketinganstrengungen erfolgen.

P2.: Ja, aber (unverständlich).

P1.: Das wäre jetzt praktisch das Normale.

P2.: Ja, aber da, die fördern ja trotzdem durch Werbung durch.

P1.: Jaja, doch, das schon.

P2.: Ja, ich war nur so irritiert, weil du am Anfang gesagt hattest (wär`s das ohne).

I.: Ich denke, hier liegt die Betonung auf besondere Anstrengungen.

P1.: Ja, genau.

?: Ja.

P2.: (Ach so.)

I.: Also nicht über die hinaus, die hier in diesen Fragen ...

P1.: Ja.

I.: ... beschrieben worden ...

?: Mh (zustimmend).

I.: ... sind, das (war), glaub` ich, gemeint.

?: Hm ((akzeptierend)).

I.: (Muss) noch irgendwas zu ergänzen, oder?

P2.: Nö.

(Kurze Pause.)

P2.: Ich denk` mal, wir haben so viel Vorwissen, dass wir wissen, dass wir`s wesentliche erkannt haben.

(Lachen.)

I.: Okay, em, ...

P1.: Also, wenn das, wenn jetzt jemand nicht weiß, was `nen Produktlebenszyklus ist, dann hätte man natürlich noch diese verschiedenen Phasen erläutern können oder genau drauf eingehen können.

I.: Hm jaja hm ((bestätigend)). Ja, aber das ist schon ist ja hier nicht notwendig.

P1.: Okay.

I.: Gut, dann würde ich euch gern bitten, verschiedene Produkte auf der Kurve mal zu versuchen einzuordnen.

?: Mh (zustimmend).

I.: Und zwar, und versucht es auch zu begründen, warum ihr's auf diese auf diese Stelle eben einordnet.

P2.: Ach so, wir sollen also jetzt für einen von diesen ...

I.: Nee, ich ...

P2.: ... Phasen entscheiden?

I.: Ja, em, im Grunde genommen ja, also ich ...

?: Okay.

I.: ... werd` euch `nen paar Produkte nennen, und ihr sagt, ich würde das da und da und warum ihr das da und da einordnet.

P1 und P2.: Mhmh (zustimmend).

I.: Em, Tabak.

P2.: Em, zum jetzigen Zeitpunkt? Generell?

I.: Nö ja, nö ja, ja, wo würdet ihr Tabak heute ...

(Lachen.)

?: (Weiter oder Freitag) (unverständlich).

I.: Halb zehn.

(Lachen.)

?: Aha.

I.: Einordnen?

?: Aha.

P2.: Umsatz oder Gewinn, das würd` ich jetzt unterschiedlich machen, das würd` ich nicht in eine Phase packen.

?: Nee?

P1.: Ich würd` es in die Reife- und Sättigungsphase packen.

P2.: Ja das schon, aber ich, em, das passt nicht, ich glaub`, der Gewinn wird jetzt `nen bisschen weniger durch diese aktuelle Kampagne da, also es gibt schon viele, die da (unverständlich).

P1.: Tabaksteuer.

P2.: Und ich glaub`, der Gewinn wird weniger, weil der ist zwar teurer geworden, aber ...

P1.: Gut, manche können (das so machen).

P2.: (Unverständlich). Die machen halt schon mehr Umsatz, ne?! Dadurch, dass die Preise gestiegen sind, aber da ist ja Steuer drauf gekommen, dass heißt ja nicht, die mehr Gewinn machen ...

P1.: (Die gewinnen ja nichts daran.)

P2.: (Lass uns mal) (unverständlich) passt das irgendwie nicht.

(Kurze Pause.)

P2.: Das ist blöd.

P1.: Also Umsatz steigt, aber Gewinn nicht.

(Kurze Pause.)

P2.: ... obwohl mehr umgesetzt werden, ja, auch nicht also mehr.

P1.: Ja, stimmt, also umgesetzt mehr Volumen nicht ...

P2.: Genau, mehr Produkte werden ja auch nicht eigentlich verkauft.

(Kurze Pause.)

P2.: (Ja, eigentlich nicht so vorschnell *oder* kann ich mir eigentlich nicht vorstellen.)

P1.: Nein, die Werbung wird ja auch immer mehr zurück geschraubt, einfach, weil's nicht mehr erlaubt ist.

P2.: Mh (zustimmend).

(Kurze Pause.)

P2.: Aber der Umsatz wird ja mehr, wenn die Schachtel mehr kostet.

(Kurze Pause.)

P2.: Und die Raucher rauchen ja noch dasselbe.

P1.: Ja.

P2.: (Lässt) ja keiner.

P1.: Ja.

P2.: Ich glaub`, ich glaub` auch, dass das gleich bleibt, das Absa-, also das Volumen halt.

P1.: Genau, ja, das glaub` ich auch.

P2.: Der Umsatz wird aber ein bisschen mehr dadurch, der Umsatz wird aber `nen bisschen mehr dadurch, dass es teurer geworden ist, aber der Gewinn bleibt auch gleich.

P1.: Aber vielleicht sinkt es ja durch die neuen Aufschriften auf den Zigarettenschachteln.

P2.: Ja, weiß man ja nicht, ne?!

?: (Unverständlich.)

?: Rauchen lässt die Haut altern.

(Lachen.)

P1.: Auf jeden Fall Reife- und Sättigungsphase.

P2.: Ja.

P1.: Reife- und Sättigungsphase, oder?

P2.: Ja, aber nicht an dem Modell.

(Lachen.)

I.: Okay.

(Kurze Pause.)

I.: Em, Nivea-Creme.

?: Hm (überlegend).

P2.: Ja, ich würd` sagen, Rückgangsphase, weil es gibt immer mehr Konkurrenten, immer mehr Produkte oder was meinst du?

P1.: Ja, normal schon.

P2.: Obwohl es ja `nen Evergreen ist.

P1.: (Unverständlich) zu jedem Haushalt dazu (unverständlich).

P2.: Mehr so´n Evergreen, ne?!

P1.: Ja, genau.

P2.: (Unverständlich) auf die Lippen schnell oder so.

P1.: Ja.

P2.: Gibt auch voll viele, die das als Gesichtscreme nehmen.

P1 und P2.: Ja ((gleichzeitig)).

P2.: Ist das schon älter? Von Opa und Oma, das weiß ich noch.

P1.: (Unverständlich) blaue Dosen.

?: Ja.

P2.: (Sind) auch in der Sättigungsphase, vielleicht am Ende oder so.

P1.: Ja.

P2.: (Unverständlich.)

P1.: Evergreen halt. Aber es ist ja nicht nur diese Creme damit gemeint, das ist ja der gesamte Konzern oder damit gemeint.

P2.: Ach so, alles? Alle Produkte?

P1.: Weil, da ist ja jetzt zum Beispiel ...

I.: Das überlasse ich jetzt eurer Interpretation, was ihr damit, was ihr unter dem Produkt verstehen würdet.

P2.: Da würd` ich sagen, bei der blauen Dose ist kontinuierlich, da würde ich so´n Strich machen, so weißte?! So´n so´n so´n ...

P1.: Ja.

P2.: So `ne Parallele, wenn (unverständlich).

P1.: Bleibt hier wahrscheinlich stehen.

P2.: Ja, bei der Produktlinie wird's ja immer mehr, dann (kommt jetzt), Q10 ist das dazugekommen, die springen, es stehen doch alle Leute auf Q10, und Nivea hat das ja irgendwie so Werbung dafür gemacht und macht auch Werbung dafür für die ander'n ...

P1.: Ja.

P2.: Marken, die das auch auf den Markt gebracht haben.

P1.: Ja.

P2.: Es gibt ja immer was Neues, also bleibt's hier ja irgendwie so auch in der ...

(Kurze Pause.)

P2.: Nee ...

(Kurze Pause.)

P2.: Wenn jemand Q10 zum Beispiel (unverständlich).

P1.: Also, wir beziehen, ich würd' sagen, wir beziehen uns einfach mal auf das Produkt Nivea blaue Dose.

P2.: Ja, machen wir uns das einfach, oder?

P1.: Ja, genau.

(Lachen.)

I.: Könnt ihr tun.

P1.: Da isses eigentlich ähnlich wie beim Tabak.

P2.: Ja.

P1.: Ja.

I.: Das heißt?

P1.: Denk' ich auch, dass der Absatz ziemlich kontinuierlich ist, dass es sich aber auch in der Sättigungsphase befindet, weil, em, ich nicht glaube, dass da noch irgendwo 'nen bestimmter Wachstum irgendwo vorhanden ist.

P2.: Aber auch kein Verlust, also kein kein ...

P1.: Aber auch kein Rückgang.

P2.: ... Rückgang genau.

P1.: Ja.

P2.: Hm (bestätigend). Wahrscheinlich ist es über Jahre so hier in dieser Reifephase.

?: (Unverständlich.)

P2.: (Das ist eher so) das Markenzeichen da, für Nivea denkt man ja sofort an die blaue Dose.

I.: Mhmh (zustimmend). Okay, Kartoffeln.

(Kurze Pause. Lachen.)

P2.: Zum jetzigen Zeitpunkt?

I.: Wo würdet ihr Kartoffeln einordnen?

P2.: Naja, wenn man das als ganzes Jahr sehen würde, dann würde ja schon eher, dann wäre das ja schon eine mehr mehr, wie heißt das?

P1.: Mehrgipflig.

P2.: Geben, ich weiß auch nicht, ich esse jetzt im Winter mehr Kartoffeln als im Sommer, weißt du?!

P1.: Ja.

P2.: (Unverständlich) sie alle geerntet und dann ...

P1.: ... aber insgesamt werden heutzutage sicherlich weniger Kartoffeln gegessen als früher.

P2.: Ja.

P1.: Weil es gibt ja ganz verschiedene andere Produkte.

P2.: Es gibt die Rösties und (unverständlich).

P1.: (Unverständlich) ja.

P2.: Und so Gitter und Pommes gab's ja früher überhaupt nicht, und es gibt auch Nudeln und viel chinesisches Zeug, es wird ja immer mehr zum Essen.

P1.: Mh (zustimmend).

P2.: Also wenn man es auf ein ...

P1.: Ich könnte mir sogar vorstellen, dass in der ...

P2.: ... aber das sind ja Grundnahrungsmittel.

P1.: Ja.

P2.: Das isst ja jeder.

P1.: Ja.

P2.: Machen wir es auch da rein packen in die, wenn man diese Reifephase über Jahre sehen würde, so immer nur so'n, ja, manchmal hat man ja auch die Nase voll von den künstlichen Sachen, ne?! Pommes oder so, dann freut man sich mal, warme Kartoffeln auf dem Teller zu haben oder so mit Butter oder so.

P1.: Ja.

P2.: Ich glaub`, das ist so was wie die blaue Dose.

(Lachen.)

P2.: Ja, wollen wir es so interpretieren? Über Jahre oder über Jahre hinweg ...

P1.: In die Reifephase.

P2.: Sättigungsphase.

P1.: Ja, müsste eigentlich so sein.

P2.: Ja, es kommt ja auch immer auf die Ernte an, es gibt ja manche Kartoffel, die aufgrund der Wetterlage einfach nicht schmecken, oder da sagt meine Mutter: Ach nee, ich esse nur die aus dem Garten, da gibt es ja dieses Jahr weniger. So ungefähr ...

(Lachen.)

P2.: ... die Gekauften haben ja diese kleinen, wie heißen die? Augen oder so, diese schwarzen Dinger da drauf oder irgendwelche Viecher oder so.

P1.: Mh (zustimmend).

P2.: Wenn sie die im Garten nicht hat, muss sie die ja kaufen, aber dann isst sie, glaube ich, weniger, also macht sie weniger.

I.: Könnt ihr noch mal begründen, warum ihr das auch wieder in diese Phase einordnen würdet?

P2.: Weil es ein Grundnahrungsmittel ist, was es schon seit Jahren gibt von der Geschichte der Menschheit (unverständlich).

P1.: Ja genau, wenn man mal die Kosten anguckt, dann sind das niedrige Kosten pro Kunde, weil das, dafür muss nicht viel Werbung gemacht werden.

P2.: Ja (unverständlich).

P1.: Weil Kartoffeln, die gibt es einfach, und die kaufen die Menschen auch so ohne ...

P2.: Ja genau, es muss auch keine Werbung dafür gemacht werden, und man muss keine speziellen Instrumente einsetzen.

P1.: Ja.

P2.: Obwohl, diese Fanny-Frisch wäre `ne neue Produktlinie, und wenn die dann diese Rösties haben, dann machen sie schon Werbung, aber die Kartoffel an sich, wenn man die mal so sieht, habe ich noch nie eine Werbung gesehen.

P1.: Nee.

(Lachen.)

P1.: Ja und dann die Konkurrenten, wenn man das hier mal so durchgeht, sind auch gleich bleibend, Tendenz nach unten setzt ein.

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Stimmt auch.

P2.: Ja gut.

P1.: Das könnte man dann auf die Landwirtschaft beziehen.

P2.: Ja.

I.: Okay, Inlineskates.

(Kurze Pause, Gemurmel.)

P2.: Zum jetzigen Zeitpunkt Rückgangsphase, obwohl es jetzt ja wieder kommt, ist halt auch immer nur im Sommer, im Winter kann man halt keine Skates fahren, obwohl die Rollschuhe jetzt auch wieder kommen, das ist ja immer so `nen Ding, aber ich glaube, die hatten schon ihr Hoch, als die neu auf den Markt kamen, es gibt ja jetzt immer mehr Billiganbieter, also ich glaube ...

P1.: Ja.

P2.: ... in der Rückgangsphase auf jeden Fall.

P1.: Also Wachstumsphase wäre ja auch, dass die Zahl der Konkurrenten noch zunimmt, aber das ist ja eigentlich nicht mehr der Fall, das hat sich ja auch alles schon gebildet auf dem Markt.

P2.: Das ist eher mehr gleich bleibend, weil wer ist denn heute noch scharf auf Inlineskates?

P1.: Ja, ich würde auch sagen: Rückgangsphase.

P2.: Ja, vor allem, es sind (unverständlich) Anbieter da, die sich spezialisiert haben, und die das wirklich zum Hobby haben, die kaufen eh` die teuren Sachen mit den guten Rädern.

P1.: Genau, und sonst werden eher, em, ja, werden die Kosten gesenkt.

P2.: Ja, und Gewinne sind auch fallend, weil wer kauft denn im Winter das jetzt? Und die, die das gerne machen ...

P1.: Ja.

P2.: ... man sieht auch keine Werbung mehr dafür so in der Zeitung oder so, früher gab es ja so die Inlineskates mit allem (unverständlich) in allen Geschäften.

P1.: Ja genau.

P2.: Das gibt es ja auch nicht mehr, also ich denke, Kosten macht das auch nicht mehr, ja genau.

P1.: Ja.

P2.: Und Kostensenkung und Gewinnmitnahme, also, die sich noch das abschöpfen können von den Leuten, die sich wirklich für ein paar Hundert Euro Inlineskates kaufen ...

P1.: Ja.

P2.: ... oder die kleinen Kinder, die ...

P1.: Oder sonst wird beim Billiganbieter gekauft, wie beim Aldi zum Beispiel.

P2.: ... oder die kleinen Kinder zum Beispiel, die ihre ersten Inlineskates kriegen, die kriegen ja nicht so teure Schuhe, die kriegen ja so ein Billigprodukt, also ...

P1.: Genau.

P2.: ... so nachgemacht ...

P1.: Genau.

P2.: ... in Anführungszeichen.

P1.: Ja genau.

P2.: Ja, also Gewinnmitnahme, dieses Abschöpfen, wir hatten früher auch so ein Bild, die Kuh abschöpfen, war das Kuh? Also, so das mitnehmen was man noch mitnehmen kann.

P1.: Kannst du dich erinnern an diese Matrix mit dem Stern und dem (unverständlich)?

P2.: Ach so, jaja.

P1.: Und der Kuh.

(Lachen.)

P2.: Poor dogs.

P1.: Genau das meine ich.

P2.: Genau weiß nicht mehr, wie sie heißt.

I.: Also, ihr seid jetzt in der Rückgangsphase?!

P1.: Mhmh (zustimmend), genau.

P2.: Mhmh (zustimmend).

I.: Dann als nächstes Fernseher.

(Kurze Pause.)

P2.: Hmm (überlegend), ist auch wieder Interpretationssache.

I.: Interpretiert.

P2.: Da können wir uns entscheiden, ob wir so einen normalen Fernseher nehmen oder einen Flachbildfernseher, auf den alle scharf sind, was noch recht teuer ist.

P1.: Ja, das ist dieses, wie nennt man das?

P2.: Warte mal, Luxusprodukte, weißt du dieses ...

P1.: Ja gut, die neuen Produkte sind ja noch in der Einführungsphase.

P2.: Ja, aber die sind noch sehr teuer.

P1.: Sind sehr teuer, werden zum teuren Preis angeboten.

P2.: Ja genau.

P1.: Das hatten wir ja auch hier vorne, entweder werden die Produkte, die eingeführt werden, mit ganz niedrigen Preisen angeboten oder eben ganz hohe Preise und werden dann nach und nach gesenkt.

P2.: Luxusgüter.

P1.: Gesenkt, genau.

P2.: Das ist ja das mit dem Computer früher, was weiß ich, so ein stink normaler Computer, den du jetzt für tausend Euro kriegst.

P1.: Genau, dann wartet man lieber `nen Jahr.

P1.: Ja genau, dann für fünftausend am Anfang gekriegt, jetzt kosten sie nur noch tausend, so ist das mit den Flachdingern, glaube ich, auch.

P1.: Genau.

P2.: Mit diesen Flachbildfernsehern.

P1.: Dann nehmen wir doch so einen, oder?!

P2.: Ja, oder stecken wir ihn in die Einführungsphase?

P1.: Ja.

I.: Aha, okay.

P1.: Mh (bestätigend), das kommt halt, das bezieht sich halt immer auf den technischen Fortschritt. Wenn man jetzt `nen alten Fernseher nimmt, Schwarz-Weiß, dann ist der halt schon längst oder vielleicht noch nicht mal mehr in der Rückgangphase.

P2.: Ja, also generell `nen Fernseher hat ja auch jeder.

P1.: Ja.

P2.: Den könnte man ja, `nen normalen Fernseher könnte man in die Sättigungsphase stecken, das hat ja jeder.

P1.: Ja.

P2.: Also mehr oder weniger.

P1.: Ja.

P2.: Aber wir haben uns ja für den anderen entschieden.

P1.: Ist mal was Anderes.

(Lachen.)

I.: Okay, Mikrowellen.

(Kurze Pause.)

P2.: Tja.

I.: Mikrowellengeräte, um es zu präzisieren, oder –gerät.

P2.: Mh (zustimmend).

(Kurze Pause.)

P2.: Tja, Mikrowellen ... ich würd` sagen, so hier so auf dieser Linie zwischen Sättigungs- und Rückgangphase, weil Mikrowelle hat ja quasi jeder.

(Unverständliches Gemurmel, offensichtlich nicht zum Thema.)

P2.: Hat ja eigentlich jeder.

P1.: Glaub`, dafür ist es auch zu teuer, so was wie einen Fernseher, den hat man halt und ...

P2.: Jaja, eben.

P1.: ... also ich persönlich würde mir keine Mikrowelle mehr kaufen, weil ich das chinesische Seminar mitgemacht habe, und die haben mir da erzählt ...

(Lachen.)

P1.: ... dass da (unverständlich) Styropor-Essen (unverständlich), also von den, weil durch die Mikrowellen wird das aufgewärmte Essen, egal wie gesund und wie frisch das Gemüse ist, das wird ja so verändert, dass, wenn man das isst, das der Körper das sowieso nicht mehr annimmt, insofern kann man auch Styropor essen.

P2.: Ja.

I.: Wenn das natürlich jetzt groß raus kommt, dann befinden sie sich schnell in der (unverständlich) Phase.

P2.: Ja, und sie hat auch gesagt, dass es nicht offiziell gemacht wird, weil die ganzen Konzerne und Industrie da so `nen Daumen drauf drücken, dass die, das ist auch wissenschaftlich belegt, gibt ... da gibt es auch Belege für, aber das kommt halt nicht raus, weil die Industrie dann Schaden erleiden würde.

I.: Mhmh.

P2.: Also, sie könnte mir es auch schriftlich geben.

I.: Ja.

P2.: Also, ein Bekannter von ihr hat es halt raus gefunden an der Uni, und der hat halt gesagt, aber er hat keine Chance, das an die Öffentlichkeit zu bringen, weil die Konzerne alle dahinter stehen mit ihren Absatzmärkten (unverständlich), insofern ... also ich hab` keine Mikrowelle, ich würd` das auch nicht mehr essen, also ich würd` mir das immer im Topf warm machen, aber das weiß ja keiner, die meisten Leute machen sich ja keine Gedanken drum, insofern geht halt schnell, ne?! Keiner hat Zeit heutzutage, sich was warm zu machen und deswegen Mikrowelle - denkt man sich ja nichts dabei.

(Unverständliches Gemurmel.)

P2.: Und wo stecken wir das jetzt rein?

P1.: Genau.

P2.: Ja, tja ...

(Schweigen.)

P2.: Aber es gab auch mal `nen Boom mit den Mikrowellen, ne?!

I.: Ja gut, am Anfang, da hat ja ...

P2.: Wo sich jeder eine angeschafft hat.

I.: Als die Erste eingeführt wurde, ja, dann haben die Konkurrenten zugenommen, und dann gab es den Boom.

P2.: Und deswegen (unverständliches Gemurmel) würd` ich es nicht mehr in die Entwicklungsphase stecken, ne?! Weil es hat ja mehr oder weniger jeder Eine, außer, es geht kaputt, dann holt er sich eine Neue, ich glaub`, das ist gleich bleibend, also eher rückläufig würde ich sagen.

(Kurze Pause.)

P2.: Und ich glaub`, die Gewinne sind auch fallend.

P1.: Weiß ich nicht, auf jeden Fall nicht hoch, nicht haltend.

I.: Okay, dann kommt es in den Rückgang.

P2.: Ja.

I.: Steinkohle.

(Pause.)

P1.: Muss man auch sehr sehr (unverständlich).

P2.: Ach, das ist Holzkohle, Steinkohle.

I.: Ich war auch gerade irritiert, ja.

(Lachen.)

P1.: Ich war grad` so beim Essen.

(Lachen.)

P1.: Steinkohle ... Steinkohle ... funktionierendes gutes Wachstum, aber das ja eigentlich kein Produkt an sich.

I.: (Unverständlich) Steinkohle, Braunkohle braucht man für Energie.

P1.: Steinkohle nicht (fragend), aber Steinkohle ist doch irgendwas, was irgendwann zu Ende geht, das wird doch auch mit den Bäumen vor zig vielen Jahren ...

I.: Das wird doch auch abgebaut oder ...

P1.: Ja, ne?! Das muss doch irgendwann alle sein, das ist also ein Gut, was man nicht, mhm, uneingeschränkt hat, also das ist irgendwann alle.

(Kurze Pause.)

P1.: Also das muss irgendwann teurer werden.

P2.: Also jetzt Öl zum Beispiel, ja.

P1.: Guck` dir mal Benzin an (unverständlich).

I.: Braucht man das noch viel?

P2.: Ich weiß nicht, aber das braucht man bestimmt für irgendwie ...

(Kurze Pause.)

P2.: Braucht man das nicht in Kraftwerken zum Heizen oder so zum Energie zu erzeugen? Nee (lachend), braucht man Steinkohle (unverständliches Gemurmel), sagen wir jetzt einfach mal Unwissenheit (lachend).

I.: Ich nicke mal laut, oje.

P2.: Das ist ja wie mit Benzin, das steigt ja auch, weil es nur begrenzt da ist.

I.: Ja.

P2.: Ich glaub`, ich hab` in Physik mal was davon gehört.

(Kurze Pause.)

P1.: Eigentlich könnte es sogar ...

P2.: Der Preis.

P1.: Ach so.

P2.: Also, ich meine auf dem Preis bezogen, weil Benzin steigt ja auch, also jetzt kost` der Liter einen Euro zehn - sind zwei Mark irgendwas, ich weiß noch ganz früher wie ... früher hat Diesel 50 Cent, äh, 50 Pfennig gekostet, und wenn ich mir jetzt die Preise angucke, das Dreifache oder Vierfache, weil die Menschen gewusst haben (unverständlich), dass das irgendwann zu Ende geht und die ganzen Konzerne oder Scheiche oder was weiß ich, die

das absetzen wissen, dass es ein begrenztes Gut ist und können natürlich viel Geld machen, weil die Leute alle abhängig davon sind, sind halt Luxus Auto gewöhnt, nicht jeder legt sich so `nen Biodiesel oder oder was so gibt – Solar-Auto – zu, ist auch viel zu teuer noch und einfach zu begrenzt, ist halt `nen erschöpfliches Gut, und deswegen wird es auch noch mehr steigen, auch wenn manche sagen, das ist `ne Utopie, dass der Liter mal fünf Mark kostet, aber das wird dazu kommen, das ist einfach so, und ich denke, das mit der Steinkohle wird genauso sein.

P1.: Ja, uns ist es jetzt nicht bewusst, weil wir damit nichts zu tun haben, aber ...

I.: (Unverständlich) die richtige Meinung zu bilden.

P1.: Ja, aber ...

I.: Atomkraftwerke sollen in Deutschland immer mehr abgeschafft werden, dadurch müsste es ja mehr Kohleabbau eigentlich geben.

P1.: Ja, aber die meisten steigen ja um auf diese Windmühlen, auf diese (unverständlich).

P2.: Aber das bringt ja nichts.

P1.: Bei uns im Dorf werden jetzt bald auch welche aufgestellt.

I.: Ja (lachend).

P1.: Ja (lachend), ich mein`, man muss sich `ne Alternative überlegen, wenn die Kohle mal alle ist.

I.: Ja, aber das ist ja keine Alternative eigentlich.

P1.: Wind?

I.: Ja.

P1.: Wind und Wasser.

I.: (Unverständlich) die Menge, die man da bekommt.

P1.: Aber da oben an der Nordsee, da stehen so viele von den Dingern, da ist man kilometerweit gefahren, da standen nur so Dinger.

I.: Ja, aber das bringt net viel.

P1.: Nee?

I.: Mhmh, also insgesamt gesehen bringts net viel und dadurch ...

P1.: Mmmhmm, aber was machen wir dann, wenn die Steinkohle alle ist, die wissen, dass sie irgendwann alle ist.

I.: Ja gut, dann ist irgendwann ...

P2.: Dann muss erst mal eine Alternative geschaffen werden (lachend), wenn es soweit ist (unverständlich).

I.: Ja, Atomkraftwerke (unverständliches Gemurmel).

P1.: Ja, Steinkohle.

P2.: Oh, ich weiß nicht, ich weiß nicht ... ach, das auf den Kunden zu beziehen ist total blöd, das passt doch nicht zur Werbung, kann man an den Dingen hier so gar nicht richtig fest machen.

(Kurze Pause.)

P2.: Ich würd` sagen steigend, steigend, also gehört es in die Wachstumsphase.

P1.: Eigentlich geht der Bergbau doch zurück, also der Abbau von Kohle.

I.: Ich kann dazu nichts sagen (lachend).

P2.: Ja, aber die Gewinne - doch nicht die Gewinnung, die kosten doch nicht.

P1.: Ja, ich weiß net, ich glaub`, Strom aus dem Ausland ist dann günstiger als das.

I.: Ich kann dazu nichts sagen.

P1.: Ich finde, das ist echt fies mit der Kohle.

(Unverständliches Reden.)

I.: Hihi gut, dann lassen wir das so stehen.

P1.: Ja.

I.: Lucky Strikes - kennt ihr wahrscheinlich, ne?!

P2.: Ja ach so, das ist nicht gleich zu setzen mit Tabak am Anfang? Na toll.

I.: Oh ja ja (lachend).

P1.: Tabak ist auch so`n Evergreen, wer halt Tabak raucht, dann müssen wir unsere Meinung zurückschrauben, wenn Zigaretten gemeint sind und vorher Tabak.

P2.: Ja gut, Zigaretten sind ja auch aus Tabak gemacht.

P1.: Ja aber ..

P2.: Das kann man dann ja praktisch sehen wie ein Rohstoff.

P1.: Ich hab` mal an der Tankstelle, das ist echt ein Unterschied, ob man Tabak raucht und kauft oder Zigaretten, ist ja nicht so viel, als wenn du ein ... Tabak wird längst nicht so viel gekauft wie Zigaretten, sind halt ein paar Leute, die haben halt ...

P2.: Ja, aber du kannst ja auch die Industrie sehen, die den Tabak kaufen um Zigaretten zu machen.

P1.: Ach so.

P2. Und das ist ja auch Absatz.

P1.: Stimmt, das ist am selben Stand, wo es hergestellt wird, da haste Recht.

P2.: Ja.

P2.: Naja, das wussten wir ja vorher net.

P1.: Okay, dann sind wir jetzt bei Lucky Strike.

P2.: Jetzt machen wir Lucky Strike (lachend).

P1.: Dann können wir jetzt ein bisschen auf die Werbung eingehen (lachend).

P2.: Ja. Mmhm, zum Moment würd` ich sagen, mhm, also die haben mit Werbung jetzt ziemlich auf getrumpft, egal, wo man lang fährt, sind ja verschiedene unterschiedliche mit so Sprüchen, so Bilderchen, mit `ner neuen Verpackung, wo sie auf Silver umgestiegen sind (unverständlich), da war doch eben was mit dem Design, wo das geändert wird, da sind die drinnen, tja, in der Wachstumsphase sind die momentan.

P2.: Mhm, ich meine, ich glaub`, dass sie in der Sättigungsphase sind, weil die Konkurrenten ziemlich gleich bleibend sind, die, ähnm ...

P1.: Stimmt, die setzen nämlich mehr ab, nee, die machen ja eigentlich nur, mhm, Werbung damit es so bleibt mit dem Absatz.

P2.: Genau, sichern sich den Marktanteil.

P1.: Hast Recht.

P2.: Ja.

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Marketinginvestition mittel bis sinkend - steht hier für Reife und Sättigungsphase.

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Allerdings denke ich da schon, dass da viel Werbung gemacht wird, um eben, em, speziell den Marktanteil zu sichern.

P1.: Ja, guck` mal, die haben ja auch bei Light verboten wird, und diese ganzen Aufschriften haben sie doch Silver draus gemacht, das ist ja `ne Mischung aus, em, Ultra und Light.

P2.: Ja.

P1.: Also, wir haben mal geguckt auf Arbeit da, em, was da an Teer und so drinnen war, das ist halt genau in der Mitte zwischen Ultra und Light, also ein bisschen mehr zu Light, aber ...

I.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Weißte, dafür ist ja Ultra weggefallen, es gibt ja nur noch Silver und Red, also die mussten einerseits die Aufschrift ändern, das haben sie gleich zum Grund genommen, um aufzufallen, haben sie das erstens als Erster gemacht, weil die gab`s ja schon viel länger als die anderen, die anderen stellen es ja erst um.

I.: Mhmh.

P1.: Das nicht mehr Light drauf stehen kann und Full Flavour, das darf alles nicht mehr drauf stehen.

I.: Mhmh, die haben ja `ne spezielle Werbemaßnahme dafür.

P1.: Ja, und dann haben sie Silver daraus gemacht, und deswegen hingen die Plakate da mit diesen frechen Sprüchen, die irgendwie so an Jugendliche gerichtet ist, weißte, in Kassel sind doch viele so, haste mal drauf geachtet?

I.: Hab` ich noch keine gesehen.

P1.: Da ist eine mit `nem Kühlschrank, da sieht die Schachtel mal so aus und mal so.

P2.: Ich guck` mir nur immer die Marlboro Werbung an, die find` ich schöner (lachend).

P1.: Na gut, ich arbeite an der Tankstelle, deswegen ist sie mir auch aufgefallen, weil ich die Schachteln ja auch gesehen habe, wenn ich sie auspacke, ja, aber auf jeden Fall eine spezielle Werbung, dass sie halt Silver draus gemacht haben, und damit sie als Erster diesen Namen gesichert haben und, em, spezielle Werbung, um drauf aufmerksam zu machen, dass sie sich halt gewandelt hat, und das haben sie halt gemacht, bevor alle anderen Konkurrenten es müssen.

I.: Mhmh.

P1.: Denn die wussten es ja schon länger, dass es irgendwann sein muss.

I.: Ja.

P1.: Wahrscheinlich deswegen haben sie das Design geändert.

P2.: Mhmh.

P1.: Ja, also ich würd` dir Recht geben, auch Sättigungsphase.

I.: Ja? Okay. Jetzt `ne etwas andere Variante, em, ich würd` euch bitten, für bestimmte Produkte die Ablauf-, also die ... ja, Absatz- oder Umsatzkurve mal zu zeichnen.

P1.: Mhmh (zustimmend).

I.: Und zwar ... und natürlich auch wieder zu begründen warum ihr das so macht, okay, und zwar einmal für den VW Golf.

P1.: Den Neuen oder den Alten oder überhaupt?

I.: Das müsstet ihr wieder selber interpretieren, was ihr unter VW Golf versteht.

P2.: Nee, dann nehmen wir lieber den Alten bitte, weil das ist auch so`n Evergreen, das ist das meiste Auto, was man sieht so, aber meistens in Rot oder Schwarz zu kaufen (unverständlich).

P1.: Den Vierer, nee, weil jetzt kommt doch schon der Fünfer.

P2.: Ja, generell den alten Golf, den haben doch voll viele.

P1.: Den Einser.

P2.: Zweier, Dreier, keine Ahnung.

P1.: Hmmm, ja gut, die werden ja dann auch aus der Produktion raus genommen, nee, hmmm, oder?

P2.: Das ist ja dann, wenn es schon soweit ist, wenn man mit dem Alten nichts mehr anfangen kann.

P1.: Mhmh.

P2.: Dann ist es ja wohl leichter, wenn wir den Neuen nehmen.

P1.: Jaa gut, der Neue wäre noch - da kann man noch keine vollständige Kurve zeichnen, der ist ja noch in der Einführung.

P2.: Ach so.

P1.: Sozusagen.

P2.: Dann können wir nur so`n Stück zeichnen.

P1.: Oder man nimmt eben den Vierer.

P2.: Aber guck` mal, das ist eben so`n Evergreen, genau wie wie Kartoffeln oder so, weil das gibt's in fast jeder Fahrschule fahren sie Golf, weil`s irgendwann mal zum sichersten Auto ernannt wurde, und deswegen ist es auch so teuer, weil die Fahrschulen den fahren, also bei uns in der Gegend ist es so, ich weiß ja nicht, wie es hier in Kassel ist, und deswegen ist es auch so teuer auch in der Versicherung bei Vielen, aber trotzdem fahren das Viele, weil sie halt davon ausgehen, dass es sie begleitet mit dem Sicherem, und das haben auch in der Fahrschule die Fahrschullehrer, und das begleitet sie mit dem sicheren Gefühl, so, das das Auto hat halt so diesen Beigeschmack Fahrschulauto, und es ist sicher, weil fast alle Jugendliche, die ich kenne, das erste Auto, was sie haben, ist ein Golf.

I.: Mhmh.

P2.: Ich meine, da muss ja irgendwas dran sein.

I.: Jaaa, aber es ist doch so, wenn man jetzt ein Produkt betrachtet, also es geht ja um den Verkauf beim Werk sozusagen, wie das Werk dann das Auto verkauft (unverständliches Gemurmel). Wenn zum Beispiel der VW Golf, der Neue, eingeführt wird, dann haben sich bestimmt schon `ne Menge Leute, also im Moment, glaub` ich, em, läuft die Produktion bei VW auf Hochtouren, em, hab` ich mal gehört im Vergleich zu Opel jetzt zum Beispiel (unverständlich), und dann, em, boomt ja der Verkauf am Anfang und dann, em, bei dem Vierer war das bestimmt auch so, und es geht dann halt langsam zurück, und wenn dann wieder der Neue kommt, dann geht wieder, also wurde das Produkt dann praktisch wieder verbessert, also müsste es ja so `ne Kurve geben, wenn man den Golf insgesamt als ein Produkt betrachtet und nicht jedes als Einzelnes wieder.

P1.: Ja, stimmt.

I.: Also, wenn man jetzt jeden einzeln betrachtet, hat es `ne ganz normale Kurve, irgendwann kommt dann, em, die Sättigungsphase.

P1.: Du meinst jetzt die anderen Aneinanderreihungen mit den verschiedenen Produkten (Zwischengemurmel), also wenn man die Marke VW Golf an sich sieht, die halt immer nur verbessert wurde.

P2.: Genau.

P1.: Zum Beispiel mit dem Käfer, ich meine, da gibt es doch soviel alte Werbung, den hat auch jeder früher gefahren.

I.: Ja.

P1.: Und jetzt ist er sogar `ne Rarität, ne?!

I.: Ja.

P1.: Also ist es stabil, die Marke, also könnt` man das so machen.

I.: Ja, also prak- (Blättern der Unterlagen), hmmm, immer wenn, hmmm, hier geht's ja, hier geht ja immer, setzt ja dann die Rückgangsphase ein, und dann kommt ja der Marktaustritt.

P2.: Mhmh.

(Murmeln.)

I.: Das passiert ja bei dem Golf nicht, hier würde es dann ja wieder hochgehen, also es wäre dann ein mehrgipfliger Kurvenverlauf.

P1.: Ja, aber der Käfer wird ja zum Beispiel nicht mehr hergestellt, doch, da gibt's ja den Neuen.

I.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Okay, dann hast du Recht.

I.: Aber wir waren ja bei Golf, also wir sind nur beim Golf.

P1.: Ach so.

I.: Also, ich würd` sagen, es ist mehrgipflig.

P1.: Ja, zu unseren gleich bleibenden Quellen.

I.: Mhmh (zustimmend). Genau, bei der Einführung dann bestellen alle die Autos, kaufen, und dann schwächt das so langsam ab, ich meine (unverständlich).

P1.: Mal gucken, ob du dir das genauso vorstellst, also das wäre jetzt das Normale.

I.: Ja klar, und dann geht's wieder hoch.

P1.: Diese Rücktrittsphase, diese Austrittsphase, die hier sowieso nicht steht, lassen wir weg, und dann geht's wieder hoch.

I.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Ganz gleichförmig und never ending, ja?

I.: Ja, also noch aber steigend.

P1.: Immer wieder steigend? Also höher als die Vorgegangene?

I.: Die hat ja `nen Wirtschaftswachstum, also müsste es ja eigentlich.

P1.: Ehrlich?

I.: Guck`: Umsatz, Gewinn, das ist doch steigend, das wäre ja schlecht sonst.

P1.: Wenn es gleich bleiben würde.

I.: Ja.

P1.: Ja gut, kommt drauf an.

I.: Wir haben ja immer ein steigendes Wirtschaftswachstum, also müsste es ja weiter hochgehen.

P1.: Mhmh, ja, aber an sich, wenn man die jedes Jahr sehen würde, so ungefähr also jede Produktion, ne?! Ja, hmmm, stimmt, das haben sie ja als Ziel, ne?!

I.: Ja.

P1.: Okay, also muss jedes Jahr ein Stück, huiii, angebaut werden (lachend). Ja, glaub` schon hoffentlich (lachend), aber das ist ja das, was sie sich für die Zukunft vorstellen.

I.: Ja.

P1.: So noch `nen Stück höher.

P2.: Wollen wir es so lassen?

P1.: Ja.

P2.: Gut

I.: Wie würdet ihr denn jetzt die ... also, das ist für euch jetzt die Einführungsphase ...

P2.: Mhmh (zustimmend).

I.: ... und der Hügel ist dann wiederum die Sättigungs- und Reifephase und dann wieder ...

P2.: Hier kommt es nicht zum Marktaustritt, sondern `ne Verbesserung vom Produkt.

I.: Mhmh, okay. (Unverständlich) nur, damit ich es besser verstehe.

P2.: Die haben schon neue Kosten, um den neuen VW einzuführen, aber währenddessen haben sie ja immer noch die Gewinne, also sie machen ja da keine, em, Verluste.

P1.: Dann müssen wir noch eine Gewinnkurve malen.

I.: Ähh nee, Umsatzkurve reicht.

P1.: Gut.

I.: Okay, dann für den Zauberwürfel, den kennt ihr noch, diesen (unverständlich), genau mit dem neuen ...

P1.: Zu drehen.

I.: Genau.

P1.: Gut.

(Murmeln.)

P1: Der hatte sein Hoch schon, glaub` nicht, dass der noch mal kommt.

P2.: Ja, also ich würd` ihn auch in die Rück-, also so könnt man eigentlich so malen oder ...

P1.: Ich mein`, die mussten entscheiden, die sind ja jetzt hier gewesen in der letzten Phase, da ist die Rückgangsphase, und dann haben sie ... mussten sie ja entscheiden, entweder sie machen ein neues Design mal mit Durchsichtigem oder was weiß ich, haben sie aber nicht gemacht, sondern haben sich dafür entschieden es so zu lassen, also ...

P1.: Ja, und ich glaub` auch, so ist es.

P2.: Gibt es den überhaupt noch zu kaufen?

P1.: Ja bestimmt, aber, em, als Gewinnmitnahme, denk` ich mal, für das Unternehmen.

P2.: Meinste? Glaub` ich noch nicht mal, ich könnt` jetzt nicht sagen, wo ich ihn kaufen könnt`, ich glaub`, die haben ihn vom Markt genommen, es sind einfach nur noch die Alten, die irgendwo bei irgendwelchen Omas `rum liegen von früher oder so.

I.: Das kann natürlich auch sein.

P2.: Ich könnt` jetzt nicht sagen, wo ich ihn kaufen könnt`.

I.: Ja.

P2.: Fällt dir was ein?

P1.: Nee.

P2.: Ich glaub`, das ist ein ganz Abgeschlossener, außerdem wird es dazu passen vom Logischen her, wenn das hier ein never ending Bild ist, kommt jetzt die Frage mit einem, was schon abgeschlossen ist (lachend).

P1.: Okay, dann malen wir es mal so ... Zauberwürfel.

P2.: Mhmh, ein ganz normales Ding in fünf Phasen.

P1.: (Leise) Ein, zwei, drei, vier, fünf.

I.: Und dann noch für Schlaghosen.

P2.: Mhmh – Schlaghosen, die ...

(Kurze Pause.)

P2.: ... die hatten schon zwei Booms mindestens.

P1.: Ja.

P2.: Einmal siebziger Jahre, und vor ein paar Jahren war es wieder, wo jeder Schlaghosen getragen hat.

I.: Ja.

P2.: Ich glaub`, das wird immer wieder so kommen, also für mich gibt es momentan gar keine Hosen mehr außer mit (unverständlich).

P1.: Im Moment, nee, keine.

P2.: Doch, ich trag` nur solche Hosen.

P1.: Ja, das mit Schlag sind diese Richtigen mit eingesetztem Schlag, ne?!

P2.: Ja, es gibt ja ausgestelltes Bein ... ist ja ein Kleiderschlag, früher haben sie ja `ne Zeit lang nur Karottenhosen getragen, weil es nichts anders gab.

P1.: Ach so, ich würd` unter Schlaghosen jetzt die verstehen, wo man hier noch, em, so`n Einsatz rein näht.

P2.: Du meinst die extremen Schlaghosen.

P1.: Mhmh, ja.

P2.: So wie früher.

P1.: Ja

P2.: Die sie sich selbst genäht haben.

P1.: Ja genau, ach so, die gibt es ja wohl eher selten.

P2.: Ja, aber guckst du im Katalog, da steht auch unter Schlaghose auch nur so`n kleiner ...

P1.: Ja, hm, oder im C&A.

P2.: Meinst du jetzt echt Schlaghose - die Schlagart, die nicht gerade geschnitten ist, also alles, was über gerade hinausgeht, ist für mich schon Schlag.

P1.: Ja.

P2.: Nicht? (Lacht.)

P1.: Was würdest denn für `ne Kurve dann sagen?

P2.: Ja, ich kann mich nur an zwei Booms erinnern, dazwischen war ja, naja, momentan sind ja Kuhflecken in, keine Ahnung, Karohosen waren es ja auch mal.

P1.: Ja.

P2.: Ich weiß es nicht, aber die Schlaghosen sind halt zum zweiten Mal da gewesen, also die Jugendlichen und die kleinen Kinder - alle hatten so was mal, sogar meine Mutter hat sich welche angeschafft mit den ausgestellten Beinen, em, also ich glaub`, ihr größtes Hoch hatten sie aber schon in den Siebziger Jahren.

P1.: Ja, würde ich auch sagen.

P2.: Ich glaub`, jetzt kommen noch so Wellen, die kleiner werden, aber immer noch mal kommen, ich denk` mal, in zwanzig Jahren ... zehn Jahren wird wieder mal soo`n ...

P1.: Ja.

P2.: Also machst du eine große Welle, die immer kleiner wird, also so kleiner Zyklus wird immer kleiner (lachend), soll ich mal malen?

P1.: Ja, ist gut.

P2.: Die hatten einmal ein Hoch, aber sind noch nicht ganz ausgetreten, das heißt, das Nächste ist wieder ein bisschen kleiner.

P1.: So ... so kann`s raus.

P2.: Immer kleiner werdend.

P1.: Ja.

P2.: Wird auch gut in das Schema passen, jetzt müsste eins kommen, wo es kleine Wellen gab und, em, einmal umgedreht.

P1.: Mhmh, eins, zwei, drei, vier, eins, zwei, drei, vier.

P2.: Ja (unverständlich), Siebziger Jahre, ja, Siebziger, Neunziger, alle zwanzig Jahre, also 2010 gibt's Neue (lachend).

I.: Okay, ich besorg` mal `ne neue Kasette.

P2.: Reden wir so viel?

(Lachen.)

I.: Ich find` ganz toll, wie ihr des macht, aber für alle Fälle ...

P2.: Der Hammer war ja die Steinkohle (lachend), wir stellen uns sonst doch nicht so blöd an.

P1.: Nee.

P2.: Wär` schlimmer gewesen, wenn wir irgendwie nichts wissen würden.

P1.: Ja, aber Kritik ist mit Sicherheit zu finden.

P2.: Ja, die findet man ja immer, wenn man sucht, suchen die ja.

P1.: Ja.

P2.: Die Schwachpunkte: Die ganze Arbeit.

(Lachen.)

P2.: Steinkohle (lachend), ja doch, ich hab` in Physik gehört, ich bin mir sicher (unverständlich) energie bringend.

I.: Och, so mittendrin in eure Argumentation passiert, gut so, jetzt habt ihr eben schon, em, also ihr habt viel diskutiert, aber auch manchmal ein bisschen Unsicherheit dabei und, em ja, also ich hatte schon das Gefühl, ihr hattet auch Schwierigkeiten, das ... also sowohl die Produkte einzuordnen irgendwo auf der Skala, ähh, auf der Kurve als auch eben diese, em, diese Kurven zu malen.

P2.: Der (unverständlich) war es ja dann nicht, es ist einfach nur so, weil (unverständlich) gibt, wie man es sehen kann, es war uns ja freigelegt, wie wir es interpretieren, wir hatten ja einfach so viele Ideen im Kopf, um uns gleich festzulegen oder also vielleicht habe ich ja richtige Schwierigkeiten am Verständnis.

I.: Nöö, also jetzt nicht Verständnis.

P2.: Ach so.

I.: Nee, das habe ich - wollte ich nicht damit sagen, sondern (unverständlich).

P2.: Das war viel zu frei gestaltet, also wir konnten ja selber entscheiden, em, wie wir das jetzt sehen, und ich glaub`, daran lag`s, dass es so ein Gespräch war.

I.: Ja aber, em, also selbst, wenn ihr euch entschei-, also jetzt meine Beobachtung, wenn ihr euch entschieden hattet, meinetwegen jetzt für den Golf ...

P2.: Mhmh.

I.: ... habt ihr ja erst überlegt: Nehmen wir jetzt Eins oder Fünf oder Vier oder was heißt überhaupt Golf? Also, das wäre jetzt ein Beispiel, von dem ... wo ich sagen würde, ihr hattet auch Schwierigkeiten, em, das Produkt überhaupt zu definieren und, em, selbst wenn ihr euch dann entschieden habt, gab`s dann auch Schwierigkeiten, diese Aufgabe durchzuführen.

P2.: Ja, weil wir ja Rücksicht aufeinander genommen haben, und die Meinung des anderen respektiert haben.

I.: Ja, das gehört auch dazu (unverständlich).

P2.: Ich glaub`, wenn einer von uns alleine hier gesessen hätte, hätte es ganz anders ausgesehen.

I.: Ja, ich hätte gerne ... also, ein bisschen fachlicher gucken, also, wo lagen da die Schwierigkeiten im Sinne von, em, ...

P2.: Das muss man ja auch so sehen, dass wir jetzt laut gedacht haben.

P1.: Mhmh.

P2.: Wenn jetzt nur einer hier gesessen hätte, würde ich mal sagen, ich hätte nicht soviel vor mich hin gemurmelt, das, was ich gedacht habe, habe ich doch gleich gesagt, und ich glaub`, wenn ich allein gesessen hätte, hätte ich mir vorher überlegt, was ich sage, und dann hätte es viel sicherer geklungen, weil dann hab` ich ja für mich entschieden, ohne was zu sagen.

I.: Ja, das soll jetzt kein ... weder ein Vorwurf noch sonst irgendwas sein, sondern einfach nur die Feststellung, das es nicht einfach war, unsere Aufgaben durchzuführen.

P2.: Aber das war sicher Absicht, oder (lachend) nicht?

I.: Mhmh, na gut, wir haben uns schon etwas dabei gedacht - ohne Frage. Mhmh ja, aber jetzt vielleicht noch einmal für euch zu Gucken, also, em, wo bei den einzelnen Produkten gab`s, em, woran lag das, dass es Probleme gab, em, oder was heißt Probleme? Vielleicht auch nur Schwierigkeiten so, das, em, jetzt einzuordnen oder eben diese Kurve zu zeichnen.

P2.: Mhmh.

I.: Wo, würdet ihr sagen, lagen da bei den Produkten eure Schwierigkeiten oder bei der Aufgabe die Schwierigkeit?

P2.: Vielleicht Vielfalt Golf.

I.: Mhmh.

P2.: Also weiß nicht, da gibt's ja so viele Varianten.

P1.: Bei Tabak und Lucky Strike war es ähnlich, weil wir von Tabak direkt auf Zigaretten geschlossen haben, also der Kauf von Zigarettschachteln, dabei ist der Tabak eigentlich ein Rohstoff, kann man ja so eigentlich gar nicht sehen.

P2.: Ja, das kam ja grad` als Erstes.

P1.: Ja genau, man kriegt dann so`n Bild im Kopf, und dann schießt man sich gleich darauf ein, ja.

I.: Mhmh, naja gut.

P1.: Obwohl es auch am Leichtesten ist, sich, also, wenn man so`n Bild sich im Kopf macht, das ist genau wie mit Nivea - blaue Dose - weil es ist Produktlebenszyklus, also muss man sich ja direkt auf ein Produkt beziehen und eben nicht auf mehrere, man kann ja keine, em, Firma ... dann den Lebenszyklus von der Firma darstellen mit mehreren Produkten, also muss man ja schon immer eins finden, ja.

P2.: Ja, es ging ja um Produkt, genau wie mit der Steinkohle, für mich ist das kein Produkt (lachend), ich kaufe im Supermarkt, wo ich `ne Wärmestrategie anwenden muss, em, das war schwierig darauf zu kommen.

I.: Mhmh gut (unverständlich). Em, also ja, ich fass` es mal zusammen mit Produktbestimmung, also was ist eigentlich das Produkt, über das wir gerade nachdenken wollen, so ... wie interpretiert ihr eben unsere oder meine Vorgabe?

P2.: Ja.

I.: Das war eine Schwierigkeit.

P2.: Du hast ja nichts vorgegeben, in welche Richtung wir denken sollen (lachend), das war das Schwierige.

P1.: Em, ganz gut war diese Tabelle hier, also man hat dann das Produkt im Kopf, kann sich noch mal hier so`n bisschen vergewissern, zum Beispiel in der Sättigungsphase mit den Konkurrenten, dass die gleich bleibend sind oder, em, die Tendenz abnimmt und dann, em, ja, kommt dann schon so`n Bild in den Kopf, das ist ganz gut.

I.: Ja em, mir ist aufgefallen, dass ihr Schwierigkeiten hattet so`n bisschen, em, die Produkte einzuordnen in das Modell, weil ihr zum Beispiel gesagt habt, das ist ein Evergreen, das ist so `ne ganz lange Phase, em ...

P2.: Meinst du jetzt Zeitabschnitte?

(Kurze Pause.)

P2: Ich hab` mich halt oft dabei ertappt, dass ich das, em, als ja gesehen hab`, ich weiß nicht warum, aber da ich das immer als ja gesehen habe irgendwie, zum Beispiel bei Kartoffeln, tja, ist Saison abhängig oder ich weiß auch nicht, aber man kann`s ja auch über 50 Jahre sehen, das ist halt das Schwierige, immer so dazwischen zu springen oder meinst (unverständlich).

I.: Ja, das ist eben so, ja, nöö, em ...

P1.: Da weiß man halt nicht, wann es mal eine Einführungsphase gab.

I.: Ja.

P1.: So ungefähr.

I.: Ja gut, ja nee, es war schon das, was ich ansprechen wollte (lachend), em ...

P2.: Ja, die Zeit ist halt schwierig.

I.: Ja genau, also bleiben wir mal bei diesen Aspekt von Zeit.

P2.: Also ich mein`, wenn wir vielleicht eine Bulldose genommen hätten, hätten wir uns vielleicht eher was drunter vorstellen können, als wenn man jetzt diesen Zauberwürfel nimmt, wo wir nicht mal wissen, wann der jetzt entstanden ist (lachend), ob da mal ein Boom gab oder nicht, ich denk` mal schon, ja.

P1.: Ja, denke ich auch.

I.: Aber jetzt mal noch ein Blick auf das Modell, so wie diese hier abgebildet ist, em, also wir hatten eben den Aspekt Zeit. Du hast gesagt, du hast es dir, was weiß ich, mal bei der Kartoffel mal so saisonbedingt für ein Jahr gedacht.

P2.: Mhmh, am Anfang.

I.: Ja, aber so ist das Modell ja nicht vorgestellt worden, em ...

P2.: Das ganze Produkt an sich, em `ne Kartoffel, da fehlt ja das letzte Stück (lachend), also das ist ja noch gar nicht da gewesen.

I.: Ja.

P2.: Em, ja, weiß auch nicht, ich mein`, man kann`s natürlich jetzt, wie es hier dran steht, Umsatz, Gewinn in Euro, nee, und hier steht die Zeit, das wäre die Hälfte gewesen. Ich denke, du willst jetzt auf Umsatz und Gewinn hinaus, dass man das auf der anderen Seite sieht hier oben, ich hab` jetzt nur Zeit genannt das hier unten.

I.: Nöö, ich will eigentlich, em, wie soll ich das sagen? Em, meine Frage ist, ob ihr, em, ob es euch ja nicht eigentlich, em, also was denkt ihr darüber, dass dieses Modell also sowohl nach oben, also was Umsatz und Gewinn angeht, also auch im Hinblick auf Zeit, also dieses ideale Modell nicht skaliert ist, also wir haben hier ja keine Zeiteinteilung in dem Sinne, es steht ja einfach nur Zeit.

P1.: Mhmh.

P2.: Wir können es ja auf kein Produkt pressen, nee, also es ist ja bei jedem anders, es gibt ja diese Dinger, die nur kurz auf dem Markt sind, wie Inlineskates ...

I.: Mhmh.

P2.: ... da kann man ja gar nichts dran schreiben, Monate oder Wochen oder geht ja gar nicht, also bei Schlaghosen zum Beispiel 30 Monate, wie lange wäre denn da Zeit? Also, es wäre auch ziemlich aufwändig, das auf zu malen, also da habt ihr schon ganz gut gewählt (lachend), dass nur Zeit dran steht.

I.: Ja, aber müsste man nicht im Unternehmen ... für ein Unternehmen wäre das doch schon interessant zu wissen, wie viel Zeit vergangen ist beispielsweise.

P2.: Mhmh.

P1.: Also, damit das Unternehmen das in eine andere Dimension einordnen kann für sich, wenn es jetzt zum Beispiel, em, das ist ja für jedes Produkt verschieden, die Einführungsphase, da muss ja ein Unternehmen schon wissen, wie lange die dauert, bis sie dann endlich ihren ersten Gewinn erwirtschaften.

P2.: Also, das kommt ja wieder auf die Nachfrage an, die wissen ja nicht, wie die Nachfrage drauf reagieren.

P1.: Ja, aber da gibt es jetzt zum Beispiel, em, es kommt ja immer darauf an, was entwickelt wird.

P2.: Ja, da kommt drauf an, wie es angeboten wird, weil durch diese Pendels und so haben sie halt schon so viele Erfahrungen schon gesammelt, dass sie genau wissen, was sie machen müssen, damit die Leute drauf anspringen. Also wenn man es extrem jetzt sieht zum

Beispiel, dass sie gewisse Gerüche überall verteilen oder so, dass die Leute anspringen, die spielen ja richtig mit den Gefühlen, also sie können es ja richtig extrem ausweiten, auch die Werbung, die ist ja genau drauf abgezielt auf die Gefühlswelt - Appetit auf was zu machen oder ...

I.: Ja, also meinst du denn ein Unternehmen, also ein Unternehmen muss ja einschätzen können ...

P2.: Ich glaub`, die können das schon ganz gut absehen.

I.: Jaa, also du meinst, das ist auch Branchen spezifisch, glaub` ich, könnte man das schon irgendwie einteilen. Jetzt zum Beispiel in der Medizin, die brauchen, em, bestimmte Zeit um zu forschen, und wenn sie dann das Ergebnis haben, also, was sie haben wollten, dann durchlaufen die Produkte eben noch so `ne Testzeit, und anschließend wird es auf den Markt gebracht, und dann setzt die Wachstumsphase ein, also das wird, glaube ich, schon eingeschätzt.

P2.: Das ist aber auch bei einer Neuentwicklung.

I.: Jaja.

P2.: Jedenfalls mit Produkten, die schon ...

I.: Auf dem Markt sind und verbessert werden dann.

P2.: Mhmh, wie Shampoo oder so, die müssen ja alle was Neues bringen, benutzt ja keiner mehr das, was mal vor 50 Jahren mal war.

I.: Ja gut, das geht dann in die Rückgangsphase das Shampoo, und dann wird ein Neues entwickelt.

P2.: Ja, aber nur auf dem Abschnitt kann man es ja nicht sehen, also bei dem Haarshampoo fände ich es jetzt schwierig, ja gut, da kann man aber auch absehen durch die Erfahrung mit den anderen Produkten.

I.: Ja.

P2.: Die wissen ja im Laufe der Zeit, wie lang das dauert, die (unverständlich) phase.

I.: Ja, ich denke auch.

P2.: Ich denke, das können die ziemlich gut berechnen, die wissen das ganz genau durch ihre Tests, die sie vorher gemacht haben, Umfragen ... dann gibt es ja die ganzen ...

P1.: Bei den Kosmetikprodukten ist natürlich auch die Frage, da kommen ja ein Haufen an Produkten auf den Markt, und ich glaub`, da gibt es auch den größten, em, wie nennt man das? Schund oder also dass Produkte auf den Markt gebracht werden und werden von den Firmen sofort wieder raus genommen, weil eben die Kunden nicht darauf anspringen.

P2.: Aber die haben genau die Erfahrung, genau das Wissen, woran sie sehen, dass es so ist.

P1.: Ja, genau.

P2.: Die machen doch nicht viel Verlust.

P1.: Ich denke schon.

P2.: Zum Beispiel, da gibt es doch dieses Dorf da, Hasslach heißt das oder so, wo vorher auch die ganzen Produkte probiert werden, was bei uns erst im halben Jahr raus kommt haben die ja schon gehabt, ohne das sie es wissen, also, die haben auch die spezielle Werbung in der Zeitung, da testen die ja schon ein halbes Jahr vorher, ob die in Deutschland drauf anspringen würden oder nicht, die sind doch so ein Testdorf. Hast du auch mal was davon gehört?

P1.: Mhmh, keine Ahnung.

P2.: Haben wir im Wirtschaftsunterricht gelernt, da hatten wir so einen Artikel, da gibt es wirklich so ein Dorf in Deutschland, dass die das vorher alles an ihnen ausgetestet haben, und da ist auch so ein Supermarkt, da hat jeder seine Karte, und die testen ganz genau, was die jetzt eingekauft haben, also die haben Spezielle in der Fernsehzeitung, Werbung und Tageszeitung, und dann sehen die, wenn die einkaufen, an dieser Karte, was hat diese Familie jetzt eingekauft.

I.: Und dadurch schätzen die Unternehmen dann die Zahlen ab.

P2.: Genau, aus ganz Deutschland, also so stichprobenartig, und die haben auch spezielle Werbung im Fernsehen, also es gibt ja so 300 Familien oder so, und die haben extra eine Box auf dem Fernseher stehen und dann, wenn die normale Werbung läuft, die eingespielt wird mit der speziellen Werbung, also die wissen das ganz genau, also, ich glaub` nicht, dass die was auf dem Markt bringen, was jetzt total der Flop ist, mir würde jetzt auch nichts einfallen.

I.: Em, wir sind jetzt an einer Stelle, wo ich sagen würde, em ...

P2.: Es geht zu weit.

I.: Nee.

P2.: Ich red` zu viel (lachend).

I.: Nee, ich find` gut, dass du soviel redest.

P2.: `Tschuldigung.

I.: Nichts passiert, em, ja, das geht so`n bisschen in Richtung, em, also wenn ich das jetzt so wiedergebe, also meinen Eindruck wiedergebe, dass dass ihr sagt, okay, das Unternehmen weiß im Grunde, wer jetzt kommen wird, wäre mein Umsatz nicht da und da und hat sich bis jetzt so und so entwickelt, und jetzt weiß ich, ich befind` mich in der und der Phase und, em ...

P2.: Es ist zu erwarten ...

I.: Genau, dass sie wissen, was sie zu erwarten haben, um halt entsprechend zu reagieren, em, das spiegelt so `ne gewisse ...

P2.: Routine.

I.: ... Prognosefähigkeit ab wieder, ne?! Also, dass ein Unternehmen im Grunde nur gucken braucht, wo stehen wir denn, und was muss ich jetzt machen.

P2.: Die haben die Strategie ja schon vorher entwickelt, und eine Unsicherheit besteht ja immer.

P1.: Ja, kann man ja nicht ausschließen.

I.: Also würdet ihr jetzt wirklich sagen, dass dieses Modell Prognose fähig ist oder Prognosefähigkeit ...

P2.: Ja.

I.: ... ermöglicht, sagen wir es mal präziser.

P2.: Ja.

I.: Warum?

P1.: Naja, ich weiß also, ein Produkt kann auch schon nach der Einführungsphase direkt in den Marktaustritt übergehen, also das soll`s auch geben.

P2.: Ja, das sind Ausnahmen, glaub` ich, weil dann wissen die ja auch, wie sie drauf zu reagieren haben.

P1.: Schon, aber bei Kosmetikartikeln gibt es das zum Beispiel öfter.

P2.: Ja, aber die wissen das doch, da machen die doch nicht, em, da legen die doch gar nicht, em, soviel Kosten an, also die investieren dann doch gar nicht soviel, dass die jetzt einen Riesen Verlust machen.

P1.: Ja gut, die Investitionen haben sie ja schon durch die Einführung allein von den Produkten.

P2.: Aber das können sie sich auch nur leisten, wenn sie, em, `ne Stabilität durch andere Produkte haben.

I.: Ja.

P2.: Die planen das ja mit allem, das Risiko.

I.: (Unverständlich), also warum können die das eh` wissen (unverständlich)?

P1.: Das ist genauso wie bei, em, technischen Produkten.

P2.: Wenn es `ne neue Entwicklung ist?

P1.: Wenn `ne Firma zu langsam ist und führt `nen Produkt erst ein, `nen halbes Jahr, nachdem es andere schon auf dem Markt gebracht haben, dann brauchen sie es überhaupt nicht mehr einführen, dann hatten sie wahrscheinlich schon die Kosten, das zu entwickeln und brauchen es aber nicht mehr auf dem Markt bringen, weil es nicht läuft.

P2.: Nee, aber, ach so, das wissen sie, aber stell` dir mal vor, es ist ein Produkt, em, wo alle scharf drauf sind, dann wollen die ja mit abschöpfen, das heißt, vielleicht produzieren sie es kostengünstiger und wollen hier einfach diese Kuh melken mit, andere haben Werbung für

sie gemacht, das heißt, sie müssen dafür nichts investieren, genau wie mit Q 10, mit den Cremes.

I.: Mhmh.

P2.: Die führen es auf den Markt nur um Billigprodukt, die Leute kaufen es trotzdem, die schöpfen's mit ab und hatten keine Kosten an Werbung oder irgendwelchen anderen Sachen.

I.: Inwiefern würde dann das Modell für so eine, also für dieses spezielle Produkt von der speziellen Firma ...

P2.: Zutreffen.

I.: ... zutreffen?

P2.: Nicht so sehr, weil die steigen ja schon in der Reifephase ein, also die ersten zwei Phasen würden wegfallen, weil das haben sie ja schon durch die Konkurrenten und die steigen mit den anderen, mit der Firma, die zum Beispiel das angesetzt hat, die `ne Einführungs- und Wachstumsphase hatte, mit denen zusammen gehen sie natürlich auch die Rückgangphase, nee, aber die steigen halt bei dem Punkt ein.

I.: Mhmh.

P2.: Obwohl auch nicht nicht ganz, also, sie müssen ja auch erst mal selber investieren, damit sie das Produkt herstellen, also kann`s, so geht es nicht.

I.: Mhmh.

P2.: Dann müsste die Gewinnkurve anders aussehen, also die steigen halt hier, dann müsste man hier in dieser Reife- und Sättigungsphase den kleinen Lebenszyklus rein malen, also, im Vergleich zu der anderen Firma so ungefähr.

I.: Ja.

P2.: Kosten haben die ja auch am Anfang, das kann man ja so, also die haben ja schon `ne Einführungsphase, aber dann `ne ganz ganz steile Wachstumsphase dann, em, vielleicht so.

I.: Ich frag` jetzt noch mal zur Prognosefähigkeit, em, also ...

P2.: Die können ja dann absehen, also in dem Beispiel können sie es absehen ...

I.: Jaja, du hast eben auch gesagt, also vieles, em, ist ihnen eh` klar, wie sich das entwickeln wird, em, meine Frage ist ja, wenn ihnen das eh` klar ist, wofür ist dann das Modell für die noch sinnvoll? Ist die eine Frage und zum anderen: Gibt's nicht außer Zeit, also jetzt wie auf dieser Skala zu sehen oder auf dieser Achse zu sehen ist, außer Zeit nicht noch andere Rahmenbedingungen, andere Größen, Variablen, die `ne Rolle spielen für `ne Entwicklung eines Produktes?

P1.: Ja klar, Konjunktur.

I.: Für das Leben eines Produktes.

P2.: Einkommen stand ja auch irgendwo drinnen.

I.: Ja, und wie prognosefähig, also wie wie vorhersehbar ist ... sind solche Variablen für ein Unternehmen?

P2.: Ach, du meinst, wenn man die Rahmenbedingungen, die es noch gibt, mit einbeziehen würde in das Modell, wie es dann aussehen würde?!

I.: Nee, ich hinterfrage die Sinnhaftigkeit.

P2.: Ach, des Modells.

I.: Des Modells. Wenn ich, wenn ich die anderen Variablen alle raus schmeiße ...

P2.: Das ist sehr optimal.

I.: ... oder ausblende.

P2.: Sehr utopisch.

P1.: Also Optimalzustand für die Einführung eines Produktes.

P2.: Jaja.

I.: So auch zeigt das Modell oder ...

P1.: Jaja, genau.

I.: Mhmh.

P2.: Punkt Null, also wenn man davon ausgeht, dass ...

P1.: Aber das ist sind ja eigentlich alle wirtschaftlichen Annahmen, die schließen ja immer irgendwas aus, also man kann ja ... hat man nie den, em, ...

I.: Also meistens wird ja immer ein optimaler Zustand angenommen.

P1.: Mhmh, also es geht ja meistens gar nicht anders, das ist hier auch der Fall.

P2.: Stimmt, die müssen ja irgendwo anfangen, ne?! Und dann gibt's die Abweichung.

(Unverständlich durch Blättern.)

P2.: Was du am Anfang gesagt hast, mit den speziellen Sachen reagieren.

P1.: Du hast das ab und zu mal eingeworfen, Kartoffeln, Sommer, Winter, dann Kartoffeln in der Nachkriegszeit wurden bestimmt nur Kartoffeln gegessen ...

P2.: Ja.

P1.: Heute weniger oder ...

P2.: Mit Kartoffeln kannst du in China zum Beispiel auch nichts anfangen.

P1.: Andere verwandelte Produkte so, nicht unbedingt mehr die Kartoffeln, also, ist zwar immer noch Grundnahrungsmittel, aber nicht mehr so wie nach dem Krieg.

I.: Ja, auch Konkurrenz. Konkurrenz, habt ihr auch drüber nachgedacht? Ihr habt, em, häufig dann praktisch, em, den, der die Innovation – Produktinnovation - gemacht hat, über den habt ihr häufig nachgedacht, und dann kam noch die Konkurrenz dazu, die habt ihr dann in den Topf mit rein genommen, also war dann auch im Grunde die Unsicherheit, ist jetzt das Produkt von der Firma AEG meinetwegen das Produkt oder das Produkt Kühlschrank, nicht nur AEG, sondern ...

P1.: Insgesamt.

I.: ... insgesamt ...

P1.: Ja.

I.: ... also der Bestand war.

P1.: Das muss man halt differenzieren, sonst kann man auf diesen Vorbehalt gar nicht eingehen.

I.: Jaja, jawohl, dann mach` mal die Frage, was für einen Sinn macht dann dieses Modell noch?

P2.: Das man irgendwo anfangen muss, wenn man das planen will, `ne Strategie entwickeln will, muss man ja Punkt Null anfangen. Ich glaub`, die nehmen sich das Modell, ich stell` mir das so vor: Die legen sich das als Schablone auf so `nen Projektor, und dann setzen sie sich `ne Runde zusammen und überlegen sich, okay, neues Produkt und diskutieren darüber, und dann malen sie sich das an, wie es bei denen grad` zeitgemäß passt, also, würd` ich mir das so vorstellen. Wenn jetzt grad` Arbeitslosigkeit ist, und die Leute nicht soviel Geld zur Verfügung haben, müssen sie ja irgendwas an dem Produkt haben, das die Leute animiert, es trotzdem zu kaufen, auch wenn sie weniger Geld zur Verfügung haben, dass sie sich das überlegen, und dann kommt diese speziellen Werbemaßnahme und die ganzen Instrumente, die sie einsetzen, also ich glaub`, das ist so`n Ursprungsmodell, also so Punkt Null, jetzt fangen wir an, so würd` ich mir das vorstellen.

I.: Ja, so ist es auch am Einfachsten zu differenzieren auf `ne Firma ...

P2.: Ja.

I.: ... die gerade eben entsteht und ein neues Produkt entwickelt.

P2.: (Unverständlich), wo sollen sie sonst anfangen? Die haben immer Erfolg gehabt mit diesem Vorhaben.

P1.: Und hier steht ja auch: Falls keine besonderen Marketinganstrengungen erfolgen.

P2.: Ja, ich denke auch, das ist einfach Punkt Null, und dann dann passt sich das an, wie hier oben auch geschrieben, ist mehrgipflig oder eingipflig, und dann zeichnen sie sich das vielleicht oder stellen sie sich das dann so vor, wie es verlaufen wird mit den Rahmenbedingungen.

P1.: Ja.

I.: Und, em, kommt Null auch im Sinne einer Firma Punkt Null oder ..?

P2.: Produkt Null für eine Firma.

I.: Jaja, okay.

P1.: Dann ist es am Einfachsten.

P2.: Ja.

P1.: Weil, wenn die Firma vorher schon Produkte entwickelt hat, dann ist das ja wahrscheinlich `ne Qualitätsverbesserung aber nicht unbedingt `nen neues Produkt, sondern es setzt irgendwo hinten an, denn eigentlich (unverständlich) gibt's ja da nicht den Punkt Null.

P2.: Da gibt es ja so `nen Zyklus im Sinne der Produktverbesserung.

P1.: Genau.

P2.: Tschü tschü.

I.: Na, ich versuch` euch (unverständlich) Nachfrage.

P1.: Aber ist das dann immer ein neues Produkt oder ob man das noch als altes weiter entwickeltes Produkt sieht ...

P2.: Oder ob es `ne Firma ist, die grad` erst entstanden ist, Computerfirma oder so, die noch gar nichts damit zu tun hatte, die sich meint, wie fangen wir das jetzt an, und die sich das dann auch so vorstellen.

P1.: Ja, die haben ja ganz neue Investitionen, die können da ja nichts an oder an nichts anknüpfen, und dann haben sie eben noch keinen Gewinn. `Ne Firma, die schon besteht, die hat ja `nen Gewinn und kompensiert dann eben die neuen Investitionen damit.

P2.: Mhmh, die müssen ja irgendwo anfangen.

P1.: Ja.

I.: Also, ihr habt eben, ich sag` mal, das Zugeständnis gemacht zum Einen, em em, dass es sehr viele andere Variablen außer die Zeit gibt, also dass ich auch als Firma nicht unbedingt voraus denken kann, was denn nun passiert auf dem Markt, also ich kann Konkurrenten kriegen, ich kann expandieren, also, wir haben bislang, also mir ist auch aufgefallen, ihr habt oft, em, sehr national gedacht, also, ich kann expandieren plötzlich und kann auch auf dem globalen Markt vielleicht die Nivea Creme einführen, em, dann ...

P1.: Stimmt, bahnt sich hinten auch noch mal so `ne Wachstumsphase an.

I.: Ich kann, aber dann muss ich ... ich mach` zwar Marktforschung, aber ich kann ja nicht unbedingt voraussehen, wie das Produkt auf den anderen Märkten tatsächlich, em, angenommen wird, em, also Konkurrenz, Markterweiterung oder vielleicht auch Einschränkungen, je nachdem, em, Konjunktur, em, ich denke, so Dinge ...

P2.: Einkauf.

I.: Ja, Konjunktur, Einkauf, steht ja zusammen, genau, steht ja zusammen, dann gibt es ja ganz unvorhergesehene Dinge wie meinetwegen der Elfte September, der hat auch gewisse Auswirkungen gehabt auf, em, Börse und so weiter.

P1 und P2.: Mhmh.

I.: Mhmh, also das sind alles Dinge, die ich als Unternehmen gar nicht voraussehen kann. Natürlich versuche ich das aber, ja, das ist praktisch, der Eine ... das Eine, was ihr so seht,

und zum anderen, wenn ich mir jetzt eure Kurven angucke, die ihr gezeichnet habt zu den drei Produkten, em, und diese Kurve - die Idealkurve daneben lege, und wie ich mir jetzt vorstelle, wie ihr eben beschrieben habt, ein Unternehmen setzt sich hin, legt die Folie auf und sagt also meinetwegen, also, wenn ich ein Produkt einführen will, also, oder okay, wir sind bei der Eintrittsphase, und so wird das ungefähr in den nächsten ...

P2.: Ja, hoffen wir (lachend).

I.: ... wie viel Jahren wäre meine Frage, und ist das der Wille eines Unternehmens, dass sein Produkt irgendwann mal nicht mehr verkauft wird, dass es immer wieder Innovationen machen will oder wäre es nicht angenehmer für ein Unternehmen oder will ein Unternehmen nicht eine einen ständigen Verkauf, em ...

P1.: Das man dann praktisch auf der Spitze vom Gewinn ...

I.: ... haben.

P1.: ... also immer steigenden Gewinn hat.

P2.: Ja, deswegen geht ja diese Kurve gar nicht weiter, die hat ja gar kein Ende, also das würd` schon dazu passen, wenn man sich das jetzt vorstellen kann in der, das ist ja alle offen hier das Ende.

I.: Ja.

P2.: Hier fängt es ja bei Null an.

I.: Ja, aber wieso endet das aber da?

P2.: Ja, wahrscheinlich, weil sie kein Ende haben wollen (lachend), (unverständlich) gerade gesagt hast, das ist ja alles offen, hier steht ja, ob es weitergeht oder nach unten geht.

P1.: Ohne bestimmte Anstrengung oder Fortschritt läuft es dann irgendwann aus, und dagegen müssen sie ja was tun.

I.: Ja.

P1.: Also müssen sie dann hier anknüpfen.

P2.: Und `ne Entscheidung treffen.

P1.: Also, man kann auch sagen, em, dass die Kurve praktisch dazu da ist, dass man nicht, em, wenn man sich das anschaut als Unternehmen, man kann dann nicht zufrieden sein und stehen bleiben, sondern man muss immer an das Neue denken oder wissen, dass es eben Konkurrenten gibt, die das weiter entwickeln und die dann vielleicht mal die Nase vorn haben vor einem selbst, ja, und dass man dann eben außer dem normalen Marketingstrategien eben noch mal spezielle, em, ja, Fortschritte machen muss, um dann weiterhin Gewinne zu erwirtschaften, weil sonst das Produkt irgendwann überholt ist und aus tritt aus dem Markt.

P2.: Ja, außerdem, wenn die bei so `ner Besprechung sitzen, wenn man sich das so vorstellt, wissen die auch ganz genau, dass alle anderen Konkurrenten ja genauso da anfangen beziehungsweise vergleichen in der Vergangenheit zum Beispiel Elfte September,

wenn so was noch mal passieren würde, könnten die darauf zurückgreifen und könnten sich die Kurven angucken, wie es am Elften September danach so war, da könnte man sogar danach wieder anknüpfen, aber vorher ist es ja nicht da gewesen, also, das ist ja dann schwierig, nee.

I.: Also, ganz speziell mal dazu, ich glaub` nicht, dass man unbedingt einschätzen kann, ob ein anderes Ereignis genauso welche Auswirkungen hat wie der Elfte September oder vielleicht schlimmer oder weniger, also, ich glaub` das und, em, aber das war jetzt nur speziell dazu, em, ja, aber, em, brauch` ich dafür dieses Modell, also weiß ich das als Unternehmen nicht auch so, dass, wenn mein Umsatz zurückgeht, ich vielleicht besondere Marketinginvestitionen machen müsste und ...

P1.: Doch, normalerweise weiß ich das auch so (lachend).

I.: Ihr habt ja auch gesagt, also ihr zeichnet hier ja auch Kurven, die ganz anders aussehen als diese, em ...

P2.: Da sind ja viele Kleine aneinandergereiht.

I.: Ja aber, okay, aber diese Kurve da ist ja eigentlich diejenige ...

P2.: Was da raus kommt.

I.: ... welche uns als Ideal oder das Non plus Ultra verkauft wird.

P1.: (Unverständlich), ich denk` mal, jedes Unternehmen macht doch seine eigenen Statistiken und Bilanzen, da kann man ja immer zum Beispiel den Jahresabschluss nehmen, das irgendwie runter rechnen auf ein bestimmtes Produkt und dann Umsatz und Gewinn dazu aufzeichnen, und dann hätte man ja immer den Abschnitt von einem Jahr, und daraus kann man ja schon Erfahrungen gewinnen, denk` ich schon, aber ob das jetzt unbedingt so verläuft, wie das jetzt hier abgebildet ist ...

P2.: Weil das streben die ja nur an, oder? Die wissen doch, dass sie das nicht erreichen werden, die streben das doch nur an als Ziel, die haben doch hier Ziele gesetzt in den unterschiedlichen Farben.

P1.: Ja, gut, die zielen ja eigentlich darauf, dass sie immer Gewinne haben.

P2.: Die verschiedensten Ziele passen doch nur zu diesem Modell, und wenn die sich das so überlegt haben, die wissen doch eigentlich, dass viele Einflüsse da sind, und die wissen, dass sie das nie im Leben zu 100 Prozent erreichen werden, das ist doch nur das Ziel gesteckt, damit sie bestmöglichen Gewinn erzielen oder das Bestmögliche erreichen für ihr Produkt und deswegen. Das ist das Ziel von dem Produkt, ja, aber die werden es nicht erreichen, also, das wissen die auch, aber umso mehr können sie dran arbeiten, weil sie `nen Ziel vor Augen haben (lachend).

P1.: Ja. Obwohl, als Ziel kann man das nicht wirklich bezeichnen.

P2.: Nee.

P1.: Wie eben schon gesagt wurde, ne?!

P2.: Aber wenn das das Optimum ist ...

P1.: Das läuft ja hier darauf hinaus.

P2.: Nee (unverständlich).

P1.: Weil das Optimale ist ja immer der Gewinn, und der Gewinn ist ja hier.

P2.: Ja, das heißt ja nicht, nur, weil das da ist, dass ist sie das abzielen. Natürlich sind sie auf den Gewinn aus, das heißt ja nicht, deswegen hört es ja hier einfach auf, wahrscheinlich haben sie deswegen keine fünfte Phase mehr hin gemacht.

(Kurze Pause.)

P2.: Die Austrittsphase steht ja nicht, die haben wir uns ja nur hingeschrieben.

P1.: Normal gehört sie ja dazu.

P2.: Ja, es geht aber um das Modell, und da ist es nicht dabei.

P1.: Ja.

P2.: Also, ich würd` nur das als Ziel setzen.

P1.: Normalerweise müsste das dann ... hier gibt's auch so Kurven, wo es dann hier wieder hochgeht, und das wäre dann das Ziel ja.

I.: Gut, noch einmal als letztes Mal die Frage, em ...

P1.: Ob man das braucht.

I.: Ja, was macht genau dieses so ideale Modell dann noch für einen Sinn für ein Unternehmen?

P2.: Vielleicht ja nur die Vorstellung, wir haben es ja auch in der Schule.

P1.: (Unverständlich) ist es ja schon, es stellt den Verlauf von dem Produkt dar, ohne irgendwelche Auswirkungen oder äußere Einwirkungen.

P2.: Und das muss das Unternehmen dann versuchen, abzuschätzen.

(Lachen.)

I.: Von jedem Produkt?

(Kurze Pause)

P2.: Ja.

(Kurze Pause.)

I.: Du hast eben, em ...

P1.: In der Verringerung des Einkommens, also des realen Einkommens, wirkt sich ja eigentlich auf fast alle Produkte aus, ja.

P2.: Auch auf Kartoffeln.

P1.: Es sei denn, es ist Brot.

P2.: Ja, (unverständlich). Ich hab` jetzt hier grad` noch mal kurz gelesen, grundlegendes Konzept des Produktlebenszyklus, und hier steht, em, auf den Absatzerfolgen eines

Erzeugnisses kann man sich ... ein Unternehmen nicht ausruhen, also, die wissen das, denn kein Produkt kann ewig leben in Führungszeichen, das heißt, wenn die das Modell sehen, deswegen gibt es auch die letzte Phase nicht, em, beziehungsweise die wissen, dass es irgendwann nicht mehr leben kann, also das ist nicht ihr Ziel, aber die wissen das, und das muss da jeweils überlegt werden, ob die Lebensdauer des Produktes verlängert und damit Gewinne erwirtschaftet werden können, em, und das Modell des Lebenszyklus des Produktes bestimmen den Lebensweg eines Produktes, gemessen an Umsatz und Gewinnhöhe, zwischen der Markteinführung des Produktes und dem Ausscheiden des Marktes darstellt, das heißt, em, denen ist schon bewusst, dass es irgendwann sein wird. Die wissen zwar nicht, wann, und es werden verschiedene Möglichkeiten ... Preis, Politik, alles Mögliche, um das am Leben zu erhalten, weil die müssen für sich überlegen, ob sich die Investition lohnt oder nicht, und wenn sie sich dafür entscheiden, dass es sich lohnt, und was sie dann anwenden, und dann entwickelt sich ja diese Kurve weiter oder auch nicht, also, ich weiß nicht, also, es geht einfach nur darum, dass sie das wissen.

I.: Also zu diesem ewig leben ...

P2.: Ja.

I.: ... möchte ich noch mal entgegen setzen, dass ihr auf Evergreens gestoßen seid (unverständlich durch Handygeräusche).

P2.: Aber die können doch auch aussterben, das weiß man ja nicht (lachend).

I.: Nee, aber zumindest haben sie schon sehr lange, und im Moment sieht es nicht unbedingt danach aus als wenn sie vielleicht aussterben können, auch trotz allem auch passieren und es natürlich auch Produkte gibt wie Brot, Mehl, also, em, Grundnahrungsmittel, die natürlich ewig leben, außer es gibt kein Getreide mehr, aber was ja auch relativ unwahrscheinlich ist. (Kurze Pause.)

I.: Wie würdet ihr damit umgehen also? Oder wenn ich das jetzt entgegengesetze zu diesem Satz - was denkt ihr darüber?

P2.: Ja, man kann ja nicht voraussehen, was ist, wenn es irgendwann mal vielleicht aus irgendwelchen Gründen kein Mehl mehr gibt, dann gibt's auch kein Brot mehr, und dann ist es gezwungenermaßen „Ende im Gelände“, genau wie mit der Steinkohle.

I.: Mhmh.

P2.: Also, em, das kann man ja nicht absehen, also insofern ...

I.: Das ist erst einmal relativ unwahrscheinlich oder ...

P1.: Ich würd` das auch noch ein bisschen anderes sehen, man kann ja dann Kartoffeln als ein Produkt eines bestimmten Unternehmens betrachten.

I.: Ja.

P1.: Und da kann sich ein Unternehmen nicht darauf ausruhen, Absatzerfolge immer zu erzielen, guck` mal, es gibt ja dann wieder andere Unternehmen, die auf den Markt treten, gerade jetzt bei Kartoffeln bekommen wir vielleicht Kartoffeln aus dem Ausland viel günstiger, und wenn sich dann das Unternehmen hier vor Ort auf seinen Erfolgen ausruht, dann, ja ...

P2.: Geht's ein.

P1.: Pech (lachend). So, aber jetzt Kartoffeln an sich wird es ja schon immer geben, aber wenn man das auf ein Unternehmen bezieht, kann es halt schon sein, dass das Unternehmen bald ausstirbt, wenn man sich nicht weiterhin bemüht in seiner Preispolitik.

P2.: Aber die werden es ja nicht ohne Grund Lebensdauer genannt haben. Lebenszyklus, `nen Zyklus bedeutet ja `nen Anfang, `nen Ende, die werden es ja nicht ohne Grund so genannt haben, und Leben stellt ja dar, das sieht glaub` ich jeder gleich, man wird geboren, und irgendwann stirbt man auch, also so heißt, glaub` ich, der Satz Lebenszyklus (lachend).

I.: Okay okay, gut, dann machen wir hier jetzt mal `nen Schnitt, und jetzt möchte ich mal mit euch über diese Aufgabe, also das, was wir jetzt hier alles gemacht haben, drüber reden. Wie habt, wie ihr das empfunden habt jetzt die Situation? Wie seid ihr mit den Fragen klar gekommen, em, wie ...

P1.: Also, ich fand` die Fragen eigentlich schwierig, also bis auf die Erste, nachher das Einordnen, das fand ich dann schon schwieriger, weil man nicht genau bestimmen konnte oder wir waren uns halt nicht sicher wie das jetzt gemeint ist oder wie wir das eben auffassen. Klar, wir haben es dann irgendwann, em, festgelegt, aber es war trotzdem irgendwie schwierig, weil man doch schwankt.

I.: Wie man das Produkt auffasst.

P2.: Ob man das in der eigenen Meinung sehen soll oder allgemein oder ... ne?! Bei welcher Blickrichtung?!

I.: Ja.

P2.: Aber an sich das Thema fand ich ganz gut gewählt. Ich glaub`, da kann jeder was zu sagen als Student (lachend), also das fand ich sehr gut, hier hat man halt Schiss - oh Gott, was kommt denn jetzt? Und wenn man keine Ahnung hat, dann blamiert man sich ja (lachend).

P1.: Und sonst bei dem Produkt Lebenszyklus find` ich halt immer schwierig, weil immer so`n Optimum dargestellt wird, und es immer Einwirkungen gibt, die man eigentlich nie abschätzen kann, deswegen ist halt schwierig.

P2.: Ja, grad` in der Wirtschaft ist es so, es ist ja so `ne Aufgabe, so`n Optimum ist ja gestellt, damit man es kritisieren kann, und das ist das ... dazu ist es ja irgendwie da, dass man `nen Fortschritt hat, dass man `nen Grund hat, weiter zu entwickeln oder wenn man in

`ne falsche Richtung läuft, dass man wieder von Null anfangen kann, `nen Ausgangspunkt hat.

I.: Mhmh, würdet ihr sagen, em, ihr habt was bei dieser Bearbeitung gelernt? Auseinandersetzung mit Text und Aufgaben, die ich euch gestellt habe, habt ihr da was gelernt?

P1.: Doch schon, also die Phasen des Produktlebenszyklus habe ich jetzt nochmal verinnerlicht (lachend).

P2.: Ja, aber die wussten wir vorher eigentlich auch schon, also, ich hab` sie bestimmt schon zehnmal gelesen, alleine in der Oberstufe ein paar Mal, em, also ich könnt` jetzt nicht sagen, dass ich was dazu gelernt hätte, ich für mich nicht so, ach so, außer der Gedankenaustausch mit ihr.

I.: Ach, das wäre jetzt auch meine Frage gewesen (unverständlich).

P2.: Der Gedankenaustausch mit ihr schon, da bin ich ja auf neue Ideen gestoßen.

I.: Ja.

P2.: An die ich vielleicht jetzt nicht gedacht hätte, weil ich ganz anders beeinflusst bin, weil ich meine Vorstellung hab`, weil ich so oft mich schon damit auseinandergesetzt hab` und so beeinflusst bin, bin ich vielleicht noch auf andere Sachen gekommen. Von Golf hatte ich zum Beispiel gar keine Ahnung, also so, ja da kommt man automatisch, das merkt man glaub` ich auch erst später, was man dazugelernt hat, weil man wieder auf das Thema stößt, erinnert man sich dann daran, ich denke, es gibt keine Situation, wo man nicht draus lernt, auch wenn man es erst später merkt.

P1.: Ja.

P2.: Aber so an sich, dass ich jetzt sagen könnte, die Technik hätte ich jetzt gelernt oder so, das nicht ...

I.: Mhmh, habt ihr jetzt `nen anderes Bild? Also, es kam ja jetzt raus, dass ihr dieses Modell schon kanntet em, habt ihr da jetzt zu, weiß nicht, neue Überlegungen oder so bekommen? Aspekte?

P2.: Also, es war gut zusammengefasst, das hätte ich in der Oberstufe gerne gehabt.

I.: Aha, Diskussionen vielleicht, also jetzt mal vom Text abgehoben, also durch die Aufgaben, die ich euch gegeben habe, habt ihr da irgendwie noch was zu dem Modell erfahren?

P2.: Also, du hast didaktisch gesehen alle drei Phasen, also die, dass man nur was liest, em, was man irgendwie schon kennt, dann wiedergibt, also mehr oder weniger dann drüber nachdenkt, also das Zweite war, dass man es überträgt, wie zum Beispiel, dass du uns gesagt hast, du hast uns Produkte genannt und überträgt das dann, und dann hast du uns die dritte Aufgabe gestellt, em, dass wir selber drüber nachdenken sollen, also dieses, em, diese dritte Phase, die man halt in der Oberstufe gesagt bekommt, die dritte Stufe ist selber

übertragen, dran weiterarbeiten und auf neue Ideen kommen, also ich glaub`, alle drei Dinge haben wir erfüllt (lachend). Didaktisch gesehen waren wir, glaube ich, ganz gut (lachend). Em, also es hat uns schon vorgebracht, denke ich, weiß nicht ... allein durch den Ideenaustausch.

P1.: Ja, dass man das eben nicht halt auf alles nicht irgendwie projizieren kann.

P2.: Ja

P1.: Den Produktlebenszyklus.

(Kurze Pause.)

P2.: Es war halt interessant, dass du drauf gepocht hast, du hast ja mehrmals betont und jetzt noch mal (lachend) ...

I.: (Unverständlich) wollte es ein bisschen rauskitzeln.

P2.: Ja, da fühlt man sich unter Druck gesetzt, dass du auf `ne ganz andere Blickrichtung, em, willst, und man kommt nicht drauf, also so kam`s mir jetzt vor. Ich hab` immer versucht, neue Aspekte zu finden, wie sieht sie das denn jetzt, worauf will sie hinaus ...

I.: Ja.

P2.: Deswegen habe ich jetzt auch in dem Text gesucht, weil meistens überliest man`s oder deswegen habe ich gedacht, hier finde ich jetzt was Neues (lachend).

I.: Nee, wollt` schon deine eigenen Gedanken haben.

P2.: Ja, aber ich muss doch auf `ne andere Richtung kommen.

I.: Ja, natürlich.

P2.: Das war`s ja verwirrend (lachend).

I.: Mhmh, vielleicht jetzt noch mal in Differenz, also ihr habt ja am Anfang, em, dargestellt, nachdem ihr den Text gelesen habt, wozu eurer Meinung nach der Produktlebenszyklus dient, und, gut, dann habe ich einige Aufgaben gegeben, und wir haben auch ein bisschen drüber diskutiert. Jetzt wirklich zum Abschluss noch mal die Frage, wie ihr diese Modell beurteilt und warum so?

P2.: Wenn man beurteilen soll, das heißt, man soll ihn werten, aber gegen was soll man werten?

I.: Ja oder ja oder, em ...

P2.: Werten geht ja nicht.

I.: Vielleicht noch mal die Frage.

P2.: Für uns?

I.: Ja.

P2.: Oder für ein Unternehmen?

(Kurze Pause.)

I.: Soll ich was sagen (lachend)? Ja, wenn du erst mal antworten willst, kannst ja ...

P1.: Vielleicht ist das, also vielleicht findest du es ja auch so ...

I.: Es geht nicht darum, wie ich das jetzt finde (lachend).

P1.: Sie.

I.: Ach so, `tschuldigung (lachend).

P1.: Also, ich denk` mal, das es ist eigentlich `ne ganz gute Grundlage ... ist das, ist jetzt zum Beispiel genauso, wenn `nen Unternehmen in `ne Bank kommt und möchte `nen Kredit haben, dann muss es sich, dann muss sich der Vorstand oder keine Ahnung darüber im Klaren sein, dass, wenn man ein neues Produkt einführen möchte auf einen Markt, dass da, em, bestimmte Kosten vorangehen, bevor man Gewinn also oder bevor man den wieder erwirtschaftet, ob man dazu jetzt unbedingt den Produktlebenszyklus braucht.

P2.: Doch zur Veranschaulichung nur.

P1.: Zur Veranschaulichung genau, es ist nicht schlecht, und dann der Zeitabschnitt, dass dann eben auch der, em, der Unternehmer ungefähr einschätzen kann, also natürlich unter Berücksichtigung der ganzen andere Faktoren, die noch erscheinen können, das muss man dann hier eben noch hinzufügen, em, man eben Gewinn erwirtschaften ... erwirtschaftet wird, und wann er zum Beispiel dann diesen Kredit fertig getilgt haben könnte, und dann von daher zur Veranschaulichung find` ich`s gar net schlecht.

P2.: Ja, dann haben wir `nen wasserdichten Beweis für das Kreditinstitut, wie du es gesagt hast, also, dass man denen erklären kann, ich meine, die sind ja keine Profis in Marketinginstrumenten, und dass man denen verdeutlichen kann, hier da und da und da und so und so sieht`s aus, so können die sich`s vorstellen, was sagt ihr zu der Idee, gibt's `nen Kredit oder nicht.

P1.: Kosten und spätere Gewinne.

P2.: Ja, und für Schüler und Studenten, wenn man das jetzt aus unserer Sicht sieht, ist, denk` ich, für den Einstieg, em, in das Thema zur Vorstellung, man macht ja auch in Physik und Chemie, `ne Modellvorstellung einfach nur, damit man sich`s vorstellen kann, an irgendwas festmachen kann, wie es nun ablaufen könnte oder wie es die meisten handhaben, ja.

P1.: Außerdem kriegt man es ja überall gepredigt (unverständlich).

I.: Okay, dann belassen wir es dabei, jetzt habe ich nur noch mehr noch für`s Protokoll `ne Frage, und zwar, es kam ja schon raus, dass ihr den Produktlebenszyklus schon kanntet, also mit dem auch schon in Kontakt gekommen seid, und da wär` halt meine Frage, in welcher Weise und wann - ja genau, Schule, Ausbildung, wie auch immer.

P1.: Ausbildung bei mir – Wirtschaftslehre, ja, war das eben auch dieses Modell mit den verschiedenen Phasen. Umsatz dem Gewinn gegenübergestellt, ja, eigentlich ähnlich wie es

hier steht, ja, weiß nicht, ob wir Marketingziele direkt dazu gemacht haben, kann auch sein so.

P2.: Ja, ich war auf dem Wirtschaftsgymnasium, und wir haben´s in der Oberstufe in der Zwölf gemacht, also richtig durchgekaut mit allem, wir hatten da ... anstatt dieser zwei Blätter hatten wir dann so´n Stapel mit verschiedenen anderen Strategien, also Marketing war ein Kernthema, auch dann später für´s Abitur, das war, also wir hatten dann so `ne Aufgabe gestellt, wo alles drin vorkam, wo man `nen bisschen was anreißen musste, also von Marketing war halt so `nen Unternehmen, was weiß ich, dann musste halt alles so angewendet werden. War zwar nur `nen kleiner Teil, aber man hat sich halt schon intensiv mit auseinander gesetzt, also das ist auch wirklich so etwas, wenn du nur Produktlebenszyklus gesagt hättest, hätte ich dir die Phasen auch nennen können und hätte dir sagen können, wie es aussieht, also, das ist so was Verinnerlichtes und, em, ja, wie gesagt, bei BWL 1, em, kam es ja auch im Stoff vor.

I.: Ja.

P2.: Also, es ist so was, was allgemein, glaub` ich, gültig ist, und, womit wir sagen, fast jeder was mit anfangen kann, und, em, also, es begegnet einen immer wieder, und ich glaub` nicht, dass den jetzt zum letzten Mal gehört habe (lachend).

I.: Spätestens dann in der Schule wahrscheinlich wieder.

P2.: Ja, und dann werd` ich ihn dann an die Tafel malen.

I.: Okay, dann hab` ich hier noch zwei, em, ja wirklich nur so für`s Protokoll wie gesagt, em, wobei Alter und Geschlecht, haben wir gesagt, ist freiwillig, em, nur, damit man es ein bisschen einschätzen kann, welches Semester und welche Vorbildung man da hatte, ja, wenn ihr mir das noch ausfüllen würdet.

P2.: Mhmh.

P1.: Okay.

(Kurze Pause.)

P2.: Der Interviewer bist du?

I.: Ja (unverständlich durch Gelächter).

P2.: Ja, hier steht´s ja, Wirtschaftsabitur.

P1.: Also das jetzige Semester?

I.: Ja.

(Gesamtzeit: 103 Minuten)

Pretest II

(3:10 Minuten Stille – Lesen.)

P1.: Bist du fertig mit Lesen?

P2.: Ja ich lese schon das zweite Mal, irgendwie, also quer.

P1.: Sollen wir anfangen hier Aspirin ASS, und dann so runter gehen mit dem Verlauf?

P2.: Moment.

P1.: Na, wir sollen ja einmal den Absatz von Aspirin und ASS, wie der sich bisher entwickelt hat, darstellen.

P2.: Ja, können wir ja Aspirin erstmal und dann ASS.

P1.: ASS war ja erst, ne?! (unverständlich) hat ja als Erstes 1853 das ASS herstellen konnte, der hat das hergestellt, allerdings gelang es ihm nicht, dieses rein und haltbar zu machen.

P2.: Ja. Also, 19, 1835 ...

P1.: 53. Und dann von Felix Hoffmann 1897.

P2.: Felix Hoffmann 1897.

P1.: Genau.

P2.: So.

P1.: Und dann ...

P2.: 1899 hieß dann ASS Aspirin.

P1.: Das ist dann ja eigentlich daraus entstanden, ne?! Weil, da hat er ja bei Bayer gearbeitet.

P2.: Wann war das?

P1.: 1899.

P2.: 1899. Und 1909 macht es ein Drittel des Gesamtumsatzes von Bayer aus.

P1.: Naja, und dann wurd` das halt weiterentwickelt, ne?!

P2.: Erst als Tablette.

P1.: Wann war das? 1900. Das kommt dann ja eigentlich noch davor. 1900 Tablette ...

P2.: 1950 dann Eintrag im Guinness Buch der Rekorde ...

P1.: 15?

P2.: 50 ! Em, was ist hier überhaupt die Frage? Wie hat sich der Absatz entwickelt?

P1.: Wie hat sich der Absatz entwickelt?

P2.: Da ist ja egal, was es gab, ist eigentlich unwichtig.

P1.: Auf jeden Fall wurde das dann immer weiter spezialisiert, weil es gab immer mehrere Möglichkeiten von diesem von Aspirin, ne?!

P2.: Immer weiterentwickelt und mehr, ja.

P1.: Sollen wir dann hier einfach so Striche machen?

P2.: Mal gucken gibt's hier denn keine Zahlen? (Liest.) Würde man heute alle in einem Jahr auf dem Wirkstoff ASS basierenden Medikamente als Tablette in Standardgröße 500 Milligramm herstellen, käme eine Strecke bis zum Mond und zurück zustande. Das ist ja hier eigentlich der Absatz.

P1.: Ja.

P2.: Rechnen tue ich aber jetzt nicht. (Lacht.) Müsste der Ralf hier sitzen, der könnte vielleicht jetzt rechnen, wie viel das ist.

P1.: Ja. Aber es wäre dann ja wieder ...

I.: Also, (unverständlich) steht da was drin, (unverständlich) Zeichnungen anfertigen, das ist halt schon im Grunde gemeint, so in Form von Koordinatenkreuzchen wie so in die Richtung, ne?! So in der Kurve des Absatzes, soweit müsste es (unverständlich) dazu sagen. (Unverständlich) undeutlich formuliert ist.

P2.: Also bräuchte man das theoretisch gar nicht, dann bräuchten wir nur ein Koordinatensystem machen. Wie machen wir das? Also, Aspirin ist das Produkt, ASS ist der darin enthaltende Wirkstoff.

P1.: Ja, aber Aspirin gibt's ja dann noch nachher ja noch von em, ist ja nur das Produkt aus dem Hause Bayer. Und nachher kommt ja dann noch das von Hexal und Stada. Das hier ist ... Im Grund ist da ja schon, da ist ja dieses ASS mit drinnen, deshalb ist das ja immer steigend, und nachher ist es dann ja noch – nee, aber das ist dann ja nicht wieder von Aspirin steigend, sondern weil die anderen ja noch dazukommen.

P2.: Du müsstest doch eigentlich zwei Geraden machen oder zwei Verläufe oder Kurven.

P1.: Ja.

P2.: Einmal Aspirin und einmal ASS. ASS dann in Form von Stada oder Hexal, und Aspirin als Bayer-Produkt.

P1.: Ja, dann kann man da ja mal so ...

P2.: Du musst zwei machen.

P1.: Guck` mal, soll ich das so steigend machen? Von Aspirin jetzt. Weil das ist da ja mit drin. Wir müssen Koordinaten machen, das einmal ...

P2.: Ja, du musst ja mit Zeit und und ...

P1.: Ja, genau.

P2.: Ja, aber so Absatz und ...

P1.: Absatz.

P2.: Ja, Absatz und Zeit. So kann`s ja nichts werden.

P1.: Und das ist dann einmal von Aspirin. Diese Frau, die muss ja immer gleich (unverständlich).

P2.: Ja.

P1.: Das andere ist, das ist ja auch schon in dem Aspirin immer mit drin, und das kriegt dann ja hier, steigt das dann ja noch mehr, weil die anderen Produkte ja dazu kommen.

P2.: Weil andere dazukommen, ja.

P1.: Dann ist das, wann kommen denn die anderen dazu? Steht das hier irgendwann?

P2.: 75, 86, und dann eben Ratiopharm wurde 74 gegründet, Stada 75. Und dann ging's ja los.

P1.: Also 74/75.

P2.: (Liest.) Seit ihrer Gründung haben diese Unternehmen eine erfolgreiche Geschichte hinter sich und weisen in 2002 Umsätze von knapp 1 Milliarde € aus, (unverständlich) 633,5 Millionen € Stada.

P1.: Ja, aber die machen ja auch noch was anderes, ne?!

P2.: Die werden auch noch was anderes machen.

P1.: Ja, deshalb. Ob der Umsatz jetzt nur mit em, da steht ja gar nicht, ob das jetzt viel verkauft wird oder nicht.

P2.: Muss ich nochmal in Ruhe lesen.

P1.: Da steht ja jetzt nicht, dass die ASS Produkte von Stada und Hexal viel verkauft werden, da steht ja nur so der Umsatz. Und Ratiopharm ...

P2.: (Liest.) Bereits jede zweite Apotheke verkaufte Präpa-, verkaufte Präparat ist ein solches Nachahmerprodukt.

P1.: Wo steht das?

P2.: Also geht es schon darum.

P1.: Ach so, da.

P2.: Generikaverband. Generika ist ja das, sind auf dem Vormarsch, das sind ja diese Nachahmerprodukte.

P1.: Genau. Ja gut, dann steht es ja da.

P2.: (Liest.) Die Steigerungsrate ist hoch, zusammen wird das Marktvolumen in Europa für Generika auf 6, 5 bis 6 Milliarden € geschätzt. Da hast du schon `ne Zahl.

P1.: Mh (zustimmend). Na, wenn (unverständlich) das hoch zeichnen ...

P2.: (Lacht.) Ich weiß es nicht.

P1.: Das ist ja glatt identisch, weil da gab's ja die anderen Produkte noch nicht, und ASS ist ja in Aspirin mit drin. Also wäre das ja schon mal identisch, und dann ...

P2.: (unverständlich)

P1.: ... ist das hier 1975 zum Beispiel.

P2.: Und dann geht's steil berghoch.

P1.: Dann geht das höher ...

P2.: Ja.

P1.: ... wegen den anderen. Weil das ist nämlich so. Und wie soll's in Zukunft aussehen? Hier steht ja, dass, em, Beliebtheit von Generika europaweit nicht abflaut, insbesondere für noch weniger entwickelte Generika-Schwellenländer wie in Teilen Spanien und Frankreich. Hier werden hervorragende Wachstumspotentiale vorhergesagt. Also wird das mehr steigen, weil in Aspirin ist das ja auch mit drin.

P2.: Ja. Ja, und Aspirin? Steht denn hier irgendwas, ob Aspirin teurer ist?

P1.: Das habe ich mir auch schon gerade gedacht.

P2.: Dann könntest du sagen, dadurch dass die anderen günstiger sind, kauft man ja eher diese Nachahmerprodukte als Aspirin.

P1.: Wird das mehr.

P2.: Also müsste Aspirin irgendwann zurückgehen.

P1.: Das stimmt. Sollen wir das so'n bisschen runter ziehen? Vielleicht, weil's teurer ist? Aber hier ist es auf jeden Fall noch bekannter, deshalb ist es immer gestiegen, und jetzt setzen sich die anderen Produkte durch.

P2.: (unverständlich) ja.

P1.: Und deshalb steigt das so, und das wird sich auf eine – die halt der Marke treu bleiben, die kaufen das hat noch und dann ... ja. Fertig, oder?!

I.: (Lacht.) Ihr müsst ja auch noch das Nächste bearbeiten.

P1.: Ja, nächste.

P2.: Ja.

P1.: Hat das was damit zu tun, oder kann das weg?

I.: Die Aufgaben sind jetzt jeweils ähnlich, bloß die Märkte, die beschrieben werden, sind anders.

P1.: Ach so.

I.: (unverständlich) Text.

P1.: Soest?

I.: Du bist doch da geboren?! (unverständlich)

P1.: Nee, ich komm` aus Lippstadt, aber das ist ja da fast in der Nähe.

P2.: Pumpernickel.

I.: Ach so. Kennst du denn das Soester Pumpernickel?

P1.: Ja, Herr Haberland, davon nämlich ein Sohn, war nämlich mein Kunstlehrer. Also irgendwie kommt der auf jeden Fall aus der Familie.

(Drei Minuten Lesen.)

P1.: Im Endeffekt das Gleiche.

P2.: Ja, wenn ich mir aber jetzt das angucke, dann würde ich jetzt aufgrund dieses Textes ganz anders machen.

P1.: Wie denn?

P2.: Ja, das weiß ich noch nicht aber wenn ich mir jetzt das, den Text durchlese, mir die Zeichnungen angucke, dann würde das überhaupt nicht passen, obwohl's vom Sinn her identisch ist.

P1.: Weil ASS ja hier in Aspirin mit drin war, und hier ist es ja was anderes.

P2.: Ja, weil, es ist ja im Endeffekt, gut, es ist mit drin, aber es sind zwei verschiedene ...

P1.: Aber es ist nicht das Gleiche, die gleichen Verfahren, oder die gleichen Mixstoffe. Ja, weil der eine Graph hier später anfängt, und die fängt ja hier auch schon da mit an, das ASS. Und dies hier andere Pumpnickel fängt ja jetzt nicht hier ...

P2.: Du hättest ja theoretisch, merke ich jetzt, hättest du erst, hätten wir erst ASS und dann Aspirin, denn ASS war ja zuerst, das ist ja eigentlich jetzt auch falsch, sehe ich jetzt erst.

P1.: Aspirin erst zum Beispiel ...

P2.: Das kam ja erst später, das ASS.

P1.: ... hier anfängt.

P2.: Nannte man das irgendwann Aspirin.

P1.: Mh (zustimmend).

P2.: Ja.

P1.: Stimmt.

P2.: Und hier hast du erst `ne Kurve über den Pumpnickel aus Soest, und irgendwann später kommen dann andere dazu. Aber das hat jetzt mit dem Absatz auch wieder nichts zu tun. (unverständlich) bisher entwickelt.

P1.: Im Grunde erst hier einer, das ist der Soest Pumpnickel, und irgendwann kommt dann hier der andere, und der ...

P2.: Also zwei verschiedene.

P1.: Genau, aber später. Das ist dann hier der Soester Pumpnickel, aufsteigend, und jetzt kommt der andere irgendwann, und der übersteigt ihn ja, weil er günstiger ist.

P2.: Steht das hier irgendwo?

P1.: Ja, das ist doch schon mal durch diese kürzere Backzeit können solche Pumpenickel auch billiger angeboten werden.

P2.: Naja, aber das ist dann wieder Zukunft.

P1.: Wieso?

P2.: Also, in dem anderen Text hattest du ja Vergleichszahlen.

P1.: Ja.

P2.: Hier hast du ja keine Zahlen, die weißt du ja nicht. Ob jetzt die günstiger hergestellt werden und auch genauso gut sind.

P1.: Ja, das weißt du nicht, ob sie genauso gut sind.

P2.: Und ob sie daher auch genauso abgesetzt werden, oder ob man doch lieber die Richtigen ...

P1.: Die werden ja auch anders hergestellt, die werden nicht 24 Stunden und die anderen ... aber deshalb sind die ja schon günstiger.

P2.: (Liest) Durch die Zugabe von Sirup wurde die dunkle Farbe erzeugt. Weißt du aber gar nicht, ob`s dann genauso schmeckt, also weißt du ja nicht, ob der Absatz identisch ist, mit dem richtigen Pumpernickel.

P1.: Mh (zustimmend).

P2.: Wenn`s den Richtigen auch überall gibt ... das steht ja hier nirgends. Also kannst du eigentlich über den falschen Pumpernickel überhaupt keine Aussage treffen über den Absatz. Steht ja nichts. Steht nur, dass es ihn überall zu haben gibt, aber es steht ja nicht ..

P1.: Und dass er billiger ist.

P2.: Ja aber mehr steht ja nicht. Steht nirgends mit welchen Zahlen. Kannst halt nur die zweite Frage beantworten, wie`s in Zukunft sein wird. Da kannst du halt Vermutungen ansetzen, aber du kannst keine Kurve zeichnen. Also nur `ne Vermutungskurve dann vielleicht.

P1.: Dass der das übersteigt, ne?!

P2.: Ich würde keine machen, würd` schreiben, kann man nicht beantworten, weil ich keine Zahlen hab`. Es kann ja auch ganz schlecht sein, kann ja wirklich zum Kotzen schmecken. (Lacht.) Und dann?

P1.: Ja das kann aber auch zum Kotzen schmecken.

P2.: Ja, das kann auch zum Kotzen schmecken.

P1.: Das weiß ich ja auch nicht, ob das, es kann ja sein, dass das überall in den Läden ist, aber irgendwie ...

P2.: Aber hier steht ja (unverständlich).

P1.: Aber da steht doch, viele andere Unternehmen, warte mal. (Liest.) Neben Haberland stellen inzwischen viele andere Unternehmen die nunmehr allseits geschätzte Delikatesse her.

P2.: Wo steht das?

P1.: Hier neben Haberland, letzter Absatz. (Liest.) Stellen inzwischen viele andere Unternehmen die nunmehr allseits geschätzte Delikatesse her und vertreiben sie in der ganzen Welt.

P2.: Na, dann haben die auch ...

P1.: Also schmeckt es, beides.

P2.: Na gut, dann setz` es später ein, und dann wird`s irgendwann übersteigen.

P1.: Vielleicht. Wann denn? Hier steht gar keine Zeit, ne?! Sollen wir `ne Begründung auch dran schreiben?

I.: (unverständlich)

P1.: Na ... aber sinkt das dann?

P2.: Na, hier hast du zumindest, dass es gerade bleibt, und dass es nicht mehr steigt. Dadurch, dass die anderen hinzukommen.

P1.: Und die anderen, steigen die? Ich meine, wird der Absatz immer größer? Oder die Nachfrage? Nee, ne?!

P2.: Ja, dadurch, wenn es wirklich genauso schmeckt ...

P1.: Ja, aber guck` mal, wie viele Leute das denn ja schon ...

P2.: Ja.

P1.: Und das wird dann auch so.

P2.: Irgendwann bestimmt, ja, irgendwann ist ja gestillt.

P1.: Nicht dass es, sinkt das nicht? Dann dadurch?

P2.: Dann mach` doch hier so`n bisschen, dass es abfallend ist. Okay.

I.: Nächster?

P2.: Nächster !

I.: Knöpfe.

P2.: Oh, ist das klein !

I.: Echt?

P1.: Mh (bestätigend).

P2.: Ja. (Lacht.)

(Zweieinhalb Minuten Lesen.)

P1.: (Liest.) Eines Modes Knopfes, eines Knopfes?

P2.: Eines Modeknopfes, ja. Aber ist das eines als eins gemeint?

P1.: Ja, deshalb. Deshalb ist da wahrscheinlich auch das Beispiel dabei, weil das ist wahrscheinlich schon, wenn nächstes oder übernächstes Jahr eine andere Mode kommt, ist der ja wahrscheinlich schon wieder out?

P2.: Naja, klar.

P1.: Also eines, weil sonst wäre das Beispiel da nicht bei, ne?! Denn, man braucht das dann ja gar nicht mit 13., 14. Jahrhundert, 19. Jahrhundert ...

P2.: Wenn die Kollektion out ist, ist auch der Knopf out.

P1.: Genau.

P2.: (unverständlich) in dem beigefügten Kollektionsbericht.

P1.: Dann ist das einer.

P2.: Wie lange dauert`s, bis `ne Kollektion out ist? Eine Saison?

P1.: Eine Saison. Ja, im Sommer trägst du das doch nicht mehr, oder?!

P2.: Nächsten Sommer ist wieder was anderes.

P1.: Ja. Vor allem (liest) Anzüge und Sakkos in ihrer Retro-Klassik ... ist das nicht jetzt schon länger modern? Du? Ein Jahr oder so?

P2.: Ich weiß es nicht, ich habe mir noch nie Anzüge angeguckt, ob sich die Knöpfe ...

P1.: Ich auch nicht.

P2.: ... daran verändern, oder ob die immer gleich sind. (Liest.) Ein besonderer Akzent wird in dieser Saison über Knopflöcher erreicht. Kleine und große Knopflöcher konkurrieren miteinander, dazwischen sorgen (unverständlich) für neue Optiken. In dieser Saison, also ist es nächste Saison out. Vielleicht.

P1.: Naja. (Zustimmend.) Hatten wir das nicht schon?

P2.: Dann schreiben wir hier jetzt ein Jahr hin, und dann machst du ...

P1.: Eine Saison.

P2.: Oder ein Jahr ...

P1.: Ein Jahr.

P2.: ... und dann fällt's halt wieder.

P1.: Na, zieht man denn im Sommer das Gleiche an wie im Winter?

P2.: Nee.

P1.: Deshalb.

P2.: Also steigt's im Frühjahr, und im Winter fällt's wieder.

P1.: Ja, okay.

P2.: Könnte man jetzt sogar hier (unverständlich) hinschreiben.

P1.: Aber vielleicht könnte man ja, den Knopf könnte man ja mit, em ... ja, ein Jahr !

P2.: Ein Jahr

P1.: Hier ist ja dann stark steigend ...

P2.: Und dann fällt er hier wieder ab, genau.

P1.: Ja, dann ... fertig.

I.: (unverständlich) Märkten. Ein bisschen muss ich euch ja auch noch quälen. Das wäre jetzt eure anschließende Aufgabe.

P1.: (unverständlich). Ich leg` den mal hier (unverständlich).

P2.: (unverständlich).

P1.: Das ist auf jeden Fall schon mal für Kleidung viel, ne?!

P2.: Ja. Ist ja bei vielen Sachen so, Bekleidung, ...

P1.: Also bei Farben zum Beispiel, bei Farben, bei Kleidung ja an sich nicht, weil die werden ja immer weiter verkauft. Das muss man ja auch noch unterscheiden.

P2.: Aber sind dann trotzdem out. Ob die sich dann so verkaufen lassen? Wenn du so eine Modehose hast oder so, das ist dann einen Sommer.

P1.: Ja, das stimmt.

P2.: Nächsten Sommer ist dann wieder ein ganz anderer Schnitt modern. Und so kannst du sie eigentlich ...

P1.: Und das ist bei allen Nachahmerprodukten, die günstiger produzieren können, ...

P2.: Warum? Sind die auch schneller out? Oder wie meinst du das jetzt?

P1.: Nein, aber der Absatz von den Nachahmerprodukten steigt doch dann meistens, oder?! Weil die billiger sind.

P2.: Aber ...

P1.: Nee, das hat ja nichts mit (unverständlich) zu tun.

P2.: Nee, deshalb. Ich hab` jetzt gedacht, du wolltest jetzt irgendeine Verbindung ziehen.

P1.: Nee nee.

P2.: Wir sollen ja hier einen Absatzverlauf, der für möglichst viele Produkte gilt, erstellen.

P1.: Ja, deshalb. Überlege ich ja gerade, für wen ... (unverständlich), ne?!

P2.: Die beiden sind sich schon ähnlicher als die. Das ist halt sehr kurzlebig. Und das hat sich ja über Jahrhunderte entwickelt, also könntest du die beiden schon eher vergleichen.

P1.: Mh (bejahend). Aber das ist ja, gut, man muss dann da Produkte nehmen mit dem gleichen (unverständlich), ne?!

P2.: Ja gut, aber wir können das jetzt auf die gesamten Pharmazien vielleicht beziehen.

P1.: Ja stimmt, auf die Pharmazie. Und auf andere Produkte? Auf Lebensmittel vielleicht noch.

P2.: Ja, kannst du ja gut vergleichen. Lebensmittel ...

P1.: Lebensmittel sind ja ...

P2.: .. wie Aldi-Produkte haben zwar keinen Namen, sind trotzdem aber qualitativ hochwertig, und das ist ja hier genauso. Das sind auch Nachahmerprodukte. Aspirin ist halt wie Pumpernickel aus Soest zu vergleichen.

P1.: Mh (bejahend).

P2.: Das hat halt einen Namen. Aber deshalb sind die anderen trotzdem auch gut.

P1.: Mh (bejahend).

P2.: Das könntest du auf vieles beziehen. Auf Lebensmittel, auf Medikamente ...

P1.: Autos.

P2.: Nee, Autos nicht.

P1.: Warum nicht? Mit VW und Seat? Seat hat doch auch VW-Autoteile darin.

P2.: War ja nur ein Spaß von mir, weil ich immer denke: Audi ist halt Audi und ... (Lacht.)

P1.: Ach so. (Lacht.)

P2.: Aber stimmt – VW, Seat, ..

P1.: Oder, weiß ich nicht, welcher Markt gehört da noch dazu? Skoda oder sowas? Nee, weiß ich nicht.

P2.: Die haben die gleichen Motoren, ne?!

P1.: Das ist doch auch alles das Gleiche irgendwo.

P2.: Was gibt`s noch?

P1.: Aber weißt du was? Trotzdem ist bei VW und Seat, ne, da würde das ja da nicht passen, weil Seat wird ja nicht mehr verkauft als VW.

P2.: Ja stimmt.

P1.: Da bleiben ja schon mehr der Marke treu.

P2.: Stimmt, da würde das nicht passen. Wer weiß, wie lange noch. Wenn die Leute immer weniger Geld haben, und Seat günstiger ist.

P1.: Ja.

P2.: Das ist dann wieder eine Zukunftsvermutung. Nee, aber kannst auf jeden Fall Lebensmittel ...

P1.: Ja.

P2.: ... Medikamente, ... ich meine, von der Kleider(unverständlich) könntest du vielleicht auch sagen ... ich meine, `ne Levis-Hose ist vielleicht nicht ...

P1.: Aber `ne Jeans ...

P2.: ... nicht besser als `ne andere Jeans von der Qualität her.

P1.: Oder es gibt ja Stoffhosen bei H&M und bei ...

P2.: Esprit.

P1.: Ja. Ist ja auch total der Preisunterschied. Und im Grunde ist es ja der gleiche Stoff, also, auf jeden Fall ähnlich.

P2.: Komm`, jetzt zeichne nochmal einen Absatzverlauf, der für möglichst viele Produkte gilt. Ist eigentlich Zeit da oben und Absatz da?

P1.: Ist ja egal.

P2.: Aber wie? Ich meine, erst steigt`s natürlich. Und dann bleibt`s so?

P1.: Das pendelt sich ein, ja. Je nachdem ob es sich über lange Zeit bewährt oder nicht. Aber bei Lebensmitteln ist es doch eigentlich so.

P2.: Bei diesen Medikamenten ja dann eigentlich auch.

P1.: Ja genau.

P2.: Da kannst du schon sagen, steigt. Ist voll die VW hier.

P1.: Voll die?

P2.: Voll.

(Lachen.)

P1.: Ich werd` heiser (unverständlich).

P2.: Und dann?

P1.: Ich nehm` `ne Mischung aus den beiden. Geht beide.

P2.: Und irgendwann das Optimum. Na, mach` doch hier oben. Ja, aber bleibt`s dann so?

P1.: Ja irgendwann ist es halt ...

P2.: Oder sinkt es wieder?

P1.: Du meinst jetzt wegen der Sättigung oder was? Oh Gott, mit Grenznutzen und ...

P2.: Mh, genau, deshalb habe ich ja gesagt, voll die VWL.

P1.: Denkt, man hat den Grenznutzen erreicht...

P2.: Jetzt sind wir wieder bei dem Thema.

P1.: ... und dann geht`s wieder runter.

P2.: Deshalb. Substitution.

P1.: Sag` mal, wie ist es denn ...?

P2.: (Lacht.) Entschuldige.

P1.: Es gibt doch einmal die Produkte, die ...

P2.: Mh (zustimmend. Jaja, diese konkurrierenden, dann die ...

P1.: ... die man austauschen kann ...

P2.: ... die man konstituiert ...

P1.: ... und einmal die Produkte, die wie ...

P2.: Die sich ausschließen.

P1.: Wie Margarine und Butter. Nee, warte mal, Margarine und Butter, was war das nochmal, wofür stand das nochmal? Das – ist das nicht konkurrierend? Dann gibt's die, die gleich sind.

P2.: Die sich nichts machen und dann ...

P1.: Genau.

P2.: ... die parallel laufen. Ach komm`, hier ...

P1.: Aber irgendwann ist doch dann ...

P2.: ... irgendwann muss es ja erreicht sein.

P1.: Wenn das gesättigt ist, dann geht der jetzt doch wieder runter, und dann pendelt es sich ein, oder?! Und wenn etwas neu auf dem Markt ist ...

P2.: Dann geht`s doch so runter.

P1.: Hä? Wenn es neu auf dem Markt ist?

P2.: Ein anderes dann dazu, meine ich jetzt.

P1.: Ach so, jaja.

P2.: Dann würde es so und so runter gehen.

P1.: Im Endeffekt kommt das ja dann vielleicht nachher auch wieder so zusammen, ne?! Weil das kann ja gar nicht endlos steigen.

P2.: Nee, endlos steigen nicht. Irgendwann muss es sich einpendeln. Ist halt die Frage, ob es erst wieder ...

P1.: Weil wir haben das hier jetzt so extrem hoch gemalt. Da pendelt sich das ja vielleicht wieder (unverständlich).

P2.: Irgendwann pendelt sich`s immer ein, ja klar.

P1.: Weil, ich meine, der Absatz der, so viele Leute ...

P2.: Das sind doch dann immer die Gleichen, die das dann kaufen.

P1.: Jaja, deshalb.

P2.: Ich meine, klar, es kommen zwar immer wieder welche dazu, aber dafür gehen auch wieder welche weg.

P1.: Aber es sieht jetzt so aus, als ob tausend Leute mehr das kaufen würden.

P2.: Na gut, das weiß ja die Entwicklung aus den Jahrhunderten eigentlich.

P1.: Ja, ich meine, weil das so ...

P2.: (unverständlich) jetzt endlos steigt. Dann müsstest du halt hier dran machen „2004“, und dann „Fragezeichen, wie geht`s weiter?“.

P1.: Mh (zustimmend).

P2.: Also pendeln wir uns jetzt mal hier ein.

P1.: Was ist denn ...? Ach so, ja gut.

P2. Kann man sich auf dem Optimum einpendeln, oder muss man erst weden fallen?

P1. Nee, geh` mal ein bisschen runter.

P2.: So?

P1.: Mh (zustimmend).

(Zeichenpause.)

P1.: Dann kommt später ein Nachahmerprodukt ...

P2.: (unverständlich) zeichnen Sie einen Absatz auf ...

P1.: Ach so, einen.

P2. ...der für möglichst viele Produkte gilt.

P1: (Liest.) Beurteilen Sie im Anschluss die Leistungsfähigkeit dieses Absatzverlaufs als Instrument für Unternehmen, um zukünftige Absatzzahlen ... wir hatten doch mal, in BWL war das doch, oder war das in (unverständlich), da hatten wir doch einmal dieses Kästchen von dem Produkt-Zyklus, ne?! Weißt du das noch? Einmal bei der Einführung, dann steigt der doch, und dann nachher flacht er doch wieder so ab.

P2.: Mh, ja.

P1.: Ja, also hier ist dann nach einer gewissen Zeit, wenn der Bekanntheitsgrad da ist, ist dann halt Optimum ...

P2.: Klar, und dann geht`s wieder runter.

P1.: ... und dann geht's wieder herunter. Das ist ja dann schon der Produktzyklus. Es kann natürlich auch passieren, dass es so ist ...

P2.: Naja, so tief wird es ja wohl nicht fallen, wenn's gut ist. Guck' mal, ASS oder so, ...

P1.: Jaja. Fertig?

P2.: Nee.

P1.: Was denn? (unverständlich)

P2.: (Liest.) Beurteilen Sie im Anschluss die Leistungsfähigkeit dieses Absatzverlaufs als Instrument, um zukünftige Absatzzahlen für ein Produkt vorhersagen zu können.

P1.: Also, hier wird der Höchstabsatz sein, danach wird es stetig sinken.

P2.: Kann ich diesen Verlauf überhaupt nehmen als Prognose, ist doch die Frage, oder?“

P1.: Naja, es kann natürlich auch sein, dass du ein Produkt hast, entwickelst, das sowas von schlecht ist, dann vielleicht einmal verkauft wird, und dann sofort wieder so auf dem Boden ist. Das sich überhaupt nicht durchsetzen kann, weil es überflüssig ist.

P2.: Naja, wobei ich schon denke, wenn es, also mal angenommen, es ist ein gutes Produkt, dann wird es schon immer so laufen.

P1.: Mh (zustimmend). Bis zur ... bis alles ...

P2.: Bis zur Sättigung, klar, und dann geht's halt wieder runter.

P1.: Wie bei Waschmaschinen oder so. Dann haben alle Waschmaschinen, oder alle haben Fernseher und dann ... obwohl, dann geht's ja, dann bleibt es ja gleich, weil es kommen ja immer neue Haushalte dazu, die da noch 'ne Waschmaschine kaufen oder einen Fernseher. Oder es geht ein Fernseher kaputt.

P2.: Nur, ob es dann beim Optimum bleibt, weiß ich auch nicht.

P1.: Nee nee, dann geht es ...

P2.: Weil es wird immer (unverständlich) ...

P1.: Genau, dann kann das ja so wieder runter gehen ...

P2.: Das steigt wahrscheinlich auch alles.

P1.: ... und dann wird es sich so einpendeln.

P2.: Das wird wahrscheinlich nie genau gerade sein, das wird immer so wellig werden.

P1.: Aber das gilt nur für gute Produkte.

P2.: Was mir jetzt einfällt – meinst du diese ist so steil am Anfang? Oder geht das auch eher langsam hoch? Weil am Anfang kennen die Leute ja ...

P1.: Man kann ja auch so einen Bogen machen, je nachdem was man für Werbung macht.

P2.: Man kennt, ja, die Leute kennen es ja dann auch nicht.

P1.: So. Bis es sich erstmal durchgesetzt hat.

P2.: Das dauert ja dann auch. Genauso hier, ob der nachgemachte Pumpnickel genauso schnell gewonnen hat?

P1.: Wobei, es ist schon, es ist ja eigentlich schon so, wenn du ihn den Laden gehst und das Günstigere siehst, dann kaufst du ja das.

P2.: Ja, aber erstmal sind die (unverständlich) ja schon skeptisch. Wenn das auf den Markt kommt, brauchst du ja erstmal `ne Anlaufzeit.

P1.: Ich kauf` immer sofort das Günstigere. Aber weiß ich nicht.

P2.: Ja, wenn du aber von was anderem überzeugt bist, dann bist du ja erstmal skeptisch, wenn was Neues kommt.

P1.: Ja, dann probierst du`s vielleicht erst einmal aus.

P2.: Ja, und deshalb sag` ich, es ist vielleicht ein bisschen steiler, weißt du, das alles so.

P1.: Mh (zustimmend).

P2.: Zukünftige Absatzzahlen für ein Produkt. Könnte es auch ein altes Produkt sein, oder auch ein Neues? Wir haben ja nur von neuen Produkten jetzt geredet. Da steht (liest), um zukünftige Absätze für ein Produkt – das könnte ja auch ein altes Produkt sein, da sind wir jetzt überhaupt nicht drauf eingegangen.

P1.: Was denn zum Beispiel?

P2.: Ja, ein Produkt, was schon ...

P1.: Hunderte von Jahren gibt?

P2.: Das ja aber auch zu sehr beeinflusst, weil das ja hier immer Neue waren. Also lassen wir es bei den Neuen.

P1.: Ja. Dann sind wir fertig.

P2.: Fertig.

I.: Also war das, wie war jetzt dann die Antwort für das Zweite?

P1.: Das war ja so, dass man das schon nehmen könnte, kann, als ungefähre, ja ...

P2.: Aber nur für ein neues Produkt.

P1.: Nur für ein neues Produkt und auch nur ein Produkt, was sich durchsetzen kann. Wenn man natürlich hier ein Produkt hat, das sofort floppt, dann, em, wird es ja niemals zur Sättigung kommen.

I.: Mh (zustimmend).

P1.: Ja. Ne?

P2.: Ja.

I.: Also der letzte Schritt besteht jetzt (unverständlich) Buch, em, und zwar geht`s hier um den eben genannten Lebenszyklus, und ich würde euch bitten, den immer unter der Perspektive zu lesen, also zu beurteilen, was ihr gerade eben gemacht habt. Also, wo ist es ähnlich, wo sind die Differenzen?

P1. Hm (zustimmend). Guck`, hier war das doch.

P2.: Jaja. Ja, Einführung, Wachstum, (unverständlich).

P1.: Ja, genau. Und Gewinn ist ja so, dass man am Anfang höhere Kosten hat ...

(Kurze Lesepause.)

P1.: Guck` mal hier, das ist ja, kein Produkt kann ewig leben.

P2.: Das ist dieser Teil.

P1.: Deswegen haben die dieses Aspirin forte und so weiter entwickelt, damit`s mal wieder neu aufgemischt wurde.

P2.: Ja.

(Kurze Lesepause.)

P1.: Kann ich nicht lesen.

P2.: Ich kann das auch nicht lesen. Das Beispiel.

I.: Ist schlecht da in dem Kasten.

P2.: Ja.

I.: Wird ein neues Haarfärbemittel auf den Markt gebracht, muss das Unternehmen das Bekanntwerden des Produkts, das Käuferinteresse, das erste Ausprobieren und die (Kaufkraft). Das braucht Zeit.

P2.: Das braucht Zeit, ja.

I.: (Liest.) In der Einführungsphase werden Dinge geprüft, die das Haarfärbemittel kaufen. Ist das Haarfärbemittel zufriedenstellend, lässt sich damit eine wachsende Zahl von Käufern ansprechen. Der Markteintritt von Konkurrenten beschleunigt die Kaufbereitschaft, denn somit wird die Bekanntheit der neuen Haarfärbemittelgeneration am Markt gefördert, und die Produktpreise werden gesenkt. Noch mehr Käufer kommen hinzu, das Produkt ist als allgemein akzeptiert ausgewiesen. Die Wachstumsraten gehen zurück, wenn die Zahl der potentiellen Käufer allmählich erschöpft ist. Der Absatz stabilisiert sich. Schließlich geht das Absatzvolumen zurück, wenn andere Typen, Formen und Marken das Käuferinteresse von dem existierenden Haarfärbemittel ablenken.

P2.: Mh (zustimmend).

(Anderthalb Minuten Lesepause.)

P2.: Es ist gut dass wir hier hinten hingeschrieben haben „2004“. Jetzt bräuchten wir noch ein zweites Blatt, und dann können wir mit der ... (unverständlich).

P1.: Mit dem Rücklauf.

P2. Ja.

P1.: Ja dann müssen sie dann wieder nur jetzt neue Marketingstrategien sich überlegen.

P2.: Ja.

P1.: Oder was an dem Produkt ändern.

P2.: Ja.

P1.: Bist du fertig?

P2.: Nö.

P1.: Noch nicht? Ich auch nicht.

I.: Wo sind die Unterschiede zwischen dem, was ihr davor gemacht habt und dem?

P1.: Zwischen dem hier und, em, was wir davor gemacht ... ja, wir haben, hm, jetzt speziell auf den? Zu dem?

P2.: Zu allen?

I.: Zu allen.

P2.: Ich denke mal, vom Grundgedanken her waren wir richtig. Was wir halt, hier haben wir halt uns zu sehr von dem Text beeinflussen lassen, ...

P1.: Genau.

P2.: ... weil der nur auf die Vergangenheit abgezielt hat irgendwie, also find` ich jetzt. Und dadurch hab` ich jetzt gar nicht weiter gedacht, dass man ja in die Zukunft – vielleicht wieder rückläufig es sein könnte. Deshalb haben wir das zu steil gemacht, deshalb habe ich da extra noch „2004“ dran geschrieben.

P1.: Und dass das ja auch ...

I.: (unverständlich).

P1.: ... steigt, weil die immer wieder ja auch neue Produkte hier auf den Markt bringen. Und den Knopf, ne, den hätte man ja auch im nächsten Jahr wieder ein bisschen anders aus dem gleichen Material machen können. Zum Beispiel, dass man noch ein kleines ...

P2.: Dann ist das aber nicht dieser Knopf.

P1.: Ja, nicht dieser Knopf, aber schon das Material. Und hier, der Soester Pumpernickel, das fällt runter, weil die haben ja überhaupt nichts mehr dran geändert an der Marketingstrategie, das war ja immer das Gleiche. Während Aspirin ja was verändert hat. Deshalb konnten die anderen sich dann auch besser durchsetzen.

P2.: Also, wenn ich mir jetzt die Texte angucke, und aufgrund der Texte unsere Zeichnungen, war der Text mit dem Knopf der – „Einfachste“ ist vielleicht das verkehrte Wort, aber der hat die unsere Zeichnung am besten getroffen. Aber das ...

P1.: Ja, aber hier war ja das mit, em, wo ist es denn jetzt? Hier, (liest murmelnd) Reife- und Sättigungsphase, die Wettbewerber versuchen, in der Reife- und Sättigungsphase (unverständlich) Produktmodifikation wie Qualitätsbesserung und so, das ist ja da, und dann war`s doch das mit der Anzahl der Mitbewerber.

P1.: (unverständlich)

P2.: (unverständlich) du denn jetzt?

P1.: Mit der Konkurrenz. Weil da haben wir ja gar nichts mit der Konkurrenz.

P2.: Ja indem ich`s hier runter gehen lasse, sage ich das ja eigentlich aus. Sonst bräuchte ich ja nicht abfallend zu gehen, das ist ja ...

P1.: Ja, aber dann haben die ja nur die Aufgabe, jedes Jahr einen neuen Knopf zu entwickeln. Die haben ja dann gar keine Konkurrenz, oder?!

P2.: Naja, das ist out, weil vielleicht andere Sachen moderner werden, also haben sie schon Konkurrenz.

P1. Ja.

P2. Wenn die anderen sich nicht weiterentwickeln würden, dann ...

P1.: Würden diese ...

P2.: ... wären meine Knöpfe zehn Jahre aktuell.

P1.: Ja, stimmt.

P2.: Und dadurch, dass die anderen ja auch nicht stehen bleiben, geht halt meine Kurve wieder runter. Unterschied ist vielleicht jetzt auch, dass wir`s halt nicht richtig benannt haben, die Phasen. Das ist halt ein Unterschied. Da waren wir zu oberflächlich. Du hast`s zwar eigentlich im Kopf, aber es wäre ja auch kein Problem gewesen, es dran zu schreiben.

P1. Ja.

P2.: Aber soweit haben wir nicht gedacht.

P1.: Wir sind ja erst zum Schluss auf diese Sättigungsphase gekommen, am Anfang haben wir das ja völlig vergessen. Auf jeden Fall haben wir`s nicht hingeschrieben.

P2.: Ja. Ja im Endeffekt durch die letzte Frage.

P1.: Ja. Krass.

I.: Gibt es denn bei ASS, ist da eine Sättigungsphase abzusehen?

P1.: Bei A?

I.: ASS.

P2.: ASS.

P1.: Nein.

P2.: Momentan nicht, nee.

I.: Wird die kommen?

P1.: Wenn die wieder was anderes auf den Markt nehmen.

P2.: Denn dieser Stoff ist, ich weiß nicht, ob, denn der ist ja eigentlich einzigartig, oder?! Dieser ASS.

I.: Aber es gibt andere Schmerzmittel noch.

P2.: Ja, aber von den Wirkungen ...

P1.: Ja aber eigentlich wird ja das ... und man kann danach noch was trinken, was man nach Paracetamol nicht kann.

I.: Alkohol?

P1. Ja.

(Alle lachen.)

P1. Nein, aber ist ja auch gut verträglich und so.

P2.: Na, stand ja auch, dass es noch auch andere Wirkungen hat hier, auf Krebs und so was.

P1. Genau. Und Erkältungen.

P2.: Und das ist ja bis jetzt zumindest einzigartig. Aber das haben wir halt auch nicht geschrieben. Na, obwohl doch, da haben wir ja jetzt also keine Zeit zumindest hingeschrieben.

P1.: Mh (zustimmend).

P2.: Also Ende offen.

P1.: Und außerdem braucht man das ja fortlaufend. Eigentlich.

I.: Wo auf der Kurve befindet man sich denn dann bei ASS? (unverständlich).

P1.: Hier jetzt?

P2.: Zurzeit?

I.: Hmhm (zustimmend).

P2.: Im Anstieg.

P1.: Obwohl, das war 1974 ... ja hier.

P2.: Ja, das wäre ja schon Sättigung, also, meinst du, es ist schon Nullpunkt erreicht? Zurzeit?

P1.: Ich denke schon, weil (unverständlich). Ich denke das geht jetzt einfach nur nicht wieder zurück.

P2.: Ich glaub`, (dass die Sättigung) damit erreicht ist.

P1.: Meinst du, es ist noch davor?

P2.: Ja. Ja, ich weiß es nicht. Also, stand das hier irgendwo? Ich würd` das einfach hier so aus dem ...

P1.: Nee, ist noch nicht. Wegen dem ... Also, kurz davor.

P2.: Kommt auch immer wer, der (unverständlich).

P1.: Vom Optimumpunkt, genau. Und dann (unverständlich).

P2. Dann weißt du ja noch gar nicht, wann der Optimumpunkt überhaupt erreicht sein soll.

P1.: Nee.

P2.: Du kannst gar nicht sagen, ob`s kurz davor ist. Du weißt ja nicht, welche Länder da noch da hinzukommen.

P1.: Auf jeden Fall ist es so ...

P2.: Vielleicht sind wir auch erst hier unten.

P1.: ... dass das vielleicht auch nach irgendeiner Zeit wieder runter sacken wird, und dass die sich dann halt auch was anderes überlegen müssen, dass sie ein Pulver oder keine Ahnung was anbieten.

I.: Aber bei ASS wäre es ja jetzt egal, ob als Pulver oder als was anderes?!

P1.: Ach so, bei ASS jetzt. Nö, dann ist es kurz vor`m Optimum.

P2.: Und kurz ist relativ.

I.: (Lacht.)

P2. Würd` ich jetzt sagen. Also ich würd` sagen, vor`m Optimum. Ich würd` aber nicht einschränken ob`s kurz davor ist oder ...

P1.: Weil die anderen Länder ja noch dazukommen.

P2.: Man weiß ja nicht, was, welche Länder da noch hinzukommen werden, vielleicht sind wir auch gerade erst hier am Anfang. Keine Ahnung.

P1.: Wer weiß das schon?

P2.: In zehn Jahren können wir weiter reden.

P1.: Genau.

I.: Wenn ihr zusammenfasst, was ihr für Schwierigkeiten hattet, als ihr das machen solltet, was würdet ihr da sagen?

P1.: Ja, am Anfang, wo wir ja da wussten, hättest du das jetzt nicht gesagt mit den Koordinaten, dann hätten wir das ja so, zeitlich gemacht. Das wär` ja, hätte man das ja nachher gar nicht so gut, und dann wären wir ja auch niemals auf diesen Produkt Lebenszyklus gekommen zum Schluss.

P2.: Noch nicht, also, wir wollten erst das Eine ...

P1.: Genau.

P2.: ...also, hab` ich gedacht – erst die erste Aufgabe, also bisher entwickelt, und als zweiten Punkt, also A und B, als B dann so `ne Zeichnung. Aber wie die Zeichnung ...

P1.: Aber, und wir hätten beim Zweiten dann schon gescheitert, weil da ja keine Zahlen mehr waren. Hätten wir ja dann nur ...

P2.: Ja.

P1.: ... zwei Zahlen aufschreiben können, und danach war ja gar nicht die Frage.

P2.: Und du hättest halt auch über den Text streiten können. Theoretisch. Hättest `ne kurze Zusammenfassung ...

P1.: Aber das grafische (unverständlich).

P2.: ... geben können von jedem Text.

P1.: ... leichter.

P2.: Und dann als grafische Zusammenfassung nochmal so. Also als Zusatz irgendwie.

P1.: Mh (zustimmend). Also ich denk` mal, das waren die Haupt-Schwierigkeiten. Und dass man sich erstmal bewusst machen musste, wo was anfängt. Also ...

P2.: Aber ich fand die Texte schon schwierig. Also, jetzt nicht schwierig vom Verstehen her, aber ... also, mir ist am deutlichsten bei dem Knopf geworden, um was es eigentlich geht.

I.: Mh (zustimmend).

P1. Mh (zustimmend).

P2.: Weil da das erste Mal „out“, glaube ich, richtig drin vorkam ...

P1.: Ja, mit dem, mit der Sättigung ...

P2.: ... und dann hat es bei mir irgendwie klick gemacht.

P1.: ... das nach unten geht.

P2.: ... weil hier gab`s ja keine Sättigung, und bei dem ...

P1.: Und da ja eigentlich auch nicht.

P2.: ... bei dem Pumpernickel auch nicht. Und dadurch haben wir wahrscheinlich auch beide nicht gleich an die Kurve gedacht. Und dann haben wir (unverständlich), und hier war das erste Mal von „out“ und dadurch .. den Bogen.

I.: Ja.

(Kassettenwechsel.)

P1. Ja, irgendwann wird schon die Sättigung erreicht sein, aber es wird sich dann einpendeln und nicht nach unten wieder runter gehen.

P2.: Weiß man nicht.

P1.: Ja weiß man nicht, aber ...

P2.: ... aber momentan gibt`s kein Art ...

P1.: ... glaube ich nicht, außer es kommt noch was besseres als ASS, aber da sieht`s ja im Moment nicht, sieht`s ja nicht danach aus.

I.: Kriterium ist ja auch immer: Man muss noch Alkohol danach trinken können, ne?!

(Alle lachen.)

P1.: Ja, vielleicht wird ja noch was Tolleres erfunden, wer weiß?! Das war jetzt ja nur so ...

P2.: Ich denke mal die, also wenn ich jetzt überlege, wieso du das so gemacht hast, dann denke ich jetzt, die Reihenfolge der Texte war für dich auch wichtig. Das war kein Zufall. Also jetzt, dass ASS zuerst kam, dann Pumpernickel und dann das – das war schon `ne Abstufung. Also ...

I.: Im Sinne davon, dass das jetzt zu dem Text hinführt?

P1.: Ja.

P2.: Ja, mh (zustimmend), also für mich jetzt schon. (unverständlich).

I.: Wir können jetzt ja mal darüber reden, was, was, ja, das ist ja auch dann auch (unverständlich), wo ihr euch `ne Stunde damit befasst habt, em, der ursprüngliche Gedanke war eigentlich, dass es nicht zum Text hinführt, sondern eigentlich vom Text ...

P1.: Weg.

I.: ... wegführt. In dem Sinne, dass, also was, em, ihr hattet zwei Sachen gesagt – em, hier wissen wir gar nicht, wie sich das weiter entwickelt, aber im Grunde gilt diese Kurve. Und das ist ja eigentlich finde ich, ein interessanter Widerspruch. Also, meines Erachtens gilt

diese Kurve, dass, em, alle Produkte sind unterschiedlich, ne?! Also, wenn ihr zum Beispiel, was ihr, em, (unverständlich) hattet mit der Zeit – bei dem Knopf ist das ein Jahr ... hier steht jetzt keine Skalierung dran.

P1.: Nee.

I.: Und beim Pumpernickel steht hier 16 ... 1570 oder sowas, ne?!

P2.: Ja.

I.: Und das ist ja dann quasi interessant, em, inwieweit dass man, das wirklich als Prognoseinstrument dann nutzen kann. Das wird ja in diesem Text irgendwo gesagt, dass man das kann.

P1.: Mh (zustimmend).

I.: Und dann ist ... Prognoseinstrument heißt ja auch, dass man weiß, wo man sich auf der Kurve eigentlich, em ...

P1.: Befindet.

I.: ... befindet, und wenn `ne Kurve nicht skaliert ist, also wenn hier einmal „1570“ stehen kann oder auch „letzte Saison“, dann ist meines Erachtens letzten Endes nicht möglich, sich mit dieser Kurve da so einzuordnen, dass man da, em, was Vernünftiges drüber sagen könnte, wie es denn da jetzt weitergeht. Ihr hattet ja auch eben euch, em, em, darüber unterhalten, wo stehen wir denn in diesem ASS überhaupt, ne?! Also müsst ihr gucken, (unverständlich), Verbrauchsmaterial, ne?! (Lacht.) Em, welche Märkte werden erschlossen ...

P1.: Mh (zustimmend).

I.: Also, ich weiß nicht, ob China schon gesättigt ist mit ASS oder so, ne?!

P1.: Mh (zustimmend).

I.: (Zunächst erstmal:) Wo sind wir eigentlich? In welchem Jahr? Wir haben ein Problem mit der Skalierung.

P2.: Mh (zustimmend).

I.: Und, em, das galt hierbei – und bei diesem Pumpernickel, em, würde ich`s vermuten, em, das hat halt so `ne Marktnische gefunden, so, so `ne Feinkostnische. Ich würde nicht unbedingt behaupten, dass ... also, ich weiß es nicht, aber ich kann mir .. muss ... es ist nicht zwangsweise, dass dieses Produkt, em, jetzt nachdem andere Produkte dazugekommen sind, auf dem absteigenden Ast ist, und wir es bald aus dem Markt nehmen müssten.

P2.: Mh (zustimmend).

I.: Ist ja die letzten 400 Jahre auch nicht passiert, em, jetzt gibt`s zwar neue Produkte, aber dafür hat es, hat es so vielleicht den, die, seine Nische gefunden.

P1.: Mh (zustimmend).

I.: Das hattet ihr ja dann auch hier so irgendwie, ne?!

P2.: Mh (zustimmend).

I.: Ist ja auch `ne Differenz. Weil, wenn man sagt, wie ihr hier: Es bleibt so – jetzt dann unter dem Eindruck von der Kurve dann wieder weg gestrichelt (lacht), aber dann sagt, es bleibt so, em, dann dürfte man ja, dürfte man ja nicht das machen, was hier unten vorgeschlagen wird nämlich so in Richtung vom Markt nehmen oder sowas.

P2.: Mh (zustimmend).

I.: Das ist, das wäre das Falscheste, was man machen kann, bei bei diesem Pumpernickel. Das Einzige wohl, wo die Kurve, wo ihr das ja auch ... es ähnelt sich sehr, ne?! Und der, der Unterschied ist ja auch, bei euch ist es skaliert. Also man weiß vom Modeknopf, em, nach einem halben Jahr ist Schluss mit dem Ding, ne?! Im Gegensatz vielleicht zu diesem Massenkopf, der so an der Bettwäsche dranhängt ...

P1.: Mh (zustimmend).

I.: ... der lebt vielleicht länger, weil ... so für diese 08/15-Bettwäsche oder so, wie auch immer.

P1.: Mh (zustimmend).

I.: Interessant war für mich dann zu sehen, dass ihr aber dann, obwohl ihr unterschied-, andere Kurven hattet als als hier, und ihr alle Probleme auch diskutiert habt, dass der Text `ne relativ hohe Anziehungskraft auf euch hatte. Im Sinne von, em, em, ja, dass ihr quasi euers in die Richtung des Textes gedeutet habt, und nicht umgekehrt gesagt habt, der Text hat, gefällt uns nicht, weil wir hatten hier eine andere Kurve. Das fand ich, fand ich war, war interessant. Also diese Texte scheinen, em, ja, eine ziemliche Anziehungskraft auszuwirken, ne?!

P2.: Na, das ist halt das Übrige, was (unverständlich).

P1.: Ja, genau.

P2.: Das macht dann klick und man denkt, okay, hast du ja gelernt.

P1.: Ja, genau. Wir haben das ja auch mal so gelernt, und von daher ...

P2.: Und dann denkst du, das ist richtig, und du brauchst dann ...

P1.: Das ist falsch oder, keine Ahnung.

P2.: Oder es (unverständlich) halt was.

I.: Mh (zustimmend). Ja, aber man hat nicht genug Selbstbewusstsein, um zu sagen, em, nö, also hier bei dem Produkt war es so, und ich weiß nicht, wo das, ob das abfällt, wann es abfällt und und so ...

P1.: Mh (zustimmend).

P2.: Mh (zustimmend).

I.: Das ist ein Problem des mangelnden Selbstbewusstseins mit seiner eigenen Modellierung, sage ich jetzt mal.

P1.: Mh (zustimmend). Ja, das stimmt wirklich. Nachdem wir den Text ...

I.: Weil ihr habt die ganze Zeit darüber diskutiert, dass, was was ihr für Schwierigkeiten habt. Wenn man das nochmal gucken würde, ihr habt, ihr habt haufenweise Schwierigkeiten, em, benannt, die, die ihr, die ihr hattet ...

P1.: Mh (zustimmend).

I.: ... während des des des Versuches, so eine Kurve zu machen.

P1.: Mh (zustimmend).

I.: Und hier, em, finde ich, wird`s wird`s kriminell, wenn man, wenn man wirklich behauptet, dass das ein Instrument ist, das Unternehmen benutzen, um, em, ihre Produkte zu gestalten.

P1.: Mh (zustimmend).

I.: Also es gibt ja diese, dass man immer sagt, (unverständlich), wir haben drei, also wir haben ein Produkt, das verläuft dann, ich versuch`s das jetzt mal so spiegelverkehrt (zeichnet), verläuft so ... ist ja auch interessant hier wird ja gesagt, die einzige Variable, von der der Umsatz – hier ist Umsatz ...

P1.: Mh (zustimmend).

I.: ... das andere war Absatz, aber das em, habe ich deshalb gemacht, weil, wer weiß, wie die Preise 1570 für Pumpernickel waren, ne?! Das kann man dann, glaub` ich, nicht abschätzen. Hier ist nur als alleinige Erklärungsvariable für den Umsatz die Zeit genommen.

P1.: Mh (zustimmend).

I.: Soll heißen, der Umsatz hängt rein von der Zeit ab, Und das habt ihr im Grunde schon ad absurdum geführt, weil, em, die Zeithorizonte so unterschiedlich sind, ne?!

P1. Ja.

I.: Und es wird ... ihr habt immer gesagt, das ist jetzt Produkt 1, (zeichnet) ist das richtig rum so? Ja. So, und das geht dann irgendwann zurück, zwangsweise, deshalb muss ich dann rechtzeitig ...

P1.: Ein Neues ...

I.: ... ein Neues, und so weiter, ne?!

P1 und P2.: Mh (zustimmend).

I.: Das ist natürlich `ne Binsenweisheit, dass ich, dass ich irgendwo, em, weiß nicht, beim Auto rechtzeitig ein Nachfolgemodell oder so was entwickeln muss, weil das das nur `ne gewisse Zeit hat. Mh, nur das Schwierige ist hier, hier wird eine Kurve für alle Produkte dieser Welt, ne, in allen Märkten dieser Welt ...

P1.: Mh (zustimmend).

I.: Also, es macht ja vielleicht auch noch 'n Unterschied, ob, ob, weiß nicht, Zigaretten Deutschland oder Zigaretten weltweit, ne?!

P1.: Mh (zustimmend).

I.: Oder ob man Tabak nimmt oder so was, ne?! Dann würde ich sagen, wenn man zum Beispiel das Produkt Golf nimmt, (unverständlich) mit Autos, der fängt nicht, der Golf V fängt nicht bei Null an, ne?!

P1.: Mh (zustimmend).

I.: Der fängt, der hört genau da auf, wo der Golf IV aufgehört hat, also im Grunde ...

P1.: So wie hier. Gerade.

I.: Also, es gibt kein Null, ne?!

P1.: Mh (zustimmend).

I.: Und dann hängt es auch von ab, natürlich von anderen Dingen ab als Zeit, also zum Beispiel, es wurde ja auch gesagt .. deswegen meine ich, ihr habt alles gesagt, em, je nachdem, wie die Leute Geld haben, also wie ist denn die Konjunktursituation? Oder, em, also dann schiebt man vielleicht einen Autokauf nach hinten oder ...

P1.: Mh (zustimmend).

I.: ... oder kauft man eher ein Gebrauchttes und kein Neues dann, das hat ja auch alles Ab-, em, Auswirkungen auf den Absatz. Soll heißen, das ist verübereinfacht, ne?!

P1.: Mh (zustimmend).

I.: Und was (wichtig ist bei dieser Anordnung), das ist ja das, was was (unverständlich) Eigenmodellierung und Fremdmodellierung habt, ne?! Also, weil, soll heißen, indem man erstmal selbst mit dem, em, ja, eigene Modellierung anfertigt in Form von diesen Produkten, dann kann man sich hinterher besser über die die Fremdmodellierung unterhalten, ne?! Weil, em, wenn wir uns, wenn ich euch nur den Text gegeben hätte und euch hinterher versucht hätte, euch zu erklären, dass ich davon nichts halte, dann, em ...

P1.: Mh (zustimmend).

I.: ... dann hättet ihr das nicht zugelassen vermutlich. Das ist zumindest die Erfahrung, die wir gemacht haben, als wir das mal andersrum gemacht haben. Em, mein Versuch ist es, so ein bisschen zu vergleichen, ne?! Ihr habt euch, also ich finde, ihr habt das Erstens toll gemacht, em, schönen Dank auch erstmal.

P1.: (Lacht.)

P2: Kein Problem.

I.: Em, und es zeigt sich, glaube ich, dass wir uns da jetzt besser darüber unterhalten können, nachdem ihr die ganzen Schwierigkeiten erlebt habt.

P1.: Ja.

I.: Ihr habt euch dann zwar letztlich auch nicht wirklich von Text losgelöst, aber man kann sich besser dann hinterher darüber unterhalten.

P1.: Mh, ja, man sieht auch, dass man das ja eigentlich anders gesehen hat.

I.: Jaja. Man, ... und das das ist halt diese Sache mit Eigenmodellierung vorher und hinterher der Fremdmodellierung.

P1.: Mh (zustimmend).

I.: Bloß, das das ist bisher immer so arg theoretisch geblieben, und das ist einfach mal ein versuch, das so kontrolliert nachzuvollziehen, ne?!

P2: Mh (zustimmend).

I.: Und wir hatten das auch gemacht mit, em, in unserem Seminar, da hatten wir das halt anders rum gemacht, (unverständlich) Textauszug, das steht ja so oder ähnlich nur gleich drin, das ist ja letztlich auch egal, ne?!

P1.: Mh (zustimmend).

I.: Und die Strategie ist ja immer die, dass, em, solche Kurven plausibilisiert werden. Also soll heißen, man man gibt Beispiele, mit denen man diese Kurve stützen möchte.

P1.: Mh (zustimmend).

I.: Dass die empirisch wirklich so ist, und als Prognoseinstrument wirklich so so anwendbar ist. Das ist immer der Weg, der in Schulbüchern beschrrieben wird. Der der Weg ... also, man könnte es ja auch genau anders rum machen, ne?! Und sagen, nee, es gibt ja ein Konstrukt in der in der BWL oder VWL ...

P1.: Mh (zustimmend).

I.: Em, und wir setzen uns einfach mal kritisch mit dem auseinander. Da würde ich sagen, ist dem Schülern sogar mehr geholfen hinterher, ne?! Dass er da, em, weiß ... also wie, BWL ist halt was anderes als Physik, ne?!

P1.: Mh (zustimmend).

I.: Physik, da gibt`s gibt`s genau solche Modelle, die hauen aber eher hin, also die haben auch Abweichungen, die auf Messungenauigkeiten und weiß der Kuckuck was beruhen, oder, ja, wenn ich was fallen lasse, em, kann ich relativ gut prognostizieren, wann`s unten ankommt. Es sei denn, es ist ein Stück Papier. Das ist ein bisschen schwierig, ne?! Also, es gibt ein Fallgesetz, das haut hin, ist auch nicht ideal, es gibt auch immer Abweichungen, je nachdem, wo du dich auf der Erde befindest, aber das ist relativ marginal, was da das Problem ist.

P1.: Mh (zustimmend).

I.: Und hier, das war ja mit den Produkten, die, wie ihr ja auch gezeigt habt, im Grunde genommen man weiß es ja überhaupt nicht, wann, em, wo befinde ich mich, wie geht`s weiter ne?!

P1. Ja.

I.: Das ist so die Idee dahinter. Wie würdet ihr das, diese Art und Weise jetzt beurteilen, nachdem ihr diesen ganzen Zyklus, also nicht den Zyklus, sondern das Ganze gemacht habt?

P1.: Du meinst jetzt, ob man das erst raus gibt oder erst, em, das bearbeiten lässt?

I.: So generell, wie ihr das jetzt empfunden habt und für geeignet haltet.

P2.: Also ich find`s halt sehr interessant, wie weit man im Kopf denkt, also inwieweit im Kopf irgendwelche Muster vorhanden sind durch das, was man halt irgendwann mal gelernt hat. Und wenn man bei dieser Eigenmodellierung anfängt, dann denkt man halt hinterher über so was ganz anders nach.

P1.: Mh (zustimmend).

P2.: Also, ich werde mir in Zukunft diese Kurve immer anders angucken. Weil, wo ich das gelernt habe, da hab` ich mir nicht überlegt, in welchen Skalierungen das jetzt sein soll. Denkt man nicht drüber nach, dass man, das lernt man ...

P1.: Genau, und wenn man das so vorgelebt bekommt, und dann von dem Prof vorne erzählt bekommt, dann denkt man auch, oh ja, hört sich logisch an. Weil man überhaupt nicht überlegt, weil man guckt sich das dann da vorne an und denkt, ja, so könnte das wirklich sein, und man setzt sich aber irgendwie gar nicht kritisch damit auseinander. Wir haben das ja echt so gelernt und dann, ja toll, so ist es.

P2.: Ich finde es halt so am Auffälligsten, diese Skalierung.

P1.: Mh (zustimmend).

P2.: Weil das hier wirklich über ...

P1.: Da hat man sich vorher gar keine Gedanken drüber gemacht. Und auch das andere wie Konjunkturschwankungen oder so. Dass da irgendwie, dass das eine Rolle spielt, hat man sich auch nicht überlegt.

I.: Das hat ja auch so was Plausibles, em, die Dinge kommen von irgend woher und die Dinge gehen ...

P1.: Gehen (unverständlich).

I.: (unverständlich), aber `ne Genauigkeit in dem Sinne, das man da wirklich was mit anfangen könnte als Instrument hat das ja nicht.

P1.: Nee.

P2.: Gut, kann ja schon sein, dass es bei vielen Produkten schon so ist, nur allein die Zeit kann ich überhaupt nicht beeinflussen. Bei dem einen sind das halt jetzt drei Jahrhunderte, bei dem anderen ist das ein Jahr. Ich kann das ja überhaupt nicht einschätzen, und als Prognose ...

P1.: Und es kann auch nicht für alle Produkte so sein, (unverständlich).

P2.: .. nee, und als Prognose kann ich`s ja überhaupt nicht verwenden dann. (unverständlich) bei dem einen 300 Jahre gedauert hat, bis es da oben ankommt und bei dem anderen ein halbes Jahr.

I.: Und ob das stetig war, weiß man ja auch nicht

P1.: Nee.

P2.: Das weiß man auch nicht, nee.

I.: Also hat der Pumpernickel (unverständlich) produziert, als der Dreißigjährige Krieg war, ich weiß es nicht.

P2.: Nee.

P1.: Keine Ahnung.

(Bauchknurren.)

I.: Hunger? (Lacht.)

P1.: Mh (zustimmend).

P2.: Ist natürlich zeitaufwändiger, ist klar. Dass ich das an der Schule oder an der Uni vielleicht oftmals nicht so mache als Lehrer.

I.: Ja, wobei, em, man das ja vielleicht (unverständlich) da hätte ich zwei, em, also Erstens klappt`s. (Wir haben`s ja doch fertig), also wenn wir, weiß ich nicht, so 70 Minuten oder 80 Minuten oder irgendwas ...

P2.: Halb 12, ja. 90 schon.

I.: Das eine Argument ist, em, wir haben`s anders rum ja probiert, also (unverständlich) das Ding vorgestellt ...

P1.: Mit den Studenten und dem Einführungsseminar, oder?!

I.: Nicht Einführung, sondern die, em ...

P1.: (unverständlich).

I.: ... zweite (unverständlich) Seminar, was wir gemacht haben.

P1. Mh (zustimmend).

I.: Und dann die ganze Zeit befeuert mit, em, Produkten, die da überhaupt nicht hin passen und die Schwierigkeiten mit sich haben, entweder, also so was wie Steinkohle, ne?!

P1.: Mh (zustimmend).

I.: Em, und die, was sich da eigentlich gezeigt hat, dass man, also, obwohl Steinkohle ja nun wirklich seit seit, nicht zu vergleichen ist mit dem Knopf, es wurde immer in diese Kurve hin zurecht gedeutet, ne?!

P1. Mh (zustimmend).

I.: Also, was heißt immer, ich sag`, ich pauschalier` das jetzt mal ein bisschen, ne?!

P2.: Ja.

I.: Also soll heißen, selbst nach anderthalb Stunden Dauerfeuer war diese Kurve nicht zu erschüttern, ne?! Und wir haben jetzt im Grunde dieselbe Zeit verbracht aber sind zu einem völlig anderen anderen Ergebnis gekommen, ne?! Das ist das Eine. Und das Andere, würde ich sagen, das muss man nicht bei jedem Modell nochmal machen. Sondern dieses lässt sich dann eben auch übertragen auf auf andere Modelle wie Preisbildungsmodell oder oder ...

P1.: Mh (zustimmend).

I.: ... em, weiß nicht, optimale Bestellmenge, also vielleicht reicht es aus didaktischer Sicht, wenn man das als Lehrer dann an an, sagen wir mal, drei vier Modellen oder drei vier Dingen macht, da mehr Zeit investiert und für den Rest kann man relativ einfach sagen, vergleichen wir hiermit, da und da dasselbe, da und da anders, und dann ist man woanders schneller, ne?!

P1.: Mh (zustimmend)

I.: Und hat trotzdem so`n bisschen, em, Verständnis für die Dinge aufgebaut und so ein bisschen kritisches Hinterfragen ...

P1. Mh, das stimmt.

P2.: Mh (zustimmend).

I.: ... das ist das Konzept dahinter. Soll heißen, kurzfristig dauert`s hier, an dieser Stelle, möglicherweise länger, em, aber, ich glaub`, die Zeit kriegt man wieder rein.

P1.: Mh (zustimmend).

I.: Also, das wäre meine Vermutung dazu.

P1.: Und bei den anderen war das jetzt so, in dem Seminar so, dass die so einen Text bekommen haben und dann halt das kritisch hinterfragen sollten?

I.: Em, dann wurde gefordert, dass bestimmte Produkte da eingeordnet werden. Wovon, em, 90% da überhaupt nicht einzuordnen sind, wenn man sich das mal richtig überlegt, ne?!

P1.: Mh (zustimmend). Und die sind dann an, zum Schluss, im Endeffekt darauf gekommen, dass eigentlich da alle Produkte da eingeordnet wurden?

I.: Zum Großteil, ja.

P1. Mh (zustimmend).

P2.: Die wurden dann passend gemacht.

I.: Ja.

P1.: Genau. Passend gemacht.

I.: Das ist halt der Versuch, das anders rum zu machen.

P1.: Mh (zustimmend).

I.: Es ist ein bisschen schwierig, wenn die Leute, em, vorher was über den Produktlebenszyklus gehört haben, ne?! (unverständlich) ja auch ...

P1.: Mh, obwohl uns das erst ganz spät ... also mir ist das erst da eingefallen.

I.: Ja, ich hab` (mich auch gezwungen), nie von Produkten zu reden, ich habe immer von Märkten geredet. Schaut auf die Märkte und so, und das war also mit Absicht, dass bloß nicht Produkt irgendwo vorkommt. (Lacht)

P1 und P2.: Mh (zustimmend).

I.: Weil, dass man, den Kurzschluss wollte ich vermeiden, ne?! Weil das ja sonst auch keine Eigenmodellierung in dem Sinne mehr wäre, ne?!

P1.: Mh (zustimmend).

P2.: Das ist gelungen, ja. (Lacht)

P1.: Ja.

I.: Also ich fand`s ziemlich gut, ich hab` viel gelernt, und ich glaube auch, was (hier) dieses Testdesign ist, ist es, em, mehr oder weniger, was man machen möchte, ist das Gespräch dann hinterher.

P1. Mh (zustimmend).

I.: Weil ihr, em, ihr habt ja quasi auch, em, euch auch nicht davon entfernt, aber ihr wart durch die Erfahrung vorher so gepolt, dass man ganz anders miteinander reden konnte, ne?!

P1.: Mh (zustimmend).

I.: Und das müsste man ja, wenn man das das ein bisschen flächendeckender macht, em, auch berücksichtigen, denke ich mal.

P1.: Mh (zustimmend).

P2.: Das ist ja das Interessanteste ja eigentlich dann, hinterher da drüber dann nochmal zu sprechen.

I.: Ja. War echt gut. Wie ist das mit den Texten? Kann man den, diese Beschreibung hier kann man das meinetwegen Industriekaufleuten antun?

P1. Also, schwer geschrieben sind die ja nicht.

P2. Du musst dich nur ... also, gerade hier mit diesen, der Acetylsäure und so was musst du dich dann halt musst abtauchen, also ich musste erst einmal so`n bisschen ...

P1. Ja, man ...

P2.: ... also abschalten und musst dich dann drauf einlassen. Das ist, fand ich bei dem Text hier am Schwierigsten.

I.: Durch die chemischen ...

P2.: Durch diese chemische ... ja, genau.

P1.: Ja genau, und weil da auch so unendlich viele Zahlen drinstehen. Und dann wird man total schnell irgendwie, finde ich, darauf hin gelenkt, dass man die zeitliche Reihenfolge dann darstellt.

I.: Beim Pumpernickel steht nur ... steht nur Dönekens.

P1.: Ja genau.

P2.: Ja.

P1.: Und da hätten wir ja dann ja das Problem gehabt.

P2.: Aber ich denk` schon, dass das Industriekaufleute schon hinkriegen.

P1.: Ja, denke ich auch.

I.: Tja, wunderbar. Das abschließende Wort. (Lacht.)

P2.: Ja.

I.: Alles klar.

(Gesamtzeit: 83 Minuten)

Experiment II/1

(2:30 Minuten Lesen.)

P2.: Hexal ... (Lacht.)

(Kurze Pause.)

P1.: Gibt's denn hier was von Ratiopharm?

P2.: Hmm?

P1.: Gibt's denn hier was von Ratiopharm?

(50 Sekunden Lesen.)

P1.: Bist fertig?

P2.: Jo, schon wieder irgendwas zeichnen ist doch fürchterlich.

P1.: (Genau.)

P2.: (Das hatte ich) in BWL.

P1.: (Unverständlich) Kunst abgegeben.

(Lachen.)

P2.: Ja.

P1.: Wir sollen jetzt schon loslegen, oder?

I.: Ja, wenn ihr soweit den Text habt, könnt ihr (unverständlich) das Gespräch da vertiefen und (unverständlich) Zeichnung entwickeln. Schön wär' das, wenn man im Gespräch so ein bisschen die Gedankengänge, die euch treiben, verfolgen könnte nachher.

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: (Neunzig schaffen wir.)

P2.: Ja, also ich mein', man kann ja hier aus dem aus dem Text schon entnehmen, dass die Absatzentwicklung stark ansteigend ist.

P1.: Ja, das unbedingt.

P2.: Und das war ...

P1.: (Unverständlich.)

P2.: ... ja immer extremer im Laufe der Jahre.

(Kurze Pause.)

P2.: Und auch durch `ne ... durch `ne ... ja, breitere Produktpalette im Endeffekt ... Produktpalette ist vielleicht das falsche Wort, aber, naja, mehr Varianten des ...

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Aspirin, hier Complex, ich wusste übrigens nicht, dass seit 71 schon Aspirin plus C gibt.

P1.: Wusste ich auch nicht.

P2.: Wahnsinn.

(Kurze Pause.)

P2.: Ja.

P1.: Ja.

P2.: Das ist jetzt das, was man hier so direkt entnehmen kann.

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Wirst ja auch in der Apotheke zu gemüllt mit dem ganzen Scheiß.

P1.: Jaja, klar.

(10 Sekunden Pause.)

P2.: Ja, und von diesem, bei diesem ASS, em, Acetyl ...

P1.: Ja, das ist ja nur ...

P2.: ... salicylsäure ...

(Kurze Pause.)

P2.: Dadurch, dass das ja patentrechtlich nicht geschützt ist, der Umgang mit diesem ...

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: ... mit dieser Säure ...

P1.: Mhmh (zustimmend), dieses ASS ist ja nur der Wirkstoff.

P2.: Genau.

P1.: Das ist richtig, ne?! Genau.

P2.: Genau, und das ist ...

P1.: Und ...

P2.: ... ja, steht ja hier - patentrechtlich nicht geschützt.

P1.: Mhmh (zustimmend) also haste erstmal, wenn du von der Aufgabe ausgehst, nur Aspirin von Bayer.

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Den, den Verkauf, den ...

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: ... Absatz und ASS, also ...

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: ... der gesamte Verkauf von Schmerzmitteln dieser Art.

P2.: Genau.

P1.: Und da kommen ja ... ja ... seit - was ist das hier? 94 Ratiopharm, 95 Stada und so weiter, Hexal 86 dazu.

P2.: Mhmh (zustimmend), ja und ... und dadurch, dass das nicht patentrechtlich geschützt ist, kann sich ja da auch die Palette erweitern beziehungsweise die Unternehmen oder Firmen, die da ...

P1.: Mhmh (zustimmend), wie gesagt, nach Ablauf der entsprechenden Patentfrist, ich weiß nicht wie lange die war, aber ...

P2.: Ja gut, klar, aber ...

P1.: ... stand nicht drin, aber ich glaube, seit 1899 sollte es abgelaufen sein, also ...

P2.: Mhmmh (zustimmend).

P1.: (Dann haste, was weiß ich,) zehn Jahre Patentfrist - wär` 1910 oder so.

P2.: Ja, das bedeutet dann, dass sich der ... meiner Vermutung nach ... der Absatz genau so stark weiterentwickelt, haben wir ja auch gesehen.

P1.: Ja klar, also bis ... bis, em, 74 wird der Absatz ...

P2.: (Unverständlich) Umsatzplus 2002 von 34 Prozent bei Stada.

P1.: Mhmmh (zustimmend).

P2.: Das ist ja schon `ne enorme Steigerung.

P1.: Ja klar, und du siehst es auch an den Aktienmärkten. Hexal, das weiß ich jetzt durch Zufall, hab` ich irgendwo in `ner Zeitschrift gesehen, also, die Aktien sind hochgegangen wie Nichts.

P2.: Mhmmh (zustimmend).

P1.: Der Kurs ...

P2.: (Unverständlich) Werbekulis verschenken.

(Lachen.)

P2.: Die haben übrigens fast das gleiche Logo wie Bayer.

(Kurze Pause.)

P2.: Ja.

P1.: Ja, da würd` ich mal sagen, em, halten wir fest: Aspirin stark ansteigend bis 74 ...

P2.: Mhmmh (zustimmend).

P1.: ... auch durch die ganzen, durch die ganze Produktdiversifikation ...

P2.: Mhmmh (zustimmend).

P1.: ... wie ein Marketing-Mann das nennen würde.

P2.: Mhmmh (zustimmend).

P1.: Glaub` ich zumindest.

P2.: Klingt auf jeden Fall gut.

(Lachen.)

P1.: Oder eher Diversifikation oder Differenzierung? Ich weiß es nicht, ich hab` BWL III noch nicht so gelernt, hmm ...

P2.: Ja.

P1.: Muss ich noch mal, sind ja noch sechs Tage.

(Lachen.)

P2.: Das nur am Rande.

(Lachen.)

P2.: Ja.

(Kurze Pause.)

P1.: Ja, em, also: Aspirin stark ansteigend bis ... bis 74, würd` ich dann sagen.

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Ja, weil Monopolstellung.

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Und ...

P2.: Absolut.

P1.: Ja, und dann ab 74 halt ja ...

P2.: Ja, mit Sicherheit.

P1.: (Unverständlich.)

P2.: Kein Rücklauf.

P1.: Nee, glaub` ich auch nicht, aber der Anstieg ist nicht mehr so stark (unverständlich).

P2.: Das ist aber auch jetzt ...

P1.: Verkaufszahlen steigen ... nicht mehr so stark gestiegen, würd` ich sagen.

P2.: Es ist ja aber auch jetzt so `ne Frage, was da auch noch irgendwie rein spielen könnte Absatz technisch gesehen, em, vertraust du `nem Produkt, was schon jahrelang auf dem Markt ist, und ... und wo du, ich mein`, Aspirin ist ja ein Produkt, was jeder kennt eigentlich.

P1.: Ja klar.

P2.: Und ja dann außer mir auch fast jeder schon benutzt hat oder genommen hat.

P1.: Du ... du sagst ja auch immer, wenn du `ne Schmerztablette: Haste mal `ne Aspirin?

P2.: Ja.

P1.: Und dann kriegste was von Ratiopharm.

P2.: Ja.

P1.: Das ist genau wie Tempo.

P2.: Ja, und das ist halt so `ne Sache - vertraust du dann so `nem ... so `nem Aspirin, oder gehst du daher und sagst, ich kauf` da das gleichwertige Produkt von Hexal, weil`s vielleicht `nen bisschen günstiger ist oder sonst irgendwie was.

P1.: Unbedingt, also mir geht es so.

P2.: Das ist ja auch irgendwie Absatz technisch noch zu beachten.

P1.: Klar.

P2.: Weil ich glaube, dass der ... der, em, der Umsatz oder der ... der Absatz von ... von Aspirin, em, mit Sicherheit nicht rückläufig sein wird.

P1.: Denk` ich auch.

P2.: Zukunftsorientiert auch - auch aufgrund der breiten Variationen, die es da gibt.

P1.: Du musst das ja sehen, wir sehen das aus heutiger Sicht, du ... ich sag` mal ...

P2.: Ja.

P1.: (Deren) Ratiopharm kauf` ich aber, wenn das jetzt frisch auf den Markt kommt - so`n Produkt.

P2.: Ja, ist halt so `ne Sache.

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Vertraust du dann doch lieber dem, was alt eingesessen ist oder ...

P1.: Steht da ein gutes Marketing Konzept hinter.

P2.: Ja, so halten wir das fest. So `ne Grafik ... ein Koordinatensystem.

P1.: Em, ja, hast du ... hast du `nen Lineal oder so dabei? Ich habe meins (unverständlich).

P2.: Ja klar.

P1.: Dann bist du ja prädestiniert zu zeichnen.

P2.: Nee, ich hab` Zwei.

(Lachen.)

P2.: Zu dumm, oder?

P1.: Scheiße noch einmal.

P2.: Dafür, dass einer (keine Ecke mehr hat).

P1.: Ja, es ist ... es reicht doch, wenn einer das zeichnet.

P2.: Ja, das ist mir ... ich - komm`, ich mach` das schon.

P1.: Ja, wir machen erst mal `ne Skizze auf einem Blatt jeder für sich, und dann, em, bringen wir das in Reinform.

P2.: (Gute Idee.)

(Ca. 16 Sekunden Pause, Geräusche des Zeichnens hörbar.)

P2.: Ja.

(Kurze Pause.)

P1.: Ja.

P2.: Beschriftung ist jetzt nicht wirklich so hart, ne?! Machen wir Absatz – Zeit?

P1.: X-Achse ist Zeit, ja genau.

P2.: (Lacht.) Alles klar, das reicht ja auch für die (grobe Einteilung) in Zeit (unverständlich) Jahr (unverständlich) Minuten.

P1.: Ja, da müssen wir uns noch mal `ne gute Einteilung einfallen lassen ...

(Kurze Pause.)

P1.: ... weil das ist ja auch nicht gerade unwichtig.

P2.: Ja klar, ja, em, wir machen ... wir gucken schon, dass wir irgendwie ...

(Kurze Pause.)

P2.: ... ist jetzt die Frage, wir uns erst `ne vernünftige Einteilung überlegen oder erst überlegen, wie die Kurve verläuft? Die Einteilung - Zeit technisch werden wir das mit Sicherheit in Jahren ... alles andere macht wenig Sinn.

P1.: Ahh, guck` mal hier, was mir gerade aufgefallen ist, weil du sagtest, Aspirin immer noch gut dabei, em ...

(Kurze Pause.)

P1.: Hmm, 2002 Umsätze von knapp einer Milliarde Euro jeweils Ratiopharm und Hexal.

P2.: Hexal.

P1.: So, Stada 633 Millionen, aber jetzt guck` dir mal das Marktvolumen an, fünf bis sechs Milliarden Euro in Europa.

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Also muss der Rest ja für Aspirin da sein.

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Also das ist schon ... du siehst, em em, Aspirin macht noch immer über fünfzig, sechzig Prozent, über sechzig Prozent, em em, des ganzen ASS Absatzes aus.

P2.: Mhmh (zustimmend).

(Kurze Pause.)

P2.: Stimmt, also wird wohl ja ... denn sind wir doch da Absatz technisch höher zukünftig, ja gut, ist halt nur so `ne Frage, ob der, em, du bist jetzt noch auf `nem hohen Level, und die Frage ist doch, ob der Absatz steigt von Aspirin oder eher irgendwann in so `nen Sättigungsgrad verfällt.

(Kurze Pause.)

P1.: Ich weiß natürlich nicht, wie das seit 74 beziehungsweise 75, 86 ...

P2.: Ja, eben.

P1.: ... aussah.

P2.: Eben, ist halt die Frage, ist ... ist es da konsequent weiter gestiegen stetig oder em, keine Ahnung, ist seitdem schon `ne ... `ne Sättigung erreicht oder ...

P1.: Ja und vor allem, em em, ist es ungefähr auf dem Level geblieben, wie es jetzt ist seit ... seit die Einführung von den anderen Produkten da war, oder hat sich das erst heute so ... bis heute so entwickelt?

P2.: Hmm.

P1.: Hmm. Also wir können ja auf jeden Fall schon mal bis 74 `ne Kurve machen. Ich .. ich deute das mal an, so.

P2.: Mach` das mal.

P1.: Ich mach` das mal, ja.

P2.: (Lacht.) Ich bedanke mich.

P1.: Ja, was weiß ich, ja, wir fangen an mit Aspirin.

P2.: Ja.

P1.: 1899.

P2.: Ja.

P1.: Würd` ich sagen, ne?!

P2.: Ja.

P1.: Weil seit 98 heißt es Aspirin.

P2.: Genau.

(Kurze Pause.)

P2.: Ja.

(Kurze Pause.)

P2.: (Unverständlich), im Prinzip ist die Kurve da ja nur steigend.

P1.: Meinst du, ja ... meinst du jetzt ansteigend oder oder proportional steigend so richtig, em em, so was steigend (unverständlich) ...

P2.: (Unverständlich.)

P1.: ... Kurve oder?

P2.: Eher.

P1.: Eher.

P2.: Ja.

P1.: Also meinst du so?

P2.: Hm, doch, ja.

P1.: Ist auch so steil?

P2.: Ist jetzt die Frage, wie du die Einteilung willst? Wenn jetzt hier von 74 hinhaust ist natürlich ...

P1.: Ja, ich dachte hier so 1950 ...

P2.: Hmm.

P1.: Ha, ist `ne zu kleine Einteilung.

(Radiergeräusche.)

P1.: Hm, lass` uns mal ... lass` uns doch mal ... ja, hier ist auf jeden Fall, sagen wir mal so (macht pfeifendes Geräusch), 2003 ...

P2.: Dann machst du die Hälfte - machste für 1950 dann.

P1.: Das ist eine gute Idee.

P2.: Passt wohl ganz gut, bei knapp hundert Jahren kann man bei 50 ungefähr die Hälfte machen ... ja.

P1.: Und meinst du denn auch, dass die Kurve so ansteigt - so steil?

P2.: Nicht ... nicht in dem extremen Maße dann wahrscheinlich bis ... bis 74 – obwohl, im Prinzip ist ja ... die dazu müssen wir ja noch noch setzen ... hier oben setzen wir `nen Absatz, em, `nen Absatz von 100 Prozent Marktanteil Aspirin.

P1.: Ja gut, sagen wir ja Aspirin.

P2.: Wenn wir den hier oben bei 100 Prozent, oder wenn wir generell unseren, unseren Absatzanteil bei 100 Prozent hier oben setzen, dann ist die Kurve natürlich zu stark ansteigend, wenn das heute nur noch 60 Prozent ausmacht, ist jetzt die Frage, ob das ... ob das ... ob die Kurve wieder abgefallen ist nach dem (unverständlich).

P1.: Das ist `ne schei ... das ist `ne ... `ne doofe Einteilung. Du kannst nicht auf hundert Prozent machen, weil dann muss die Kurve so laufen.

P2.: Ja, hmm ...

P1.: Wir müssen das schon, em em, in em, mengenmäßigen Absatz ...

P2.: Ja, dann gucken wir, ob wir noch mal daraus was entnehmen können.

P1.: Hmm ...

P2.: Naja, wir haben ja `nen runden Umsatz, hmm, `nen Geld technischen Umsatz für die drei anderen ...

P1.: Ja, und weil da oben steht, dass da neue Produkte auf den Markt gekommen sind.

P2.: Ja.

P1.: Hmm ...

(Zeichengeräusche.)

P2.: Ja, danke.

P1.: Ja, dann würd` ich sagen, machen wir Absatz einfach, ja ... hmm ... ja, wir sollen ja schreiben, wie es unserer Meinung nach ist, ne?!

P2.: Ja, das ist das Problem, wir können da ja keine ... keine konkrete Zahl entnehmen.

(Kurze Pause.)

P1.: Wir können sagen, wie viel Aspirin heute ... was für `nen, em em, Umsatz Aspirin heute ausmacht oder, em em, ja ... einbringt.

P2.: Das ist ...

P1.: Die Differenz von, em em, 2,6 Milliarden zu fünf bis sechs Milliarden ... also wenn wir mal fünfeinhalb Milliarden nehmen, sind es circa drei Milliarden Euro, die Aspirin an Umsatz einfährt.

P2.: Nee.

P1.: Wieso?

P2.: Weil mit dem ... mit den fünf bis sechs Milliarden Euro ist doch nur der ... der ...

P1.: Der ... der mögliche Markt, das Marktvolumen.

P2.: Ja, aber nur für diese Generika, für diese, em ...

P1.: Ach so, ja.

P2.: Für diese nach hergestellten Produkte, die mit dem ...

P1.: Stimmt.

P2.: ... Wirkstoff ASS produziert werden, für ... für Stada, Hexal und ... und ... und Ratiopharm und ...

P1.: Ach so.

P2.: Was weiß ich, was es da noch an kleinen Generika gibt, die haben `nen Marktanteil von fünf bis sechs Milliarden, aber wie groß der Markt insgesamt ist ...

P1.: Stimmt, ich hab` das Generika ...

P2.: ... wissen wir gar nicht.

P1.: ... nicht gelesen, ich dachte, das wär` der Gesamtmarkt.

P2.: Fällt mir nur gerade so auf.

P1.: Ja, ich dachte, es wär` der Gesamtmarkt.

P2.: Ja, das macht es dann schwierig, denn dann können wir schon gar keine Differenz mehr ausrechnen und können auch nicht sagen, wie groß der Marktanteil ist.

P1.: Nee.

(Radier- und/oder Zeichengeräusche.)

P1.: Hmmm ...

P2.: Hmmm ... aber wir kennzeichnen den ... `na, Absatz halt nur, em, völlig völlig Zahlen frei, um einfach nur zu zeigen, wie ... wie verläuft die Kurve.

P1.: Würd` ich sagen.

P2.: Ja.

P1.: Ist die beste ... ist das Einzige, was uns übrig bleibt.

P2.: Ja.

P1.: Da wir keine genauen Zahlen haben.

P2.: Nein, jetzt könnte man sich fiktiv irgend `ne Marktgröße überlegen, aber ...

P1.: Nee.

P2.: Das ist schwierig.

P1.: Ja, allerdings mit der weiß ich überhaupt nicht, em ...

P2.: Ich auch nicht (lacht).

P1.: (Was für`n Absatz.)

P2.: (Obwohl), dann ... dann lassen wir die Zeiteinteilung. Lassen wir so. Das ist ganz gut.

P1.: Ja.

P2.: Da haben wir die 100 Jahre betrachtet – knapp, und dann machen wir `ne, em ...

P1.: Wir sollten das noch ein bisschen verlängern, weil da steht zukünftig auch noch ...

P2.: Ja, stimmt eigentlich.

(Kurze Pause.)

P2.: Zack. Ja also, wie gesagt, bin ich der Meinung (hier zählen ja beide Kurven mit rein), bin ich der Meinung, die, em, Aspirinkurve war mit Sicherheit - irgendwo hier muss 1974 liegen – em, ansteigend bis dahin.

P1.: Das ist 74, ja.

P2.: Ja, definitiv ansteigend. Dann ist die Frage, em, dann (unverständlich) ... also ich würd` auch sagen: Bis dahin etwas stärker ansteigend und dann, em, würd` ich sagen, es ist keine zwingende Sättigung erreicht, aber schon irgendwie `nen Wendepunkt, also die Kurve steigt nicht mehr so stark weiter - eher so in der Art ...

P1.: Ich würde auch sagen: In Zukunft flacht sich das weiter ab.

P2.: Ja genau, eher zu diesem Sättigungsbereich.

P1.: Dass du hier quasi so´n ... so´n ... wie heißt das? Sattelpunkt?

P2.: Ja, so´n Wendepunkt.

P1.: Ja genau, Wendepunkt, genau.

P2.: Mathe (lacht).

P1.: Ja, eins null, ich weiß, brauchst mir nicht zu erzählen.

(Lachen.)

P2.: Ja. Nee So würd` ich das ... so würd` ich das sagen.

P1.: Was soll ich dann sagen? Aspirin?

P2.: Aspirin, genau. (Da machen wir hier) 74, da machen wir so´n ... so´n ... so´n ... also, es wird mit Sicherheit einen Einschnitt gegeben haben, denn ...

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: ... sonst hätten wir nicht diese Umsatzmaße, die ... die diese Generika-Hersteller jetzt haben.

P1.: Genau, und ab Vier`n das müsste man, das müssen wir in Farbe machen.

P2.: Um Gottes Willen.

P1.: Na klar, wenn schon, denn schon.

P2.: Reicht doch, wenn du den Kuli beherrschst (unverständlich), mehr hab` ich nicht.

P1.: Ja okay, Kuli ist ja in `ner anderen Farbe.

P2.: (Unverständlich) Stifte tauschen, aber ist schon okay.

P1.: Mal so `ne Zwischenfrage Haben die anderen die gleiche Aufgabe, oder ...?

P2.: Ja, und jetzt ist das Ding natürlich, em, der ASS ... die ASS-Produktion ist jetzt ... ist jetzt schwierig dadurch, dass, em, in Aspirin der gleiche Wirkstoff enthalten ist ...

(Kurze Pause.)

P2.: ... ist der Absatz in dem Maße gleich ansteigend bis 74 ... wenn du bis 74 nur ein Präparat hattest, was diesen Wirkstoff enthalten ...

P1.: Ja.

P2.: ... hat, ..

P1.: Stimmt.

P2.: ... dann ist die Kurve des Wirkstoffs gleichermaßen ...

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: ... ansteigend ...

P1.: Da haste Recht.

P2.: ... weil es kein anderes Präparat gab, was diesen Wirkstoff enthalten hat.

P1.: Da stimm` ich mit dir vollkommen überein.

P2.: Das ist super.

(Lachen.)

P1.: Also haste bis 74 schon mal die selbe ...

P2.: Die selbe Kurve und dann dadurch, dass die ... die Anbieterpalette breiter wird, würd` ich sagen, die Kurve wird auch irgendwann Sättigungsbereich erreichen.

P1.: Klar, aber sie wird (sie steigt).

P2.: Wahrscheinlich auf höherem Level als Aspirin.

P1.: Genau, ich würd`, ich würd` die Kurve einfach so weiter zeichnen.

P2.: Ja, aber trotzdem irgendwann ...

P1.: (Unverständlich) genau.

P2.: ... so`n Knick so Richtung Sättigungspunkt.

P1.: Wo machen wir denn den Knick?

P2.: Ich, ich würde ...

P1.: In naher Zukunft ...

P2.: Ja, aber, em, ja.

P1.: ... von heute aus gesehen.

P2.: Ja genau, von heute aus gesehen, ja.

P1.: Also ...

P2.: Irgendwo auf dem, auf dem halben Stück hier zwischen ...

(Kurze Pause.)

P1.: So, denn du weißt ja nicht ...

P2.: Ja.

P1.: ... was in Zukunft noch ... noch für Schmerz-Produkte auf den Markt kommen.

P2.: Eben, so in dem Dreh würd` ich das auch ...

P1.: Obwohl der Typ hier ja sagt, Aspirin wird ewig da sein, bis in alle Ewigkeit benutzt werden.

P2.: Ja

P1.: Bis in alle Ewigkeit (sehr leise).

(Kurze Pause.)

P1.: Und zwar als Standardmittel, und der Typ kommt von der NASA, der weiß das, der ist`n Doktor.

(Lachen.)

P2.: So, wunderbar.

P1.: (Unverständlich. „Mars“ kommt vor.)

P2.: Stimmt, haben Wasser gefunden. Gefroren.

P1.: War`n das nicht die Europäer?

P2.: Ja.

P1.: Mit der Sonde.

P2.: Glaub` ich sogar, hast ja Recht, NASA hat doch die Sonde hoch geschickt, die sich nach was weiß ich wie vielen Tagen nicht mehr gemeldet hat.

P1.: Ja, das ist besser als die Europäer, die hat sich gar nicht mehr gemeldet.

P2.: Macht ja auch nichts.

P1.: Ist so, ich würd` sagen, das ist so.

P2.: Ich wär` damit zufrieden.

P1.: Ich kann damit auch leben.

I.: Ja?

P2.: Gut.

I.: Dann habt ihr hier die Aufgabenstellung 1, (da muss ich mal) kurz (einen) Blick drauf werfen.

P1.: 1 und 2.

I.: 1 und 2 fertig, ne?! Wunderbar.

P1.: Mhmm (zustimmend).

Vergangene Zeit: 21 Minuten.

I.: Okay, klasse, dann, em, machen wir - wie gesagt, es sind insgesamt drei verschiedene Märkte, die wir beobachten wollen, em, es geht - ich wiederhol` das noch mal hier - nicht um die Ergebnisse, sondern Marcus ist der Prozess wichtig, denk`, das kommt auch gut raus.

P1.: Mhmm (zustimmend).

I.: (Ich hoffe), dass die Kamera richtig funktioniert und der Ton. Vor allem der Ton, em, dass der ... da ist Marcus (unverständlich).

(Lachen.)

P2.: Schönen Gruß im Übrigen.

I.: (Lacht.) Und dann denk` ich, dann machen wir jetzt einen kleinen Sprung, (jetzt) die Vorgabe, wir haben eine halbe Stunde lang gearbeitet, wir überspringen das geplante Pumpernickel und gehen direkt zum dritten Produkt.

P2.: Ist doch was für dich hier Pumpernickel, oder nicht?!

P1.: So´n Quatsch, die hab` ich noch nie gegessen.

I.: Niedersachsen, oder wieso?

P2.: Na, noch nördlicher.

P1.: Schleswig-Holsteiner.

I.: Ach ja, hmm, schön, das passt ja nicht ganz so also, em, zu den Holsteinern mein` ich. Knöpfe, das ist der ...

P2.: Hier: Lüdenscheid Knopfindustrie.

I.: Ach ja.

P2.: Wir haben `nen Knopfmuseum bei uns.

I.: Ist der nächste Markt.

P2.: Ein Traum.

P1.: Knöpfe hatten wir aber schon mal bei Gerdsmeyer in ...

P2.: Ja.

P1.: ... `ner, in `ner, im Seminar ganz am Anfang.

P2.: Ja.

I.: Ach ja.

P1.: Ja genau, da kam er an und hat `nen paar Knöpfe `rum gegeben, und dann sollten ...

P2.: Genau.

P1.: ... wir die Knöpfe besch-, nee Quatsch, er hat, em em, unsere Fantasievorstellungen danach gefragt, da sollten wir Knöpfe beschreiben ...

I.: Ja.

P2.: Ja.

P1.: ... und dann überlegen, wie wir die ...

P1.: Genau.

P2.: ... sortieren würden, wenn wir da ...

P1.: Genau.

P2.: ... wenn, wenn uns, wie wir die sortieren würden zuhause, wenn uns irgendwo mal ein Knopf abfällt, wie wir dann vorgehen würden, um den zu suchen. Also wenn, wenn ein Hemdknopf verlieren, wo wir bei uns in der gedanklichen Schublade `nen Hemdknopf finden würden.

P1.: Genau (unverständlich).

P2.: Ob wir nach Farbe, Größe oder so sortieren würden.

P1.: Jo.

P2.: Wir haben nämlich ein Knopfmuseum zuhause, so.

P1.: Wir haben ein Vorzeit- und frühgeschichtliches Museum.

(Lachen.)

P2.: Daumen hoch.

P1.: Ja.

(Nach gut 3 Minuten 10 Sekunden.)

P1.: Ich geh` in die Knopfindustrie später (leise).

P2.: (Lacht.)

(Weitere 30 Sekunden Bearbeitung.)

P1.: Das kommt mir alles so verdammt bekannt vor, das ist alles Marketing hier irgendwie.

P2.: Mhmh (zustimmend), aber hallo.

P1.: Scheiße, dass ich noch nicht gelernt hab`.

P2.: (Lacht) (es wird Zeit dafür).

P1.: Mhmh (zustimmend), ich oute mich hier gerade, mir fehlt die Motivation, die man ja bekanntlich braucht, was wir eben gelernt haben, um zu lernen.

(Weitere 20 Sekunden Bearbeitung.)

P1.: Ich komm` mir vor, als wenn ich hier irgendwas über Tennisschläger (lese). Du Durohorn Karbon-Legierungen.

P2.: (Lacht.) Ist übel, oder?!

P1.: Ja, Tennisschläger sind auch aus Karbon ne?! Der, die die ... die ...

P2.: Ja, die ... die Schienen von ... von Inlinern und so werden ja auch aus Karbon hergestellt.

P1.: Stimmt.

(8 Sekunden Pause.)

P2.: Haste eigentlich deinen Knopf wieder angenäht an den Mantel (unverständlich)?

P1.: Nee, der ist noch gar nicht ab.

P2.: Ach so.

P1.: Aber der sieht schon so aus, als ob der gleich abfällt oder bald abfällt.

P2.: Dann nimm` ihn ab, (dann nimm` ich `ne Nadel).

P1.: Nein, noch geht das, brauchste mir nicht annähen.

P2.: Ich zeig`s dir.

P1.: Ja, das ist schon eher was.

P2.: Ist auch nicht schwer.

P1.: Außerdem outest du mich jetzt gerade vor der laufenden Kamera, dass ich nicht nähen kann.

P2.: (Lacht.) Es tut mir Leid.

(7 Sekunden Pause.)

P1.: Union Knopf - ich kenn` Union Investment.

P2.: Meine Schwester studiert in Bielefeld so ...

(Kurze Pause.)

P1.: Wollen wir mal anrufen? Ist es, ist es eigentlich gefaket, oder gibt's die wirklich?

P2.: Steht doch unten drunter - tatsächlich existierenden Firma Union, also ...

P1.: Wo?

P2.: Da.

P1.: Ach so, gut (unverständlich).

P2.: Wenn die Kollektion out ist, ist auch der Knopf out, einen Eindruck davon erhält man aus dem beigefügten Kollektionsbericht der in Klammern tatsächlich existierenden Firma Union Knopf aus Berlin.

P1.: Ja, okay (unverständlich).

P2.: Wer lesen kann, ist klar im Vorteil.

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: So.

P1.: Ich bin älter, ich darf mir so was erlauben.

P2.: Haste Recht.

(Lachen.)

P2.: Ja.

P1.: Jo, hier unten (die) Aufgabe.

P2.: Gleiches Prozedere, ja.

P1.: Ja.

P2.: Wir analysieren den (unverständlich) Absatz eines Modeknopfes.

P1.: Knopfabsatz – ja, eines ... eines Modeknopfes ((betont „eines“)).

P2.: Ja.

P1.: Im Zeitablauf.

P2.: Es ...

P1.: Das ist eigentlich, em, Produktlebenszyklus, oder nicht?!

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Nur auf den Knopf.

P2.: Ja.

P1.: Frage ist nur, ob am Ende noch mal `ne Relaunch kommt des Knopfes.

(Lachen.)

P2.: Also, was ja hier das Problem ist, ist ... steht ja unten im letzten Satz Wenn die Kollektion out ist, ist auch der Modeknopf out.

P1.: Genau.

P2.: Das ist ja das vorherrschende Problem hier.

P1.: Also stellen Sie den Knopf nur für dieses eine oder diesen einen Modeknopf nur für dieses eine ...

P2.: Nur für diese eine Kollektion her.

P1.: Genau.

P2.: Gut. Jetzt ist so die Sache - betrachtet man die Frage, kannst du jetzt ja nach zwei Aspekten betrachten, der erste Aspekt wäre - betrachtet man, em, den Absatz generell von Modeknöpfen? Werden die noch gebraucht irgendwie? Oder ist, em, oder wird das eher so, dass du später am Sakko keine Manschettenknöpfe sondern Reißverschlüsse hast oder so? Also, em, braucht man generell noch Modeknöpfe?

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Oder ist die Frage, em, wie ...

P1.: Ja, ich sag` jetzt mal so, Modeknöpfe werden wohl kaum an Bettdecken oder so zu finden sein, das sind ...

P2.: Klar.

P1.: ... Standardknöpfe.

P2.: Ja, und ... und der ... der zweite Zugang wäre ja zu klären, ist ... wie ist der Absatz von einem bestimmten Modeknopf, also ...

P1.: Genau, und das ... das, würd` ich sagen, sollen wir hier machen.

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: So versteh` ich das.

(Kurze Pause.)

P2.: Mhmh (zustimmend). Ja, eines Modeknopfes, also wie gesagt: Eines ...

P1.: Eines einzigen.

P2.: ... bestimmten, ja (lacht). Nein, aber einer bestimmten Serie oder so.

P1.: Ja, mhmh (zustimmend).

P2.: Und nicht der ... der Modeknopf generell - wird der noch gebraucht? Also die erste Frage lässt sich auch ganz einfach, denk` ich, beantworten, für ... für den Modeknopf generell. Also man hat ja gesehen, diese Massenproduktion hat sich verlagert, aber die Modeknopfpräse-, em, Produktion ist nach wie vor da.

P1.: Ja.

P2.: Und der Absatz wird auch nach wie vor da sein. Du wirst auch in ... in ... in fünf Jahren noch an ... an den Sakkos irgendwelche besonders verzierten Manschettenknöpfe haben, oder ...

P1.: Genau genau, aber das ist ja gar nicht die Aufgabe.

P2.: Ja eben, aber jetzt zu der, zu dem einen bestimmten Modeknopf. Wie gesagt: Ist die Kollektion out, ist auch der Knopf out.

P1.: Genau, also richtet sich das Ganze nach – ja, nach der Mode.

P2.: Nach der Mode, wie das jetzt schon im Wort Modeknopf enthalten ist.

P1.: Da sagst du was.

(Lachen.)

P1.: Wär` mir so gar nicht aufgefallen.

P2.: (Lacht.) Das glaub` ich dir nicht. Ja gut em ...

P1.: Ich zeichne schon mal `nen Koordinatenkreuz.

P2.: Ja.

(Kurze Pause.)

P2.: Wir können uns noch mal Gedanken über die Einteilung machen, und ich würd´ die Gleiche wie vorhin vorschlagen, Absatz und Zeit.

P1.: Ja, bietet sich an.

P2.: (Unverständlich.)

P1.: Ist das auch in Zukunft, oder ...

P2.: Nee, wie entwickelt sich ihrer Vermutung ...

P1.: Ach so.

P2.: ... nach der Absatz eines Modeknopfes im Zeitablauf, also ...

P1.: Jetzt (eben).

P2.: ... von der, sagen wir mal, von der Einführung des Produkts, also von der Einführung der Kollektion, bis hin zum ... ja, der Tod kommt ja eigentlich, wenn die Kollektion ...

P1.: Tod (lacht).

P2.: ... aus dem ... ja, dann ist ja vorbei, dann ist der Knopf (unverständlich).

P1.: Ja, der liegt dann irgendwo bei Oma in der Kommode.

P2.: Genau.

P1.: Und wenn der dann irgendwann gebraucht wird, wird er raus geholt.

P2.: Genau.

P1.: Zum Annähen, kenn` ich, meine Oma, die hat `ne Riesenkommde voller Knöpfe.

P2.: Wie hat die die sortiert?

P1.: Gar nicht.

P2.: Gar nicht (lacht).

P1.: Das ist immer ganz toll, wenn du suchst.

P2.: Ach, irgendwann findest du schon Einen, em, ja.

(Kurze Pause.)

P1.: Ja, aber mal ganz ehrlich, ich glaub`, da können wir nur einfach so´n ... so´n ... so´n Produktlebenszyklus-Kurve abzeichnen, oder ...

P2.: Ja, würde ich ... da stimme ich dir zu.

P1.: ... wie uns die BWL lehrt - lehren sollte.

P2.: (Lacht.) Und ich hab` doch nur Recht im Moment im Kopf, ich schreib` erst Dienstag BWL.

P1.: Hier, ich hab` auch kein BWL im Kopf, ich hab VWL im Kopf.

P2.: Hm, gut.

P1.: Weißt du das noch mit den ganzen Phasen?

P2.: Nee.

P1.: Ist aber auch gar nicht verlangt.

P2.: Eben.

P1.: (Lacht.) Ja em ... so, meine ich.

P2.: Ja, das kommt hin.

P1.: Und dann machst du entweder `nen ... `nen Relaunch ...

P2.: So `ne ... so `ne gestreckte ...

P1.: ... oder es geht weiter.

P2.: ... `ne gestreckte Parabel, ja, denn ich tippe ...

P1.: Genau.

P2.: ... bei uns in dem Fall, wenn ich ehrlich sein soll, bei 95 Prozent der hergestellten Modeknöpfe sind bei den zugehörigen Produkten eher auf den ...

P1.: Aber hallo.

P2.: ... Abfall.

P1.: Wenn nicht sogar noch mehr.

P2.: Ja.

P1.: Wollen wir das auch noch ganz professionell einteilen in em, Einführungsphase ...

P2.: Ja, also so ... so, em, ja, das sollten wir tun, was?!

P1.: Okay, weißt du die Phasen noch?

P2.: Danach kam Einführungsphase.

P1.: Ja.

P2.: Dann kam Wachstum.

P1.: Sicher?

P2.: Ja, ganz sicher, weil wir haben ja Nicole erklärt, dass eigentlich erst das Wachstum und dann die Einführungsphase kommt, aber das hat sie nicht ganz verstanden.

(Lachen.)

P1.: Doch, hat sie schon, aber dann war sie beleidigt.

P2.: Ja, da war sie beleidigt. Einführungsphase und Wachstum, das hab ich mir gemerkt.

P1.: Okay, also Wachstum.

P2.: Dann kommt die Sättigung, und dann kommt wieder diese ... diese Abbauphase.

P1.: Degeneration.

P2.: Genau, da hab` ich aufgepasst, wa?!

P1.: Einführung.

P2.: Na ja, aber auch nur, weil wir uns das bildlich vorgestellt haben (lacht).

P1.: (Unverständlich.)

P2.: Macht doch nichts.

P1.: Wachstum, Sättigung.

P2.: Aber Nicole ist auch in dem Kurs hier, ne?! Ups.

P1.: Wird das gezeigt hier?

I.: Nein nein nein.

P1.: Im Kurs? Gut.

P2.: Gut (lacht).

P1.: Weißt doch - informationelle Selbstbestimmung, hätten wir vorher zustimmen müssen.

P2.: Stimmt.

P1.: Also hier haben wir die Sättigung, em, was, nee.

P2.: Doch.

P1.: Nach Wachstum kam schon Sättigung.

P2.: Ja, das waren nur vier Phasen, guck` dir doch die Kurve an: Einführung (macht pfeifendes Geräusch), Wachstum, und dann bist du doch hier oben schon im Sättigungsbereich.

P1.: (Irgendwie so), ja okay.

(Kurze Pause.)

P2.: Und dann kam der Abbau oder der Abfall.

P1.: Degeneration.

P2.: Wunderbar.

(Kurze Pause.)

P2.: Degeneration (leise) ... so gestrichelt einteilen ...

P1.: Und dann schreibste hin - entweder Tod oder Relaunch – hin, wenn, dann machen wir das auch komplett.

P2.: Ja bitte, wegen mir ...

P1.: Heißt ... heißt es Tod? Nee, Produkttod.

P2.: Produkttod. Ich find` , das klingt gut.

P1.: Tod, schreib` ich Tod hin, weiß jeder, was gemeint ist.

P2.: (Unverständlich) `nen Kreuz.

P1.: Tod.

P2.: Ja.

P1.: Oder Relaunch.

P2.: Ja.

P1.: Obwohl bei Knöpfen eher unwahrscheinlich, aber okay, für die Null Komma irgendwas Prozent ...

(Kurze Pause.)

P2.: Ja, wunderbar. Ja und dann wie gesagt, ich hab` das jetzt hier noch so genau ...

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: ... den Phasen bezüglich auf der Kurve die Sektoren zugeteilt.

(Kurze Pause.)

P2: Ja, so würde ich die Kurve (dann auch ansehen).

(Kurze Pause.)

P2.: Voilà.

P1.: Produktleben.

P2.: Mit der Lösung zufrieden.

(Kurze Pause.)

P1.: Ich schreibe nur noch `ne Überschrift: Produktlebenszyklus.

P2.: Modeknopf.

P1.: Genau.

P2.: (Unverständlich.)

P1.: Eines Modeknopfes.

P2.: Ja. Nein. Produktlebenszyklus Doppelpunkt Modeknopf.

P1.: (Unverständlich) (leise).

P2.: Zack, ich möchte ein e kaufen.

P1.: So.

P2.: Ja.

I.: Ja?

P1.: Jo.

P2.: Ja, das wär` zufrieden stellend.

Zwischenzeit: 37 Minuten.

I.: Ich frag` nur mal gerade nach, so, em, der Verlauf ... bei dir geht er so ein bisschen rechts nach oben hier und dann nach unten.

P1.: Wo? Wie? Was?

I.: Die gestrichelte Linie, das ist ...

P1.: Ja, das ist entweder der Tod des Produkts oder ...

I.: Ja.

P1.: ... ein Relaunch wird gestartet.

I.: Okay, gut.

P2.: Ist halt die Frage, ob der ...

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: ... ob ... ob da diese ... diese Modekollektion noch mal irgendwann ...

P1.: Ja, ob da noch mal wieder aufgerollt wird oder ...

P2.: ... auf den Markt kommt oder ...

I.: Okay.

P2.: ... oder ob ab in Schrank.

I.: Gut. Schön, dann haben wir die Knöpfe, wir haben die Kopfschmerztabletten, und wir kommen jetzt hier zur Nächsten. (Wenn ihr) abschließende Aufgabe ist vielleicht nicht ganz richtig, em, ich geb` die mal weiter, da steht drin, dass, em, ihr jetzt `ne Kurve für drei Märkte erstellt habt, das stimmt so nicht, weil wir diese Pumpernickel ...

P?: (Ist klar.)

I.: ... jetzt mal außen vor gelassen haben, aber ansonsten gilt das, was in der Aufgabe steht, also ja, durchlesen und bearbeiten, ich tausch` mal die Kassette aus.

--- Kassettenwechsel ---

(Knapp zwei Minuten unterhält man sich über die anstehende Sportler-Fete, dieser Teil wurde nicht transkribiert.)

P1.: Ja, em, das haben wir eigentlich schon gemacht oder ...

P2.: Eben.

P1.: ... verallgemeinert.

P2.: Eben, wir haben den Produktlebenszyklus gezeichnet, das ist `ne Verallgemeinerung.

P2.: Eben, das wollte ich ... das wollte ich ganz gerade genau sagen, dass das im Prinzip, em, die Kurve, die wir hier haben, eben das kennzeichnet mit den beiden Abschlussmöglichkeiten.

P1.: Genau.

P2.: Das wär`s.

P1.: Jo.

(Lachen.)

P2.: Jo, das wär's, jetzt wir können das ja noch `nen bisschen mal konkretisieren.

P1.: Ja.

P2.: Also, diese Kurve, em, diese Einteilung in die vier Phasen, die kommt ja nicht von ungefähr, das kommt ja aus der Unternehmensforschung.

P1.: Ja, genau.

P2.: Und dadurch, dass das (daher) kommt, würde ich im Hinblick auf die zweite, auf ... auf den zweiten Bereich „Leistungsfähigkeit dieses Absatzverlaufs“, em, das ist ja schon wahrheitsgemäß so gegeben.

P1.: (Mhmh (zustimmend)).

(Kurze Pause.)

P2.: Jetzt ist halt die Sache, also ...

P1.: Mhmh (zustimmend), ja.

P2.: Em, für das, für ... für so'n typisches Produkt oder für ... für ... für ... für jedes normale Produkt ist eben dieser Zyklus gegeben.

(Kurze Pause.)

P1.: Sehe ich auch so, Leistungsfähigkeit dieses Absatzverlaufs als Instrument für Unternehmen, um zukünftige Absatzzahlen für ein Produkt vorhersagen zu können. Em, ja, ich glaub`, das weitet sich auch auf alle Marktsegmente aus.

P2.: Ja.

P1.: Also, das ist ... ist fast bei jedem Produkt so, nur eben mir fällt so spontan kein Produkt ein, bei dem es nicht so ist, es sei denn, irgendwelche Produkte, em em, die verboten sind.

P2.: Ja gut, klar, aber du hast ja immer ...

P1.: (Die illegal sind oder ...)

P2.: ... du hast es ja immer, da kommt, keine Ahnung jetzt, hier, em, kommt wieder irgendwas auf den Markt hier, diese diese ganzen Mode-, Szenetränke da, diese Rigo und so'n Krempel, genau die gleiche Kurve, irgendwann kommt der Abfall dann, kommt nach ... nach, was weiß ich, zwei Jahren oder so.

P1.: Ja, aber das ist jetzt so `ne Kurve ohne ... ohne staatliche Eingriffe oder so.

P2.: Ja.

P1.: Wenn du jetzt wie bei den Alcopops (unverständlich).

P2.: Ja, jetzt nicht ohne ... ohne Steuer, ja.

P1.: Ja klar, wenn da jetzt noch irgendwie noch ... noch `ne ... `ne ... `ne Steuer ...

P2.: Ja.

P1.: ... drauf gelegt wird oder was, dann verändert sich das.

P2.: Wird sich das entsprechend verschieben.

P1.: Ja, verschieben, genau.

P2.: Ja klar.

P1.: Aber das ist `nen normales Produkt, würd` ich sagen.

P2.: Ja.

(Kurze Pause.)

P1.: Ja.

(Kurze Pause.)

I.: Also habt ihr die Aufgabe mit dieser zweiten Zeichnung zu den Knöpfen damit, em, gleich abgearbeitet.

P1.: Ja.

P2.: Im Prinzip ja.

I.: Auch diese zweite Frage, wenn man die noch mal, ich hake hier noch einmal nach, beurteilen Sie im Anschluss, ich kann`s von hier auch schlecht erkennen, die Leistungsfähigkeit ...

P2.: Em, die Leistungsfähigkeit des Absatzverlaufs.

I.: ... als Instrument für Unternehmen, um zukünftige Absatzzahlen für ein Produkt vorhersagen zu können, em, das dann auch.

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Genau.

P1.: Das isses ja, ja, weil, em, die Produkte verhalten sich fast alle so, was wir eben auch kurz erklärt hatten.

I.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Oder beredet hatten.

I.: Ja.

P1.: Em, und das ist ja der Absatz und, em, müssten sich theoretisch dann, em em ...

P2.: Ja, diese ... diese, ich hake ganz kurz ein, diese Kurve ist ja auch, em, eben Unternehmens technisch so entwickelt worden, die kommt ja nicht von Ungefähr.

I.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Die kommt ja nicht von irgend `nem ... `nem ... `nem, ja, irgend `ner Person, die sich das ausgedacht hat, sondern das ist ja aufgrund von ... von ... von Unternehmensforschung und ... und Produktforschung so entwickelt worden.

I.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Und ist auch, wir haben jetzt den glücklichen Vorteil, dass wir das vor ... vor anderthalb Wochen in BWL besprochen haben und, em ...

P1.: (Lacht.) Ja.

P2.: Und (da waren wir) bei Unternehmensforschung, Produktforschung und so weiter.

I.: Mhmh (zustimmend) und Marktanalyse und, em, daher ist eben ... ist eben diese Kurve gegeben, und deswegen lässt sich die auch ganz gut auf diese Aufgabe ...

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Projizieren.

I.: Wer ... wer macht das denn heute in BWL?

P1.: BWL I macht Hellstern und BWL III Marketing (unverständlich) ist Mann Hellstern, eigentlich eher Dunkelstern, aber ...

P2.: Ja, grausam der Mann.

(Lachen.)

P2.: Ne?! Und das hatten wir durch Zufall halt gerade.

P1.: Ja.

P2.: Vor anderthalb Wochen, und das ist eben ...

(Kurze Pause.)

I.: Gut, also seid so von eurem Gefühl her damit fertig?

P1.: Ja.

P2.: Genau.

P1.: Schreib` aber bei dir noch drüber: Allgemeiner irgendwas (unverständlich).

I.: Also, wenn ihr das gerade in BWL dann jetzt, em ...

P1.: Ja, das ist natürlich jetzt auch klar, ich mein`, man lernt was und nimmt es als gegeben hin, aber hier passt es.

P2.: Ja.

P1.: Normalerweise sollte man nicht einfach alles fressen, was man vorgesetzt bekommt.

P2.: Ja, aber da haben wir uns (gerade schon drüber unterhalten).

P1.: Ja.

I.: Bitte?

P2.: Ich sage, damit haben wir uns ja bei Aufgabe 2 dann im Prinzip ...

I.: Ach so.

P2.: ... mit auseinander gesetzt mit der Entwicklung noch mal.

P1.: Mhmh (zustimmend).

I.: Gut, dann kriegt ihr hier den Text noch mal zum ... also, ein kleiner Schulbuchauszug zum Bereich des Produktlebenszyklus (unverständlich), habt ihr also gerade eben gehabt, aber trotzdem. Ich ... bitte mal kurz durchlesen oder durchlesen, das wird euch dann größtenteils bekannt vorkommen, eine Wiederholung darstellen und diesen Text bitte mal unter dem oder vor dem Hintergrund dessen, was ihr gerade hier bearbeitet habt, em, noch einmal beurteilen.

P2: Mhmh (zustimmend).

(20 Sekunden hohe Störgeräusche durch ein Handy, das nach Empfang sucht, daher etwas unverständlich.)

P1.: (Unverständlich) Gespräch abreißen.

P2.: Phaseneinteilung.

P1.: Einführung, Wachstum.

P2.: Ja.

P1.: Reife, Sättigung, Degeneration (unverständlich).

P2.: Ja, tatsächlich.

(Störgeräusche vorüber.)

(20 Sekunden Pause.)

P2.: Sollen wir jetzt den ... den Text unter dem Gesichtspunkt lesen, inwieweit wir das für sinnvoll erachten, ...

I.: Richtig.

P2.: ... dass man das Schultechnisch als Einführung gibt oder ...

I.: Richtig (unverständlich).

P2.: ... oder als Erklärung gibt oder als Anleitung?!

I.: Ja richtig, genau, also ihr habt ja nun jetzt selbst zwei Aufgaben so bearbeitet.

P2.: Mhmh (zustimmend).

I.: Das ist (wenn ihr das lest) so ein klassischer Text zum Produktlebenszyklus.

P2.: Mhmh (zustimmend).

I.: Und die Frage ist, macht das Sinn vor dem Hintergrund dessen, was ihr gerade in diesen Aufgabenstellungen so bearbeitet habt, ne?!

P2.: Und der ... der Fall in der Schule wäre, em, man bekommt erst diesen Text und dann Aufgaben oder ... oder gehen die auch so, wie wir das jetzt gemacht haben, daran oder bringen die irgendwelche Vorkenntnisse mit oder so oder ist dieser Text (einfacher).

I.: Na, die Frage ist ja, es geht ja einmal um diesen Text, wenn (man ihn) den Schülern so mal gibt, ob das, was da drin steht, unter dem Hintergrund, den ihr jetzt habt ...

P2.: Ja.

I.: ... so eingesetzt werden können beziehungsweise eingesetzt werden kann.

P2.: Mhmh (zustimmend).

I.: Und (dies) unter diesem Maßstab mal zu beurteilen.

(Knapp drei Minuten Pause.)

P1.: Vielleicht kommt es ja auch in der Klausur dran – Produktlebenszyklus.

P2.: Ja, jetzt auf jeden Fall oder wär` ja ganz schön.

P1.: Nee nee, es stand im (unverständlich).

P2.: Dass es dran kommt.

P1.: Ja.

P2.: Das ist doch ideal.

(Etwa 50 Sekunden Pause.)

P1.: Wir haben Reife vergessen, siehste, da war noch eine - die Reife haben wir vergessen.

P2.: Ist doch eine Phase Reife- und Sättigungsphase.

P1.: Hmm (zweifelnd).

P2.: Guck` mal hier, das ist das Interessante an diesem Text, da steht vorne drin, das lässt sich in fünf Phasen unterteilen, und dann machen sie genau vier Unterteilungsgliederungen in der Grafik, Reife und Sättigung in einer (unverständlich).

P1.: Na gut, hmm (zweifelnd).

P2.: Wir haben da nicht, in bin mir sicher, wir haben das nicht vergessen haben.

(Kurze Pause.)

P1.: Ich kenn` das aber auch noch mit Reife und Sättigung, stimmt schon.

P2.: Ja, als eine Phase.

P1.: Hmm (zweifelnd).

P2.: (Lacht.)

P1.: Ich bin mit mir uneinig, ich hab` auch noch nicht gelernt, hab` ich ja gesagt.

P2.: Ja, ich auch nicht, macht ja auch nichts.

(15 Sekunden Pause.)

P1.: Modifikation, Produktdiversifikation, ist das bei Mann?

P2.: Mhmh (zustimmend).

(Kurze Pause.)

P2.: Modifikation (leise).

P1.: Machst du eigentlich auch BWL III oder II?

P2.: Noch gar nichts.

P1.: Ja, nächstes Semester meine ich.

P2.: Das weiß ich noch nicht, ich werde auf jeden Fall VWL III machen und nicht VWL II.

P1.: Das kann ich auch nur empfehlen.

P2.: Danke, und dann bin ich mir noch nicht sicher, ich muss gucken, was sich nächstes Semester anbietet.

P1.: In Kiel müssen sie VWL I und VWL II machen.

P2.: Echt?

P1.: Mhmh (zustimmend), da gibt es gar kein VWL III, erst im Hauptstudium.

P2.: In Magdeburg machen (unverständlich) alle.

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Kriegen einen vorgedruckten Stundenplan für Wipäd.

P1.: Echt?

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Das ist ja öde.

P2.: Jedes Semester vorgedruckt.

P1.: Das ist ja echt doof.

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: (Unverständlich) mehr machen.

P2.: Ja, auch nicht weniger.

P1.: Nee, aber trotzdem, ich mein`, ich bin schon froh, wenn ich nach drei Semestern fertig bin mit dem Grundstudium.

P2.: Ja.

(Kurze Pause.)

P2.: Bist ja auch nicht mehr der Jüngste.

(Lachen.)

P1.: Danke, dass du es noch mal erwähnst.

P2.: Ich kann mir das leisten.

P1.: Mhmh (zustimmend), deine Geheimratsecken sind mindestens genau so groß wie meine.

P2.: (Unverständlich) vier Jahre jünger - ist erschreckend, oder?!

P1.: Allerdings, das sind die Gene.

P2.: (Unverständlich) gut.

(Kurze Pause.)

P1.: Außerdem kann der Kurvenverlauf auch mehrgipflig sein.

P2.: Ja.

P1.: Das wär` doch ganz interessant.

P2.: Ja.

P1.: Nach dem Tod, ne?! Hier Relaunch und ...

P2.: Ja eben, das hatten wir schon.

(Kurze Pause.)

P2.: Ja, dann fällt ja das Level Einführungsphase weg, und du hast ein erneutes Wachstum und wahrscheinlich `ne schneller erreichte Sättigung, nehme ich an, aber ist auch Wurscht.

P1.: Ja, denk` ich auch, dass sich das alles im Zeitablauf ein bisschen verkürzt.

P2.: Ja, guck` mal hier unten in die Tabelle, da tragen die das immer noch ... teilen die das immer noch in vier Phasen ein.

P1.: Mhmh (zustimmend), das ist noch mal ganz wichtig, dürfen wir das behalten?

I.: Ja.

P1.: Gut, das ist gut, das steht im (unverständlich) im Wöhe nicht drin.

P2.: Also, der Text ist ... ich meine, ich hab's im Wöhe nicht nachgelesen, aber die Charakteristik im Wöhe ist mit Sicherheit ...

P1.: Ja, aber im Wöhe steht mit Sicherheit nicht: Hohe Kosten.

P2.: Nee.

P1.: (Unverständlich) Kosten.

P2.: Aber von der Charakteristik her ist der Wöhe ...

P1.: Ähnlich.

P2.: Ja, aber irgendwie doch schwerer verständlich als das, was ...

P1.: Ja

P2.: Hier zu lesen ist, finde ich ...

P1.: Das ist ein Schulbuch, ne?!

P2.: Ja, also ich muss ehrlich sagen, em, ich finde das nicht schlecht.

P1.: Nee, ich ...

P2.: Was ... was ich nicht so mag ist, dass man ... das ist ja nur `ne ... das ist nur `ne grafische Sache, dass man alles dann irgendwo - da mal was fett, hier mal `nen Kasten `drum, da mal `nen Punkt.

P1.: Genau, und du ... du hast halt die Theorie, das ist nur theoretisch, aber das ist in der Uni ja genauso.

P2.: Obwohl ich hier das hier zum Beispiel ganz nett finde, em, erster Absatz, zweiter Absatz, inwieweit (unverständlich) Anspruch entspricht, bla bla bla, insoweit umfasst das Produkt einen objektiven Nutzen in Klammern zum Beispiel, ob man ein T-Shirt ... ein T-Shirt dient der Bekleidung und einen subjektiven Nutzen, zum Beispiel das T-Shirt einer bestimmten Marke befriedigt das Modebewusstsein seines Trägers, em, dieses zum Beispiel gibt ja auch irgendwie wieder einen Realitätsaspekt.

P1.: Obwohl ich den, ganz ehrlich gesagt, überflüssig finde.

P2.: Ja, gut.

P1.: Ob das jetzt objektiv oder subjektiver Nutzen hat, das passt in den Produktlebenszyklus nicht rein.

P2.: Wird ja auch nachher nirgends mehr erwähnt.

P1.: Genau.

P2.: Ja, na gut, und ich mag es halt nicht so, wenn man alles in `nem Text versucht, fett `nen Kasten `drum, da noch mal Stichpunkt, sieht so aus, als würde man den versuchen, krampfhaft zu gliedern und, em, versuchen, irgendwie so lückenlos die wichtigsten Teile in irgendeiner Weise zu kennzeichnen.

P1.: Obwohl, hier geht's noch, hier hast du einmal zwei Umrandungen ...

P2.: Ja.

P1.: ... einmal den Beispielfall und dann ...

P2.: Ja

P1.: ... `ne Gliederung drin, die einzelnen Phasen.

P2.: Ja, und ich ... ich versteh` nicht, warum es fünf Phasen sind, weil die Fünfte ja nirgendwo erwähnt wird.

P1.: Em, ja, das ist dann vielleicht ja, wie gesagt, dass in einer Phase hier die beiden ...

P2.: Ja.

P1.: ... in einer ...

P2.: Ja, entweder so oder man betrachtet wirklich noch nach der Rückgangsphase eventuell `ne ...

P1.: ... oder es ist ein Druckfehler ...

P2.: Oder so.

P1.: ... oder so, auf jeden Fall ist das ein negativer Punkt.

P2.: Ja, aber ...

P1.: Fünf Phasen, und dann sind es nur Vier.

P2.: Ja genau, das ist ... geht so nicht, nee, aber ich muss sagen, von ... von dem Verständnis her finde ich diese Einführung recht gelungen, die Einteilung in die Phasen sind klar abgegrenzt, jede Phase wird noch mal klar beschrieben, gut, die Reife- und Sättigungsphase ist dann doch etwas umfangreicher und etwas schwerer zu verstehen, also da muss ich auch ehrlich sagen, da müsste ich vielleicht noch ein zweites Mal nachlesen.

P1.: Was mir jetzt auch auffällt – hab` ich ... hab` ich gar nicht nach geguckt, weil ich die Begriffe schon kannte, aber ich merke das jetzt hier, wenn man die Begriffe erklärt.

P2.: Unten die Fußnoten, ja.

P1.: Ja, das find` ich auch noch ganz gut eigentlich, weil wenn `nen Berufsschüler ankommt und, ja gut, kommt auch auf das Alter des Schülers an, ich meine, em, wenn da jetzt einer mit mit Neunzehn, da sollte er schon wissen, was potentiell ist oder was `ne Modifikation ist oder ...

P2.: Ja, nur was halt auch immer noch gelungen ist, ne?! Em, wenn du `ne Tabelle einstellst und `ne Quellenangabe dazu machst, ich meine, die Gefahr (unverständlich) oder der Fall, dass ein Berufsschüler daher geht und ... und das nachliest oder guckt, ich könnt` ja mal in das Buch gucken ...

P1.: Ja, die geht gegen Null.

P2.: ... die ist ... die geht gegen Null, ja, auf jeden Fall, aber hier an der Uni wird uns ja vermittelt – Quellenangabe.

P1.: Genau das gebietet das wissenschaftliche Arbeiten.

P2.: Referat, jedes Handout, mit Quellenaufgaben, em em, Angaben.

P1.: Ja, genau.

(Kurze Pause.)

I.: Ich geh` noch so ein bisschen auf die Intention ein, die der Marcus Vogt da hatte, also diesen Artikel jetzt noch mal unter dem Aspekt dessen, also dieser, em, Zyklen, die ihr da aufgezeichnet habt, zu beurteilen, also ...

P1.: Mhmh (zustimmend).

I.: ... was den Aussagegehalt angeht.

(Kurze Pause.)

I.: So (innerlich) bringt das so was? Was? Wie beurteilt ihr das also? Kann man damit also ... trifft er eure Erkenntnisse, die ihr gesammelt habt, em, bei der Bearbeitung dieser ersten beiden Fälle hier: Aspirin und bei den Knöpfen. Also spiegelt sich das in dem Text wieder?

P2.: Ja, also sagen wir mal so, das Endergebnis ist das Gleiche, wir sind auch auf diesen ... auf diese Kurve gekommen.

P1.: Ja.

P2.: Und das deckt sich und, em ...

P1.: Ja, ich denke ... ich denke schon, dass sich das ungefähr deckt, weil das hatten wir beim Aspirin besprochen, em, der Anfang steigt ...

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: ... und flacht und wird in Zukunft abflachen, wir haben jetzt die Produktlebenszykluskurve nicht bis ganz zum Ende, weil wir nur in die nahe Zukunft - das halt betrachtet haben.

P2.: Ja, und wir haben uns auch über gewisse Sachen versucht ein Bild zu verschaffen. Stichwort hier: Angebotspalette, Produktprogramm, Sortiment.

P1.: Ja.

P2.: Gerade von wegen Aspirin-Absatz, ist hoch, weil es gibt noch andere im Sortiment enthaltene Variationen.

P1.: Generika (unverständlich), Generika.

P2.: Genau, und ... und da denk` ich schon, dass sich das deckt.

(Kurze Pause.)

P2.: Oder beziehungsweise die Aspekte, die wir auch versucht haben, darzustellen, wenn auch hier in komprimierter Form, em, vorhanden sind.

(Kurze Pause.)

I.: Mhmh (zustimmend).

(Kurze Pause.)

I.: Ja?

P1.: Ja, dem stimme ich zu.

P2.: Danke.

I.: Okay, gut, dann, em, reiten wir auf dieser Fragestellung nicht weiter `rum und verlassen jetzt mal, em, so die einzelne Bearbeitung dieser Aufgaben und, em, wie es hier so schön heißt, ich möchte jetzt mal mit euch so `ne Meta-Perspektive einnehmen, also jetzt über die Aufgaben, die ihr jetzt gemacht habt, zu sprechen, und die erste Frage, die der Marcus hier notiert hat ist hier, wo lagen Schwierigkeiten oder wo habt ihr Schwierigkeiten gesehen?

(Kurze Pause.)

P1.: Also, ich sprech` jetzt mal von mir.

P2.: Mhmh (zustimmend), bitte.

P1.: Em, wir hatten das ... also bei der Aspirin-Aufgabe em, hatte ich ja gesagt, hab` ich dir ja gesagt, guck` mal hier, Marktvolumen fünf bis sechs, em, Millionen, äh, Milliarden.

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Und, em, da habe ich einfach überlegt, dass das nur das Marktvolumen für Generika war, also da hab` ich eigentlich einfach verlesen, und so ist ein Missverständnis bei mir aufgetreten.

I.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Aber ansonsten war die Aufgabe klar formuliert.

I.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Für mich ja gut und der Text auch.

P2.: Die Schwierigkeit, die wir vielleicht noch bei dem ... bei dem Aspirin hatten, war, em, wir ... wir wussten, em, was wir in dem Diagramm abbilden wollen – Zeit, Absatz.

P1.: Ja.

P2.: Das war uns geläufig, aber wir wussten, em, wir haben dann auch recht schnell diese ... diese Zeiteinteilung gefunden, haben gesagt hundert Jahre 1950 Mitte, aber ich meine aus der Aufgabe zu entnehmen, wie ... wie stellen wir jetzt eigentlich `nen Absatz dar, haben wir uns auch ein Weilchen drüber unterhalten, und bis wir gesagt haben, wir vergessen das mit der Skalierung, wir können daraus nichts entnehmen, wir haben kein ...

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: ... Marktvolumen, wir bilden das einfach Vermutungstechnisch ab ...

P1.: Ja.

P2.: ... also, dass wir ... wir hatten `nen konkreten Zeitverlauf, den konnte man nachvollziehen, wir hatten aber keine ... keine Werte für den Absatz, und wir mussten uns da überlegen ...

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: ... da fiel mir nur ein, da hatten wir hier diese ... diese hundert Prozent Skalierung, und da kam von dir, nee, da musst du ...

P1.: Ja.

P2.: ... alles parallel zeichnen, gut, dann für den Fall, ja - passt nicht (wunderbar).

P1.: Ja

I.: Und den Absatz, den ihr jetzt habt, ist das `ne Mengen- oder Wertbetrachtung?

P2.: Wir sind ja dann zum Schluss gekommen, dass das eher `ne `ne Mengenbetrachtung sein sollte.

I.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Bei den ... beim Aspirin ja, beim Produktlebenszyklus isses ja ... ja quasi beides.

P2.: Ja.

P1.: Das ist ja `ne mengen- und wertmäßige Betrachtung.

P2.: Ja.

I.: Mhmh (zustimmend), in den Schulbüchern oder was ihr gelernt habt in den Seminaren - ist das dann einen Mengen- oder Wertbetrachtung?

(Kurze Pause.)

P1.: Auch beides, ich hab's noch nicht gelernt, aber ich würde sagen, auch beides.

I.: In der Tabelle, also in der Grafik, die hier in dem Schulbuch drinsteht, bevor (das jetzt) muss ich auch mal gucken, also ...

P1.: (Unverständlich.)

P2.: (Unverständlich) mal nach schauen.

P1.: Umsatz, Gewinn, ja.

I.: Also Umsatzentwicklung haben die genommen.

P1.: Der Wert, ja.

P2.: Also eher (Wert)entwicklung.

I.: Das muss jetzt nicht mit dem übereinstimmen, was im Seminar gemacht wurde, ne?!

P2.: Ja.

P1.: Aber logischerweise ist ja ein .. ein Mehrabsatz auch mit einem höheren Gewinn verbunden, logischerweise meistens.

I.: Oder mehr Umsatz.

P1.: Das kommt auf den Preis an. (Lacht.)

I.: Genau. Okay, em, ja - sonst Schwierigkeiten gewesen bei der Bearbeitung, so die, was ihr so als schwierig ... schwieriger empfunden habt?

P1.: Nee, die Texte waren ... waren verständlich.

I.: Ja.

P1.: Und die Aufgaben waren auch klar formuliert, also, was soll ich machen?!

P2.: Naja, also bis auf ... bis auf einige, em, minimale Sachen, wo man vielleicht noch mal sich bildlich was vorstellen musste, wie eben dieses Absatzproblem.

I.: Ja.

P2.: War ja auch klar vorgeschrieben - das Produkt gibt es seit dem und dem.

I.: Ja.

P2.: Das wird so und so verkauft, das ist, em, davon gibt es die und die Variationen, und ich mein`, das stand auch alles so in der Aufgabe drin.

P1.: Ja, mitunter vielleicht ein bisschen zu viel Information.

P2.: Ja.

I.: In den Informationstexten jetzt zu den Produkten?

P1.: Ja auch. Ich meine Knöpfe jetzt, ich glaube, dieses ... dieses Infoblatt, das war überflüssig.

I.: Mhmh (zustimmend), okay.

P2.: Ja, war schön zu wissen, dass Modeknöpfe hergestellt ...

P1.: Ja.

P2.: ... werden, aber das stand auch vorne schon drin.

P1.: Ja.

I.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Und da stand auch schon ganz kurz abgebildet, welches Material und gut, hier dieses Zertifikat.

I.: Mhmh (zustimmend), okay, habt ihr Fragen so im Augenblick? Also jetzt mal zu dem inhaltlichen Bereich oder zum Ablauf an mich oder zu der ...

P1.: Also, ich nicht.

P2.: Nee, ich auch nicht, das war alle recht schlüssig.

I.: Bei der Bearbeitung der Aufgabe, habt ihr da was gelernt?

P2.: Wir haben gelernt, dass wir den Produktlebenszyklus für BWL jetzt nicht mehr lernen müssen.

P1.: Genau, den können wir schon.

(Lachen.)

P2.: Nee, em, es ist mal ganz interessant, sich diese ... diese gedanklichen Strukturen in einem Gespräch zu erarbeiten.

I.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Ja, also doch, das war sehr interessant.

P2.: Weil ich meine, wenn ich ... wenn ich zu Hause sitze und vor so was sitze dann, em, sitze ich dann auch im Kopf und spreche natürlich nicht und zeichne, und irgendwann fange

ich auch `rum zu radieren, weil das mit dem Absatz doch nicht so (unverständlich) auf den Tisch hauen und „Mist“, das ist mal ganz interessant im Dialog.

P1.: Ja.

P2.: So, zu.

P1.: Für mich war vor allem interessant, erste Aufgabe Aspirin, okay, Absatzfunktion, so könnte es aussehen.

I.: Ja.

P1.: Dann zweite Aufgabe Knopf, halt Stopp, das ist ja so ähnlich, das kann der Produktlebenszyklus sein, das hab` ich doch mal gelernt hier an der Uni, hey, ich hab` was gelernt, was ich anwenden kann.

I.: Ja.

P1.: Das war interessant.

I.: Mhmh (zustimmend), ja okay, hmm (bestätigend).

P1.: Das war ein kleines Erfolgserlebnis.

I.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Und was auch ganz ... ganz interessant war, ich meine, das ist jetzt ... das ergibt sich aus dem Vorteil, dass man zu Zweit ist, em, wie gesagt, ich weiß nicht, wann man so`n ... so`n ... so`n Lesefehler merkt, aber man kann sich da ganz schön verrennen, wenn man (unverständlich) ...

P1.: Ja.

I.: Ja.

P2.: ... übersieht wie am Beispiel Generika.

I.: Ja.

P2.: Mir fiel dann irgendwann, hier - Stopp - hier steht noch was.

I.: Ja.

P2.: Und das ist halt ein Vorteil, wenn man das zu Zweit so erarbeitet.

I.: Die Frage 11, em, wir sind im Augenblick in diesem Ablauf bei der Frage 9, ich zieh` die Frage 11 mal ein bisschen vorweg, em, seid ihr bereits vorher mit dem Produktlebenszyklus in Kontakt gekommen, weil ich dem Gespräch entnehme, dass ihr es ja seid.

P1.: Ja.

P2.: Ja.

I.: In der Veranstaltung ja, ne?! Ähm, vielleicht mal `ne kurze Beschreibung, vielleicht machen wir das gerade trotzdem mal vorweg, wann war das ... das erste Mal jetzt in dem Seminar - im gleichen BWL Seminar habt ihr das gemacht?

P2.: Ja (unverständlich).

P1.: Ja genau, beide BWL I die Vorlesung, und da haben wir das auch das erste Mal gehört.

I.: Ja.

P1.: Und mitbekommen.

I.: Gut, okay, wenn ihr das jetzt seht, was ihr da gelernt habt - also in der Veranstaltung - und dem, was ihr erarbeitet habt, ist da jetzt, würdet ihr sagen, ist hier mehr passiert oder ist das ... das, was in der Vor-Veranstaltung da gelaufen ist ...?

P1.: Also, hier ist für mich mehr passiert, weil, ja ... wir haben mit Aspirin angefangen ohne überhaupt zu wissen, was wir da machen, also ...

I.: Ja.

P1.: Absatzfunk, em em, Absatz-Zeit.

I.: Ja.

P1.: Und haben dann quasi ja so'n ... so'n ... so `ne halbe Produktlebenszyklus-Kurve entwickelt.

I.: Ja.

P1.: Aber, und, em, in der ... im Seminar, ja, in der Vorlesung Lest euch das mal durch und dann steht im Buch - haben wir das gelesen.

P2.: Ja, das ist der Punkt, wir haben uns das von den Grundlagen an hier selbst erarbeitet und nicht `ne Folie aufgelegt bekommen, so sieht das aus.

I.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Wöhe Seite 384.

I.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Ja klar, ich mein`, da wird dann auch noch was erklärt, und man sitzt da und denkt sich: Moment.

P1.: 410.

P2.: Kann auch sein.

(Lachen.)

P2.: Ja, man denkt sich: Ähm – Moment, das verstehe ich nicht, da müsste ich noch mal nachhaken oder so, aber dadurch, dass man sich das von ... von ... von Grund auf selbst erarbeitet, ist auch das Verständnis, ehrlich gesagt, höher.

P1.: Ja.

I.: Mhmh (zustimmend), okay, da gehen wir jetzt auf eine andere Ebene, em, mal zur Intention, em, hier des ganzen Experiments, um das euch noch mal zu verdeutlichen, was hier der Marcus da anstrebt, und warum diese Aufgaben auch in dieser Reihenfolge gekommen sind. Also unserer Meinung nach ist dieser Produktlebenszyklus, ich halte da jetzt mal dagegen, eigentlich nur oder eigentlich nicht geeignet, so bestimmte Produktverläufe in der Realität darzustellen.

P1.: Mhmh (zustimmend).

I.: Also die Frage ist ja wirklich, wenn man jetzt so'n - gesetzt den Marketing jetzt bei, em, nehmen wir mal Bayer.

P1.: Mhmh (zustimmend).

I.: Machen wir es mal an Aspirin fest; was würdet ihr denn sagen, auf welcher Stelle der Kurve sich dieses Produkt gerade befindet?

P1.: Das ist es halt da bei Aspirin, die geht ja auch nicht ganz nach unten bei uns die Kurve.

I.: Ja.

P1.: Und Aspirin, steht ja auch im Text drin, ist ein Produkt, was ... was ewig Bestand haben wird.

I.: Ja.

P1.: Em, ich glaube nicht, dass bei Aspirin die Kurve nach ... nach unten abfallen wird.

I.: Mhmh (zustimmend).

P1.: So `ne Degenerationsphase traue ich ... traue ich Aspirin nicht zu, dem Produkt an sich, auch den Generika ...

I.: Mhmh (zustimmend).

P1.: ... kas, Generika nicht.

P2.: Generika, ja.

I.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Es ist halt schwierig, das Ganze so speziell in irgendwelche Grenzen zu packen.

P1.: Ja.

P2.: Also, ich denke, Realitäts bezogen sind die Grenzen fließend in so'm Produktionszyklus.

I.: Ja.

P2.: Also, man kann nicht sagen, em, die ersten sechs Wochen war das Produkt in der Einführungsphase, und jetzt von ... von ... von, was weiß ich, Sonntag Abend - Montag machen die Läden wieder auf - jetzt ist es in die Wachstumsphase übergegangen, ja.

I.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Und das auch nicht bei jedem, also, das ist auch Produkt-, em, unterschiedlich, em, ich denke, diese Grenzen sind einfach fließend zu betrachten.

I.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Ja, also beim Knopf - da haut es hin ungefähr mit dem Produktlebenszyklus.

P2.: Ja.

P1.: Bei Aspirin haut es nun nicht hin.

P2.: Ja.

I.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Also, es kommt auf das Produkt an.

P2.: Wobei ich denke, em, `ne Einführungs- und Wachstumsphase und eventuell auch eine irgendwann erreichte Sättigung, die ist bei vielen Produkten gegeben, nur dass diese Grenzen unterschiedlich groß sein können, also ...

P1.: Ja.

P2.: ... bei dem einen kann die Einführungsphase größer, bei dem anderen kann das Wachstumsphase größer sein, und die Sättigungsphase wird später erreicht, ein anderes Produkt kann ... kann ... kann ... kann früher die Sättigung erreichen und auch schnell wieder vom Markt verschwinden.

P1.: Ja, andererseits ... andererseits muss ... muss bei Aspirin, bei dem Produkt Aspirin an sich, ja schon irgendwie `ne Degeneration eingetreten sein, weil sonst hätten sie ja nicht soviel andere Produkte auf den Markt gebracht.

P2.: Eben, oder so.

P1.: Denk` ich mir mal so.

I.: Ich hak` da noch mal nach - ihr sitzt jetzt im Marketing bei Bayer.

P1.: Ja.

I.: Und sollt im Prinzip, also ihr habt gesagt, dieses Instrument ist geeignet, hier so auch Informationen über die Unternehmensabsatzplanung zu geben, ne?! Wo würdet ihr also nach den Informationen, die wir haben jetzt, wir müssen das ja eingrenzen ...

P1.: Mhmh (zustimmend).

I.: ... ist das jetzt eher Einführung, ist das eher Wachstum, ist das eher Reife-, Sättigung, Degeneration ...

P2.: Wo ... wo ... wo sich Aspirin im Moment befindet?!

I.: Ja.

P2.: Markt technisch eher im Sättigungsbereich.

P1.: Ja, würd` ich auch sagen.

P2.: Meiner Meinung nach.

P1.: Also, Degeneration auf keinen Fall, Einführung auch auf keinen Fall – ja, ich ... ich ... Sättigung.

P2.: Im Reifeprozess würd` ich, also ich würde eher zu dem Sättigungsbereich, em, der Markt ist nicht tot, Aspirin wird immer gebraucht und wird auch wieder ... oder diese Kopfschmerzmittel werden immer gebraucht und werden auch weiter gebraucht, nur dieses spezielle Kopfschmerzmittel hat, glaube ich, den stärksten Anstieg oder die stärkste Wachstumsphase hinter sich.

P1.: Obwohl jetzt ja auch im Text stand drin, es ist gut gegen ... gegen, em, Magenkrebs, keine Ahnung.

P2.: Ja, gut.

P1.: Und jetzt wurde ja bewiesen, es löst Magenkrebs aus, in `ner neuen Studie.

P2.: Wird es halt auch dafür wieder gekauft und dann ...

P1.: Genau.

P2.: (Unverständlich.)

P1.: Das sind Berichte, die können immer in den Absatz mit rein spielen, ich glaube, der Absatz ist auch gesunken, als es in den Medien war.

I.: Mhmh (zustimmend), also die Frage ist, kann man jetzt mit so `ner Kurve, also wenn man da im Marketing ... wirklich im Marketing bei Bayer arbeitet, ne?! Und dann versucht, em, so `n Produkt Aspirin in den Markt zu bringen - meint ihr, man kann mit so `ner Kurve Marktanalysen oder Marktentwicklungen eines Produktes vorhersagen?

P1.: Naja gut, ich glaub`, em, bei Medikamenten ist ... ist ... ist es wieder einem, besonders bei Aspirin, das gibt es jetzt schon über 100 Jahre.

I.: Ja.

P1.: Ich denke, das haben die sich damals auch nicht träumen lassen, dass sie ... dass sie so`n ... so`n gutes Produkt an den Markt bringen.

I.: Und bei Knöpfen? Oh, Entschuldigung bitte.

P2.: Nee, ich denke, diese, em, dieses Grundprinzip des Zyklus ist bei der Produkt ... bei ... bei `nem neuen Produkt, was auf den Markt kommt, ist vorhanden, also es lässt sich nicht sagen, em, wenn dieses Produkt kommt, das wird enorm Wachstum, das wird enorm steigen, der Absatz wird enorm steigen, em, aufgrund so `ner Kurve. Ich denke, diese Phasen sind irgendwo gegeben, nur gibt es viel zu viele Faktoren, die ... die noch mit da rein spielen.

I.: (Unverständlich) zum Beispiel?

P2.: Eben, em, wie gesagt - jetzt bei diesen, em, bei diesen neuen Chemiegetränken da, hier diese ... diese Alkoholgetränke jetzt, `ne Steuer, die da eingeführt werden soll, das senkt den Absatz, wenn ... wenn ich dann `nen Euro auf so ein Getränk zahlen soll zusätzlich, dann kaufe ich das auch nicht mehr oder, em, ja, so ... so fällt mir jetzt ein, diese ... diese ... diese Trendprodukte, keine Ahnung, hier diese ... diese, da gab es doch mal `ne Welle, da waren dieses Slimfast und alle Produkte mörder-in und, em, irgendwann war der Markt auch wieder tot, die kommen jetzt auch so langsam wieder, dass man da mal irgendwo wieder so`n ... so`n ... so`n Drink sieht oder diese ganzen Fett reduzierten Produkte, die, em, übersteigert auf den Markt kommen oder auch so Produkte, wo ... wo ärztliche oder ... oder ärztliche Nebenwirkungen oder so was bekannt sind, also wo zum Beispiel hier dieser, wie heißt denn dieses ... dieses Krebs erregende, dieser Krebs erregende Stoff in den Chips, Kartoffeln und so?!

I.: Dieses Acrylamid.

P2.: Genau, dieser Acrylamid-Fall, da hat man auch mitbekommen, hier Acrylamid, ich kaufe keine Kartoffeln mehr, ich überlege, ob ich nicht doch lieber Reis essen soll oder Nudeln, und das spielt auch irgendwie in den Produktverlauf mit rein, den man nicht zwingend vorhersehen kann, gerade auf so `ner Kurve - aufgrund so `ner Kurve nicht.

P1.: Du kannst halt die ... die Reaktion der einzelnen Konsumenten, der ... der Menschen nicht vorhersagen, mir war es zum Beispiel egal, ich habe weiter Pommes gegessen.

P2.: Ja, ich auch.

I.: Ja, aber die Frage ist eben, spiegelt die Kurve so was wieder?

P1.: Nee.

P2.: Diese Außeneinwirkung nicht.

P1.: Nee, für mich nee nee.

P2.: Gut, sie spiegelt es in dem Sinne wieder, dass die, em, dass eben die verschiedenen Phasen eher eintreten, dass zum Beispiel, em, dass wir `ne Wachstumsphase haben, aber dann im Gegensatz dazu ... eigentlich ist es laut dieser Kurve meiner Meinung nach so, dass wir ein größeres Wachstum haben über einen längeren Zeitraum, dann wird die Sättigung erreicht, dann kommt relativ schnell die Degeneration, also diese letzten beiden Phasen sind kleiner im Gegensatz zu der Wachstumsphase.

P1.: Genau, durch ...

P2.: Idealerweise.

P1.: ... durch solche Nachrichten kann, em, kann halt die Degeneration früher eintreten.

P2.: Ja eben, können diese Phasen verschoben werden.

P1.: (Befindet es sich im) Wachstum und Sättigung fällt denn aus wegen ... wegen solch` einer Nachricht, und es geht gleich in die Degeneration über.

P2.: Aber ...

P1.: Kann auch sein.

P2.: ... Außenfaktoren da einfließen zu lassen ist schwierig in so `ner Kurve.

P1.: Ja.

I.: Ja, aber was bringt es, sich mit so einer Kurve zu beschäftigen, das wird ... in jeder Marketing-Veranstaltung wird das gemacht.

P1.: Ja.

P2.: Ja.

I.: Also gar keine Frage, ne?! Aber was bringt das?

P2.: Ja, vielleicht einfach nur um zu zeigen, em, in der ... in der Produktentwicklung, also wir haben ... wir haben ein Produkt entwickelt nicht ohne Grund, wir wollen, em, vielleicht einfach zu zeigen, wir bringen das auf den Markt, um ... um ... um ein gewisses Wachstum zu erreichen, um ein Wachstum des Absatzes zu erreichen oder dass man ... dass man so

was halt an dieser Kurve nachvollziehen ... ich meine, bis es zu diesem ... bis man sich überhaupt mit der Kurve auseinandersetzen muss, muss man sich ja erstmal mit der kompletten Produktentwicklung auseinandersetzen.

P1.: Mhmh (zustimmend), und die ist ja davor.

P2.: Eben.

P1.: Steht ja vor der Einführung.

P2.: Und bevor ich ein Produkt einführe, muss ich es ...

P1.: Und da sind ...

P2.: ... konzipiert und entwickelt haben.

P1.: Genau, und da sind ja auch Kosten mit verbunden mit der ganzen Entwicklung und, em, diese Kosten müssen ja wieder eingespielt werden, und das wird wahrscheinlich ... wird meiner Meinung auch versucht mit dieser Produktlebenszyklus-Kurve, em em, ja, sich klar zu machen, spielt das Produkt oder kann das Produkt die Kosten, die, em, in der Entwicklung ... die ich in die Entwicklung gesteckt habe, wieder einspielen?

I.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Kann ich `nen Gewinn machen?

I.: Kann man denn sagen, dass so Produktlebenszyklen immer jetzt noch mal hier so `nen Verlauf haben, wenn man das Bild jetzt noch mal nimmt, ist das denn wirklich so typisch?

P1.: Ich (unverständlich) immer öfter.

P2.: Das mag mit Sicherheit auch Produkte geben, die auf den Markt kommen und ... und weder ein Wachstum erreichen ...

P1.: Ja.

P2.: ... noch sonst irgendwie was, und nach der Einführung direkt in die Degeneration eintreten, fällt mir im Moment leider keins ein, aber ...

I.: Also lässt sich das auf Aspirin anwenden? Ich frage ... hake noch mal nach.

P1.: Auf Aspirin würde ich sagen nein.

(Kurze Pause.)

P1.: Vom ... vom heutigen Standpunkt aus.

P2.: Ja, weil es diesen Zyklus nicht beenden will.

P1.: Ja, ich glaube, Aspirin wird ... wird ... es sei denn, es kommt irgendwann `nen Top-Medikament raus oder was weiß ich, aber vom heutigen Standpunkt aus würd` ich sagen, wird Aspirin nicht in die Degenerationsphase übergehen.

I.: Mhmh (zustimmend), du?

P2.: Ja, nee, ich würd` mich da anschließen, also ich würde sagen `ne ... `ne Einführung und und `nen Wachstumsanstieg, der ist gegeben, der ist ersichtlich - gerade bis 74 und, em, gut, danach kann man ... dann fängt es schon an - befinden wir uns in der Sättigungsphase, sind

wir in `nem Wachstumsendstadium oder sind wir vielleicht noch in `ner weiter ansteigenden Wachstumsphase? Aber ich denke, dieser Zyklus oder diese Kurve wird nie beendet werden bei diesem Produkt.

I.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Genau, was da noch dazu kommt ist ja, em, die Marktstellung - hab` ich ein Monopol, bin ich im Oligopol, Polypol?

P2.: Ja.

P1.: Em, ja, Aspirin war bis 74 in `ner Monopolstellung.

I.: Mhmh (zustimmend), und wie lange ist das Produkt auf dem Markt? Was, in welchem Jahr war das?

P1 und P2.: Seit 1899.

I.: 1899, ne?!

P2.: Ja, schon 104 Jahre.

P1.: Ja, schon fast (unverständlich) Jahre, ja.

I.: Also wird in ... in diesen Schulbüchern oder diese klassischen Darstellungen - nicht nur Schulbüchern - das ist bei Wöhe, denke ich, ja nicht anders, also, da ist die Zeitachse ja im Prinzip hier gut, da steht Zeit dran, aber im Prinzip (nicht in irgendeiner Form skaliert).

P2.: Keine Skalierung.

P1.: Genau.

I.: Also das ist eben die Frage, also man beschäftigt sich mit einem Modell, das ist unser Ansatz oder unsere Kritik im Prinzip, an diesem Modell auch, em, dass man ... im Prinzip kann man da, wenn man es mal kritisch sagt, man kriegt `nen Markt ... `nen Produkt an den Markt, und irgendwann ist es weg.

P2.: Ja, ist halt unheimlich abstrakt, ne?!

I.: Ja, und die Frage - was bringt das jetzt, also was bringt das wirklich an Aussagegehalt, wenn man da mal kritisch drüber nachdenkt und sagt, ich sitze in `nem Unternehmen, bringe ein Produkt an den Markt, und ich weiß, ich bringe ein Produkt an den Markt und gehe davon aus, dass es irgendwann weg ist, was so sein kann, aber was man vielleicht Produktbezogener betrachten muss, aber was in dieser Grafik eben nicht raus kommt.

P1.: Ja.

I.: Da muss man wahrscheinlich Videorekorder anders sehen als Aspirin.

P2.: Ja.

P1.: Ja.

I.: Bloß das spiegelt sich in dieser Grafik nicht wieder, ne?!

P2.: Ja.

P1.: Ja, es ... es kommt auch drauf an, sind es ... es Produkte wie Medikamente?

I.: Ja (unverständlich).

P1.: Sind es technische Produkte? Videorekorder?

I.: Ja.

P1.: Also, das ist ... ist, es kommt auf's Produkt an.

P2.: (Unverständlich.)

P1.: Genau (unverständlich).

I.: (Das ist so ein) Punkt, dass unserer Meinung nach in dieser Darstellung so nicht thematisiert wird.

P1.: Ja, genau.

I.: (Im Grunde habt ihr die ja) habt so unterschiedliche Einflussfaktoren, was hier jetzt rechtliche, em, Einflüsse sind mit diesen Alcopops, also die Steuer.

P1.: Mhmh (zustimmend).

I.: Also dass man sagt, aus gesellschaftlichen Gründen (wollen wir) die Jungs hier oder die Jugendlichen vom Alkohol ein bisschen weghalten, em, okay, und der zweite Punkt ist jetzt, um mal `nen Schritt weiter zu gehen mit dem Ansatz, em, klassischer Weg ist ja der, der in BWL dann gegangen wird, man guckt sich das an, lernt diese Phasen auswendig und versucht dann im Prinzip, bestimmte Produkte für diese bestimmten, dass man sagt, also, wenn man das Produkt nimmt, dann ist das immer auch ganz klar ...

P1 und P2.: Mhmh (zustimmend).

I.: ... sich das anzusehen, nee und, em, das didaktische Prinzip, was jetzt hier der Marcus hier mal überprüfen wollte ist, ob man über `ne Eigenmodellierung, also selbst mal so `ne Kurve zu erstellen und dann zu gucken, ob das, was man hier im, em, in den Büchern jetzt vorfindet, wenn man das vergleicht, ob man da irgendwie so'n Aha-Effekt ...

P1.: Mhmh (zustimmend).

I.: ... hat, also würdet ihr da ...?

P1.: Also, ich hatte `nen Aha-Effekt, ja.

P2.: Ja, wir haben ja den Aha-Effekt in dem Sinne, dass wir zum ...

P1.: Zum ...

P2.: ... zu `ner ähnlichen Kurve oder zu `nem ... zu `nem ... zu `nem ähnlichen Prinzip gekommen sind.

P1.: Ja, wir sind genau zum Produktlebenszyklus gekommen.

I.: Ja, woher kommt denn das?

P2.: Das ist so `ne Sache.

P1.: Im Zweifel, weil wir's in der Uni hatten.

P2.: Ich glaube, es liegt daran, weil wir es erst vor zwei Wochen und es irgendwo im Hinterkopf (unverständlich).

P1.: Oder weil wir's überhaupt mal in der Uni hatten. Hätte ich davon noch nichts gehört ...

I.: Ja.

P1.: ... wär` ich ...

P2.: Ja gut, ist schwierig jetzt zu sagen.

P1.: Ja.

P2.: Aber dann wärst du mit Sicherheit mit `ner anderen ...

P1.: Also, wir waren ja auf ...

P2.: (Wärst du anders motiviert.)

P1.: ... wir waren auf dem richtigen Weg, aber es war ja - der Knopf geht wieder runter mit der Zeit, also ich glaube schon, dass wir da hingekommen wären.

P2.: So'n ... so'n ähnliches, gut, diese Phaseneinteilung klar, klar, die wäre jetzt nicht hingekommen.

P1.: Ja, aber die ...

P2.: ... die Kurve hätte ähnlich ausgesehen, sagen wir mal so.

P1.: ... da wären wir, glaube ich, wirklich hingekommen.

P2.: Ja.

I.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Danke ich auch.

I.: Ja, boah, ich weiß im Moment überhaupt nicht, was ich noch fragen soll.

P2.: (Lacht.)

P1.: Lass` uns doch einfach Schluss machen, die Zeit ist auch schon (unverständlich) überschritten.

I.: Oh ja, genau, wir sind auch auf jeden Fall durch, vielen Dank.

(Gesamtzeit: 80 Minuten)

Experiment II/2

I.: Ich möchte euch jetzt bitten, ich habe hier ein paar Kopien, wo es um bestimmte Märkte geht, drei verschiedene, und unten drunter steht jeweils `ne Aufgabe, und ich möchte euch bitten, sich mit den Aufgaben auseinander zu setzen und das ... da könnt ihr drüber sprechen, ihr könnt, em, also Sinn und Zweck ist es auch, euren Weg des Bearbeitens möglichst gut nachvollziehen zu können, und das geht natürlich am ehesten, wenn ihr miteinander redet und euch austauscht, wo Probleme sind und so. Ich werde mich bei der Bearbeitung erst mal ganz zurückhalten, ich werde euch am Ende noch mal ein paar Fragen stellen, aber erstmal frage ich nur nach, wenn ich etwas nicht verstehe, sonst halte ich erstmal meinen Mund, und es geht auch nicht darum, jetzt die eine richtige Lösung zu finden, sondern es geht mehr um das „Wie“, das habe ich ja eben schon angedeutet. Also nix mit Prüfungssituation oder so, und anonym bleibt das Ganze natürlich auch, das sei euch zugesichert.

P1.: (Durch die Kamera ja net.)

I.: Bitte?

P1.: Durch die Kamera ja nicht unbedingt.

I.: Ach so, ja, das verlässt aber unsere Arbeitsgruppe net, also Marcus hat versprochen, das wird transkribiert, und dann seit ihr nicht mehr erkennbar.

P2.: Stimmen werden verzerrt, Namen werden verändert (unverständlich).

I.: Genau.

P2.: Schauspieler.

I.: Nein, es wird ...

P2.: Ähnlichkeiten mit lebenden oder sonstigen Personen wären rein zufällig.

I.: Genau, so ähnlich. So, ich habe Stifte und Papier. Hat er mir gegeben, em, und hier ist noch ein bisschen Konzeptpapier, also wenn ihr sagt, das ... das müssen wir vorher mal ausprobieren oder so. Könnt es aber auch nicht nutzen, wie auch immer euch das beliebt, und dann fangen wir mal an mit Acetylsalicylsäure. Bitte durchlesen, und am Ende euch mit der Aufgabe beschäftigen oder noch Fragen bisher?

P1.: Schau´n wir mal.

I.: Genau.

(Bisher vergangene Zeit: Cirka 2 Minuten.)

(Knapp 6 Minuten Stille.)

P1.: (Unverständlich) Arbeit sozusagen, die Aufgabe zu lösen.

I.: Mhmh (zustimmend).

P?.: (Unverständlich.)

P?: Ich brauch` immer länger.

I.: Kein Problem.

P2.: Den Text gelesen haben wir beide, jetzt geht es um den Sachverhalt.

P1.: (Unverständlich) um den Absatz (unverständlich).

P2.: So würde ich das, ja - wie war er in der Vergangenheit bis heute, und was wäre die Zukunftsprognose?

P1.: Genau.

P2.: Aufgrund des Textes (sollen wir bestimmen).

P1.: Mhmh (zustimmend), okay.

(Kurze Pause.)

P2.: (Unverständlich) ich also Vergangenheit aktuell und Zukunft, und das eben bezogen auf zwei ja nicht ganz unterschiedliche aber unterschiedlich zu klassifizierende Medikamente oder Medikamentenarten Aspirin (unverständlich).

P1.: (Unverständlich) ASS ist ja die Basis.

P2.: Ja.

P1.: Ist die Basis auch für Aspirin und dann halt für diese anderen Produkte.

P2.: Die Generika.

P1.: Genau.

P2.: Die daraus resultieren (unverständlich).

P1.: Also, kannst du nicht sagen, also ich denke, das gehört zusammen, dann hätte hier wenn dann stehen müssen: Die anderen Produkte.

(Kurze Pause.)

P2.: Hmm ...

P1.: Oder ... weil ASS wurde ja als Erstes generiert in dem Sinne.

P2.: Ja.

P1.: Oder hergestellt ja.

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: 1897.

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: BASF (unverständlich) Bayer-Mitarbeiter oder sie haben es als Erstes freigesetzt und daraus ist halt, weil (einen) Namen für dieses Medikament, sage ich jetzt mal, steht zwar nicht so explizit hier drin, aber ich sag` mal, daraus ist dann erst Aspirin entstanden.

P2.: Ja (unverständlich).

P1.: Und das ASS ist halt Grundlage.

P2.: Ja, für Aspirin, aber eben auch für ...

P1.: Aber auch für Hexal.

P2.: Genau.

P1.: Und Stada.

P2.: Was die daraus machen, die Unternehmen, das sind ja die Unternehmen Hexal und Stada, das sind ja nur die Namen davon.

P1.: Genau.

(Kurze Pause.)

P2.: Und die schaffen eben, was weiß ich, seit den Siebziger Jahren diese ...

P1.: Genau.

P2.: Generika, diese Nachahmerprodukte.

P1.: Also, ich denke, wie offen oder wie weit man diese Frage ausholen soll, um zu beantworten, ich denke einfach, dass der Absatz sich seit eigentlich ...

P2.: Erfindung (unverständlich).

P1.: ... seit Erfindung bis zum Jahre 1970 in dem Sinne, würde ich jetzt einfach mal so, beziehungsweise 69 fand` ich, würde ich als ... als Punkt dann schon nehmen, eher schleppend und dann ...

P2.: Da hat es sich im Endeffekt nur in Aspirin widergespiegelt.

P1.: Ja.

P2.: Zumindest so, wie das hier im Text steht.

P1.: Genau genau.

P2.: Mehr oder weniger, und dann ging es eben ja durch (unverständlich) Generika Thema, dass da vielleicht eben auch einfach Patente ausgelaufen sind, sonst hätte man das ja gar nicht herstellen dürfen.

P1.: Ja.

P2.: In der Art wahrscheinlich.

P1.: Ja.

P2.: In Zukunft werden vielleicht noch mehr auslaufen.

P1.: Gehe ich auch von aus.

P2.: Und wenn die hier schreiben, dass der Bedarf einfach permanent wachsen wird, einfach nach ... weil es auch unterschiedliche Ausformungen jetzt von diesen ASS-Präparaten - es gibt die für alle möglichen Sachen - eben geeignet sind zur Bekämpfung von verschiedenen Schmerzen gegen Schlaganfall ...

P1.: (Unverständlich.)

P2.: ... und alle möglichen Sachen auch helfen, dass das noch weiter zunehmen wird.

P1.: (Unverständlich.)

P2.: Genau, so dass man generell sagen kann, klar, der Absatz wird, wenn wir das Jahr 1900 mal nehmen oder noch ein bisschen eher das auf der Zeitachse als Start sozusagen nehmen (unverständlich), bis zu Römern und Griechen, denke ich.

P1.: (Unverständlich) ein Koordinatenkreuz und zeichnen die Absatzverläufe, also ich denke, ich gehe mal davon aus ...

P2.: Ja.

P1.: ... wenn wir das jetzt so machen mit dem Absatz und hier die Zeit ...

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: ... und hier fangen wir an.

P2.: 1900.

P1.: Mindestens 19 ... nee, 1897 würde ich sagen, 1853 ist es zwar ...

P2.: Ja.

P1.: ... entstanden ...

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: ... aber kein Absatz. Ist Null und 97 ja auch, ist zwar vorausgegangen, aber (unverständlich) haben wir hier 97 und sagen wir 1899.

P2.: Grob kann man sagen halt 1800, em, 1900 mehr oder weniger so dann steil ansteigend.

P1.: (Unverständlich) Werte kann man hier nicht eintragen.

P2.: Und dann müsste es eigentlich relativ stark (nach oben gehen).

P1.: Jetzt haben wir natürlich keine Zeiteinteilung gemacht, die müsste man (unverständlich) signifikant 1950.

P2.: Mhmh (zustimmend), ja gut, Guinness-Buch der Rekorde, gut, das ist jetzt nicht so ... das kannst du zwar jetzt notieren, aber das sagt jetzt ... es bringt jetzt keine konkrete Aussage über das Maß des Absatzes.

P1.: Ja gut, den Absatz an sich kannst du nur hier unten ...

P2.: Müsste man mal nachlesen oder nachfragen.

P1.: Wir haben hier ja nur, ich sag` mal, hier unten ...

P2.: Ja.

P1.: ... im Jahr 2002 war es bei fünf Komma sechs Milliarden oder hier jetzt 2002 machen wir - hier sind diese fünf bis sechs hier oben, und hier im Jahr 2002, würde ich sagen, so ab 1970, würde ich sagen ...

P2.: Wo dann noch andere Unternehmen herstellen durften, ne?!

P1.: Ja, dass man da ...

P2.: (Höhepunkt erreicht.)

P1.: ... und dann hier so so `ne Art Kurve.

P2.: Ja, weil (unverständlich).

P1.: (Man bekommt), aber das ist da sicherlich ... so dann weitergeht, kleiner Knick, aber das ist sicherlich (unverständlich).

I.: Ich mal noch `ne Frage dazu Das ... das gilt jetzt für Aspirin, für ASS, für alles?

P2.: Ja, das ist die Sache, müssten wir uns drauf einigen.

P1.: Das wäre ...

P2.: Du meinst wahrscheinlich die gesamten ... alle Produkte, die auf ASS basieren, denke ich.

P1.: Ich hab` jetzt ...

P2.: So würde ich es sagen.

P1.: Ja genau, und das als ASS-Kurve, weil Aspirin ist auch basierend auf ASS.

P2.: Weil die Frage ist ja einmal, die haben ja nicht umsonst die Eins und die Zwei davor gesetzt.

I.: Genau.

P2.: Einmal eben für Aspirin, wie wir es einschätzen, als auch eben für Produkte, die generell auf ASS basieren, und da denke ich vielleicht sogar, dass es noch steiler ansteigen wird und jetzt ...

P1.: Machen wir hier - sagen wir hier die ASS, nee, Aspirin oder was?!

P2.: Ja, vielleicht eher.

P1.: Aspirin und dann ... dann die Aspirin-Kurve an sich, die verläuft halt hier, hmm?

P2.: Anfangs relativ, denke ich mal, relativ gleichlaufend - vielleicht bis ...

P1.: Ratiopharm 74, dann wird es jetzt hier einen Umschub gegeben haben, also ...

P2.: Also ab dann, denke ich mal, wird ja hier auf alle Fälle, die jetzt für ASS hier irgendwo lang gehen, also sprich` ab 1970 denke ich, mal steiler oder so.

P1.: Ja gut, 74 und 86 sind die erst dazu gekommen, 74, 75 und 86.

P2.: Ja gut, vielleicht gibt es ja auch im Ausland Verschiedene, die das auch herstellen.

P1.: Ja (unverständlich).

P2.: Das weiß man eben nicht, man kann das im Endeffekt nicht genau aufs Jahr machen oder ...

P1.: (Also machen wir mal.)

P2.: ... auf `ne Million Euro Absatz genau, ich denke mal, die Ten ...

I.: Ja, also `ne Tendenz ...

P2.: ... Tendenz muss erkennbar sein auf alle Fälle, und dass eben ...

P1.: (Unverständlich) ASS.

P2.: ... ab den Siebziger Jahren, sag` ich mal, em, steige .. steilerer Anstieg des ASS-Absatzes, was sich ja eben aus den Generika ...

P1.: Genau.

P2.: ... als auch Aspirin ... ein Produkt von Bayer ...

P1.: Mhmh (zustimmend).

(Kurze Pause.)

I.: Und wagt ihr es vielleicht noch, so´ne Tendenz Richtung 2020 oder so was?

P1.: Haben wir ja ... haben wir ja, also - wenn ich jetzt ...

I.: Das steigt noch weiter?

P1.: Ich hätte gesagt, es steigt leicht weiter, also weiter.

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Zum Beispiel das Aspirin würde ich aber ein Schritt halt flacher ...

P2.: Eine flachere Kurve auf alle Fälle.

P1.: Genau so, das ist halt hier, dass es weiter steigt, aber irgendwo auch ein kleiner Wendepunkt auch da war, dass es nur noch ganz leicht halt ansteigt, denn ich denke, wenn Geld zu machen ist, dass natürlich dann auch die anderen Hersteller ...

P2.: Ja.

P1.: ... davon auch profitieren wollen, und deshalb wird der Marktanteil, denke ich, von Aspirin halt kleiner.

I.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Aber ASS an sich wird, denke ich, wird auf jeden Fall weiter steigen.

P2.: Ja

P1.: (Wenn) die ... die Krankheiten und ... und Wehwehchen (unverständlich) werden immer mehr zunehmen, also ich denke, dass die Leute immer sensibler werden.

P2.: Ja, dass immer mehr ältere Leute - ich meine, ja gut, auch viele Jüngere greifen dazu aufgrund von Stress oder sonstigen Problemen - und wenn eben hier gesprochen wird von ... dass viele Märkte noch unterentwickelt sind, wo es ... wo die Produkte noch gar nicht so sehr verbreitet sind und eben dass gesagt wird, dass, em, ja aufgrund der Gesundheitsreform und im Zuge der Sparbestrebungen die Generika in Zukunft sowieso zunehmen werden - im Gegensatz jetzt zum Beispiel zum Aspirin, also, dass man daraus ableitet: Aspirin wird in Zukunft nicht mehr oder generell die teureren Produkte vielleicht gar nicht mehr so sehr nachgefragt.

P1.: Ich denke (unverständlich) beide jetzt in Bezug auf den Absatz.

P2.: Mhmh (zustimmend), gut, und wenn man eben jetzt konkrete Aussagen dazu treffen wollte, wie entwickelt sich oder hat sich in der Vergangenheit tatsächlich entwickelt, da müsste man Unternehmensdaten ...

I.: Klar.

P2.: ... oder Absatzdaten haben, das ist aber, glaube ich, nicht das Ziel gewesen der Aufgabe.

I.: Genau, das ist richtig. Dann, wenn euch dazu nichts mehr einfällt, würde ich euch mit dem nächsten Markt konfrontieren.

(Bislang vergangene Zeit etwa 16 Minuten 30 Sekunden.)

P2.: Das geht ja jetzt, um das auch richtig zu verstehen, es geht darum, wie würden wir die Aufgabenstellung an, und es geht nicht darum, wie würden wir es anderen vermitteln oder ...

I.: Nee nee nee nee, ihr sollt jetzt ...

P1.: ... wie wir die Aufgabe angehen.

P2.: (Unverständlich.)

I.: Ja.

P1.: Und daraus, ich meine, wir haben es ja auch irgendwann beigebracht bekommen ...

(Etwa 7 Sekunden Pause.)

P1.: Was sind denn Pumpernickel?

I.: Pumper ...

P2.: (USA produziert.)

P1.: Was sind denn Pumpernickel?

(Kurze Pause.)

P1.: Wird das noch erklärt im Text, oder ...?

I.: Ich glaube, also Pumpernickel ist ja dieses ... dieses ganz dunkle schwarze Brot.

P1.: Ach so, mhmh (zustimmend).

(Kurze Pause.)

I.: Eben ein besonderes Brot, das muss besonders lange gebacken werden, so das wird ein bisschen erläutert.

P2.: Das ist, glaube ich, auch lecker (unverständlich).

I.: Ja.

(Etwa 2 ½ Minuten Stille.)

P1.: Das ist natürlich nicht so schön, dass (unverständlich) Absicht sein.

(I und P1 lachen.)

P2.: Bitte?

P1.: Wird schon Absicht sein, dass der Text wesentlich natürlich ... offener ist.

(Kurze Pause.)

P2.: Das auf alle Fälle, Problem ist aber ähnlich, dass ein bestehendes Produkt eventuell durch ...

P1.: Genau, durch Modifikationen einfach, beziehungsweise durch Nachahmung ...

P2.: Nicht direkt verdrängt wird, aber, em, es gibt Nachahmer, aber ich denke, man sollte auch dem ursprünglichen Produkt - dem bisherigen Hersteller, dem Haverland oder Familie Haverland (unverständlich) und Co. - Absatzkosten, ne?!

P1.: Ich frag` mich halt nur, ob der Bedarf an sich beziehungsweise der Absatz an sich großartig steigen wird, denn, siehst du ja an mir, sag` ich mal, Pumpernickel war mir erst mal kein Begriff, ich denke, es gibt (unverständlich) nur ein Klientel ...

P2.: Ja

P1.: ... das dieses Brot zu sich nimmt und, em, so ist das denn auch ausgereizt, so wie sich der Absatz an sich ... hier geht es ja nur um den Absatz von der Soester, em, Bäckerei, da denk` ich einbrechen eher zumindest (unverständlich).

P2.: Du meinst sogar einbrechen?!

P1.: Ja, einbrechen vielleicht ist zu hart ausgedrückt, aber ich denke, er wird zumindest abfallend sein.

P2.: (Unverständlich.)

P1.: (Unverständlich) steht (zwar nicht drin), dass man das bei Aldi, Lidl normalerweise, wo auch immer kauft.

P2.: Ja, denke ich auch, also könnte ich mir auch vorstellen (unverständlich), wenn wir jetzt die letzten 500 Jahre, wegen mir, nehmen wollen, denke mal, da ...

P1.: Ja, wie willst du (unverständlich).

P2.: ... mehr oder weniger ...

(Kurze Pause.)

P1.: So, dann fangen wir an.

P2.: ... vielleicht sogar früher noch mehr ...

P1.: Ja.

P2.: ... gegessen wurde, denke mal, weil es einfach ...

P1.: Ich denke mal, dass der Absatz von diesem Schwarzbrot, so würde ich es nennen, im Bereich dieser einen Bäckerei ...

(Kurze Pause.)

P1.: ... so verlaufen wird.

P2.: Mhmh (zustimmend), ja, also ich denke auch (unverständlich). Angenommen, wir sagen jetzt, da das vor 300 Jahren oder 400 Jahren ... dass da vielleicht sogar, naja, an sich mehr verbraucht wurde, weil es einfach ein günstiges Nahrungsmittel ja auch war.

P1.: Genau.

P2.: So war es wahrscheinlich ja auch konzipiert, wenn die hier schreiben, dass ein Bischof das mal in Auftrag gegeben, weil es eben günstig herzustellen war, ja, und ich denk` mal, mit zunehmendem Wohlstand wird es wahrscheinlich irgendwo Substitutionsgut gegeben haben, normales Brot oder ...

P1.: Ja.

P2.: ... was auch immer, was die Leute dann vielleicht lieber ...

P1.: (Unverständlich.)

P2.: ... zunächst mal von ... genau, von der Soester, und das wird wahrscheinlich eher rückläufig sein.

P1.: ((Sinngemäß: Weil die anderen kommen)) hier irgendwo bei den anderen ... hier irgendwo starten.

P2.: Ja.

P1.: Bist du irgendwo wieder auf das Level, du wirst natürlich ein höheres Level kriegen als vorher vor 400 Jahren.

P2.: Ja, bei den anderen.

P1.: Wir hätten unten anfangen sollen.

P2.: (Wie das jetzt eben) (unverständlich).

P1.: Nee.

P2.: Bei Aldi, meinst du jetzt?!

P1.: Insgesamt.

P2.: Ja.

P1.: Das wär` jetzt so insgesamt, also, wenn du das ... wär` jetzt diese ...

P2.: Mhmh (zustimmend), Soester.

P1.: Soester, und wenn du insgesamt den Verlauf halt siehst, dann - ja gut, ich hatte jetzt halt unten angefangen, dann würde ich schon sagen, also ... dass es so `ne leicht steigende ...

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: ... Funktion ist.

P2.: Können wir, hast du jetzt auch `ne Gesamtfunktion praktisch dabei.

P1.: Das wäre jetzt diese Gesamtfunktion.

P2.: Ja.

P1.: Ja, das ist jetzt einmal von diesem Soester Unternehmen, also Absatz (unverständlich) in dem Sinne (unverständlich).

P2.: Ja.

P1.: Aber ...

P2.: Weil wir können ja nicht insgesamt irgendwo von den einzelnen Kurven ...

I.: Ihr könnt ja einfach mal `nen neues Bildchen machen, du kannst das. (Lacht.)

P2.: Die Gesamtkurve muss ja immer (unverständlich) über den beiden Einzelkurven liegen.

P1.: Ja, also wenn wir ... wenn wir jetzt sagen, dass wir hier ...

(Kurze Pause.)

P1.: ... so die Soester, also, sie geht nicht gegen Null, und dann hätten wir hier ... irgendwann gibt es dann, sagen wir, den Scheidepunkt, ab dem es die Substitutionsgüter gibt.

P2.: Ja.

P1.: Wirst du hier so einen leichten Anstieg, denke ich, haben.

P2.: Das ist, wär` die ... die Substi ... die untere ...

P1.: Das ist die Gesamt ...

P2.: Gesamt, ja.

P1.: Denn ich denke, der Bedarf an sich wird schon gestiegen sein, also dass das mehr Leute - es wird, was sicher ... sicherlich, denke ich mal, irgendwann mal so `nen kleinen Durchhänger gegeben haben, aber seitdem die Leute auch wieder, sagen wir mal ...

P2.: Gesundheitsbewusster leben.

P1.: ... gesundheitsbewusster leben, denke ich, werden auch ... werden solche Schwarzbrote eher dann zu sich genommen, aber prinzipiell, würde ich sagen, ist der Absatz gesamt doch gestiegen.

P2.: Vor allem auch, weil es jetzt exportiert wird, ne?!

P1.: ((Sinngemäß: Ja, aber danach wurde ich ja nicht gefragt.))

P2.: Nee, das wären also, denk` ich mal, zur Zukunft des Soester Pumpernickels ...

P1.: Der wird meines Erachtens weiter (noch ein bisschen fallen).

I.: Könnt ihr noch zur Vollständigkeit `ne Zeitorientierung dazu schreiben? Vielleicht ... nur so ...

P1.: Ja gut, aber da müssen wir für uns für uns selber (unverständlich) malen, also ich könnte mir vorstellen, dass es so vielleicht erst, wie auch bei dem Aspirin, dass es da erst dann so in den Siebziger Jahren los ging - Nachkriegszeit hat man jetzt noch nicht so viel nachgedacht, dass man das irgendwie industriell herstellen wird.

P2.: Ja.

P1.: Für das Brot also würde ich dann jetzt eher sagen, dass man ... dass man hier vielleicht, em, hier so zirka ...

I.: Mhmh (zustimmend).

P1.: ... 1970 wählen würde, 75 von mir aus ...

P2.: Ja

P1.: ... oder 65, das ist plus minus fünf, würde ich jetzt ...

P2.: Und davor die anderen 500 Jahre.

P1.: Ja, das ist da, also da, naja, nun man muss halt ... man muss (unverständlich), das wär` 1970.

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Ja, vorher gab es ganz sicher auch ...

P2.: Ja.

P1.: ... schon welche, die das anders gemacht ...

P2.: Aber wahrscheinlich nicht so bedeutend.

P1.: Genau, oder die Schere war nicht so groß.

(Kurze Pause.)

(Bis jetzt vergangene Zeit: Etwa 25 Minuten.)

I.: Okay, dann gibt es jetzt noch ein Drittes, hat diesmal zwei Seiten.

P1.: (Unverständlich).

(Kurze Pause.)

P1.: Knöpfe, das beschäftigt euch hier, oder, ne?!

P2.: Mhmh (zustimmend).

I.: (Lacht.)

P1.: (Unverständlich) das Buch auch schon gesehen vom Herrn Gerdsmeier?

I.: Das Buch? Nein.

P1.: Das mit den Knöpfen.

I.: Nein, hab` ich noch net.

P1.: Ne?! War er doch da.

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: 1000 verschiedene Formen von Knöpfen.

P2.: Wo rohe Kräfte sinnlos walten, kann kein Knopf die Hose halten.

I.: (Lacht.) Stimmt.

(Etwa 3 ½ Minuten Stille.)

P2.: Knöpfe.

(Etwa 10 Sekunden Pause.)

P?.: Ja.

P?.: (Unverständlich.)

P1.: Um einen bestimmten Knopf kann es ja nur gehen ...

(Kurze Pause.)

P1.: ... ist ja egal ...

(Kurze Pause.)

P1.: ... Modeknopf also im 19. Jahrhundert entstanden ... Industrialisierung ...

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: ... oder ...

P2.: ... nur, dass eben diese Modeknöpfe ...

P1.: ... bei uns hergestellt werden, also ...

P2.: ... bei uns, weil sie höherwertig sind, auch unterliegen eben bestimmten, ja, Modetrends
- eben dadurch, eben auch ... naja, einem beschränkten Lebenszyklus eben, ich denke mal,

es müsste eben mit der derzeitigen Mode immer gehen, es muss geschaut werden, was verlangt wird verlangt von der Modeindustrie.

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Was wird zurzeit hergestellt? Wo werden Knöpfe überhaupt verwandt? Hemden, Sakkos ...

P1.: (Das ist) halt ganz am Anfang, Verdrängung durch Reißverschlüsse und ...

P2.: Ja.

P1.: ... was hier halt nicht drin steht - auch Klettverschlüsse.

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Das nimmt ja nun auch immer mehr zu.

P2.: Dass da der Trend eben dahin geht, (werden) nicht mehr viele Hersteller ...

P1.: (Unverständlich) auch lieber `nen Reißverschluss als `nen Knopf.

P2.: Weil es praktisch ist.

P1.: Ja.

P2.: Aber eben aus modischen Gesichtspunkten (unverständlich) muss man sagen irgendwie dann eben doch, ich muss was haben mit Knopf als eben (unverständlich).

P1.: Naja, siehste, ich sage mal (unverständlich), das ist Levis, die stehen darauf, dass sie Knöpfe an der Hose haben und keinen Reißverschluss, aber das ist, denke ich, irgendwo, weil es in dem Sinne wahrscheinlich kein Modeknopf ist.

P2.: Ja, wir sehen das anhand der Beilage hier von Union Knopf, dass die sich eben schon Gedanken machen, was aktuell gefordert wird - machen da `ne Aufstellung, das und das wird verlangt, wir stellen das auch her im Unterschied ...

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: ... Ausführungen.

P1.: Ich denke mal, die Schwierigkeit ist gerade, also unabhängig davon (unverständlich) Knopf herstellen, muss eigentlich schon vor der Mode wissen, was die Mode sein wird.

P2.: Ja.

P1.: Bevor er seine Knöpfe produziert.

P2.: Genau, dann hat er es, man braucht also eine gewisse ... also, er muss es wissen, dann muss es umgesetzt werden.

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Muss natürlich auch mit den ... mit den Herstellern abstimmen von ...

P1.: Ja.

P2.: Ne?! Hemden und so weiter, dass die das auch tatsächlich abnehmen.

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Und dann muss es eben umgesetzt werden, und das ist schon ... wird (unverständlich) ein gewisser Vorlauf auf alle Fälle.

P1.: Machen wir Absatz eines ...

P2.: Ja, eines Modeknopfes im Zeitablauf, also wenn du ein Koordinatensystem hast schon, man könnte praktisch, wenn wir jetzt die verschiedenen Entwicklungen (unverständlich), irgendwo praktisch ganz vorne müsste stehen, ja ...

P1.: Wir sollen ja nur `nen Modeknopf betrachten.

P2.: Ja.

P1.: Also, der fängt in dem Sinne ... hier steht ja diese Zweiteilung ... 19. Jahrhundert beginnende Zweiteilung. Industrialisierung war Mitte des 19. Jahrhunderts, würde ich sagen, oder Ende ...

P2.: Ja, ich verstehe es, em, wenn ich mir die Aufgabe durchlese (die wir eher so): Wie entwickelt sich ihrer Vermutung nach der Absatz eines Modeknopfes im Zeitablauf? Also das ist jetzt gar nicht (unverständlich).

P1.: Oh ja.

P2.: Auf Neunzehnhundert-irgendwas oder Achtzehnhundert, sondern das ist, würde ich sagen, (unverständlich) oder Zielsetzung.

P1.: (Unverständlich) Lebenszyklus (unverständlich).

P2.: Dass ich irgendwo feststelle, was ist denn gewollt?!

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Praktisch erst mal `ne, ja, wie soll ich sagen? `Ne Erhebungsphase oder Informationsphase, dass ich erst mal feststelle, was ist denn, wie wird es voraussichtlich ...

P1.: Nee, du hast Recht, du hast Recht, dann haben wir den Hügel ...

P2.: Du hast das eben schon mal so schön gemacht.

(Lachen.)

P2.: Ja, das war jetzt die kurze und billige Version.

P1.: Ganz normal Lebenszyklus, du hast Recht, jaja.

P2.: Ja, ne?!

P1.: Ist (eines) ja.

P2.: Windschiefe, wie nennt man das? (Ich glaub`, ich kann es vertragen.)

P1.: (Unverständlich) hab` ich jetzt mitgekriegt.

P2.: Ja, aber erst mal, wie gesagt, wo ich noch gar keinen Absatz habe, wo erst mal praktisch die Erhebung stattfindet, `ne?! Was wird verlangt?

P1.: Genau (weist ja hier der Lebenszyklus aus).

P2.: Planung.

P1.: Ja, da ist ja gut (unverständlich).

P2.: Wo der Absatz Null ist (unverständlich) Zeit (unverständlich).

P1.: Das haben wir ja hier, du hast ja vorher noch die Entwicklungsphase.

P2.: Ja, Information, Entwicklung, Planung.

P1.: (Dann bin ich hier auf dem), du kannst ja keinen negativen Absatz haben.

P2.: Nein, (unverständlich) zu Kosten mit den Kosten, wenn du das rechnest, wärst du jetzt erst mal im Minusbereich zu Anfang, und ich ... dann beginnt der Absatz wahrscheinlich, ich denk` mal, auf relativ stark, weil, em, ich denk` mal, binnen ...

P1.: (Unverständlich.)

P2.: ... eines Jahres oder so muss wahrscheinlich ...

P1.: Ich hab` jetzt einfach nur ...

P2.: Ja, muss wahrscheinlich Zu Anfang wird sehr viel ausgeliefert wahrscheinlich, dass das erstmal (unverständlich) nimmt zu und dann vielleicht noch, naja, muss man schauen, inwieweit trifft es den Geschmack, und wird es auch tatsächlich nachgefragt, dass danach auch noch wirklich von den Unternehmen, von den Herstellern, von den entsprechenden Kleidungsstücken auch noch Nachfrage kommt, das kann ...

P1.: ... das kann aber auch abbrechen.

P2.: ... abrupt enden, wenn man daneben gegriffen hat.

P1.: Ja, oder die Mode ist halt out.

P2.: Ja, genau.

P1.: Dann kauft es keiner.

P2.: Und das geht ja, denke ich mal, immer schneller.

P1.: Das wird schneller gehen, ja.

P2.: Wenn man das wahrscheinlich, weiß nicht, vor 50 Jahren machen würde, dann würde es noch länger auslaufen.

(Kurze Pause.)

P1.: Jo.

(Kurze Pause.)

P2.: Und dann mehr oder weniger schnell zum Ende kommen, ne?! Genau.

(Kurze Pause.)

P2.: Ja, das lese ich halt aus der Frage, wie entwickelt sich in ihrer ...

I.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Ja.

P2.: ... Vermutung nach der Absatz eines Modeknopfes im Zeitablauf?!

P1.: Naja, ja, er muss ja auch was für seinen Doktor (unverständlich) ...

P2.: Ja.

I.: Mir fehlt noch wieder `ne ... `ne Zeiteinschätzung für die ...

P2.: Wir würden das eben nicht in Jahrhunderten machen oder Jahrtausenden, sondern ...

P1.: Das ist in Monaten.

P2.: ... wahrscheinlich in Monaten oder Jahren maximal.

P1.: Ja, ich hätte jetzt gesagt, wenn hier die Entwicklung, also der Absatz beginnt (unverständlich), dann würde ich jetzt mal ...

P2.: Ein Jahr vielleicht als Vorlauf.

P1.: ... als ein Jahr nehmen, also zwölf Monate.

P2.: Spätestens dann muss ja ...

P1.: ... und dann ...

P2.: ... vielleicht 36 oder was oder (unverständlich).

P1.: (Unverständlich.)

P2.: Ja, es ist ... ich denke mal, halt einfach unterschiedlich.

P1.: Dann machen wir es jetzt so.

P2.: Da müssen wir man mal was annehmen, könnte ich mir so vorstellen, dass das zwei (Jahr) relativ und dann eben wahrscheinlich ausläuft - entweder ganz oder ...

(Bisher vergangene Zeit: 37 Minuten.)

I.: Gut, dann gibt es jetzt eine Aufgabe.

P1.: Noch `nen Gedicht.

I.: Ein kurzer Text, ein kurzer Aufgabentext.

P1.: (Unverständlich.)

I.: Ja, em, die sich mit dem beschäftigt, was ihr bisher gemacht habt.

(Etwa 1 Minute Stille.)

P2.: Aha.

P1.: (Unverständlich) Aspirin und Soest und den Knopp.

P2.: Wir sollen die Drei zusammenführen - möglichst in einem Absatzverlauf.

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Habe ich insofern ein Problem damit, als dass ich sage, ich kann die Entwicklung nicht Eins zu Eins vergleichen, vielleicht die ...

P1.: Nee, es geht ja um die Tendenz, denke ich mal, ne?!

(Kurze Pause.)

P1.: Verallgemeinern lassen, und zeichnen Sie einen Absatzverlauf, der für möglichst viele Produkte gilt, ja.

P2.: Wenn ich da jetzt zum Beispiel den Knopf nehme, den wir zum Schluss hatten, wo wir irgendwo sagen ...

P1.: (Unverständlich.)

P2.: ... irgendwo wahrscheinlich läuft sich das tot nach einer vergleichsweise kurzen Zeit, während es (unverständlich) bei den ASS-Produkten, die wir zu Anfang hatten, mit Aspirin, em, für Aspirin selber vielleicht `nen Knick gibt oder nicht mehr so `nen enormes Wachstum, aber für die Generika, also die Ersatzprodukte, em, es weiter steil nach oben geht.

P1.: Also, ich denke mal, dass, em, Aspirin und das Soester Brot ...

P2.: Könnte man vergleichen.

P1.: Das kannst du miteinander vergleichen.

P2.: Ja.

P1.: (Unverständlich) Knopf (unverständlich) zu kurzlebig ist.

P2.: Ja, und das ist, denke mal, auch die Problematik, was ich heutzutage in der Produktion habe, dass Vieles, was ich eben herstelle, gerade was sehr ... ja, sei es jetzt Mode abhängig oder der technischen Entwicklung irgendwo ausgeliefert ist bei Computern oder Laptops, weiß ich nicht, wenn ich halt ein bestimmtes Produkt habe und sage, em, das möchte ich jetzt die nächsten zehn oder zwanzig Jahre ohne große Änderungen verkaufen, wird das nicht gehen, werde ich hinten runter fallen mit und, em, werde ich wahrscheinlich einen kurzen Anstieg haben und dann `nen rapiden Abfall, es sei denn, ich entwickle mich einfach entweder Modemäßig oder technisch weiter ...

(Kurze Pause.)

P2.: ... und ... das würde hier zutreffen auf den Pumpernickel, denke ich mal, von Haverland, als auch auf Aspirin, was vielleicht noch einigermaßen sich auf `nem Level hält, aber `ne ...

P1.: Ja, ((zweifelnd)), Tendenz war, sage ich mal, in dem Sinne ...

P2.: ... eher abnehmend schon.

P1.: ... genau ab dem ... ab dem Punkt, sage ich mal, dass der Marktanteil an sich kleiner wird, was den (unverständlich) angeht.

P2.: Ersatzprodukte.

P1.: Als die ... die Substitutionsgüter kamen, genau.

P2.: Jajaja.

P1.: Und bei ihm also kannst du halt nicht einzeichnen, der passt nicht rein, der hat `ne ganz andere Tendenz, `ne ganz andere ...

P2.: Deswegen ist das auch sehr schwierig, also ich würde das eigentlich auch ablehnen, da so `ne ... so `nen generellen Absatzverlauf eigentlich zu zeichnen oder zumindest ...

P1.: Ja gut, ich sag` mal ...

P2.: (Unverständlich), dass man sagt, es gilt für alle, die wir eben besprochen haben.

P1.: Na, das ist ja die Frage, ne?! Beurteilen Sie, inwieweit sich die Absatzverläufe verallgemeinern lassen, die lassen sich nicht verallgemeinern in dem Sinne.

P2.: Nein, denke ich auch, da müssen wir zumindest Zwei machen.

P1.: Ja.

(Kurze Pause.)

P2.: Einmal für `nen Produkt, was ...

P1.: Ja, mit `nem ... dann ist der zweite Teil ist ja denn, em, einer, der für viele Produkte gilt, und ich denke, was immer das ist, für viele Produkte ...

P2.: Ja.

P1.: ... der Fall, ja, ob jetzt Waschmittel mehr oder weniger, was auch immer, die werden mal zur Not ... bei Null werden sie ja gar nicht enden, (da) irgendwo (unverständlich) langsam aufgebaut haben, erst hier ...

P2.: Ja.

P1.: ... den Absatz, aber dann wird er wahrscheinlich immer weiter steigen, aber im Verhältnis zur Gesamtnachfrage wieder in dem Sinne sinken ...

(Kurze Pause.)

P1.: ... also wir kommen schon hin, wenn ich so ... wenn man jetzt sagt, hier so insgesamt.

(Kurze Pause.)

P2.: Nach `nem gewissen Vorlauf.

P1.: So dass du dann halt irgendwann hier mal so `nen Wendepunkt hast, wo es dann wirklich nur noch so leicht steigt, eventuell sogar auch fällt eher ...

(Kurze Pause.)

P1.: ... ja, also wenn ...

P2.: Auf jeden ... auf alle Fälle abnehmende Steigung.

P1.: Genau, das ist das Einzelprodukt ...

(Kurze Pause.)

P1.: ... und wenn du, sagen wir mal, die Substitutionsgüter da hinzunimmst, dass du da halt sagst, hier ...

P2.: Die laufen weiter, obwohl der Gesamtabsatz sozusagen ...

P1.: ... die laufen halt hier, die würden (unverständlich) ...

P2.: ... wahrscheinlich schon ...

P1.: ... steigen ...

P2.: ... weiter insgesamt steigen ...

P1.: Ja.

(Kurze Pause.)

P2.: Das kann sogar noch eben steiler laufen - bei den Generika zum Beispiel.

P1.: Kommt drauf an, also ja, es ging ja jetzt darum, dass es möglichst Viele beinhaltet, jetzt net die Ausreißer extrem (unverständlich), das heißt, es wird aber auch nicht gegen Null gehen, also es wird dann auch wieder irgendwo `nen Wendepunkt haben.

P2.: Ja, was uns einfach zeigt, dass ein spezielles Produkt nicht `ne unbegrenzte Lebensdauer hat oder über den Absatz ...

P1.: Ja.

P2.: ... sondern dass man permanent sich verändern muss, sei es in preislicher Hinsicht, Modetechnisch ...

(Kurze Pause.)

I.: Das ... ich muss jetzt noch mal nach(fragen), das bedeutet aber doch auch, dass einzelne Produkte auch ewig leben.

(Kurze Pause.)

I.: Das glaub` ich aber auch net.

P2.: Bei Aspirin - bei Aspirin sieht es fast so aus.

P1.: Natürlich, natürlich ...

I.: Ja?

P1.: ... natürlich, sie werden ... sie werden, aber sie werden verifiziert (unverständlich), die werden verbessert, werden veredelt ...

P2.: Ja.

P1.: ... was auch immer, dann kommt die Markenpolitik, ich sage mal, die ganzen betriebswirtschaftlichen Instrumente werden ja dann auch eingesetzt, um den Lebenszyklus zu verlängern, ich sage mal, die Margarine, die, em, wird es immer geben, die wird es immer geben, und Persil wird es auch immer geben, also sage ich jetzt einfach mal so, oder Tempo oder die ... die ... diese Namen.

P2.: Ja, der Name, aber was dahinter steckt.

P1.: Nein, das Produkt, das Produkt ...

P2.: Ja.

P1.: ... das Produkt, (das aber), ich sage mal, das Taschentuch - Tempo beispielsweise, ja?!

I.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Das kriegste du ja jetzt mit irgendwelchen Zusätzen, was auch immer.

I.: Dann ... dann steht das aber schon für ein ... also Tempo zum Beispiel, das ist ja schon ein Produkt.

P1.: Das steht jetzt für Papiertaschentücher.

I.: Ach so.

P1.: Ja.

I.: Was steht für Papiertaschentücher, und das da ...

P2.: (Hättest du) da jetzt wegen mir, dass du Tempo dran schreibst, zum Beispiel.

I.: Genau die Unterscheidung ist mir ...

P2.: (Unverständlich.)

I.: ... noch nicht ganz klar.

P2.: Oder da, Pumpernickel - Pumpernickel vom Haverland, und da wegen mir ...

P1.: Pumpernickel insgesamt.

P2.: Ja.

P1.: (Unverständlich.)

P2.: Und was man eben auch unterscheiden muss, ob ich sage, em, Persil - nur um `nen Namen zu nennen oder andere Sachen, da bleibt der Name gleich, weil der Markenname ja einfach auch `nen Wert hat, und das, was sich dahinter versteckt, hat sich mit Sicherheit über die letzten hundert Jahre auch irgendwo verändert.

P1.: Mit Sicherheit. Es gibt halt das Persil Klassik, wird immer geben mit `ner ...

P2.: Ja.

P1.: ... roten Schleife zu irgend `nem Geburtstag.

(Lachen.)

P1.: Ja, ist so, so, mir kann keiner sagen ... sicherlich gibt es Produkte, die genau so aussehen wie hier.

I.: Ja.

P1.: (Da sind wir hier, weil der Absatz Null ist), aber generell glaube ich nicht, also, weil es ist ja der Sinn und Zweck, dass du halt sagst, ich möchte das ... das irgendwo ... zwar den Namen, gerade weil der Name mir auch sehr sehr viel bringt, der hat sich endlich eingepägt, und dann möchte ich das ... das fortsetzen, nicht umsonst gibt es den Golf V jetzt ja, sonst hätten wir das Auto auch Fantastische Vier nennen können.

P2.: Ja.

P1.: Wie auch immer also.

I.: Mhmh (zustimmend), aber ja, gut, dann habe ich es, glaube ich, verstanden, ja.

(Kurze Pause.)

I.: Es gibt noch einmal was zu Lesen.

P1.: (Unverständlich.)

I.: Jaja, ich hab` es schon raus gehört (unverständlich), dies ist ein Buchauszug, und möchte ich bitten, diesen Buchauszug, em, unter der Perspektive zu lesen, vor dem, was ihr gerade gemacht habt und den auch hinterher danach zu beurteilen.

P1.: Mhmh (zustimmend).

(Bis jetzt vergangene Zeit etwa 46 Minuten.)

(Etwa 6 Minuten Stille.)

I.: Das große Schweigen. (Lacht.)

P1.: (Unverständlich.)

P2.: Wir sollen auch hier nun wieder das übertragen auf die Produkte, die wir ...

P1.: Nee, nee.

P2.: ... eben gesehen haben.

P1.: Wir sollen das lesen vor dem Hintergrund.

P2.: Ja.

P1.: Ne?!

I.: Genau.

P1.: Ich sage mal, wir haben jetzt sozusagen den Hügel kennen gelernt durch die drei Texte, die wir uns selber erarbeitet haben, und hier wird sozusagen der Produktlebenszyklus vorgestellt, so wie sie meinen, dass es richtig ist, und da kommt auch Kritik, die auch unser Seminar beinhaltet, absolut heraus, weil, ich sage mal, wir haben Vorwissen, von dem wurde eben gerade ja auch berichtet.

I.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Wir können mit vielen Begriffen schon was anfangen, also ich glaube, dass viele Schüler in der Situation überfordert sind mit dem Text, weil einfach zu wenig Gehalt drin ist, die können ... die lesen zwar, was da steht, aber ob sie es verstehen ist die andere Frage (unverständlich).

I.: (Unverständlich), um Schüler ... um Schüler geht es jetzt erst mal noch gar nicht.

P1.: Ach so.

I.: Das geht erst mal ... also hier ist ja beispielsweise nicht immer dieser Hügel, wenn ich mir eure Bilder angucke.

P1.: Mhmh (zustimmend).

I.: Und ihr hattet ja auch, also, es gibt ... ihr habt ja hier unterschiedliche Zeiteinteilungen, und hier gibt es eben ein ... einen Produktlebenszyklus, und die Frage ist jetzt vor dem Hintergrund dessen, was ihr hier gemacht habt, wie ihr damit jetzt umgehen würdet – ihr, noch gar nicht mal auf Ebene der Schüler.

P2.: Ja, uns würde eben die Differenzierung wieder fehlen, das, was wir bei den anderen Drei eben vorgenommen haben, und hier ist 'ne relativ generelle Aussagen, eben wie wir es halt eben auch aus Lehrbüchern kennen, wo wir vor acht, neun, zehn Jahren in der Berufsschule waren oder am Gymnasium, da wurde das auch alles klar behandelt, da wurde das genauso auch dargestellt, ich denke mal, damals hat man das so geschluckt.

P1.: Ich meine, (unverständlich).

P2.: Weil man auch nicht besser wusste, und mittlerweile sieht man Vieles doch wieder etwas anders, ne?!

P1.: (Unverständlich) die Schüler, wenn du das so liest und kein Vorwissen hast, naja, wenn du kein BWL II oder was besuchst hast, finde ich, em, ist es ... das, was eben gerade schon

gesagt wurde, einfach zu verallgemeinert, man wird darauf hin, dass es immer diese einzige Kurve geben müsste, aber ...

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: ... aber in der Lebenswirklichkeit sieht es ja wirklich anders aus.

P2.: Ganz andere Einflüsse.

P1.: Die sieht auch ganz anders ... so `ne Kurve.

P2.: Und das müsste sich im Endeffekt hier auch anschließen.

I.: Ja.

P2.: Praktische Beispiele, anhand dessen man eben zeigt, es kann so sein, es muss aber nicht, und warum eben kann davon abgewichen werden.

I.: Vielleicht, em, noch ein Satz darüber, es wird ja ... das ist hier vielleicht eben auch zu kurz gekommen, da habe ich nicht richtig drauf geachtet, hier wird ja suggeriert, dass der Produktlebenszyklus auch für Unternehmen ein Prognoseinstrument ist, also dass man, wenn man weiß, wenn man es denn raus kriegt, wo man auf der Kurve steht, dass man auch Aussagen über die Zukunft machen kann. Wie würdet ihr das denn jetzt einschätzen?

P1.: Prinzipiell sehe ich das schon so, prinzipiell schon, also wenn du die Möglichkeit hast oder wenn du, sagen wir mal, so gut bist, um zu wissen, wie dein Produktlebenszyklus aussieht, das ist ja die Voraussetzung, und du weißt, wo du stehst. Ob du jetzt weißt, dass du auf, sagen wir mal, kurz vor der Schwelle stehst, dass es wieder fällt der Umsatz oder nicht, em, dann ist auf jeden Fall ein ganz gutes Unternehmensinstrument, um dann auch zu sagen, em, wir müssen jetzt andere Strategien anwenden, sei es, wie es halt auch beschrieben wurde kurz, dass da halt die Marketinginstrumente einsetzt, Preiserniedrigung oder oder Werbung oder was auch immer, ja.

P2.: Wann man mit der Entwicklung von Ersatzprodukten gegebenenfalls dann auch anfängt, wenn du weißt, das alte Produkte wirft nicht mehr entsprechend viel ab (unverständlich).

P1.: Um den Zyklus zu verlängern, ja.

P2.: Ja, machen Innovationen überhaupt noch ... also, das ... das alte Produkt weiterentwickeln, wie es hier auch im Text steht,, ob es überhaupt noch Sinn macht, das weiterzuentwickeln, ich denk` mal, irgendwas muss ja auch als Grundlage dienen, und ich glaube auch, dass viele der, em, Produkte, die heutzutage auf den Markt kommen, sich auch diesem Zyklus eigentlich mehr annähern wahrscheinlich.

P1.: Also, ich glaube eher, dass es wesentlich schnelllebiger alles ist, also ...

P2.: Ja, das ist ...

P1.: ... die Kurve wird immer kleiner und ... und ... und die Gewinnphase wird auch immer kleiner.

P2.: Ja, wird mehr gestaucht, ein ähnliches Beispiel, denk` ich mal, ist auch am Fernsehmarkt, ne?! Wenn jetzt mal ... da wird jedes Mal `ne andere Sau durchs Dorf getrieben, mal sind es irgendwelche Quizshows, dann wird in den Container gesteckt oder nach Sibirien oder sonst wohin (unverständlich), und das wird sich wahrscheinlich in zwei, drei Jahren wird keiner mehr drüber sprechen, dann hat sich das überlebt.

P1.: Ja.

I.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Als Beispiel.

(Kurze Pause.)

I.: Wenn das immer schneller wird, wie steht denn das im Einklang mit ... mit dem, was ihr hier gezeichnet habt? Das habe ich auch noch net, dann habe ich das noch net ganz verstanden, glaube ich, also hier haben wir ja über solche Produkte wie Tempos oder oder Persil gesprochen.

P1.: Mhmh (zustimmend).

I.: Gilt das dann für die auch?

(Kurze Pause.)

P1.: Ja sicher, die wollen ja ihren Marktanteil, em em, ich habe ja gesagt, dass das Persil Klassik beispielsweise, das wird es wahrscheinlich immer geben, das gab es schon immer, das wird es wahrscheinlich immer geben. Genauso wie das Tempo Klassik, keine Ahnung, ich sage jetzt einfach Klassik, aber sie werden natürlich neue Papiertaschentücher oder neue Waschmittel auf den Markt bringen, die halt angepasst sind, wenn ich, sag` ich mal, da gab es diese große Phase, dass da immer Werbung gemacht wurde für Persil Color, sage ich jetzt mal, oder (je) ich sage mal gerade so, (unverständlich) wie die Leute gerade drauf sind, was sie gerade meinen, was sie kaufen müssten, ja, und dann gab es die Mega-Perls, und sicherlich wird das immer sein und ... und von daher der Absatz an sich von ... von Waschmittel wird, denke ich, tendenziell insgesamt steigen, aber der Anteil jetzt also zum Beispiel nur von, wenn ich jetzt die Persil Klassik halt nehmen würde, der wird natürlich im Verhältnis sinken, aber es wird immer trotzdem, ich sage mal, ein gewisses Maß geben an an Leuten, die sagen, ich kauf` halt immer nur das.

P2.: Das ist für mich aber auch wieder ein Produkt - Waschmittel zum Beispiel, wenn ich die Gesamtheit sehe, das ist, wie du vielleicht sagst, ja, der Absatz wird vielleicht steigen, aber mit Sicherheit nicht mehr allzu exorbitant, das ist irgendwo, ich denke mal, das werden auch die Unternehmen merken, da ist ein Level erreicht, wahrscheinlich auch sogar der Markt ziemlich verteilt, das werden die auch feststellen Naja, die Einen kaufen eben das, die Anderen das, und da was dran zu drehen oder merklich zu drehen, meinen Anteil zu erhöhen, kostet unheimlich viel Werbung.

P1.: Deshalb (unverständlich), deshalb ist ja ... der Einzelne geht ein Stück runter.

P2.: Ja. Vielleicht. Ja.

P1.: Das wird sich irgendwo eingelevert haben, sage ich mal.

P2.: Das sind eigentlich, da musst du wieder unterscheiden zwischen Produkten, sage ich mal, wo jetzt nicht so ungeheure Ansprüche (erreicht werden), es hat sich irgendwo auf ein gewisses Niveau erreicht an Qualität und so weiter, wo man sagt, naja, ist halt so, anders ist es eben, und das wird ja auch hier im Text beschrieben, wie weit ich eben halt dem Modebewusstsein ausgeliefert bin oder, em, inwieweit mein Käufer ... bisherigen Käufer werden eventuell von irgendwelchen Einkommens ... wie ändert sich deren Einkommenssituation zum Beispiel, jetzt hier in einer wirtschaftlichen Schwächephase greifen die vielleicht eher dann zu, naja, Ersatz kaufen sie eben, keinen Golf V, sondern ...

P1.: `Nen Gebrauchten.

P2.: ... Opel Astra oder `nen Gebrauchten, weiß ich was, und dann muss ich gegebenenfalls `ne Klimaanlage für Umsonst dabei geben, ne?! (Unverständlich.)

I.: Genau das habe ich auch gehört.

P2.: Ja aber, ne?!

I.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Na, also prinzipiell hast du schon Recht, ich sage mal, das, was wir eben da gerade gesagt haben, wird ja hier nicht berücksichtigt, das heißt, irgendwann stirbt das Produkt, und das ist ja in der Wirklichkeit nicht immer gegeben (unverständlich).

I.: Ja.

P1.: Das stimmt schon, das, was du da gerade gesagt hast, dass das in dem Sinne nicht im Einklang ist, was ich halt meine, dass diese Phasen immer kleiner werden, das sind halt auf diese ... diese kleinen Produkte, oder sagen wir diese Modeprodukte, so, wie es der ((nennt den Namen von P2)), sage ich mal, mit den Fernsehsendungen beschrieben hat, gibt es ja auch Produkte von ... von anderen ... andere Produkte.

P2.: Ich muss immer schauen, in welchem Markt arbeite ich, (bin) ich eben diesen Einflüssen ausgesetzt und wie stark.

I.: Kurze Pause, einmal verschlafen.

--- Kassettenwechsel ---

I.: Em ...

P2.: Wenn wir demnächst in so `ner Psychosendung auftauchen ...

I.: Nein, das kann ich euch zusichern.

P2.: ... Menschen, Tiere, Sensationen.

I.: (Lacht.) Ich möchte euch noch mal bitten, die auf dieser Kurve ... zu versuchen, ASS, Aspirin die Knöpfe und das Pumpernickel abzutragen.

(Kurze Pause).

P1.: Wie abzutragen? Also ich meine, du hast doch unsere Kurven gesehen.

I.: Zu gucken, wo wir hier ... wo ihr hier ungefähr ...

(Kurze Pause.)

P1.: Nee.

I.: Gut, akzeptiere ich auch, wenn ihr sagt, das geht so, dann net, dann ...

P1.: Ja, mit dem Knopf das, da würde ich mich drauf einlassen, würde ich ...

I.: Ja.

P1.: ... sagen, das kann man so, das kannst du so ...

I.: Ja.

P1.: ... übernehmen ...

I.: Ja.

P1.: ... aber bei den Anderen nicht, weil hier wird ja in dem Sinne auch vorgegeben, es gibt irgendwann ein Ende, und da bin ich der felsenfesten Überzeugung, dass es auch das Aspirin Klassik, keine Ahnung wie das heißt, immer geben wird, das ... das Grundprodukt Aspirin.

I.: Mhmh (zustimmend).

(Kurze Pause.)

P1.: Und deshalb wird der Absatz da nie auf Null sinken.

P2.: Zumindest auf absehbare Zeit nicht.

(Kurze Pause.)

P1.: Ja, also ich kann mir zurzeit nicht vorstellen, ich sage mal, wenn die Wissenschaft in den letzten 50 Jahren nichts gescheiters Neues herausgebracht hat, dann werden sie in den nächsten 50, na obwohl, das ist ...

P2.: (Das ist ja auch so.)

P1.: (Das ist total falsch.)

I.: (Unverständlich.)

P1.: Aber trotzdem, also selbst du musst dir überlegen, wie lange sich dieses Produkt ja schon hält, wenn du dir überlegst, 1909, oder wann das war, ging es los ...

(Kurze Pause.)

P2.: Ja also, ich meine ...

P1.: Vielleicht könnte man ja sagen, dass ...

P2.: ... für den einzelnen Knopf ginge das wahrscheinlich, dann wird das irgendwann zutreffen.

P1.: ... dass wir hier sind, ne?! Aber wenn wir jetzt die ... die ganze Zeitachse übernimmt von Aspirin an sich, dann kannst du sagen, dass sicherlich irgendwann mit Fortschritt der Technik vielleicht doch irgendwann mal was Neues ermittelt wird, das kann man so nicht sagen, aber dann würde ich trotzdem sagen, dass man ...

P2.: Reife- und Sättigungsphase sind wir.

P1.: Nee, ich hätte noch hier ...

P2.: Wachstumsphase.

P1.: ... in der Wachstumsphase ja prinzipiell.

P2.: Ja, dafür fehlen uns einfach die genauen Zahlen, also das wäre jetzt irgendwo von unserer Seite irgendwo Stochern im Nebel.

P1.: Natürlich.

P2.: (Unverständlich.)

P1.: Ich bin der Meinung halt, dass ... dass der Knick in dem Sinne oder den Wendepunkt, wenn du so willst ...

P2.: Haben wir noch nicht erreicht.

P1.: ... den haben wir noch nicht erreicht bei ASS.

(Kurze Pause.)

P2.: So bezogen auf den einzelnen Knopf können wir es gar nicht sagen, das wird wahrscheinlich sich so abspielen, aber es ist halt generell ...

P1.: (Unverständlich), aber dann geht es halt wieder dann weiter.

P2.: Ja.

P1.: (Unverständlich.)

P2.: Pum-, Pumpernickel, ja ...

P2.: Wenn wir jetzt wieder die ...

P1.: Wenn wir jetzt wieder die Zeitachse ...

P2.: ... dann müssten man sie ...

P1.: (Unverständlich), die haben hier, die geben hier Zeiten vor, und wir haben (unverständlich) auch `ne Zeitachse, also ich sage mal, Pumpernickel gibt es, denke ich mal, wird die Kurve so halt bei Soester (unverständlich) ...

P2.: Vom Haverland.

P1.: ... ja so weiterlaufen, ja, und dann sind wir vielleicht hier.

P2.: Und das alles über Jahrhunderte verteilt, während es beim einzelnen Knopf vier, fünf Jahre, weil, wenn nicht überhaupt ...

P1.: Ja, unterschiedliche Zeitabschnitte, aber das ist ja auch hier offen gelassen worden, was für `nen Zeitabstand, aber prinzipiell (unverständlich), wie gesagt, wenn ich hier sagen würde, würde ich sagen, hier ... hier die ASS-Produkte, und dann hätten wir hier, wo das

eben gegen Null geht (unverständlich) hier das Brot und der einzelne Knopf halt so, wie sie es hier beschrieben haben.

I.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Oder?

P2.: Ja, da schließe ich mich dir an.

I.: Also, ich werde euch jetzt mal ein bisschen erläutern, was ... was, em, hier Thema des, em, der ... des Experiments ist, em, wir haben grundsätzlich Probleme mit diesem Produktlebenszyklus, wie er normalerweise in Büchern auftaucht, und wenn man - wie ihr selber schon gesagt habt - das als erste Begegnung nimmt, glaubt man das so, macht sich wenig Gedanken `drum und, em, schon allein, wenn man sich, wie du vorhin mal gesagt hast, den Golf anguckt, muss der Golf I so `ne Kurve haben, und dann fängt der Golf II hier hinter an.

P1.: Ja.

I.: Em, und ist man jetzt beim Golf V in der fünften Kurve, oder muss man den Golf in ... in einem ... in einer Kurve abbilden, also da ist auch schon der Produktbegriff schwierig.

P1.: Mhmh (zustimmend).

I.: Solche Modeartikel wie zum Beispiel so `n typisches Ding aus den Achtzigern, den Zauberwürfel, da gibt es jetzt so ... vielleicht so `nen kleinen Revival wieder, der taucht wieder öfters auf, aber in den Neunzigern hat es keinen Menschen wieder interessiert, em, da würde ich sagen, es gibt so typische Produkte, wo man ... wo man ... wo die Kurve passt. Was noch `nen Problem ist, welchen Markt nehme ich denn eigentlich? Ist das der deutsche Markt? Ist das International? Ist das der Weltmarkt für Europa? Das geht auch aus der Kurve überhaupt nicht hervor, em, und auch die Zeit, wie ihr jetzt gesagt habt, also für den Knopf muss das `ne andere Zeit sein als für Pumpernickel und Aspirin, was es schon lange über Jahrhunderte gibt, em, es geht also im Grunde nur schwierig bis gar nicht, diesen Idealverlauf auf alle Produkte auf einmal übertragen zu wollen und, em, mit unserer Vorgehensweise, dass ihr ...

P?.: (Lacht.)

I.: (Lacht.) Beeile mich. (Lacht.) ... dass ihr zunächst erst mal selber, em, versucht, für be-, für ganz spezielle Produkte, em, so `nen Kurvenverlauf zu erstellen, wollten wir, em, versuchen, so `nen kritischen Blick auf das, was geschrieben wird, em, zu erreichen, also das ist der ... der Weg dazu, das war die ... die dahinter liegende Absicht, em, wir haben auch ... also wir haben uns hier auf den Absatz beschränkt und nicht den Umsatz, weil man da noch die Preisentwicklung dazu rechnen muss.

P2.: Ja.

I.: Und das dann mit den weichen Daten, die ihr gekriegt habt, ist das ja noch schwieriger, das war das, und es gibt auch ... also es gibt ja auch, em, Marcus hat das uns als Interviewer ... es gibt ja verschiedene Verläufe auch in der ... in der Literatur ... in der Wissenschaftlichen, aber seltener in solchen vereinfachten Buchauszügen.

(Kurze Pause.)

I.: Gut ... was muss ich jetzt noch euch erläutern? Wo habt ihr denn Schwierigkeiten gehabt bei der Bearbeitung? Vielleicht könnt ihr das noch mal so Revue passieren lassen.

P1.: Ich sage mal, ich hätte wahrscheinlich, also ich habe beim allerersten Text, wo es dann ging, Umsatz – ja, Absatz zu ermitteln, war ich noch ... ich sage mal, in diesem Denkmuster zunächst drin, was man aus der Schule kennt, dass wir also jedes Mal die Zahlen haben und möchte genau, sagen wir mal, dem X- den Y-Wert zuordnen.

I.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Ja, und das ist, sage ich mal, bei dem Text nicht der Fall, und das glaube ich, dass das halt auch einigen Schülern so geht.

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Dass die aufgrund dessen, was man so aus der Schule bisher mitgenommen hat, einfach so auch machen möchte.

P2.: Das bedeutet einfach `nen Transfer, ne?! Dass man auch sich ein bisschen ... bisschen abstrakt denkt, oder auch aus der eigenen Erfahrung heraus unabhängig von den Zahlen, dass ich trotzdem sage, aha, die Entwicklung wird es wohl genommen haben. Wir haben ja teilweise auch nur geschätzt - oder sagen, wie ist die grobe Richtung?!

I.: Ja.

P2.: Dass man sich einfach davon trennt und sagt - unabhängig jetzt von irgendwelchen Millionen oder Milliarden Umsatz - dass man sagt, so muss das wahrscheinlich aussehen, auch in Zukunft der grobe Verlauf, das ist eben dann schon gar nicht mehr so einfach.

I.: Haben sich für euch jetzt aus der Bearbeitung noch weitere Fragen ergeben?

(Kurze Pause.)

P1.: Dass wir uns da jetzt zukünftig neu mit beschäftigen.

I.: Zum Beispiel, oder ... also es muss jetzt nicht sein, dass du in die Bibliothek stürzt, aber dass man ...

P1.: Nö, ich fass` jetzt mal zusammen, würd` ich sagen, ich habe mich mit Aspirin oder so in dem Sinne nie auseinandergesetzt. Das Thema Knöpfe, gut, das hatten wir jetzt schon, em, dass es da wirklich vom Horn bis zum Perlmutter, was auch immer, geht, das war auch mal interessant zu erfahren, das ist einfach, ich sage mal, so `nen bisschen breiteres Wissen sich an zu eignen.

P2.: Mir fällt jetzt in diesem Zusammenhang BWL I, das ich zurzeit habe, ein, wo das, glaube ich, auch mal ganz kurz `nen Thema war, aber es ist im Endeffekt auch so idealtypisch wieder geschildert worden, und man (merkt) jetzt auch wieder, ich habe es damals auch wieder so hingegenommen und hab` mir gedacht, naja, ist eben wieder sehr idealistisch dargestellt, aber dass man mit mir später tatsächlich mal in der Schule oder in sonstiger Funktion eigentlich sehen, dass wir das auch erklären, dass man sich mal wieder sagt anhand dieses Beispiels, es betrifft ja mit Sicherheit auch andere Bereiche, dass man einfach sagt, nehme ich das so hin oder versuche, dass das, wie es im Buch steht, das ich als Hilfsmittel habe, das vielleicht mal beiseite zu legen und ganz selbstständig mal zu erklären, zumindest mal zu versuchen, dass man sich davon löst.

I.: Mhmh (zustimmend), em, es ist ein bisschen schon angeklungen, also ihr kennt ... ihr kanntet vorher den Produktlebenszyklus. Könnt ihr noch mal sagen, woher, und wie oft der euch schon begegnet ist?!

P1.: Also in der Ausbildung weiß ich nicht, ob er mir begegnet ist, ich habe ja vor kurzem meinen Betriebswirt gemacht, und da ist er mir halt in dem Sinne begegnet und jetzt auch. Em, BWL I wurde er, glaube ich, nur ganz kurz angeschnitten, jetzt in BWL II ist er, em, schon bei der Produktionswirtschaft schon mehr mit drin, also von daher ist es halt schon öfter drin, aber dass ich vorher den ... also, ich kann mich nicht erinnern, dass ich das in der Ausbildung drinne war ...

I.: Mhmh (zustimmend).

P1.: ... aber es ist halt auch, wie gesagt, zehn Jahre her, ne?! Also, ich weiß es nicht, ich kann's nicht sagen, ob das Inhalt in unserer Ausbildung war, wir sind auch Bankkaufleute, von daher ...

I.: Mhmh (zustimmend).

P1.: ... ist ... da wird da mit Produkten doch ein bisschen anders umgegangen.

I.: Das stimmt.

P1.: (Unverständlich) Industriekaufleute.

P2.: Ja.

P1.: Die werden so was benötigen - eher als, sagen wir, Bankkaufleute oder Versicherungskaufleute.

I.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Ich glaube, die beschäftigen sich so, obwohl es da eigentlich auch die Produkte gibt, und es eigentlich auch wichtig wäre, ja, sich damit auseinander zu setzen, aber prinzipiell denke ich, ist es eher bei den Industriefachleuten auch, ich weiß es nicht.

P2.: (Unverständlich) glaube ich auch, in der Ausbildung ... während der Ausbildung auch mal kurz angerissen, bilde ich mir ein, ich habe es aber auch schon vorher mal in

Gemeinschaftskunde im Abitur, bilde ich mir ein, also da ... da habe ich das mit Sicherheit auch schon mal gehabt. Ausbildung vielleicht, da könnte ich auch nicht drauf wetten und jetzt eben noch mal im Studium kurz ... kurz angerissen (unverständlich).

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Aber immer wieder in dieser Art und Weise wie dargestellt und erklärt.

P1.: Ja.

P2.: Mit diesen fünf Phasen.

I.: Mhmh (zustimmend). Dann habe ich zum Abschluss noch `ne kleine Bitte, dass ihr zum Alter, zum Geschlecht noch so ein paar Aussagen macht, das kann ...

(Gesamtzeit: 74 Minuten)

Experiment II/3

I.: Also, was sollte ich Ihnen noch sagen? Also, em, es wird drei Beschreibungen von (unverständlich) geben.

P2.: Hmhm.

I.: Und, em, daran knüpft sich jeweils eine Aufgabe und Fragestellung an und ist dann bitte auf (unverständlich) zu bearbeiten. Und jeweils an eine Sache zu fixieren, also an eine Lösung, Sie können ja jetzt die Lösung (unverständlich) (zum schmieren) ...

P1: Hmhm.

I.: ... mit verwenden. Em, Sie sollen's zusammen machen (ruhig).

P?: Hm.

I.: Können sich darüber unterhalten. Ich persönlich, also, meine Rolle ist hier so eher, wenn Unklarheiten auftauchen ...

P?: Hmhm.

I.: ... und mich um die Technik zu kümmern. Und im hinteren Teil, dann reden wir auch. Dann, em, es geht nicht darum (unverständlich), dass ganz bestimmte Antworten erwartet werden.

P?: Hmhm.

I.: Es geht auch nicht darum, Sie jetzt speziell, em, zu testen. Es geht auch nicht darum, sagen, em, irgendwas von Ihnen zu offenbaren. Das heißt (unverständlich) also nicht, dass irgendwas diesen Raum verlässt. (Unverständlich). Die hat doch tatsächlich das und das (unverständlich).

P1 und P2.: (Lachen.)

I.: Em, so. Stift und Bleistift haben Sie da.

P1.: Ja.

I.: Gut. Da gebe ich ihnen (unverständlich) ein Blatt. Da steht auch drunter, was ... was (die Suchrichtung).

(Blätter rascheln.)

P?: Hmhm.

I.: (Unverständlich) klein geschrieben. Sie haben aber Zeit, das in Ruhe zu lesen.

P2.: Acetylsalicylsäure - dagegen bin ich allergisch.

P1.: (Lacht.) Da weißt du ja schon mal, was das ist.

(Lachen. Lesen. Blätter rascheln. Stühle rücken. Dauer etwa 5 Minuten 30 Sekunden.)

P1.: Em, hast du das verstanden? Hier steht: Und dieser Wirkstoff darf nach Ablauf der entsprechenden Patent (unverständlich) auch von anderen Unternehmen hergestellt werden.

P2.: Sind die ...

P1.: Was ist Patent(enschaft)?

P2.: Ja, nach Ablauf der entsprechenden Patente.

P1.: Sind die schon abgelaufen, also dürfen die anderen Unternehmen das schon herstellen oder nicht?

(Kurze Pause.)

P1.: Das hab` ich jetzt nicht so ...

(Lange Pause.)

P2.: Hier steht ja: Bereits jedes zweite in Apotheken verkaufte Präparat ist ein solches Nachahmerprodukt, also würd` ich sagen, das wird schon nachgeahmt, oder?!

P1.: Hmhm. ((Nachdenklich.))

(Pause etwa 20 Sekunden.)

P1.: Okay, em, die sollten wir als Schmierzettel?

I.: Können Sie.

P1.: Egal wie?

I.: Wie Sie wollen.

P1.: Wie wir wollen.

I.: Am Ende sollte Eins da sein, aber Sie können (unverständlich).

(Pause etwa 15 Sekunden.)

P2.: Sollen wir erstmal nur den Absatz von Aspirin machen?

P1.: Okay.

P2.: Und dann danach erstmal ...

(Husten, unverständlich.)

P2.: ... geteilt, getrennt voneinander sehen?

(Pause.)

P1.: Okay, also Aspirin ist einfach nur, em, das spezielle Produkt von Bayern, und ASS ist das ...

P2.: Ist der ...

P1.: ... ist der Wirkstoff.

P2.: Ja.

P1.: Und wenn jetzt der Stada, em, was mit ASS herstellen würde, dann heißt das nicht Aspirin.

P2.: Nee.

P1.: (Passiert einfach.)

P2.: (Einfacher.)

P1.: Ist aber (ähnliche Gut). Em, ...

(Pause.)

P1.: Okay, der Absatz von Aspirin ...

P2.: Ich (unverständlich) gerade, wo geht's genau los? Der erste Vorläufer von Aspirin, den berücksichtigen wir noch nicht, nur Aspirin, oder?

P1.: Eh? ((Fragend.))

P2.: Wenn hier steht, die (fördern) den Absatz von Aspirin.

P1.: Jaja, der Vorläufer ist dann wahrscheinlich nur bei ASS interessant.

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Vielleicht sollten wir lieber damit anfangen?

P2.: Mit ASS? Ja, mir ist es egal.

P1.: Ich weiß es nicht. Em, nur ... sollen wir das jetzt ... wie hat sich Ihrer Vermutung der Absatz ... Sollen wir den Absatz generell oder jetzt auch wieder nur, em, speziell für das Unternehmen Bayer?

(Kurze Pause.)

P2.: Also bei Aspirin geht es ja speziell um das Unternehmen Bayer.

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Aber bei ASS müssen wir auch natürlich diese Nachahmerprodukte mit berücksichtigen. Das gehört ja auch dazu, oder?

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Diese Gener-, Generika.

(Längere Pause.)

P2.: Dann machen wir erst ASS.

P1.: Auf jeden Fall erstmal ein Koordinatenkreuz, oder?!

P2.: Ja, aber dann ... dann musst du ja schon exakte Zahlen, oder ...

P1.: Wir können ja erstmal hier nur den Zeitstrahl machen.

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Und die ganzen Daten `raus suchen.

P2.: Ja, das ist `ne gute Idee.

P1.: Fangen wir bei den alten Ägyptern an?

P2.: Ja, wenn du ...

P1.: Eigentlich ...

P2.: ... in etwa ...

(Lachen.)

P1.: ... eine (etwaige) Jahreszahl nennen kannst. Gut.

(Lachen.)

P1.: Schreiben wir hin: Alte Ägypter. Gut.

P2.: Obwohl, da können wir nichts über ... hier steht ja: Wie hat sich Ihrer Vermutung nach der Absatz entwickelt? Und da können wir ja gar nichts über`n Absatz sagen. Da ist es aufgetaucht, aber ...

P1.: Hmm.

P2.: Absatzzahlen wird es da wohl nicht geben.

P1.: Naja. Ich weiß nicht, ist Absatz unbedingt gleich mit Umsatz gleichzusetzen?

P2.: Nee.

P1.: Also, es muss ja.

P2.: Nee, das ist ja eigentlich Mengenmäßig, oder es ist Mengenmäßig, ne?!

(Lachen, kurze Pause.)

P2.: Suchen wir erstmal die ganzen Punkte raus, oder?!

P1.: Genau.

P2.: Ist der nächste Punkt dann Rö-, em, Mittelalter?

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Oder?

P1.: Ja, das ist ungefähr ...

P2.: Sechzehntes.

P1.: Fünfzehn, sechzehn, so ungefähr?

(Schreiben.)

P2.: Dann hier 1828?

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Da sind erste Vorläufer entstanden.

(Schreiben.)

P2.: Hier steht jetzt, dass der Stoff, der dann 1828 entwickelt wurde ...

P1.: Ja?

P2.: Em, zehn Jahre zu Salicylsäure dann weiterverarbeitet wurde und dann erst 74, also das ist ja noch `ne ganze Zeit später.

P1.: Ja.

P2.: Da wurde erst die industrielle Herstellung möglich. Oder die synthetische Herstellung.

P1.: ... zehn Jahren zum sogenannten ...

P2.: Sollen wir dann diese zehn Jahre mit berücksichtigen?

P1.: 1838. Ja, schreiben wir auch mit hin.

P2.: Hmhm.

P1.: Und dann 1874.

(„1874“ zusammen mit P2. Schreiben.)

P2.: 1897, da kam der Erfolg. Da wurde ASS hergestellt, der keine Nachteile hatte.

P1.: Ich schreib` erstmal nur die Zahlen auf.

P2.: Ja.

P1.: Und dann schreiben wir immer drunter, was passiert ist.

P2.: Oh, hier steht noch was von 1853.

(„1853“ zusammen mit P1).

P2.: Aber medizinisch nutzlos. Sollen wir's trotzdem mit aufschreiben?

P1.: Ja. Wir schreiben erstmal alle Zahlen (unverständlich).

(Pause etwa 15 Sekunden.)

P2.: Müssen wir jetzt berücksichtigen, dass es dann schließlich ein Produkt gibt, was Aspirin heißt? Ab 99.

P1.: 1899, da steigt auf jeden Fall dann; das ist erstmal ASS.

P2.: Hmhm, ja.

P1.: Also, Aspirin startet quasi in 1899.

(Lachen.)

P2.: Genau. 1909 bereits ein Drittel des Gesamtumsatzes.

P1.: Ja, hier wird's jetzt im Prinzip immer identisch, oder? Naja (unverständlich).

P2.: Naja, zum Schluss spaltet es sich wieder durch diese Nachahmerprodukte.

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Oder? Wir könnten ja hier sonst so ein Zickzack-Zickzack in die Zeit `rein machen.

P1.: Hmhm.

P2.: Dass es da nicht mehr ... dass wir das dann über oder identisch sehen würden mit da unten und dann wieder fortfahren mit der ... mit den Nachahmerprodukten.

P1.: Zickzack-Zickzack.

P2.: Na, das ... dass man ... dass daraus deutlich wird, das da ein Bruch ist, oder ein kleiner Einschnitt.

P1.: (Zeig` mal) ich komm` nicht mit ... mit (deiner) Achse hin. So, 1909 ...

(Beim Schreiben Zahlen murmelnd.)

P1.: 1950 ist schon auf jeden Fall Höhepunkt, 1971 ...

P2.: (Oh, ja.) Ist es wichtig, dass es erst in Pulverform und dann in Tablettenform ist?

P1.: Ich weiß nicht, also meinst du jetzt, dass wir da nochmal `ne extra ...

P2.: 1950 ist ja der Höhepunkt von Aspirin, ne?! (Unverständlich.)

P1.: Ich (mach`) (unverständlich) weiter.

P2.: Das würd` ich hier unten eintragen.

P1.: Da auch, ja.

P2.: Weil das ... weil sich das auf Aspirin bezieht. Und das. Dadurch hast du das ... das Zickzack. So hatt` ich das gedacht. Weil wir sonst nicht hinkommen mit dem Zeitstrahl. Weißt du, wie ich's meine?

P1.: Nicht so ri ... ach, du willst das ganz raus schneiden quasi?

P2.: Ja, das ... das ... das würde identisch sein, also wir können ja rein theoretisch ...

P1.: Ja.

P2.: ... das hier, das hat ja alles auch mit ASS zu tun. Das würde man ja normalerweise hier auch eintragen.

P1.: Ja. Aber dann ist die Kurve nachher hier.

P2.: Dann müssten wir hier halt diesen ... einen kleinen Einschnitt machen.

P1.: Ja, aber dann ist sie, sieht sie hier dann so abgehackt aus.

P2.: Ja, das stimmt.

P1.: Also, da fehlt ... Ich kann das ja auch einfach dann schmaler zeich-, also enger zusammenrücken. Und hier übertragen wir's dann.

P2.: Ja, dann ... dann schreiben wir erstmal alles auf.

P1.: Ja. 1970. Dann waren wir 1971. Und ... 1992, 2000, 2003.

P2.: Hmhm.

(Schreiben.)

P1.: Wenn 1969 die Landung auf dem Mond ist (ist vielleicht nicht ganz so interessant).

P2.: (Lacht.)

P1.: Aber der Ausdruck auf jeden Fall, die Aussage: Aspirin wird als Standardmittel bestimmt bis in alle Ewigkeit benutzt. Hmhm.

(Längere Pause.)

P1.: Em, seit wann ...

P2.: Hm?

P1.: ... dürfen denn, em, die anderen Unternehmen den Wirkstoff ...?

P2.: Ja, das frag` ich mich auch gerade.

P1.: Weil das ist ja eigentlich so der wesentliche Einschnitt dann auch.

P2.: Ich meine, hier sind ja diese Drei, eigentlich nur diese großen Drei herausgestellt: Ratiopharm, Hexal und Stada.

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Und da steht ja, dass die gegründet wurden.

P1.: Ja.

P2.: Mit diesen unterschiedlichen Daten.

P1.: Ja.

P2.: Seit ihrer Gründung erfolgreiche Geschichte ... ja, aber das hat ja noch nichts mit ASS zu tun, oder? Die allgemeinen Umsätze ... steht hier ein bisschen ... weiß ich auch nicht ...

P1.: Aber wenn ...

P2.: ... also (jetzt hier) jedes Zweite ist ein solches Nachahmerprodukt.

(Pause etwa zehn Sekunden.)

P1.: Wahrscheinlich, em, Zeitablauf der ... vielleicht (ham` sich die) Unternehmen erst gegründet. Also - vielleicht dürfen sie einfach ... gehen wir einfach davon aus, sie haben von Anfang an, von ihrer Gründung an ...

P2.: Hmhm.

P1.: ... em, auch dieses ASS verwendet.

P2.: Das steht hier nicht genau drin.

P1.: Oder ... ich würd` auch davon ausgehen ...

P2.: Wenn hier steht: Seit ihrer Gründung - erfolgreiche Geschichte ... und dann ... bereits jedes zweite in Apotheken verkaufte Präparat ist ein solches Nachahmerprodukt. Da steht ja jetzt auch keine Zeitangabe dabei.

P1.: Wie lange hat man den so ein Patent. Weißt du das?

P2.: Weiß ich auch nicht.

(Längere Pause.)

P1.: Also gehen wir davon aus ...

P2.: 74 Ratiopharm.

P1.: 74.

P2.: 75 Stada.

P1.: 74 Ratiopharm, Stada und wann ...

P2.: 86 Hexal.

P1.: 86. Okay, ich mach` das jetzt auf jeden Fall mal kleiner.

(P1 zeichnet.)

P1.: Wie lang wir (Zeit haben), und jetzt fangen wir einfach mal an.

(P1 zeichnet.)

P1.: Also hier mach` ich Absatz hin.

P2.: Absatz, das sind ja Mengenzahlen dann.

P1.: Mengen, mhmh (zustimmend).

P2.: Haben wir überhaupt Mengenzahlen?

P1.: Nee, aber wir können ja, also wir brauchen ja keine Größen anzugeben.

P2.: (Unverständlich) ein Drittel.

P1.: Wenn wir's ins Verhältnis setzen reicht da im Prinzip. Es braucht ja jetzt nichts ...

P2.: Hmm. Nur weißt du, was schwierig ist? Hier steht jetzt nur zum Beispiel das dann, em, 1992 kommt es in Kautablettenform dazu, 2000 kommt's dann speziell für Migräne dazu, aber wir wissen jetzt nicht, hat's dann, ist dann jeweils der Absatz gestiegen?

P1.: Ja, das sollen wir uns überlegen, denke ich mal. Ich weiß es nicht.

(Kurze Pause.)

P2.: Stimmt. Ihrer Vermutung nach.

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Em, ASS erst?

P1.: Ja.

(Kurze Pause.)

P1.: Also, bei den alten Ägyptern, da war schon ... ich schreib` jetzt immer mal dran.

P2.: Kannten die schmerzstillende Wirkung der Blätter, wenn man auf ihnen kaute.

(Schreiben.)

P2.: Was heißt das?

P1.: Wirkung der Blätter bekannt.

P2.: Ach so.

(Schreiben.)

P1.: Ja, jetzt ist halt die Frage ...

P2.: Ist schwierig.

P1.: Ist das dann ... ist dann der Absatz hoch oder niedrig?

(Kurze Pause.)

P1.: Weil, prinzipiell hat man's wahrscheinlich schon viel verwendet, aber ...

(Kurze Pause.)

P2.: Bezieht sich hier die restliche Geschichte ... ist eigentlich nur Deutschland?

P1.: Mhmh ((verneinend)).

(Kurze Pause.)

P2.: Oh, wird das Marktvolumen in Europa ...

P1.: Mhmh (zustimmend).

(Längere Pause.)

P1.: Bis das Pflücken von Weidensträuchern verboten wurde.

(Kurze Pause.)

P1.: Also, ich nehm` an, dass schon am Anfang, em, der Absatz, wenn man es denn so nennen kann.

P2.: Ich weiß nicht, ob man da ...

P1.: Absatz nehmen kann.

P2.: Naja, das nennen wir jetzt einfach Menge, Absatzmenge. Aber wahrscheinlich gibt's nach dem Mittel, also bis zum Mittelalter ...

P1.: Hmhm? ((Erwartungsvoll.))

P2.: Ich weiß nicht, ob das ansteigen würde. Das war bekannt, und das ist genutzt worden.

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Aber das ist ja jetzt nicht vermarktet worden, wie es heutzutage ist, also irgendwie würde ich das eher als gleich ... würde ich vermuten, dass es dann eher gleich bleibend ist, oder?

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Und dann nach dem Mittelalter, dann wird's verboten, dann gibt's `nen Einschnitt.

P1.: Dann geht's wieder runter, ja. Mittelalter, schreib` ich mal hin, Hausmittel.

P2.: Hmm.

P1.: Bis das Pflücken von Weidensträuchern verboten wurde. Ja, wann ist das? Also, hier sind wir in etwa 16., 15., was haben wir gesagt?

P2.: Ja.

P1.: Schreiben wir mal 16. Jahrhundert, und dann kommt als Nächstes, ich muss aufpassen.

P2.: Müssen aufpassen mit dem Zeitstrahl. Das kommt gar nicht hin. Kann ich mir vorstellen.

P1.: Ja. Okay. Ich hab` halt versucht, es irgendwie ein bisschen in Relation zu setzen, weil hier sind ja weniger Jahre dann dazwischen.

P2.: Hmhm. Aber bis wann machen wir denn? Bis das Pflücken verboten wurde.

P1.: Hmm, also irgendwann zwischen dem 16. und dem 18. Jahrhundert. Weil dann kommen die ersten Vorläufer des, em, Wirkstoffes.

P2.: Das ist ja im ... schon im 19ten, dann. Sonst können wir doch einfach ... schreibst du da ... machst du da den Punkt 1828.

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Und dann 28.

P1.: Ja.

P2.: Und dann gehen wir halt zwischendurch mal runter und dann wieder hoch oder (so was).

P1.: Genau. Da war ... dann mach ich hier jetzt einfach meinetwegen einen Punkt Verbot.

P2.: Das ist gut.

P1.: Irgendwo dazwischen. Dass wir's nachher wissen. 1828 erster Vorläufer.

P2.: Ja. Hmhm. ((Überlegt.)) Dieser Salicin genannte Stoff. Salicin heißt er, also der Vorläufer ...

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Wurde zehn Jahre zur Salicylsäure weiterverarbeitet.

P1.: Und dann?

P2.: Ja, em, wenn hier nur dran gearbeitet wird.

P1.: Hm.

P2.: Wird der dann auch abgesetzt? Oder sitzen die nur in ihrem Stübchen und forschen?
Und dann 74 gelingt erst die industrielle Herstellung, blabla. Ich weiß nicht, vielleicht ...

(Pause.)

P1.: Hmmm. Da passiert noch nicht viel scheinbar.

P2.: Glaub` ich auch.

P1.: Und weil 1874 haben sie dann ja auch erst die, em, industrielle Herstellung, und das hat noch ganz üble Nebenwirkungen, also, da wird ja auch noch nicht so viel abgesetzt höchstwahrscheinlich.

P2.: Ja.

(Längere Pause.)

P2.: Erst ab 1897 geht's dann richtig los, oder?!

P1.: Ja.

P2.: Dann ...

(Längere Pause.)

P1.: So, wie war das jetzt, 1897 ...

P2.: 1897 kommt der, oder schreib` doch drunter ...

P1.: ... Durchbruch oder so was Ähnliches.

P2.: Ja, genau. Oh, wir haben schon wieder die 1853 vergessen.

P1.: Was war mit der? Die passt noch dazwischen.

P2.: Aber ... aber das ist medizinisch nutzlos gewesen.

P1.: Nee, das brauchen wir auch nicht, glaube ich.

P2.: Ich weiß auch nicht, inwiefern man von diesen Daten dann auf Absatz zurückkommen könnte.

P1.: (Unverständlich.)

P2.: Ob das jetzt nur so Forschungszahlen sind.

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Ob das dann wirklich schon auf dem Markt ist oder noch nicht.

(Längere Pause.)

P1.: Was ist 1899?

P2.: Ja, dann kommt wirklich Aspirin raus.

(Schreiben.)

P1.: Dann ...

P2.: 1909 macht es ein Drittel des Gesamtumsatzes von Bayer aus.

P1.: Gut. Dann ...

P2.: 1950 Eintrag im Guinness Buch der Rekorde

P1.: 1950 muss hier dazwischen. Schreib` ich mal: Höhepunkt - Guinness Buch.

P2.: Wahrscheinlich wird's noch ... wird's da höher gehen, oder?!

P1.: Als meist verkaufte Schmerzmittel.

(Kurze Pause.)

P1.: Ja, dann 1971 kam Aspirin plus C auf den Markt. Dann 1972 Kautabletten, 2000 Aspirin speziell für Migräne.

P2.: Was machen wir jetzt mit den Gener-, Generika? Generika. Die müssen wir irgendwie dazwischen setzen.

P1.: Welche jetzt (oder was)?

P2.: Dieses mit Ratiopharm, Hexal und Stada.

P1.: Jaja, die sind wichtig auf jeden Fall. Obwohl, beim ... hmm ...

P2.: Für ASS schon.

P1.: Ich würd` eher sagen nachher für Aspirin, weil da ist dann ein Einbruch für Bayer. Aber für ASS hat sich ja ... das ist wahrscheinlich eher noch mehr gestiegen (wie nachher).

P2.: Aber das muss ja hier auf jeden Fall berücksichtigt werden.

P1.: Jaja.

P2.: Weil die bauen ja auf ASS auf.

P1.: Okay.

P2.: Sollen wir die Gründungsdaten dann einfach, ups, eintragen?!

P1.: Ja, die Gründungsdaten, 1974, 75 das kann ja zusammen.

P2.: Genau.

P1.: 75.

P2.: Und 86.

P1.: 86. Und dahinten waren immer noch mehr Formen. Okay, jetzt fangen wir die einfach mal an zu zeichnen.

(Lachen.)

P1.: Wo soll ich ansetzen? Wirkung der Blätter bekannt, alte Ägypter, Mittelalter?!

P2.: (Lacht.) Das ist ehrlich schwierig. Ich kann das nicht einschätzen. Also, ich würde da hier ...

P1.: Vielleicht zum Mittelalter nicht viel Veränderung.

P2.: Jaja.

P1.: Gleichbleibend und dann ...

P2.: Dann gehen wir runter.

P1.: Schlagartig Ende. Weil ...

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: ... wenn's verboten wird.

P2.: Ja, bisschen fraglich ist auch ...

P1.: (Unverständlich.)

P2.: ... wenn's verboten ist heißt es ja nicht, dass es ganz aufhört.

P1.: Jaja ich ...

P2.: Also gehen wir nicht ganz runter.

P1.: Ja, so ...

P2.: So ist's gut.

P1.: Dann 1828.

P2.: Ja.

P1.: Flüssigkeit aus dieser ... wurde zehn Jahre ... er wurde weiterverarbeitet.

P2.: Er wird entwickelt, er wird weiterverarbeitet, wird er jetzt auch abgesetzt?

P1.: Hmhm. ((Schmunzelnd.))

(Längere Pause.)

P1.: Ich denke schon.

P2.: Würdest du jetzt so hoch gehen wie am Anfang?

P1.: Ja, so langsam nach oben.

P2.: Auf jeden Fall ab 74.

P1.: So langsam, ja, und ab 74 dann nochmal.

P2.: Ab 74 (ein kleines) bisschen höher, obwohl' s noch richtige Nebenwirkungen hat.

P1.: Genau.

P2.: Und ab 97 kam jetzt dann richtig hoch. Da müssen wir dann auf jeden Fall höher sein als hier, oder?! Würd' ich sagen.

P1.: Ja.

P2.: Weil jetzt haben wir ja den richtigen Markt schon. Jetzt kann man ja es viel besser an den Mann bringen.

P1.: Also hier jetzt da richtig hoch.

P2.: Em, 99 kommt Aspirin. 1909 bereits ein Drittel des Gesamtumsatzes von Bayer. Gehen wir einfach (unverständlich) wieder weiter hoch.

P1.: Gut. Und 1950 Eintrag ins ...

P2.: Guinness Buch der Rekorde.

P1.: Als meist verkauftes Schmerzmittel. Also scheint's auch noch ein bisschen gestiegen zu sein. (Unverständlich.)

P2.: Mhmh (zustimmend).

(Kurze Pause.)

P2.: Ich schätz` mal, es wird auch weiterhin gestiegen sein. Nur vielleicht werden ... na, ich weiß nicht, aber ...

P1.: Ich denk` mal, wenn sie ... sie hier sagen ...

P2.: Heutzutage wahrscheinlich noch mehr Aspirin gekauft als damals, oder?! Das ist ja echt in jedem Haushalt. Nur bei mir nicht.

P1.: Ja, aber ich weiß nicht, ob's nicht eher ein bisschen stagniert dann doch.

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Weil man kann ja nicht immer mehr und mehr kaufen.

P2.: Das kann ja auch gar nicht. Jaja, das habe ich auch gerade gedacht. Dann haben wir hier einfach die größte Steigung und jetzt ...

P1.: Jetzt so eher so ein bisschen ...

P2.: Aber ich glaub` nicht, dass es sinken würde.

P1.: Nee, sinken nicht ! Das glaube ich auch nicht. Aber auch nicht mehr so sonderlich viel steigen vielleicht erst sogar ...

P2.: Was ist denn mit diesen Nachahmerprodukten?

P1.: Ja genau, vielleicht steigt's da eher sogar noch ein bisschen, obwohl ...

P2.: Die Steigerungsraten sind hoch, steht hier.

P1.: Da stand aber auch irgendwo was von Marktvolumen.

P2.: Hmm, Marktvolumen in Europa für Gene-, Generika.

P1.: Ach so, wir sollen ja auch für die Zukunft zeichnen, ne?!

P2.: Auf 5 bis 6 Milliarden Euro geschätzt.

(Kurze Pause.)

P2.: Ja, aber 5 bis 6 Milliarden Euro hat ja jetzt nichts mit den Absatzzahlen zu tun.

P1.: Mhmh (verneinend). Wir haben ja sonst keine Zahlen.

P2.: Nee.

P1.: Umsatzplus in 2000; hier steht aber, die Steigerungsraten sind hoch, bereits jedes ...

P2.: Jaja.

P1.: ... zweite ...

P2.: Hervorragende Wachstumspotentiale.

P1.: Ja, ich denke, durch diese Nachahmerprodukte ist es dann erst wieder richtig angestiegen; weil ich weiß nicht ...

P2.: (Lacht.)

P1.: Vielleicht eher so, dass es hier schon ein bisschen früher aufgehört hat.

P2.: Ja.

P1.: Und nicht mehr viel und jetzt da, wenn die einsteigen, dass es dann noch mal in die Höhe schießt.

P2.: Hier steht ja auch: Insbesondere für noch wenig entwickelte Schwellenländer sind hervorragende Wachstumspotentiale hervorgesagt (unverständlich).

P1.: Okay, das ist jetzt für die Zukunft.

P2.: (Lacht.)

P1.: Der Zettel ist aber leider zu Ende. Können wir ja nachher noch einen dran setzen.

P2.: Nee, ich find's logisch.

P1.: Vielleicht ist es hier sogar eher mal ein bisschen zurückgegangen, obwohl eigentlich ...

P2.: Bis 50 ... bis 1950, würde ich sagen, ist es nur stetig richtig gestiegen, weil wir ... in 1915 haben wir den Eintrag im Guinness Buch der Rekorde.

P1.: Hmm, aber zwischen 50 und 74 ...

P2.: Ja, da würd` ich auch sagen, aber das ist ... ist doch so dargestellt.

P1.: Sowieso. Mhmh (zustimmend). (Ja) so. (Unverständlich) Zukunft (machen wir noch). Ich weiß ja nicht, wie lange wir Zeit haben. Keine Vorgabe?

P2.: Jetzt ist es 20 nach (Neun).

P1.: Dann machen wir jetzt erstmal die Aspirin.

P2.: Ja.

(Kurze Pause.)

P2.: Für Zukunft.

P1.: Das ist nämlich einfacher.

P2.: Eigentlich ist Zukunft vielleicht noch so ... im Moment.

P1.: Nur wie lange?

P2.: Ja, frag` ich ... wie ... wie lange sollen wir denn Zukunft sehen?

(Lachen.)

P1.: Ja, so im Jahre 30.000.

(Lachen, schreiben.)

P2.: (Unverständlich.)

P1.: Das war ... 1909 war der Einstieg oder ... oder 1899?

P2.: 1899 das Produkt Aspirin.

P1.: Gut. Was war 1909? Da hab` ich hier nämlich gar nichts stehen.

P2.: Da kommt ein Drittel des Gesamtumsatzes.

(Schreiben.)

P2.: Von Bayer.

P1.: Okay.

(Schreiben.)

P2.: Ich würd` Bayer dazu schreiben, weil wir hier ja die anderen dabei haben.

P1.: Ja. Bayer. Gut. 1974 war Stada und ...

P2.: Ratiopharm.

(Schreiben.)

P2.: Und Hexal.

(Schreiben.)

P1.: 86.

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Hexal.

P2.: Hinten können wir ja hinschreiben, em, hier bei diesen beiden Zahlen: Neuentwicklung oder Weiterentwicklung.

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: So was wie ...

(Längere Pause.)

P2.: ... was es alles gibt ... Aspirin komplex, Aspirin speziell für Migräne.

P1.: Ja, das müssen wir ja jetzt hier auf jeden Fall auch berücksichtigen weil das dann den An- ...

P2.: Ja, stimmt.

P1.: ... Absatz bei Bayer wahrscheinlich wieder ein bisschen angehoben hat.

P2.: Fangen wir bei 19, em, 1899 an.

P1.: 1899 erstes Aspirin.

P2.: Mhmh (zustimmend). So, dann ...

P1.: Hier können wir ja jetzt gleich mal ein bisschen Zukunft mit rein machen. 2000 ... ja 50 ist übertrieben, 30 ...

P2.: Okay, em, 1909, ist das die nächste Zahl?

P1.: Hmhm.

P2.: Dann 1950.

P1.: Hmhm.

P2.: Eintrag, dann 1971, 1992.

P1.: Halt, jetzt sind die 74, 75, 86.

P2.: Ja, das sind ...

P1.: Die Firmen.

P2.: ... das sind ja diese Nachahmerfirmen.

P1.: Ja.

P2.: Stimmt (unverständlich).

P1.: (Unverständlich.)

P2.: Dann wird's aber vielleicht zurückgehen.

P1.: 74, 75.

P2.: Und 86.

P1.: 1986.

P2.: 1992.

(Schreiben.)

P1.: Em, 2000.

P2.: Und 2003. Eigentlich sehe ich hier nicht mehr.

P1.: Okay. 1950 war Eintrag Guinness Buch.

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Mein ... der hat ja an und für sich ... hat der an und für sich überhaupt `ne Bedeutung?

P2.: Der Eintrag?

P1.: Ja.

(Kurze Pause.)

P1.: Also jetzt ja, okay, als Orientierung aber, em, selbst wenn (unverständlich).

P2.: Ja, ist als relativ anzusehen. Wir haben ja auch keine Gegenzahlen oder irgendwie sowas oder irgendwas über andere Schmerzmittel oder so, ist ja rein ... wir schätzen ja nur.

P1.: 1974, 75.

P2.: Ratiopharm, Hexal.

P1.: Hmm.

P2.: Em, Ratiopharm, Stada.

P1.: 92 ist wieder ein neues Produkt.

P2.: Em, Aspirin in Kautablettenform. Schreib` Kautablette. Em, 2000 speziell für Migräne.

P1.: Hmhm. Das kann man im Prinzip ... wie nennt man das? Produkt ...

P2.: Variation.

P1.: Variation war das, ja.

P2.: Und Aspirin Komplex ist 2003.

(Schreiben.)

P1.: Ich schreib` drunter: Produktvariation.

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Und das hatten wir hier schon mal, A plus C. Okay, 1899 hieß es, das war jetzt da nachdem ... vorher war es medizinisch nutzlos oder (unverständlich)?!

P2.: Nee, vorher hat das diese furchtbaren Nachteile.

P1.: Nebenwirkungen.

P2.: Mit Übelkeit und Erbrechen.

P1.: Also sind wir vorher auf `nem Geringen und ab 1899 ...

P2.: Ich würd` hier schon noch ...

P1.: Ja?

P2.: ... hoch gehen, oder?

P1.: Nee.

P2.: Ich mein` bei 1899, wenn es erstmals auf den Markt kommt.

P1.: Ja, aber wenn's erstmals auf den Markt kommt, ist es ja nicht gleich ...

P2.: Ja, nur zwischen 1899 und 1909 geht's schon ...

P1.: Ja, stimmt.

P2.: Glaube ich ziemlich hoch.

P1.: Ein Drittel des Gesamtumsatzes, ja so.

P2.: Sollen wir so `nen ungefähren Schnitt hier oben machen, dass wir hier einen (unverständlich) so ungefähr haben, damit man ungefähr einen Drittel vom Gesamtumsatz hat? Ah nee, wir haben ja Absatzzahlen.

(Kurze Pause.)

P2.: Nee, das geht nicht, oder?! Da müssten wir ja hier Umsatz haben.

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Nee, lassen wir. So, was kommt jetzt? Guinness Buch?

P1.: Ja.

P2.: Vielleicht.

P1.: Es muss auf jeden Fall noch weiter gestiegen sein. So.

P2.: Gut. Dann kommt A plus C auf'n Markt. Oh, wir haben auch ... aus dem gleichen Jahr stammt auch Aspirin Forte.

P1.: Aus dem gleichen Jahr wie 1950?

P2.: Nee, 1971.

P1.: Hmhm.

P2.: Aus dem (unverständlich) hier wurde nämlich Koffein hinzugefügt.

P1.: Wie ist es jetzt zwischen 1950 und 71?

P2.: Weiß ich auch nicht.

P1.: (Da tut sich nicht mehr so viel?)

P2.: (Vielleicht lassen wir's.) Also ich meine, die würden ja ... eher nichts ...

P1.: Naja.

P2.: Aber wenn sie was Neues auf den Markt bringen, dann machen sie das ja bestimmt auch, damit sie ihre Absatzzahlen wieder steigen lassen.

P1.: Mhmh (zustimmend). Oder eher halten, ja.

P2.: Oder halten, naja. Ungünstig.

P1.: Also lassen wir's hier ein bisschen zurückgehen, oder?!

P2.: Ich glaub`, das ist zu heftig, oder?!

P1.: So ist's zu heftig?

P2.: Ich weiß es nicht.

P1.: Der ... der Rückgang, oder was? Weil, so ist es ja im Prinzip nur gleich bleibend.

P2.: Ich würde erst hier den Rückgang machen, wenn die anderen auf den Markt kommen.

P1.: Ja, aber dann ist es ja eigentlich wieder `ne Steigerung, wenn sie was Neues auf den Markt bringen.

P2.: Nee, ich meine ja hier schon, 71 schon.

P1.: Hmhm.

P2.: Aber bei 74 würde ich dann den Rückgang machen.

P1.: Ja, da auf jeden Fall.

P2.: Da würde ich auch `ne Steigerung (hinsetzen).

P1.: Aber hier steigt's auch schon ein bisschen langsamer scheinbar.

P2.: Ja.

P1.: Und auch noch mal `ne kleine Steigerung.

P2.: Ja, das ist okay.

P1.: Obwohl, ob man ... naja.

(Pause.)

P1.: So, und 74 kommt der Einbruch.

(Lachen.)

P1.: Ich denk` mal, dann ging's stetig zurück.

P2.: Ich meine, Aspirin hat sich ja auf dem Markt durchgesetzt, wenn man fragt, auch heute noch, jeder sagt als erstes Aspirin.

P1.: Ja, das stimmt.

P2.: So heftig wird's wahrscheinlich am Anfang nicht gewesen sein. Nur jetzt, langsam setzen sich die anderen wahrscheinlich auch mehr und mehr durch.

(Pause.)

P1.: Seit ihrer Gründung haben diese Unternehmen eine erfolgreiche Geschichte hinter sich und weisen in 2002 Umsätze von knapp einer Milliarde Euro auf. Also, die haben schon auch von ... und jedes zweite in Apotheken verkaufte Präparat ist ein solches Nachahmerprodukt.

P2.: Nur wann?

P1.: Das heißt, wenn wir vorher, wenn wir davon ausgehen, dass das Marktvolumen gleich geblieben ist und jetzt da ... also da muss das schon ganz schön ...

P2.: Nur wann ist das der Fall, dass jedes zweite schon ein Nachahmerprodukt ist?

P1.: Em, 2002, oder?! Warte mal - bereits jedes Zweite ...

P2.: Würde ich (auf den aktuellen) ...

P1.: (Unverständlich) auf den aktuellen.

P2.: Hmhm.

P1.: Was ist jetzt mit den ...

P2.: Die Kautablettenform?

P1.: Hmhm. ((Bejahend.))

P2.: Da würde ich ... ich würde eigentlich da wieder ein bisschen höher gehen.

P1.: Ja.

P2.: Weil, für unterwegs ist Kautablettenform optimal. Und auch, dass es dann was Spezielles für Migräne gibt und dann ... und dieses Aspirin Komplex .. da würde ich schon diesen ... den Absatz wieder ein bisschen ansteigen lassen, oder?!

P1.: Okay, aber nur noch ...

P2.: Obwohl ...

P1.: ... langsam.

P2.: Aspirin Komplex kommt 2003, und 2002 haben wir bereits jedes zweite verkaufte Präparat ...

P1.: Dann müssen wir ...

P2.: ... als Nachahmerprodukt.

P1.: ... hier noch extremer fallen.

(Lachen.)

P1.: Bis 92 und, em, hier dann wieder ein leichter Anstieg (durch) ...

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: ... durch die ganzen Produkte.

P2.: Produktvariationen. So.

P1.: Okay.

P2.: Und jetzt - wie sieht's in Zukunft aus? Die Steigerungsraten sind sehr hoch für die ... für die Nachahmer.

P1.: Ja, für Bayer selbst aber wahrscheinlich auch.

P2.: Ja, ich denk's auch.

P1.: Und es kommt halt auch darauf an auf jeden Fall, was sie draus machen. Also ich mein', das ist halt schwierig zu sagen.

P2.: Ich würde leicht angehen. Jetzt nicht so ...

P1.: Ja.

P2.: ... doll wie hier, sondern ...

P1.: Ja, ich ...

P2.: ... ein bisschen Richtung Stagnation.

P1.: ... wahrscheinlich, em, ja eher wieder, dass es ein bisschen bleibt bis zurückgeht.

P2.: Hm.

P1.: Es sei denn, sie bringen halt wieder was Neues oder ...

P2.: Ja.

P1.: ... machen irgendwelche anderen Innovationen oder so.

P2.: Auch im Zuge von Bestrebungen im Gesundheitssystem (unverständlich).

P1.: Weil das Marktvolumen betrifft ja auch Bayer, nicht nur die anderen, oder nee, für Generika ...

P2.: Nee, nur die anderen, ne?!

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Jetzt schreiben die hier was vom maroden Gesundheitssystem, deswegen ist die Beliebtheit von den Nachahmern, em, so hoch.

(Längere Pause.)

P2.: Ich glaube, bei ASS würde ich die in die Zukunft sehend schon Wachstum anzeigend, aber hier für Aspirin eher Richtung, em ...

P1.: Stagnation.

P2.: ... Stagnation.

P1.: Es sei denn, es kommt halt wie gesagt darauf an, weil ... wie ... weil zum Beispiel Charles Berry meinte, Aspirin wird als Standardmittel bis in alle Ewigkeit benutzt werden, es ist halt schon so das, was sich durchgesetzt hat.

P2.: Hmhm.

P1.: Dann immer mal fragt anstelle von Hast du `ne Kopfschmerztablette - hast du `ne Aspirin?

P2.: Aber das hat er ja auch 69 gesagt, und danach kamen die ganzen Nachahmer und man weiß ja nicht, wie die sich auch weiterentwickeln. Wenn die viel ... viel günstiger werden oder so oder, ich weiß gar nicht ...

P1.: Hm.

P2.: ... sind die viel günstiger als Aspirin? Ich kenn` mich da gar nicht aus.

P1.: Em em ((verneinend)). Weiß ich nicht, glaub` ich nicht. Die sind auf jeden Fall nicht sonderlich günstig, in Amerika sind sie sehr günstig. Aber ...

P2.: Kurz nach halb zehn. Was ist mit der Zukunft von ASS?

P1.: Haben wir doch angedeutet.

P2.: Dann machen wir hier ... wir können ja das ganz einfach hier ... so einen kleinen Schnickschnack.

P1.: Ja.

P2.: Und dann schreiben wir hier hin 2030 und dann (unverständlich).

P1.: Ach, jetzt weiß ich auch, was du für'n Schnickschnack meinst.

P2.: (Lacht.)

P1.: Jaja, okay, einfach ...

P2.: Ja, genau.

P1.: So.

P2.: Und dann wieder `nen Strich 2030, so ungefähr, damit's ein bisschen ähnlich ist, und dann gehen wir hoch.

P1.: So, ja, wenn irgend was anderes gefunden wird, ein anderes Schmerzmittel? Naja, egal.

P2.: Ja, das ist ja nur ASS. Das wird wahrscheinlich immer ...

P1.: Ja.

P2.: ... höher gehen. So.

(Blatt raschelt.)

P1.: Also hätten wir die beiden.

I.: Danke schön. Können sie noch? (Wie viel Zeit haben Sie denn noch?)

P1.: Noch ungefähr zehn Minuten jetzt.

P2.: Bis ungefähr fünf nach halb.

I.: Sie müssen um halb weg?

P2.: Ach so. Sie meinen, wie viel Zeit wir noch haben insgesamt?!

I.: Ja.

P1.: Ach so.

I.: Sie haben das (sehr eingehend gemacht), was ich auch sehr schön fand.

P1.: Hmhm.

P2.: Wie viel Zeit bräuchten wir denn noch?

I.: Also, an sich waren drei (unverständlich), (davon kann sowieso) nicht die Rede sein. (Unverständlich.)

P2.: Ach, jetzt würden noch mehr Aufgaben kommen? Ich hatte die ganze Zeit gedacht, das wäre die einzige Aufgabe.

P1.: Ja.

I.: Ja, macht ja nichts.

P1.: Ja.

I.: Macht ja nichts. Nur ist die Frage, ob sie jetzt gleich in die Straßenbahn müssen.

P2.: Nee, also ...

P1.: Ich hab` nachher eh` sowieso wieder hier unten, aber allzu lang ... weil wir wollten uns noch wegen Mathe treffen, aber ein bisschen Zeit, also um Viertel vor muss ich nicht gleich weg.

P2.: Hmhm. Ich auch nicht.

I.: Da würde ich vorschlagen (unverständlich), das Zweite brauchen Sie nur zu überfliegen.

P1 und P2.: Hmhm.

I.: (Das Wesentliche steht in diesem und ist auch kürzer.)

P1.: Hmhm.

I.: Und, em, (unverständlich), schauen Sie mal, wie Sie ...

P2.: Em. Ist denn jetzt in dem Raum ... in dem anderen Raum ... sind da gleich noch andere? Weil, meine Jacke ist noch da.

I.: Also Viertel nach sind da (Folgeveranstaltungen).

P2.: Ja.

I.: (Unverständlich.) Also jetzt direkt im Anschluss, also Viertel vor, ist da nichts. Das weiß ich.

P2.: Hmhm. Ich dachte nämlich, oder ich bin davon ausgegangen, dass wir wieder in die Klasse zurückgehen oder in den Raum zurückgehen.

I.: Ja.

P2.: Und deswegen habe ich meine Jacke da liegen gelassen.

I.: Ich könnt` sie Ihnen aber auch holen.

P2.: Ja, das wäre toll.

I.: Das war hinten rechts im Raum?

P2.: Ganz hinten, eine schwarze oder dunkle Jacke ist das, halblang, also ...

I.: Ja.

P2.: Mit so, mit so `nem Kragen.

I.: Gut, ich geh` dann `nen Augenblick später (wenn die Sitzung) vorbei ist.

P2.: Okay.

(Aufstehen, Stühle rücken. Blätter rascheln. Pause etwa 1 Minute 5 Sekunden.)

P2.: Okay?

P1.: Mhmh (zustimmend). Die ham` halt jetzt net so schöne Zeitangaben.

P2.: Ups.

P1.: Ich hab` grad schon mal geguckt. Mir haben beide nicht sonderlich viele Knöpfe.

(Lachen.)

P2.: Ich hab` Einen in der Hose.

P1.: Reissverschluss (ich auch). Okay.

P2.: Wirklich nur Einen. Schwierig, wo wollen wir`n ansetzen? Im 13., 14., ne?! Bei den Griechen und den Römern.

P1.: (Lacht.)

P2.: 14., 13., 14. Jahrhundert.

P1.: Mhmh (zustimmend).

(Pause etwa 10 Sekunden.)

P2.: 19. Jahrhundert, sonst haben wir gar keine richtigen Zeitangaben, ne?!

P1.: Wir sollen aber ja nur den Absatz eines Modeknopfes, jetzt weiß ich nicht ...

P2.: Ah, stimmt.

P1.: Ob damit auch der am Anfang gemeint war. Erst ab dem, naja, sie kommen immer mehr in Mode, was ist denn ein Modeknopf?

P2.: Ist denn der Modeknopf ...

P1.: Weil hier steht ...

P2.: ... ist das jetzt nur mit ... mit Kleidung?

P1.: Em em ((zögernd)). Das denke ich nicht unbedingt, aber weil hier steht, em, im Rahmen der Industrialisierung im 19. Jahrhundert, em, gab's `ne Zweiteilung in billige Massenware ...

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: ... und aufwendiger gearbeiteter Modeprodukte.

P2.: Jaaha.

(Längere Pause.)

P2.: Ja, da müssten wir eigentlich für den Modeknopf im 19. Jahrhundert erst anfangen, oder?!

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Mal vorausgesetzt, im Vorfeld gab's keine Modeprodukte, aber das war bestimmt ...

P1.: Nee, ich weiß es nicht, vielleicht (unverständlich – liest wahrscheinlich Text). Ich glaube sogar, dass eher die Massenware erst im 19. Jahrhundert eingesetzt hat.

P2.: Hier steht auch, Knöpfe hatten zu allen Zeiten einen nicht zu unterschätzenden Aspekt des Schmückens.

P1.: Jaja. Wir haben (unverständlich).

P2.: Und das ist ja eigentlich ein Modeprodukt.

P1.: Mhmh (zustimmend). Also ich glaub` eher, dass die Massenware erst im 19. Jahrhundert einsetzt.

P2.: Ja.

P1.: Dann ...

P2.: Ja.

P1.: Aber die Frage ist jetzt auch wieder ... Absatz von wem. Von Deutschland oder ...

(Kurze Pause.)

P1.: Naja (unverständlich), die Griechen und die Römer.

(Pause etwa 30 Sekunden.)

P2.: Gehen wir denn mal ... ich weiß es nicht, weil hier davon ... von den Modeknö-, produkten, em, die Rede ist, nur also die in Deutschland produziert werden, und dafür haben wir ja auch diese Haka-, Blatt. Ich weiß nicht, wie weit wir jetzt gehen müssen.

(Pause etwa 9 Sekunden.)

P2.: Ich würde sagen, wir machen Deutschlandweit.

P1.: Ich weiß es nicht.

P2.: So richtig abgrenzen kann man das wahrscheinlich eh` nicht.

P1.: Eh` nicht, ja. (Ei,) was sagt uns dann die Aussage hier? Kann Deutschland aufgrund seines Volumenniveaus nicht mithalten. Bei der Massenware.

P2.: Bei der Massenproduktion.

P1.: Hmhm.

P2.: Stattdessen sind wir dann bei den Modeprodukten ...

P1.: Hmhm, hmhm.

P2.: ... eher dabei.

(Pause etwa 10 Sekunden.)

P1.: Ach, ich würd` eher sagen, Gesamtmarkt vielleicht, ich weiß es aber auch nicht, weil, em ...

P2.: So große Unterschiede können wir wahrscheinlich eh` nicht machen.

P1.: Mhmh mhmh (zustimmend).

P2.: Auch bezüglich der Kurve dann.

P1.: Ja.

(Tür geht auf und zu.)

P2.: Dann würde ich auch bei den Griechen und Römern anfangen, oder?!

P1.: Mhmh mhmh (zustimmend).

P2.: Ist dann am Einfachsten.

P1.: Ist besser.

P2.: Dann haben wir ein paar Punkte.

P1.: Aber so richtig viele Informationen sind hier jetzt nicht drinne.

P2.: Nee.

P1.: Finde ich.

P2.: Nee.

P1.: Also da steht ja nichts, da steht ja, man brauch` se immer schon.

P2.: Hier damals. Hier steht ja, die nutzten die Griechen und Römer ... nutzten vereinzelt Knöpfe für diesen Zweck.

P1.: (Vereinzelt.)

P2.: Für den Zweck, die Kleidung zusammen zu halten.

P1.: Ja, aber für Schmuck bestimmt (auch). Stattdessen fanden Fibeln ...

P2.: Keine Ahnung.

P1.: Naja.

P2.: (Da sind) wir weiter unten. So richtige Produktion von Knöpfen ...

P1.: Erst ab dem 13. (14. Jahrhundert).

P2.: ... war erst später möglich.

P1.: Also Griechen, Römer, wann war das?

(Lachen.)

P1.: (Unverständlich) ist gut. Römer vereinzelt.

(Schreibt.)

P2.: Mhmh (zustimmend).

(Kurze Pause.)

P2.: Dann haben wir eigentlich erst den nächsten richtigen Punkt, 13., 13., 14. Jahrhundert.

P1.: (Also fangen wir hier unten an.)

P2.: Würd` ich auch sagen.

P1.: (Unverständlich.) Ja. 13., 14. Jahrhundert.

P2.: Wo sie ...

P1.: Immer mehr ...

P2.: ... immer mehr in Mode kommen.

(Schreiben.)

P1.: Markiere mal hier immer mehr, Griechen (waren) nur vereinzelt. Heutzutage finden sich Knöpfe ... heutzutage ... na super ...

P2.: Nee, erstmal noch 19. Jahrhundert.

P1.: (Unverständlich) 2000, em ...

P2.: 19. Jahrhundert.

P1.: Ja.

P2.: Em. Müssen wir auch in die Zukunft gehen? Wie entwickelte sich Ihrer Vermutung nach der Absatz im Zeitablauf?

P1.: Nein, keine Zukunft.

(Lachen.)

P1.: 19. Jahrhundert Zweiteilung.

P2.: Zweiteilung. Aber bei uns geht's ja nur um den Modeknopf.

P1.: Ja. Ja, aber ich denk` mal, dass dann dadurch die, ich weiß es nicht, dadurch der Modeknopf eher ein bisschen weniger gefragt wird.

P2.: Weniger?

P1.: Ich weiß es nicht. Weil wenn man da jetzt diese Massenware eher verwendet ...

P2.: Hm. Hm.

P1.: Weil ich denk` mal, die Regel ist ja, dass man keinen sonderlich ...

P2.: Ja.

P1.: ... Hand gefertigten Knopf benutzt, sondern irgend ein Massenprodukt.

(Pause etwa 10 Sekunden.)

P2.: Naja, die reicheren Leute haben wahrscheinlich dann irgendwelche tollen Knöpfe.

P1.: Ja.

P2.: (Unverständlich), aber das ist ja eigentlich auch eher die Minderheit.

P1.: Eben. Aber spezielle Knöpfe werden in Absprache mit den Modemachern produziert.
Wenn die Kollektion out ist, ist auch der Knopf out.

(Blatt raschelt.)

P2.: Ja, was machen wir denn mit diesem Kollektionsbericht?

P1.: Em, also, da kann ich auch nicht so viel mit anfangen.

P2.: Da steht nur drin, was es für Knöpfe gibt, oder was es alles für Möglichkeiten gibt (im Laden).

P1.: Hm. Ich weiß auch nichts, wie man hier ...

P2.: Ich würde hier ... gehen wir hier so ein bisschen hoch hier beim 13., 14. Jahrhundert.

P1.: Ja, an vielen Kleidungsstücken also ... hier gering und dann ...

P2.: Ja.

P1.: ... ab 13., 14. Jahr immer mehr.

P2.: Würd` ich auch sagen. Im 19. Jahrhundert haben wir dann die Zweiteilung.

P1.: Eine (unverständlich) Zweiteilung.

P2.: (Lacht.)

P1.: (Grauzone.)

P2.: Em, das Ding ist ja auch ... ist ... Modeknopf heißt jetzt nicht gleich, dass es so ein edles Material sein muss.

P1.: Ja, ich weiß nicht.

P2.: Oder? (Dda unten steht) Kunststoff dagegen hat ... hat ... hat an Einfluss stark gewonnen.

P1.: Ja.

P2.: Täuschend echt imitiert.

P1.: Fehlt mir nur (unverständlich).

P2.: Nur viel günstiger. Und ist ja eigentlich auch ein Modeknopf.

P1.: Ja.

P2.: Also, ich mein`, Knopf ...

P1.: Aber ich glaub` nicht, dass es noch groß ... ich weiß es nicht ...

(Längere Pause.)

P1.: (Unverständlich), dass es noch groß ansteigt.

P2.: (Jeder hat Reißverschlüsse) überall, ne?! Heutzutage.

P1.: Ja, das denke ich auch.

(Tür geht.)

P2.: Genau das ist sie, danke.

P1.: Ich glaub` eher, dass es einfach stagniert. Ich weiß es nicht.

(Pause etwa 8 Sekunden.)

P2.: Ich würde vielleicht sogar vermuten, vom 19. ... vom 19. bis zum 2000, bis zu 2000 ...

P1.: Hm.

P2.: ... ein bisschen weiter `runter gehen.

P1.: Ja.

P2.: Aber ... und dann so ein kleines bisschen ... also schon weiter runter, aber dann wieder ein bisschen vielleicht ansteigen lassen, weil ... weil das ... weil das Modeprodukt oder wie auch immer ... ich weiß nicht, ist das ... ist denn wieder im Kommen oder so?

P1.: Es ist auf jeden Fall noch (unverständlich).

P2.: Wie ist denn das (unverständlich) bei den (Designern)? Arbeiten die viel mit Knöpfen, die sie überall hinsetzen? (Unverständlich.)

P1.: Teilweise gibt's ja auch mal so, em, irgendwelche Kleidung, wo überall Knöpfe sind ...

P2.: Jaja.

P1.: ... ohne Funktion.

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Einfach zum Schmuck.

(Pause etwa 6 Sekunden.)

P2.: Ja, mehr fällt mir dazu auch nicht ein.

P1.: Hier sind nicht so viele Informationen wie in dem anderen.

I.: Der weiß (unverständlich).

P1 und P2.: Ja.

I.: Gut, (jetzt wird die Frage sein) (unverständlich) generalisieren. (Was käm` dann dabei raus?)

(Blätter rascheln, längere Pause.)

I.: Das Pumpnickel habe ich weggelassen.

P1.: Hmhm.

I.: (unverständlich) Produkt. Können Sie gerne haben, den Text.

(Etwa 15 Sekunden Pause.)

P2.: Hm.

P1.: Also, wir müssen einfach die drei Kurven in Eine kriegen. Im Prinzip.

P2.: Ah ja. Kann man so etwas überhaupt gene- ...

P1.: Ja.

P2.: ... verallgemeinern?

P1.: Nee, es kommt halt drauf an.

P2.: Dieser typische Verlauf ...

P1.: Der typische Verlauf ...

P2.: ... (unverständlich) Produktlebenszyklus.

P1.: ... Produktlebenszyklus, ja.

P2.: Den würd` ich zeichnen.

P1.: Ja, aber der Produktlebenszyklus ... (ja, das scheidet).

P2.: ... aber der ist doch einfach noch nicht zu Ende.

P1.: (Bricht normal ab.)

(Jemand kommt rein und stört – aber nur ungern...)

P1.: Ich würd` sagen, mir machen einfach Produktlebenszyklus, und da ist es ja auch im Prinzip ... entweder gibt es den (Relaunch) oder wie das heißt, wenn man wieder neue Produkte einführt, geht's wieder nach oben.

P2.: Jaja.

P1.: Und andernfalls geht's weg. Und hier, naja ...

P2.: Das ist ja im Grunde genommen auch kein richtiges Produkt irgendwie, das auf dem Markt ist.

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Das ist ja ein Wirkstoff gewesen.

P1.: Gewesen, jaja. Das zeichnen (wir mal) hier drauf (würd` ich sagen).

P2.: (Ja, mach` mal).

(Pause)

P2.: Beurteilen Sie im Anschluss die Leistungsfähigkeit (unverständlich).

(Pause etwa 10 Sekunden.)

P2.: Mach` einfach.

P1.: Aber hier, ja okay, haben wir offen gelassen.

P2.: Naja, aber wir haben ja unten in 2003 ...

P1.: Das hätten wir aber auch eher sogar noch stagnieren lassen müssen, weil im Prinzip ist ja ASS der Wirkstoff, im ... das ist ja nicht so, dass die Menschen immer mehr von diesem Wirkstoff benötigen, weißt du.

(Tür geht.)

P2.: Wenn du vielleicht ... in dem einen Text stand ja auch, es wird jetzt ... es wird heutzutage auch noch für, em ...

P1.: Für andere Sachen (Zwecke) (unverständlich).

P2.: ... für andere Sachen ... gegen Krebsarten ... senkt Blutzucker ... Vieles mehr ...

P1.: Ja okay, stimmt.

P2.: ... schützt vor Herzinfarkt, Schlaganfall ...

P1.: (Also bleibt's) doch steigend. Ich weiß es nicht.

(Blätter rascheln.)

I.: (Es ist wie in alten Zeiten.)

(Lachen.)

P2.: (Noch mal.) Sollen wir hier einfach unterteilen in Markteinführung, Wachstum, was weiß ich, irgendwie so was?!

P1.: Ich weiß nicht. Warte mal, (unverständlich) im Anschluss die Leistungsfähigkeit dies ...

(Längere Pause.)

P1.: Also, ich kann mir nicht vorstellen ... ja okay, aber wenn wir die Phasen jetzt eintragen, (unverständlich) im Prinzip genau.

P2.: Machst du jetzt hier `ne neue Produkt, em ...

P1.: Ich schreib` jetzt (ja) ...

P2.: ... variation, oder wie das heißt?!

P1.: Ja.

P2.: Gibt zwei Möglichkeiten.

(Längere Pause.)

P2.: Hmhm. Produktvariation oder, em, wie heißt das dann?

P1.: Und andernfalls bricht`s dann ab ... irgendwann richtig, oder ...

P2.: Irgendwann ist der Markt gesättigt, oder?!

P1.: Ja, aber mal ein bisschen, glaub` ich, bleibt immer noch mal erhalten, (lass uns noch) ...

P2.: Es kommt ja auch drauf an, ...

P1.: Es kommt ja auch drauf an, bei was für'm Produkt.

(Kurze Pause.)

P1.: Was passiert.

P2.: Auch irgendwelche Sachen, wo man irgendwas nimmt, was ... was `ne Riesen Bedeutung hat für eine bestimmte Zeit, und dann wird irgendwas erfunden, was viel wirksamer ist oder viel sinnvoller oder praktischer für die Leute, dann wird das ...

P1.: Mhmh, mhmh.

P2.: Das Alte würde kein Mensch mehr kaufen.

P1.: Eben. Es ist wie (unverständlich).

P2.: Schreib` hier einfach: Einführung – Markteinführung.

P1.: Mhmh (zustimmend).

(Längere Pause.)

P1.: Einführung, Entdeckung.

P2.: Ja genau.

P1.: Weil bei uns war's ja, die Wirkstoffe (der Blätter erkannt).

P2.: Okay, Einführung – Wachstum.

P1.: Wachstum - Höhepunkt - Rückgang schreib` da ... ich ... wir brauchen da jetzt nicht genau die Namen (unverständlich). Höhepunkt - Rückgang.

(Tür.)

P2.: Mhmh (zustimmend).

(Pause.)

P2.: Und beurteilen Sie am Anschluss die Leistungsfähigkeit dieses Absatzverlaufes. Tja, das Unternehmen wird sich auf so einen einstellen können, oder?!

P1.: Ich weiß nicht. Ich würd's nicht sonderlich hoch sagen. Also, wüsstest du jetzt anhand der Kurve, die wir für Bayer gezeichnet haben, wie du jetzt als Manager bei Bayer vorgehen müsstest? Ja, okay.

P2.: Das kommt halt echt immer auf das Produkt drauf an. Nee, da brauchen wir keine Kurve zeichnen.

P1.: Ja, ne?! Nur aufschreiben, oder?!

P2.: Sollen wir was aufschreiben dazu?

I.: Nee, es würde auch darum gehen, eine Kurve zu malen, Sie haben ja (hier) eine gemalt.

P1.: Auch?

P2.: Im Anschluss.

P1.: Nee.

P2.: Beurteilen Sie im Anschluss die Leistungsfähigkeit dieses Absatzverlaufes.

I.: Ja, der Kurve, die da jetzt (im) ...

P2.: Die wir vorher gezeichnet haben.

P1.: Ja. Und sollen wir dazu was aufschreiben, oder?!

I.: Es reicht, wenn Sie was sagen.

P2.: Ja?

P1.: Ja, gut.

P2.: Em. Ich find`, das ist ganz schwierig, so was zu verallgemeinern. Es kommt immer total auf das Produkt drauf an, wie neuartig ... wie revolutionär das ist, und wie sinnvoll das ist, wie sehr es im Moment gebraucht wird, in welchem Gebiet ...

P1.: Und wie hoch die Konkurrenz ist.

P2.: ... wie hoch die Konkurrenz ist.

P1.: Em.

P2.: (Mach` mal.)

P1.: Und vor allem (weiß) man ja auch nie; im Prinzip weiß man ja nie, ob man sich schon ... wenn man jetzt da meinetwegen hier ist und den Teil nicht sieht, dann weiß man ja jetzt nicht, ob schon als Nächstes der (Höhepunkt) kommt.

P2.: (Unverständlich.)

P1.: Oder ob's aufhört. Das Einzige, denk` ich, wie's schon interessant ist, dass man, wenn man weiß, es stagniert, dass man wieder ... dass man entweder was machen muss ...

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: ... um das Produkt zu erhalten.

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Oder, em, eben damit rechnen muss, dass es, em, (werden jetzt) noch ein bisschen diese Abschöpfungsstrategie erfüllt, aber mehr auch nicht.

P2.: Ich gucke gerade ... wenn die hier 1950 im Guinness Buch der Rekorde waren, und dann 71 führen sie A plus C ein ...

P1.: Hmm.

P2.: Haben sie ja auch was getan, aber so nach unserer Kurve waren sie ja noch gar nicht auf dem Höhepunkt.

P1.: Naja. Wann war denn jetzt eigentlich unser Höhepunkt? Bevor ...

P2.: Kann man eigentlich gar nicht sagen.

P1.: ... bevor Stada kam?

I.: Das wäre ja die Frage – nicht, ob Sie raus rechnen können (meinetwegen) Konjunktoreffekt.

P1.:Ja.

I.: (Unverständlich), (da brauchen Sie auch nur die Zeit ... im Grunde genommen Prognose relevant sein.)

P?.: Mhmh.

I.: (Unverständlich) ein Fülle von Gründen, (die hier irgendwie) ...

P1.: Mit rein spielen.

I.: ... die hier mit rein spielen.

P2.: Mhmh.

I.: Also jetzt, ich erspare Ihnen jetzt also ... weil Sie's selber schon einbezogen haben ... ich hätte Ihnen sonst einen Text gegeben, wo (ja das drinsteht, was sie eben) schon beschrieben haben, ne?! (Unverständlich.)

P2.: Jaja.

I.: Und die Frage ist natürlich, em, wie passt das zu dem. was Sie gemacht haben?

P1.: Naja, also so sauber sind unsere Kurven da nicht, aber ... Also, das ist einfach schon mehr passiert, das ist halt zu einfach. Und Unsere ist ja auch noch zu einfach im Prinzip

dargestellt, also das ist ja auch nur ganz grob ... in Wirklichkeit waren wahrscheinlich einige mehr Knicke noch drin, wenn man jetzt da die echte Absatzkurve von Aspirin betrachten würde, aber ...

P2.: Ich glaube auch nicht, dass man ein Unternehmen findet, was so eine perfekte Linie vorzeigen könnte. Oder es genau so eine Entwicklung wirklich (ist).

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Da spielen ja so viele Faktoren mit rein.

P1.: Mit rein. Ich denke, es ist ein Modell.

P2.: Ja.

P1.: Aber dem kommt es unter Umständen schon nahe zum Teil.

P2.: Mhmh (zustimmend).

I.: Wem kommt's nahe?

P1.: Ich denke, also die Realität dem Modell im Prinzip.

I.: Sie haben jetzt modelliert (oder einen Versuch der Realität abzubilden).

P1.: Hm hm hm ((bestätigend)).

I.: Jetzt wäre die Frage (wie's steht), also wir sagen, das kommt dem ... der Realität nah. (Würden Sie aber sagen, das kommt dem nah?)

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Also unserer Kurve kommt's jetzt nicht so nah.

I.: Und für wen ist das schlecht?

P2.: Eigentlich ist es ... ich finde es ... ja, es ist für Bayer, insofern könnte man sagen, es ist schlecht, weil es dann nicht so schön vorhersehbar alles ist. Aber man könnte dann aber auch sagen, das Modell ist einfach schlecht, das ist viel zu ... viel zu verei- ... viel zu ... viel zu einfach dargestellt. So oder so. Das wär` natürlich nett, wenn man's so genau so vorhersagen könnte für alle Produkte.

P1.: Ja. Aber es wär` auch nicht nett.

I.: Kann man es denn voraussagen?

P1.: Für Bayer, dass es einfach so abbricht im Endeffekt ...

P2.: Hmhm. Ich würde sagen, nein. Es kommt drauf an, was man alles mitberücksichtigt.

I.: (Unverständlich) eher prototypisch für (unverständlich).

P2.: Ja.

I.: Und hat eine ganz klare (sagen) Dramaturgie. Sie haben jetzt zwei Beispiele genommen.

P2.: Mhmh (zustimmend).

I.: (Also für) die Pumpnickel noch nehmen können (unverständlich) tausend (unverständlich) noch nehmen. Em. Also würden Sie erwarten, dass dann so was kommt, oder würden Sie eher erwarten, dass Dinge (unverständlich) kommen.

P2.: Ich erwarte eher so was.

I.: Hmhm.

P2.: Weil ich davon ausgehe, dass das Unternehmen zwischendurch Produktvariation macht oder irgendwie solche Methoden anwendet, um das Produkt wieder mehr auf den Markt zu bringen.

P1.: Mhmh (zustimmend).

I.: Ja.

P2.: Und vielleicht, wenn man wirklich so was sehen möchte, bräuchte man auch eher ein Produkt, was gar nicht mehr vielleicht auf dem Markt besteht oder so, damit man wirklich einen abgeschnittenen Zeitraum sich angucken kann. Und bei Aspirin, das besteht ja immer noch, und es wird auch noch weitergehen die nächsten Jahre wahrscheinlich.

I.: Hmhm. Kennen Sie Eins?

P2.: Was Abgeschlossenes?

I.: Und so `nen Verlauf hat?

P1.: Also, ich würde jetzt zum Beispiel sagen, wenn ... wenn man's vielleicht wirklich auf `ne Modellform bringt, wenn man Handy betrachtet kann man das schon so sehen, aber hier setzt dann im Prinzip wieder der Punkt ein in dem Moment, wo, em, MMS zum Beispiel jetzt da eingeführt werden.

P2.: Ja, genau.

P1.: Und, em, oder was ham`se noch alles?

P2.: Ich weiß es gar nicht.

P1.: Ich weiß es auch nicht mehr, immer bessere Akkus und, em, mehr Speicherplatz und mehr ... mehr, em, Unterhaltungsmöglichkeiten auch. Und aber im Prinzip hat ein Handy in meinen Augen schon häufig so schon diesen Verlauf gehabt. Und nur, dass es dann halt hier auf jeden Fall wieder ansteigt. Also, es bricht nicht einfach ab.

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Das ist ja hier sowieso sehr seltsam, dass überhaupt nicht einfach nicht weiter gezeigt, em, weiter gezeichnet ist, wie's denn nun weitergeht, ob's ganz ... ich weiß nicht, wie ich das interpretieren würde, dass es hier ganz abbrechen soll oder ...

P2.: Kann man ja wahrscheinlich auch gar nicht sagen. Kommt drauf an.

P1.: Hmm.

P2.: Ob das ... ob dann das Unternehmen sagt, wir nehmen das Produkt vom Markt. Das hat ... das hat gar keinen Sinn mehr, weil es inzwischen was viel Besseres gibt oder so.

P1.: Hmhm.

P2.: Keiner schreibt mehr mit Kugelschreiber sondern ... weiß ich jetzt auch nicht.

(Lachen.)

P2.: Es gibt halt irgendwas völlig Neuartiges ...

P1.: Hmhm.

P2.: ... oder man fährt ...

P1.: (Handy mit Stift.)

P2.: ... (unverständlich) mit Fahrrad, man fährt mit der Straßenbahn oder so. Irgendwelche Sachen, die halt völlig ... völlig das Andere übertrumpfen.

P1.: Mhmh (zustimmend).

I.: Sie haben vorhin die relativ interessante Frage angeschnitten, was überhaupt das Produkt ist.

P2.: Hmhm ((bejahend)).

I.: (Was würden Sie sagen, das Handy ändert sich in dieser Hinsicht,) ist es überhaupt noch dasselbe Produkt?

P1.: Ja.

P2.: Ja, ist auch schwierig, weil man dann wieder den neuen Produktlebenszyklus überhaupt ansetzen würde.

P1.: Hmhm.

I.: Auf welchem Niveau hat der Golf IV angefangen? Und auf welchem Niveau hat der Golf IV aufgehört?

P1.: Hmhm ...

I.: Also, hätte der überhaupt so eine Kurve?

P2.: Hmm.

I.: (Also fängt der nicht hier an. Es gibt zum großen Teil Entwicklung, dann bricht er ein, und dann kommt der Golf V?)

P1.: Mhmh (zustimmend).

I.: Das heißt, in der (Realität der Märkte tauchen gar nicht) (unverständlich).

P1.: Beim Golf V läuft die Kurve scheinbar jedenfalls nicht so vorbildlich.

I.: Ja.

P1.: Weil da doch irgendwelche technischen Schwierigkeiten aufgetreten sind, fällt mir (dazu ein).

I.: Aber irgendwie gefällt's Ihnen trotzdem.

P2.: Die Kurve?

I.: Ja.

P2.: Ja, weil sie so schön einfach ist.

(Lachen.)

P2.: Aber in der Realität sieht das alles wahrscheinlich oder sieht das immer aus ...

I.: (So wollen) Schulbücher über Realität (unverständlich).

P1.: Ja.

P2.: Eigentlich schon. Das ist halt echt die Kurve, die man immer lernt.

P1.: Ich find`, das als Ansatz ... als Richtung kann man sich schon orientieren, aber es ist halt absolut falsch, wenn man sagt, so würde auf jedem Markt jedes Produkt verlaufen.

P2.: Hmhm ((zustimmend)).

P1.: Aber ich denke schon, dass das, em, gewisse Produkte gibt, bei denen der Verlauf ähnlich dieser Kurve ist.

I.: Also diese Kurve (Behauptung) zur Beschreibung über alle Märkte.

P1.: Also das ist, denke ich, auf keinen Fall, nee. Es gibt ja auch, em, es gibt ja auch Produkte, wo der Konsum und der Absatz einfach schon seit ewigen Zeiten nur stagniert, wo einfach nichts groß gemacht wird.

P2.: Hmhm ((bestätigend)).

P1.: Und so ganz einfache Sachen. Was weiß ich - sei's Toilettenpapier oder so, da wird nie ein größeres Marktvolumen auftreten oder ein Geringeres, oder ich glaub` auch nicht, dass das irgendwie ersetzt werden wird, das stagniert. Aber es gibt schon Produkte, die dem Verlauf nahe kommen, denke ich.

I.: (Na, Toilettenpapier in jedem Fall.)

P2.: Es ist auch schwierig, die Märkte zu vergleichen, ich weiß nicht, ob ... ob im Dschungel in Afrika oder wie auch immer ... die haben da kein Toilettenpapier.

P1.: Ja.

P2.: Oder irgendwie solche Sachen. Das kann man ja gar nicht vergleichen mit unserem Markt hier in Deutschland oder so.

I.: Aber der Sanitärbereich wird ja vielleicht ausgebaut in solchen (unverständlich) oder so.

P2.: Ja.

I.: (Das ist ja organisiert, die Anlagen zunehmend geändert.) Das heißt also im Grunde genommen, em, wenn die (Bevölkerungszahlen) steigen, das wäre doch eher ein Indiz, dass das eine (Parallelisierung) oder eher ein Wachstum ist (ein Vorkehrendes).

P2.: Wenn man davon ausgeht, dass es sich so entwickeln wird, also dass ... dass sich ... dass sich alles weiterentwickelt, dann schon. Da muss man's halt Zeit versetzt vergleichen. Im Moment, also so, wie's jetzt ist, kann man glaube ich nicht den Markt richtig hier vergleichen mit Märkten in ... in, weiß ich jetzt nicht, Kongo oder irgendwie so. Das muss man dann Zeit unterschiedlich vielleicht eher ansehen in bestimmten Bereichen. Um wirklich so `ne Kurve zu erhalten für ein bestimmtes Produkt in beiden Märkten.

I.: Ja gut, aber ihre Idee ist dann, dass man sich die Einzelfälle genau anguckt.

P2.: Mhmm (zustimmend).

I.: Da wäre ja die Frage, ob es überhaupt Sinn macht. so eine generalisierte Kurve zu (malen).

P2.: Emem ((verneinend)). Jedenfalls nicht, wenn das für alle Märkte so (zählen soll) - für alle Produkte.

I.: Das Buch tut's ja.

P2.: Jaja.

I.: Sie haben das ja identifiziert als, em, Produktlebenszyklus (wollen wir mal sagen) eine Typisierung.

P2.: Mhmm (zustimmend).

I.: Die also den Anspruch hat, dass es generell gilt.

P2.: Mhmm (zustimmend).

I.: Wobei die Zeitachse (hier völlig) offen gelassen ist.

P2.: Mhmm.

I.: Sie haben ja versucht, sehr minutiös ... Sie haben sehr viel Zeit rein gesteckt, die Zeit zu rekonstruieren.

(Lachen.)

I.: Em, und (unverständlich) prognostisch (unverständlich) nach vorne zu denken, em, und das ist ja auch der Grund, warum solche Zahlen vom Betrieb festgehalten werden (aber im Grunde genommen, wo man ist) (versuchen zu) rezipieren, wie's weitergeht. Das heißt mit Sicherheit (sind Prognoseinstrument wenn man solche Kurven hat).

P1.: Hmhm.

I.: Em, von daher ist hier (die Frage, welchen) Stellenwert soll das für Schüler haben? Und welchen Stellenwert hat's in Ihren Köpfen? So ein bisschen hängen Sie dran, merke ich.

(Lachen.)

P2.: Ja, die Zeit (unverständlich).

I.: (Unverständlich.)

P2.: Man hat sich so mit der Kurve angefreundet.

P1.: Ja, ich denke, für die Schüler ist es einfach auch nur, em, ein Mittel, um ihnen überhaupt, em, so einen Verlauf mal deutlich zu machen, okay, man darf halt nicht ...

I.: Welchen Verlauf? Sie sagen doch, den gibt es nicht.

P1.: Nein, aber generell, dass sie sich mal mit so `nem .. dass sie sich mal mit so `ner Kurve auseinandersetzen, wo eben Umsatz und Zeit ...

I.: (Unverständlich.)

P1.: Ja. Und dafür gibt's die Kurve.

I.: (Unverständlich.)

P1.: Das muss aber nicht die sein. Aber da ... aber auch, wenn es die wäre, würde diese Kurve den Zweck (Beispiel) dann erfüllen. Man darf's halt nur nicht unter dem Hintergrund im Unterricht einsetzen, dass man sagt, diese Kurve ist, em, allgemeingültig für alle Produkte und alle Märkte, also das wär' ...

I.: Das hat doch gar keine Einschränkung. Es gibt (unverständlich), die machen `ne Kurve (unverständlich) wie Produktverläufe auf Märkten sind.

P1.: Hmhm.

I.: Also, insofern ist es uneingeschränkt. Und warum bestehen Sie auf dieser Generalisierung, wenn Sie sagen, also, (das Ding soll im Zeitablauf sich bewegen), dann könnte man ja ein Beispiel nehmen.

P1 und P2: Mhmh (zustimmend).

P1.: Das zum Beispiel. Ja, da kann man das weglassen.

I.: (Unverständlich), das können wir jetzt hier anhand der Daten nicht entscheiden.

P1.: Hm.

I.: Em, da würde man mehr Informationen brauchen, als Sie gekriegt haben.

P2.: Hm.

I.: Das haben Sie aber aus meiner Sicht sehr klar gesagt. Aber das würde noch nicht begründen, warum man das hier macht.

P1.: Nee, dann nicht. Also, man kann das natürlich noch auf diese Art und Weise machen. Dann kann man die Kurve ganz außen vor lassen.

(Längere Pause.)

I.: Wie Sie's mal machen werden, wissen Sie (jetzt) nicht, ne?! Ist ja ein klassisches Thema, em, im Unterricht.

P2.: Hmm ((zustimmend)).

I.: (Unverständlich.)

P1.: Also ich find`, wir hatten das Thema neulich im SPS jetzt, weil halt auch einer, em, den Produktlebenszyklus unterrichten musste.

P2.: (Lacht.)

P1.: Und, em, da ging's halt auch schon um die Kurve und hin und her. Und ich hab` damals vorgeschlagen, ich würde auf jeden Fall am Liebsten, es ist halt am Schwierigsten, echte Zahlen nehmen mal und das zeichnen. An einem ... an einem Beispiel und dann egal, wie's aussieht erstmal, auf jeden Fall, dass halt wirklich ein ... ein ... er hat halt auch das Beispiel Golf genommen, dann aber diese Kurve. Und wenn ich aber das Beispiel Golf nehme, kann ich nicht einfach voraussetzen, dass die Kurve wirklich so war, wenn ich nicht die Zahlen ... die Umsatzzahlen von VW gesehen habe. Also, ich würde dann schon eher irgendwie auch, em, echte Zahlen einsetzen. Soweit das möglich wäre.

I.: (Unverständlich) (Golf) trifft die nicht zu.

P1.: Trifft sie nicht zu?

I.: Nee. (Der Golf V hat jetzt bei so und soviel Tausend) ... Hunderttausend Stück angefangen pro Jahr und wird aus dem Markt genommen, bevor überhaupt etwas absinkt.

P2.:Ja.

I.: (Unverständlich) Nachfolgemodell. Entweder Nachfolgemodell Golf oder wie der Käfer (dann kommt) Nachfolgemodell (Golf oder Passat) (unverständlich), im Grunde genommen wird ein Modellwechsel gemacht. Sie kommen gar nicht in diese (Phase).

P1.: Ja, das finde ich halt eben falsch, wenn man dann ein Beispiel nimmt und diese Kurve, wenn's einfach überhaupt nicht passt. Also, so finde ich's nicht (unverständlich).

(Telefon klingelt.)

I.: Nur das Problem ist, dass bisher ich kein einziges Beispiel kenne, das passen würde.

P2.: Ich auch nicht.

I.: Dann ist ja wiederum die Frage, was heißt das? (Unverständlich) (verortet sich) auf diese Erfahrung ... im Grunde genommen ... im Grunde genommen diese Erfahrung (unverständlich) (wie da steht) Eigenmodellierung zum Verständnis von Informationen, die erstmal hier völlig unkritisch hingestellt werden.

P1.: Hmhm.

I.: Em, so ein bisschen (haben sie zumindest) auch Wirkung, weil sie sagen, das habe ich so gelernt.

P2.: Jaja.

I.: Es ist so plausibel erstmal. Aber wenn Sie's (dann) in Eigenmodellierung überprüfen, em, zeigen (sich) ja markante Differenzen. Und das ist natürlich ein didaktisch interessante Frage, so, em, em, ist die Strategie, das Ihnen möglichst plausibel zu machen mit irgendwelchen didaktischen Tricks?

P1.: Hmhm.

I.: Das ist die Hauptstrategie (die in Lehrmittel vorhanden sind) und auch Lehrer häufig haben. Oder müsste man nicht hier sagen, em, also wir untersuchen hier Einzelgruppen, ob's überhaupt eine Generalisierung gibt für die verschiedenen Produkte. Sie ja?

P2.: Ich meine, das Schöne an dieser Kurve ist ja einfach, dass ... dass ... dass hier unten bei der Zeitachse immer nur steht: Einführungsphase, Wachstumsphase, und da ist es ja eindeutig richtig so. Und wenn man ein Produkt, ein ganz neues Produkt jetzt, ohne das Beispiel Golf, das ist ja eigentlich im Grunde genommen kein ganz ... ganz neues Produkt ... Produkt, was neu auf den Markt kommt. Das hat ja auf jeden Fall diese Einführungsphase und wird dann hoffentlich diese Wachstumsphase haben. Und deswegen ist das so schön einfach hier dargestellt und vielleicht auch widerzuspiegeln auf einige andere Produkte, nur

man weiß halt nicht, wie viel Zeit wird halt wirklich benötigt für so `ne Einführung oder wie das dann wirklich in der Realität aussieht.

I.: (Mir stellt) sich die Frage, ob man solche Phasen überhaupt festlegen kann.

P2.: Ja eben. Wo ist der Wechsel zur nächsten Phase.

I.: Also, sie haben zum Teil ... sagen ... hat VW auch ... sagen ... rote Zahlen gefahren. Also `ne Zeit, als (sie sehr viele Dinger verkauft haben. Also) die Rendite von VW ist ausgesprochen (gut). (Unverständlich) eingesetztes Kapital (unverständlich) gefährdetes Unternehmen. Also sagen, die Zuordnung der Gewinne zu sage ... der Absatzzahl (unverständlich), schauen Sie sich die amerikanischen Autohersteller an. Eingeführte Produkte Millionen Absatzzahlen, aber hohe Verluste.

P1.: Ja, aber ich denke, diese Kurve soll ja einfach nur `ne Tendenz darstellen. Dass so `ne Kurve nicht das A und O für alle Produkte sein kann, das ist ... muss eigentlich jedem schon von vornherein selber klar sein. Aber es zeigt `ne Tendenz, auf die so verlaufen kann.

I.: Sie haben hier im Grunde genommen 5000 Jahre abgebildet. (Dann) schauen Sie sich die Tendenz an ...

(Lachen.)

P2.: Aber das war ja auch ...

P1.: Aber wenn man jetzt das und das abschneiden würde hätte man das, und es sind ja keinerlei (unverständlich) (über) über die Zeit.

P2.: Aber ich finde, hier müsste man auch den Unterschied sehen, ASS ist ja der Wirkstoff ... Wirkstoff an sich und nicht eigentlich kein richtiges Produkt, was man so auf den Markt setzen würde wie Aspirin jetzt. So würde ich den Unterschied machen. ASS kann man vielleicht noch für ganz viele andere neue Sachen benutzen ...

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: ... oder irgendwie so und nicht so als Produkt ansehen.

I.: (Ja, dann wird's aber noch schlimmer. Dann schneiden Sie diese Phase weg.) Das ist die (Phase, wo es nicht den) Wirkstoff gab. Hiernach gibt es Produkte. (Auch die Konkurrenzprodukte jetzt sind Produkte, die können sie in jeder Apotheke kaufen.)

P2.: Hm.

I.: Außer den drei Ersatzstoffen und Aspirin haben Sie (nichts auf der Wirkstoffbasis.) (Unverständlich.)

P2.: Ja.

I.: Insofern ist (meinetwegen Parallelität zur Bevölkerungszahl haben sie nicht im Ansatz so `ne Kurve.)

P2.: Ja, stimmt.

I.: Also, die ist (unverständlich) (ästhetisch so schön).

P2.: Hmhm.

P1.: Aber bei so Modeprodukten zum Beispiel ist das schon häufig so ... irgendein Schnickschnack, was halt grad` mal eingeführt wird, em ...

P2.: Diese kleinen Dinger, die's doch irgendwann mal, als ich in der Oberstufe war ...

P1.: Tamagotchies.

P2.: (In Lila.) Diese kleinen Computer, die man dann richtig füttern musste, dann sind die irgendwann gestorben.

P1.: Ach so.

P2.: Mit einem Mal hatte jeder diese Dinger, und dann auf einmal war's auch wieder weg.

P1.: Jaja.

P2.: Also, jetzt kenn` ich keinen einzigen Menschen, der so was hatte. So im Ansatz könnte man da vielleicht so was zeichnen, was so kurz aufgekommen ist.

I.: Im Nachhinein oder prognostisch?

P2.: Im Nachhinein.

P1.: Ja.

P2.: Ja.

I.: Gut, aber (so eine Prognose) (unverständlich).

P2.: Jaja. Das ist schwierig.

P1.: Es ist halt auch oft. Nee. `Ne Prognose kann's nicht sein, weil häufig kommt ja halt auch ein Flop, man weiß ja überhaupt nicht, ob's überhaupt jemals wachsen wird. Aber, em ...

I.: (Gut. Es ist vorgelagert.)

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Es kommt ja auch immer auf die Konjunkturlage drauf an.

I.: Das wäre ja noch hier. Also die Masse der Produkte kommt gar nicht (unverständlich) (in den Test rein). (Und aus der Test (unverständlich) werden ganz viele wieder raus genommen.)

P2.: Ja.

I.: Also sagen .. über 80% der Dinge, die entwickelt, kommen gar nicht, wenn man diese Kurve zugrunde legt, in diesen Bereich.

P1.: Hm. Aber bei so manchen - bei diesen ... diesen Modegags halt gerade extrem. Da kann ich mir schon vorstellen, dass zumindest die Tendenz stimmt, aber bei diesen grundlegenden Produkten, die halt ein Mensch auch irgendwie braucht und ...

P2.: Hm.

P1.: Nee, da ist keine Übereinstimmung.

I.: Das ist schlecht für die Realität.

(Lachen.)

P1.: Deswegen ist es die Realität.

(Blätter rascheln.)

I.: So, das ist freiwillig. Also, ich danke Ihnen ganz herzlich.

P1.: Hm.

I.: Dass Sie hier (es geht mir nur darum) (unverständlich) Eigenmodellierung (unverständlich) wenn man sich Fremdmodellierung beschäftigt. Und macht das Sinn sagen (oder sieht man denn die Fremdmodellierung anders, em, wenn man `ne Eigenmodellierung macht).

P2.: Mhmh (zustimmend).

I.: Also fühlen Sie sich stärker in der Auseinandersetzung jetzt, nachdem Sie das selber gemacht haben?!

P2.: Hmm.

I.: Oder, em, hilft Ihnen das gar nicht (unverständlich)?

P2.: Hmm.

I.: (Das wäre eigentlich so die Frage, die eigentlich so über dem geschwebt hat.)

(Längere Pause.)

I.: Da gehen wir nächstes Mal nochmal drauf ein. Also jetzt nicht auf Ihre Lösung, sondern ich finde, Sie haben sehr interessant diskutiert. Es war sehr spannend zuzuhören. (Es ging auch nicht darum, dass Sie das richtig machen.) (Unverständlich.) (Sondern `ne Lösung beibringen.)

P1.: Ja.

I.: (Das war die zentrale Frage.) Ja, ganz herzliche Dank für Ihre Unterstützung.

P2.: Gern.

I.: Fand` ich sehr schön.

P1.: Okay.

I.: Das hat mir sehr gut gefallen.

P2.: Das war noch `ne Kurve. Die Kurven behalten Sie aber?!

I.: (Die würde sich der Marcus zur nächsten Woche mal angucken.)

P2.: Ja.

I.: (Unverständlich.) (Das wird aber nicht langfristig aufbewahrt, sondern es kriegt auch keiner zu sehen, der jetzt hier) (unverständlich.)

P1.: Ja.

I.: Das kann ich Ihnen zusichern. Es werden auch keine Kopien gezogen.

(Gesamtzeit: 92 Minuten)

Experiment II/4

I.: Jetzt schalte ich das Gerät an. Em, wie gesagt, uns interessiert, wie ihr die Aufgabe löst, deswegen werde ich mich weitgehend zurück halten.

P1.: Mhmh (zustimmend).

I.: Also Sachen unter euch klären, ich werde zur Lösung nichts beitragen.

P1.: Okay.

I.: Und was das Ganze inhaltlich soll, da werd` ich hinterher auf Fragen eingehen bzw. auch bestimmte Dinge erläutern. Em, das würde das Experiment zu sehr sprengen.

P2.: (Unverständlich.)

I.: Gen, ja also, bestimmte Informationen dürfen eben vorher nicht sein. Em, ihr werdet zwar aufgenommen, aber ich werde keine Namen dazu weitergeben.

P2.: Mhmh (zustimmend).

I.: Sondern das wird anonym bearbeitet.

P2.: Ja.

I.: Es interessiert uns auch so nicht, ne?! Wer das gewesen ist, sondern im Anschluss werd` ich euch noch`n Fragebogen, wo ihr ungefähr Semesterzahl, Ausbildung vorher usw. einträgt ...

P2.: Mhmh (zustimmend).

I.: ... damit wir das so ganz grob zuordnen können.

P2.: Mhmh (zustimmend).

I.: Ja, und jetzt geht's einfach los, ich werde euch nach und nach Beschreibungen von drei verschiedenen Märkten geben, und die haben unten jeweils eine Aufgabe, die ich euch bitte, zu bearbeiten.

P2.: Mh ((verstehend)), danke.

I.: Das ist das Erste.

(Unverständlich.)

I.: Hier ist Papier (unverständlich.)

P1.: Ja, lesen wir erstmal durch, ne?!

P2.: Genau. Wusst` ich gar nich`, wusstest du das?

P1.: Hm, mit dem Weidenstrauch, ne?!

P2.: Ja.

P2.: Hoho ((lachend)), (käme eine Strecke bis zum Mond und zurück zu stellen) ((unverständlich)).

P1.: Hm, krass, ne?! Aber ich war ja mal, em, bei Bayer, in dem Werk da in Köln, weisstest?!

P2.: In Leverkusen?

P1.: Genau.

P2.: Und? Is` Hammer, ne?!

P1.: Das haben die da nun auch erzählt, und das war der Hammer, die hätten die ... die Abfallpräparate selbst, es war`n Riesen Container voll nur Aspirin.

P2.: Ich hab` da mal `nen Vorstellungsgespräch gehabt, das war`n riesiges Pe- ... ((Räuspern.))

P1.: Cola-Orange-Geschmack, wusst` ich gar nicht.

P2.: So, ich hab` das mal überflogen.

P1.: Hm, ich auch.

P2.: Also jetzt (unverständlich).

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Okay.

P1.: Okay, ja, wie hat sich nach Ihrer Vermutung der Absatz von Aspirin entwickelt.

I.: Könnt ihr ein bisschen lauter sprechen?

P2.: Klar.

I.: Das wär` sicher super. ((Unverständlich.))

(Lachen.)

P2.: Em, das könnten wir einfach vielleicht auch an so `ner ...

P1.: Kurve.

P2.: ... so`n Zeitstrahl festhalten, weisste?!

P1.: Ja, da gibt`s doch auch diese, em, Ph-, diese Phasen einer Unternehmung.

P2.: (Unverständlich.)

P1.: Dass de sagst, irgendwie ... ja, hier wird das genau Produktlebenszyklus ...

P2.: Lebenszyklus.

P1.: ... da wird das Produkt `raus gebracht, da machste noch keinen Umsatz, dann geht`s irgendwie so, und dann ist irgendwann Sättigung, und dann geht`s wieder runter.

(Lachen.)

P2.: Ja, dann ja, em, Reifephase gibt`s aber hinten, wie war die denn nochmal?

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Also erstmal Entwicklung.

P1.: So oder so.

P2.: Ja.

P1.: Und hier haste dann Sättigung.

P2.: Sagen wir, ich hab`n Gewinn und den Umsatz.

P1.: Genau.

P2.: Hier haste die Reifephase, hier die Entwicklung und hier die Degenerationsphase.

P1.: Genau.

(Kurze Pause.)

P1.: Und hier ab da wird ... gehen dann die Umsätze zurück und die Gewinne.

P2.: Genau, genau.

P1.: Und wo ist jetzt Aspirin, also das Echte?!

P2.: Momentan ...?

P1.: Hm ((bejahend)), das Echte.

P2.: Auf der Reifephase noch immer.

P1.: Meinste?

P2.: Ja, dadurch schon allein, dass die noch so viele neue Produkte auch immer wieder auf'n Markt werfen, wie jetzt zum Beispiel dieses, wo war es denn hier, dieses Cola-Orange-Geschmack. (Lacht.)

P1.: Aber wenn die was Neues raus werfen, dann is` es doch eigentlich schon so, dass sie hier sind und nicht mehr wissen, wie sie sonst noch den Umsatz halten könn- ...

P2.: Nee, das glaub` ich nicht, Aspirin ist einfach, em, wie dieser Werbeslogan auch schon sagt, die Aspi-, also Medizin deines Lebens ... Aspirin wird immer ...

P1.: Ja, das ... das Ding ...

P2.: Immer gerade bei Bayer, noch`n ... das is` ... is` ... Hauptumsatzpunkt.

P1.: Ja, das, em, Ding is` zwar, diesen Wirkstoff, den brauchen im Moment alle, den brauchen immer alle, aber ob sie dann das von Bayer hol`n und nicht das von Hexal oder von Ratiopharm, ... weil ...

P2.: Ja, das stimmt.

P1.: Ich hab` neulich mal zwanzig Tabletten Aspirin gekauft, die kosten 7,98 Euro.

P2.: Echt?

P1.: Das ist total ... also Plus C Sprudletabletten, aber normale ASS, die kosten ...

P2.: (Unverständlich), ich krieg` die halt immer von meinem Papa umsonst, deswegen hab` ich gar keine Ahnung, was die kosten.

P1.: (Lacht.) Also normale ASS, diese Pseudodinger von Ratiopharm, die kosten nur die Hälfte.

P2.: Ja !

P1.: Ist zwar dann ohne Sprudel und ohne Vitamin C, aber sogar noch `ne höhere Dosierung, also da müssen die schon verdammt gute Werbung machen, dass die so in dem Ausmaß weiter machen. Steht denn hier irgendwas drin, was die für Umsätze gemacht haben?

P2.: Aber, em, ja hier auch noch.

P1.: Die, em, Europa für Generika ... es sind ja diese Nachahmerdinger, ne?!

P2.: Hm ((bestätigend)), genau 5,0.

P1.: Und für Aspirin, für Bayer steht aber nichts drin, ne?!

P2.: Nee.

(Kurze Pause.)

P2.: Was man halt auch machen könnte, ist das einfach in Verbindung setzen, dass man das als Schaubild gegenüber setzt - ASS und Aspirin. Und ASS - meinen die auch die Tabletten, oder meinen die jetzt nur den den Wirkstoff?

P1.: Ich schätze mal, die meinen hier alle. (Unverständlich.)

P2.: Deswegen denk` ich nämlich auch, nicht die Tablette von ... nicht die Generikatablette, sondern den Wirkstoff.

P1.: Ach so, mhm ((verstanden)).

P2.: Also kann man das mit Aspirin doch schon so aufziehen, dass man das einfach so macht und dann nochmal, em, zeigt, wie das ... wie sich dieses ASS überhaupt entwickelt hat.

P1.: Jajaja.

(Kurze Pause.)

P1.: `Ne Zahl müssen wir jetzt nicht machen oder also mit Umsatz und Gewinnstruktur, dass wir da ...

I.: Also, in Anlehnung an die Informationen, die ihr hier habt ...

P1.: Ja, okay.

I.: Hm ((bestätigend)). (Unverständlich.)

P1.: Also sagen wir doch einfach mal, das hier ist unsere Absatzkurve, und wir beschriften das jetzt mal mit Jahreszahlen.

P2.: Hm, genau ((bestätigend)).

P1.: Also ...

(Kurze Pause.)

P1.: ... Aspirin gibt's seit 1899.

P2.: (Unverständlich.)

P1.: Das heißt, es muss dann irgendwo hier sein.

P2.: Steht ja ... hier steht das ja ...

P1.: Mhmh (zustimmend), können wir ziemlich am Anfang schreiben.

P2.: Schreiben wir hier, ne?!

P1.: Ja ... da kam`s auf'n Markt.

P2.: 1899 dann, em, ab 1900 auch als Pulverform, das is` ...

P1.: Direkt dahinter. (Lacht.)

P2.: Das is` einfach hier so ... wird jetzt ein bisschen eng, aber ...

P1.: Em, irgendwie einkreisen oder so. (Lacht.) Und dann wissen wir, was das ist, so. Und jetzt guck` mal - 1909 macht es ein Drittel des Gesamtumsatzes, man weiß zwar nicht, was es für`n Gesamtumsatz is`, aber das heißt ja, das es schon ganz schön gestiegen sein ...

P2.: Von Bayer.

P1.: Ja, aber wie hoch der Gesamtumsatz is` ...

P2.: Ja.

P1.: Aber das heißt, es muss ja schon schön gestiegen sein.

P2.: Ja.

P1.: Mehr können wir ja nicht sagen.

P2.: Nee.

P1.: Weil, wir kennen 1909 nicht den Gesamtumsatz von Bayer. Und außerdem können wir hier eh` nicht mit Zahlen arbeiten.

P2.: Aber dann, em, ist es hier ... also, dann geht's steil bergauf sozusagen.

P1.: Oder wir müssen vielleicht nochmal `ne neue Kurve machen, die Aspirin angepasst ist, weil sonst war`n wir ja schon ...

P2.: Ja, das ist auch ... haste mal irgendwas, was gerade wird? Nee, nee, ich hab` auch ... ich hab` kein Lineal da.

(Lachen.)

P2.: Schick schick.

P1.: So, jetzt fangen wir nochmal an, also 1900, 1899 und 1900 low.

P2.: Start sozusagen.

P1.: Ja. (Unverständlich.) Und jetzt hoch.

P2.: Ja.

P1.: Wie steil denn?

P2.: Steil bergauf ... em ...

P1.: Nee, oder?! (Lacht.)

P2.: Nee, nee, das ist zu viel, so ... ja.

P1.: So?

P2.: Genau.

P1.: Wenn wir hier 1909 ...?

P2.: Noch`n bisschen weiter oben, glaub` ich.

(Kurze Pause.)

P2.: Nee, noch`n bisschen länger würd` ich das machen - so bis hier etwa ...

P1.: Okay.

P2.: Und dann hier ... so ... so, weil das geht ja noch `ne ganze Weile bergauf, bis man halt zu dieser Reifephase kommt.

P1.: Ja, und wo würden wir jetzt ... also wir haben ja jetzt hier Aspirin-Eintrag im Guinness-Buch der Rekorde 1950 ... 1971 Aspirin Plus C und dann dieses und dann in den Neunzigern und seit 2000 dieses ganze Zusatzzeug. Wo würden wir denn das jetzt einordnen?

P2.: Das ist auch eigentlich immer noch alles auf dieser, em, ... wie heißt die Phase? (Lacht.)

P1.: Wachstumsphase.

P2.: Wachstumsphase.

P1.: Ist denn dieses Cola-Orange und so ... dieses Effektkram da, und ganz am Schluss ist das auch noch auf der Wachstumsphase? Oder ist das schon auf der Sättigung?

P2.: Naja, ich würd` sagen, dieses ganze Zusatzzeug ist eigentlich auf der Reifephase, Sättigung ist das alles noch nicht.

P1.: Das ist schon ...

P2.: Das ist ja der Punkt, wenn du zu Aspirin, also zu Bayer, gehen würdest und die fragen würdest, die würden niemals sagen, es ist, em, Sättigung, wir haben den Markt schon total ausgesogen sozusagen, verstehste?!

P1.: Hm ((bestätigend)), ja stimmt.

P2.: Die würden immer sagen, das befindet sich noch in der Reifephase.

P1.: Ja gut.

P2.: Sättigung ist da schon wieder in Anführungszeichen zu negativ, das heißt ja, das ist schon wieder am Runter gehen, da kommt ...

P1.: Nee, das ist schon Degeneration.

P2.: Jaja, aber da nach der Sättigung kommt so oder so die Degeneration, verstehste?!

P1.: Hm ((bestätigend)), das hier ist ... das hier ist Sättigung, ne?!

P2.: Genau ... und hier ...

P1.: Nee, eigentlich schon da, wo es abgeht, ist Sättigung, also, em, ist Degeneration, also hier ist Sättigung.

P2.: Na gut, das ist eigentlich ...

P1.: Und wo ist dann Wachstum, und wo ist nochmal Reife?

P2.: Em ... hier ist diese Tralala.

P1.: Na, dann müsste man ...

P2.: Ab da, wo es hoch geht, sozusagen.

P1.: ... müsste man das Ding nochmal vor sich haben.

P2.: Ja, hmm, hmm ... ich würde es fast ... so ...

P1.: Was ist das jetzt?

P2.: Das ist die Reifephase.

P1.: Und das?

P2.: Das ist die Wachstumsphase, die ist halt jetzt hier sehr flach gezeichnet, aber wenn du dies hier auf hier `rüber überträgst, müsste ...

P1.: Ach so, und jetzt müsste man normalerweise hier`n bisschen ... `n bisschen flacher, dann hätte man jetzt hier Wachstum.

P2.: `N bisschen flacher werden, genau.

P1.: Hmm, dann hier Reife und dann irgendwann hoch, aber das haben sie noch nicht erreicht, und dann würd`s irgendwann wieder runter gehen.

P2.: Genau.

P1.: Aber ... ja, gut.

P2.: Also, so würde ich`s machen.

P1.: Das heißt, wir würden jetzt so`n bisschen ... so hier dieser Minilinie hinterher führen.

P2.: Aber nicht runter, sondern schon, em ...

P1.: Nö, nicht runter. Aber flach hoch sozusagen, dass du den Gewinn stabilisierst und den Umsatz.

P2.: Flach hoch, genau, ja ... genau, genau.

P1.: So? So?

P2.: Ja, genau.

P1.: Okay, dann können wir hier jetzt eintragen 1970, hm?! Oder 1971?

P2.: Dann wird die Kurve aber ganz schön lang, wenn du dann hier irgendwo halt so Stückchen machst. (Lacht.)

P1.: Wir können ja dann hier ... ja, wir können ja mal hier 1971 eintragen und dann hier so dieses ganze Zeug dann so.

P2.: 2000.

P1.: 2000.

P2.: Ich meine, es kommt ja jetzt auf den Maßstab nicht an.

P1.: Ja, genau.

(Kurze Pause.)

P1.: Was haben wir denn alles?

P2.: 2000.

P1.: 92, 2000, 2003, jetzt machen wir einfach mal so drei Striche.

P2.: Genau, das ist doch perfekt.

P1.: So.

P2.: Ja.

P1.: Und jetzt müssen wir sozusagen ... es würd` ja ... es würde ja dann irgendwann wieder runter gehen, das heißt ...

P2.: Das kannst du andeuten, genau.

(Kurze Pause.)

P2.: Es geht ja aber hier ... das ist eigentlich noch`n Ticken länger, und dann geht's erst runter, verstehste?!

P1.: Ja.

P2.: Weil du brauchst ja auch noch die, em, Sättigungsphase.

P1.: Okay ... so, wir also ...

P2.: Wir müssen jetzt halt hier noch die Phasen dran schreiben, sonst denken die Leute, wir machen da Quatsch.

P1.: Also bis hier sozusagen die ... ging jetzt diese Wachstumsphase ...

P2.: Reifephase, em, Wachstumsphase, ich hab`s heut` mit meiner Reifephase.

I.: Blätter fallen.

P1.: Ist nicht so schlimm.

P2.: Dann bis ... mach` ruhig bis hier oder mach`ne gestri-, genau. (Unverständlich.)

P1.: Jetzt die Reifephase.

P2.: Reifephase ... dann die Degenera-, em, Sättigung.

P1.: Sättigung, das muss jetzt hier, ne?!

P2.: Ja, mach` bis da cirka, genau ... das sind ja jetzt alles mutmaßliche Angaben - die gestrichelten Linien.

P1.: Wir haben halt auch gar keine Zahlen oder so.

P2.: Eben, richtig. Wir wissen nur, dass so der Produktlebenszyklus aussieht und wie lange das von 2003 bis zur, em, von der Reifephase bis zur Sättigungsphase noch dauert, das können auch 30 Jahre noch sein, so ungefähr.

P1.: Ja, keine Ahnung, okay.

(Kurze Pause.)

P1.: Jetzt haben wir aber ... ist das jetzt erstens Aspi-, das ist jetzt Aspirin.

P2.: Aspirin, ja.

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Jetzt machen wir das gleich, em, nochmal für ...

P1.: Nochmal für hier ... da kannst du wieder zeichnen, du kannst das so schön mit dem Zettel.

P2.: Jaaa.

P1.: Wie haben wir dafür eigentlich Zeit?

I.: Ja, käme auf euch an.

P1.: Ja, wir sind ja jetzt relativ ...

P2.: Sind ja erstmal fertig.

P1.: Gut, und hier?

P2.: Warte - wo fängt's an? ASS, bla bla bla.

P1.: Wir können ja hier jetzt von 1853 ausgehen, weil da wurde es das erste Mal hergestellt, obwohl es zwar nutzlos war ... 1899 war ja nur das Produkt Aspirin.

P2.: Em, 18 ... was hast du gesagt? 1853, ne?!

P1.: Genau.

P2.: Ja, würd` ich auch sagen, genau.

P1.: So, und heute haben wir 2002 ... em, heute haben wir 2004.

P2.: 2004, aber macht nichts.

P1.: Bin total (unverständlich), okay ... okay, wie geht das jetzt? Was schreiben wir jetzt hin?

P2.: Em ((überlegend)).

P1.: Ist es denn analog zu Aspirin verlaufen?

P2.: Nö.

P1.: Weil ...

P2.: Ich würde auch anders anfangen, um ehrlich zu sein - fällt mir grad` mal auf, weil, em, da ist ja fertig, weißte?! Es geht ja, em, ASS ... bisher entwickelter Absatz hat sich eigentlich genauso entwickelt.

P1.: Ja, hier wird ja auch im letzten Absatz noch gesagt, dass, em, dass es hier jetzt noch diese Generika-Hersteller gibt und dass es dann ... müsst es ja eigentlich hier noch höher sein als bei Aspirin oder?!

P2.: Ja. Aber ich mein`, das ändert ja nichts an ASS, weißte?! Also, es müsste ... müsste länger ... es müsste steiler gehen, die Wachstumsphase ist genauso, weil bis dato gab`s nur Aspirin.

P1.: Ja.

P2.: Und, em, dann die Reifephase, ja, find` ich auch, müsste mehr so, meinst du?! Oder ...

P1.: Nee, ich würde sagen, also insgesamt der Wirkstoff, wenn du es jetzt mal von Aspirin abgekoppelt siehst, der war ja von ... außer Aspirin war der ja sonst gar nicht, em, auf'n Markt ... diese Generika sind ja erst 19 ... ab 1974 gekommen, das heißt also, jetzt haben wir hier sozusagen erstmal flau, und dann kommt `ne Wachstumsphase, aber die ist dann hier ... ist dann schon 1974 sozusagen, das heißt, diese Generika befinden sich jetzt erst in der Wachstumsphase, die wachsen jetzt noch krass.

P2.: Ja, guck` mal, em, hmhmhm, hier das ist ja nutzlos, das war ja nur ... da ist es erfunden worden sozusagen.

P1.: Ja, und dann liegt`s jetzt erstmal brach.

P2.: Und dann ... dann bis 1899 liegt`s brach.

P1.: Also wenn, dann müssen wir ja davon ausgehen, dass dieser Wirkstoff - außer Aspirin - jetzt wieder vermarktet wird, na – wenn ...

P2.: Jaja, ist klar, nur guck`, weil hier 1899 wurde er das erste Mal eingesetzt.

P1.: Ja, aber als Aspirin.

P2.: Ja, aber als sonst nix, vorher hat`s den ja nicht hier ... vorher war er ja nutzlos.

P1.: Hmm ... ja, worauf ich nur hinaus will ist, dass, em, diese Wachstumsphase, die liegt dann erst in den 70-er Jahren statt hier schon ... hmm ...

P2.: Jaja, genau genau.

P1.: Okay, dann können wir sozusagen hier jetzt so low machen, dann können wir hier Punkt Punkt Punkt, und dann würde jetzt hier 1974 anfangen, und dann würd`s hoch gehen, seh` ich das richtig?!

P2.: Nee, ab 1899 schon.

P1.: Ja, dann wär`s ja wieder Aspirin.

P2.: Nee, es geht ja in der Aspirin ... die entsteht ja aus diesem, verstehste?!

P1.: Hmm, ja.

P2.: Und dementsprechend geht es ... daher fängt ja da der Absatz auch an.

P1.: Ja, ich dachte, wir schließen dann bei ASS ... schließen wir das Aspirin aus.

P2.: Nee, das kannst du ja nicht.

P1.: Ja stimmt, is` ja auch drin.

P2.: Das ist ja ... sonst musste Aspirin aus was anderen herstellen.

P1.: Okay, das heißt, wir haben erstmal analog die Wachstumsphase Aspirin und haben dann hier 1970, wo die erstmal anfangen, hier`n bisschen zu stagnieren, geht's da noch weiter.

P2.: Genau, ja genau.

P1.: Hm. Aber dann muss ja gut ...

P2.: Nee, sag` doch ... mach` doch ...

P1.: Nee, ist schon gut, wenn wir den ganzen Stoff nun ...

P2.: Ab da noch nichts, da war noch nix, erst ab 1899.

P1.: Ach so. Jetzt malen wir hier ...

P2.: Jetzt so etwa.

P1.: 1899, und jetzt geht's wieder so, ne?!

P2.: Ja.

P1.: Malen wir wieder so, und jetzt haben wir wieder 1970, 1974.

P2.: Ja, genau.

P1.: Und dann jetzt ... dann aber nochmal, das ist jetzt sozusagen die ...

P2.: Das ist die Aspirinkurve da drunter.

P1.: Das ist die Aspirinkurve, und hier geht's aber dann nochmal so ...

P2.: Ja.

I.: Schreibt ihr das dran? Aspirin ... ASS ...

P1.: Ja ... heißt, die wachsen immer noch.

P2.: Die wachsen noch immer, ja.

P1.: Können wir nochmal so machen.

P2.: Hmm.

P1.: Hmm, bis wo ... ja, die wachsen eigentlich immer noch, ne?!

P2.: Ja, also mehr können wir dazu eigentlich nicht sagen.

P1.: Dann können wir ja jetzt hier hinschreiben: Wachstumsphase, oder was?!

I.: Der Wirkstoff insgesamt befindet sich noch der Wachstumsphase.

P2.: Nee, der Absatz des Wirkstoffes.

P1.: Jaja.

P2.: Ja.

P1.: Ja? Okay.

P2.: Also, ich würd` da jetzt noch ... sollen wie da auch noch form-, also was ausformulieren zu irgend- ...?

P1.: Sie hat alles auf Band.

I.: Ich hab` alles auf Band, auf`m Band.

P1.: Gut.

P2.: Gut, fertig dann.

I.: Dann würd` ich euch jetzt ein zweites Produkt geben.

P2.: Knöpfe, da hatten wir doch schon mal ... also letzte Mal schon diese Broschüre mit den Knöpfen mitgebracht.

P1.: Jaja, stimmt.

P2.: Obwohl es inzwischen Bettwäsche mit Reißverschluss gibt.

P1.: Hab` ich auch gedacht, als ich das gelesen hab`. Ich mag das sogar lieber - bleibst nicht mehr mit den Zehen hängen.

P2.: Ja, ne?! Ja, stimmt. (Unverständlich.)

I.: Da ist noch `ne zweite Seite.

P1.: Okay, im Prinzip wieder die gleiche Aufgabenstellung.

P2.: Ja genau.

P1.: Das sind immer Sachen, über die man sich gar keine Gedanken macht, ne?!

P2.: Nee, aber weißte, was witzig ist? Ich hab` doch mal bei dem Freund von meinem Onkel mal ein Praktikum gemacht, und der hat doch so `ne Modedesignfirma, also, der entwirft für Lufthansa die Kostüme und so was.

P1.: Hm.

P2.: Und die haben so ... so ganz große Knopfkarten für ... pro Kollektion kriegen die dann also die Leute, die sich das aussuchen, Knöpfe, und die müssen dann gucken, welche sie gerne haben wollen, das sah voll witzig aus, die hatten Aktenschränke voll nur so Knopfkarten.

P1.: Also, mir war's gar nicht bewusst, dass Knöpfe modisch sein können, also ich hab` immer gedacht Knopf ist Knopf, so.

P2.: Obwohl ... nee, du guckst doch schon drauf, wenn du dir `ne Jacke kaufst, und da sind hässliche pinke Knöpfe drauf, sagste nee danke, muss nich`.

P1.: Ja, so schon, du sagst passend zum Stoff, aber dass die jetzt so `ne Form oder so haben ...

P2.: Zeichne mal so`n (unverständlich).

P1.: Und ich les` hier ... les` hier noch grad` das kurz durch.

P2.: Ja (unverständlich).

P1.: Ja, herzlichen Glückwunsch, ja, jetzt fangen wir mal an.

P2.: Also ... also fangen wir an ab`m 13., 14. Jahrhundert. Da fing ... gings um die Mode, hier steht ja Modeknopf.

P1.: Hmm.

P2.: Also teilen wir das jetzt erstmal in Jahrhunderte ein, ne?!

P1.: Ja.

P2.: Gut, dann, em ...

P1.: Hier - Industrialisierung ist der nächste Punkt, ne?!

P2.: Genau.

P1.: 19. Jahrhundert.

P2.: Da wurden sie Massenware.

P1.: Dann haben wir zwei, nee, einmal die Echtknöpfe und einmal die Massenknoöpfe.

P2.: Ja.

P1.: Und muss man jetzt auch nochmal unterscheiden zwischen den Absatz von Deutschland und Fernost in unserer Kurve?

P2.: Nee.

P1.: Nee. Wir machen ja insgesamt die Knöpfe. Wo sie hergestellt sind, ist ja dann egal.

P2.: Jaja, genau genau. (Unverständlich.)

P2.: Das wird auf jeden Fall `ne sehr flache Kurve, ja, oder?!

P1.: Ja. Was ich mich gerade frage ist halt, da steht ja Kunststoff. Kunststoff ist ein günstiger Stoff, um das zu produzieren, aber ist denn insgesamt dadurch der Knopfabsatz gestiegen?

P2.: Ja, das hab` ich auch schon (unverständlich), das steht leider hier nicht wirklich.

P1.: Nur ... ob die Leute nur, weil sie aus Plastik und günstiger sind, dann mehr Knöpfe auf einmal an ihre Jacken nähen, ist auch die Frage.

P2.: Also, ich erinnere mich halt, em, warte mal, blablabla, steht halt auch nicht, wann der Reißverschluss kam, weißte?!

P1.: Ja .

P2.: Wenn man das ... dann könnte man das dann in etwa abteilen, deswegen würde ich sagen, es geht so halt ... hier geht's los, dann etwa hier kommt der Reißverschluss, und dann wird's so flach, weißte?!

P1.: Hmm.

P2.: Da steigt's nicht mehr, aber da sinkt's auch nicht wirklich.

P1.: Weil jeder braucht ja Knöpfe.

P2.: Genau, jeder braucht Knöpfe und dann geht's, aber ich glaube, inzwischen ist es so, dass es eher runter geht.

P1.: Rückläufig, ne?!

P2.: Genau.

P1.: Weil also ...

P2.: Dass wir das bis hier etwa machen, würd' ich jetzt sagen.

P1.: Auf der einen Seite muss man schon, em, sagen, dass auch dadurch, dass die Klamottenindustrie viel mehr zum Wegwerfprodukt so mutiert ist, also denk' mal an H&M - schmeißt dann die Sachen nach zwei Jahren weg oder so - in Häkchen - dass dadurch vielleicht die Industrie noch am Laufen gehalten wird.

P2.: Die ist ja auch noch am Laufen, aber ich glaube, sie ... sie also weiter als bis hier geht's nicht ... die Kurve so ... weißte?! Also weiter könnten wir wieder nur mutmaßen.

P1.: Jajaja.

P2.: Das mein' ich aber, sie ist eher rückläufig als dass sie noch, em, sie hat so 'ne Sättigung halt erreicht.

P1.: Ja, aber andererseits brauchen die Leute ja dann auch immer wieder neue Knöpfe.

P2.: Ja, aber es werden keine neue Firmen deswegen gegründet, das mein' ich.

P1.: Ja.

P2.: Es werden eher Große Alte zugemacht weil, em, em, Kleine Alte zugemacht, weil Große noch weiter bestehen werden, aber die reichen dann auch.

P1.: Aber sind denn da die Firmen nicht egal? Sagst du dann nicht, es geht nur um den Absatz jetzt, wie viel Knöpfe umgesetzt werden?

P2.: Ja, es geht um den Absatz, aber die müssen ja auch irgendwo produziert werden.
(Kurze Pause.)

P2.: Dieser Absatz, um überhaupt `nen Absatz zu ha-, zu bilden, und es werden mit Sicherheit nicht mehr so viele Knöpfe produziert werden wie es war, bevor der Reißverschluss erfunden wurde oder auf'n Markt kam.

P1.: Auch wenn du mal siehst, es sind ja auch heute dadurch, dass auch diese Jerseymaterialien und so was erfunden sind, werden einfach irgendwo gar keine Knöpfe mehr dran gemacht, früher brauchtest du die ein ... weißt du, gab` keinen Reißverschluss, gab` keine Ösen, keine Nieten, da musstest du `nen Knopf nehmen, heute hast du nur noch wenige Sachen, wo die Knöpfe überhaupt dran gemacht werden.

P2.: Jaja, klar. (Unverständlich.)

P1.: Also los.

P2.: Du darfst wieder malen. (Lacht.) Jetzt machen wir hier ...

P2.: 13. 14. Jahrhundert.

P1.: So, und jetzt so wieder.

P2.: Du kannst ruhig direkt hier unten anfangen, weil da also beim Nullpunkt, weißte?!

P1.: Ja, nicht direkt.

P2.: Doch doch - vorher (unverständlich).

P1.: Sagen wir mal 0,0, 0,01.

P2.: Ja, genau genau.

P1.: Jetzt hier so (Pfeifen) steil.

P2.: Nee, nicht so steil, eher `ne flache Kurve.

P1.: Jaja.

P2.: Obwohl - vielleicht erst ... erstmal ... ja, hier `n bisschen steiler als hier.

P1.: Ich mein` also bis zum 19. Jahrhundert.

P2.: So, guck`, so, würd` ich sagen.

P1.: Bis zum 19. Jahrhundert eigentlich eher so`n bisschen flacher noch, und dann gab`s wohl mal `nen Aufschwung im 19. Jahrhundert. Und dann aber wieder flach.

P2.: Genau genau.

P1.: Soo, bis zum 19. Jahrhundert.

P2.: Ja.

P1.: Jetzt gab`s erstmal einen ... einen drauf, so, so.

P2.: Naja, nicht so. (Lacht.) So, guck`, du bist jetzt hier, jetzt machste ein bisschen flacher, dass de die Kurve kriegst sozusagen.

P1.: Soooo.

P2.: So, genau, stopp stopp stopp, wo willst du hin?

P1.: So ... Merkmal die Industrialisierung. So.

P2.: Warte mal, jetzt teilen wir mal erst noch schnell die Phasen ein, oder?!

P1.: Hmm.

P2.: Em, bis hier ist eigentlich, oder?!

P1.: Nee, hier muss ja auch noch ... hier gab`s ja auch nochmal `nen Wachstumsschub.

P2.: Ja, stimmt, dann bis da.

P1.: So, und wo sind wir heute hier?

P2.: Ja, aber ich würde fast bis hier sagen, Reifephase, und dann fängt die Sättigungsphase schon an ... weil ich ... ich denk` nicht, dass sich die Knopfindustrie noch in der Reifephase befindet.

P1.: Jaja, das würd` ich auch sagen. Also, die befindet sich sogar schon in der Degeneration, oder?!

P2.: Das würd` ich, glaub` ich, auch noch nicht sagen.

P1.: Die machen doch schon sinkende ... also, die machen doch schon weniger Umsatz und machen ...

P2.: Weniger Umsatz, aber machen sie auch schon Miese?

P1.: Das heißt ja nur, dass sie weniger Gewinn machen, oder?!

P2.: Jaja, aber (unverständlich).

P1.: Ja, das wissen wir nicht.

P2.: Deswegen würd` ich einfach sagen, der Markt befindet sich inzwischen in `ner gewissen Sättigung, und es lohnt sich nicht, da noch viel zu investieren.

P1.: Sagen wir mal Sättigung bis kurz vor Degeneration.

P2.: Genau genau.

P1.: So am Ende der Sättigung. Hmm, okay, dann machen wir jetzt mal hier Reifephase.

P2.: Reifephase, ja.

P1.: Und machen wir hier so Sättigung.

P2.: Sättigung.

P1.: Und dann machen wir hier ... positionieren wir uns ja ...

P2.: Genau, da machen wir 2004.

P1.: Gut.

P2.: Und hier kann man wieder so`n bisschen ... blablabla.

P1.: (Unverständlich) irgendwie braucht man keine Knöpfe mehr (unverständlich).

P2.: Ja gut, sind wir da beide mit zufrieden.

P1.: Ja.

P2.: Gut.

P1.: Oder Knöpfe ist ja ...

P2.: Knöpfchen.

P1.: So.

P2.: Okay (unverständlich).

I.: Wie lange habt ihr denn Zeit?

P2.: Bis viertel vor Zehn (unverständlich).

I.: Habt ihr jetzt nur zwei Artikel gehabt ... weil in Anbetracht der Zeit gibt's jetzt erstmal `ne andere Aufgabe.

P2.: Okay.

P1.: Dann kann man den allgemeinen Produktlebenszyklus hin zeichnen, weil der lässt sich auf absolut jedes Produkt einfach, em ...

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Ja, wir haben ja damit eigentlich von Anfang an gearbeitet.

P2.: Ja, was bezweckt genau ...

P1.: Wahrscheinlich hätten wir, em, also wie es gedacht war, hier jetzt schreiben und sagen, oh, wie könnte der Absatz verlaufen und uns das so vorher überlegt, und dann wären wir im Nachhinein auf den Produktlebenszyklus gekommen.

P2.: Ja gut, dann schreiben wir das einfach.

P1.: Na, brauchen wir ja nicht schreiben.

P2.: Ach so.

P1.: Eigentlich ... gut, dann sagen wir, die absatzbaren Läufe lassen sich verallgemeinern mit dem Produktlebenszyklus.

P2.: Genau.

I.: Em, ihr könnt das bitte auch noch mal zeichnen (unverständlich).

P2.: Ha ((erschreckt)) ! Schief !

P1.: Bloß - hast du den noch im Detail im Kopf? Also, es gibt ja hier bööööö ...

P2.: Produktlebenszyklus.

P1.: Entwicklungsphase und so und denn hier so ...

P2.: Ja, es gibt ja noch die Untersei-, em, Unterseidung (lachend), Unterscheidung mit Umsatz und Gewinn, weil der Gewinn fängt erst hier an und warte, ich zeichne das jetzt mal kurz so pro forma, und der genau Umsatz geht so, und der Gewinn, em, setzt erst hier ein, genau.

P1.: Ja genau, ja, wenn nicht, können wir das andere ja ... und der Gewinn setzt erst später ein.

P2.: Der setzt erst in der, em ...

P1.: Reife.

P2.: Entwicklung.

P1.: Nee, Wachstumsphase kann nicht sein, das ist ja dann diese schon.

P2.: Jaja. Entwi-, em, Wachstum ist bis hier, dann kommt ab der Reifephase in der Sättigung, und in der Degeneration geht er nämlich auch nicht ganz bis zum Schluss, und der Gewinn ist auch erst negativ, oh, wie war das denn nochmal?

P1.: Ich würd`s hier gern mal vor mir haben, weißte?! Dann kann man`s einfach ...

P2.: Warte mal, Gewinn ist negativ, Umsatz ist steigend, dann, em, ist der Gewinn steigend und der Umsatz ebenfalls steigend. So hier (unverständlich) gemeint ist gä-, in der Sättigung ist der Gewinn eh` (unverständlich), wie sagt man das am besten, (unverständlich) und der Umsatz.

P1.: Nee, der Gewinn der, hmm, eigentlich müsste es doch hier sein, dass der Gewinn gleich bleibend ist in der Sättigung, oder?!

P2.: Ja, nicht steigend einfach.

P1.: Oder?

P2.: Ja.

P1.: Nee, warte mal, der Umsatz ... der Umsatz ist gleich bleibend und der Gewinn ...

P2.: Entweder ist er auch noch steigend, weil hier ... hier ist der Gewinn ja schon wieder nicht steigend, hier ist er abfallend.

P1.: Hier ist der Gewinn fallend und der Umsatz fallend.

P2.: Genau.

P1.: Oder sagen wir, hier ist der Gewinn Null, und hier ist der Gewinn fallend.

P2.: Genau, ja, jetzt haben wir`s.

P1.: Der Gewinn ist ja das, was du zusätzlich machst.

P2.: Ja, so das haben wir schon mal, das ... gut, hier die Phasen, die sind klar, ja, das war`s auch schon, oder?!

P1.: Ja, jetzt kannst du erst nochmal hier auch ein bisschen zeichnen.

I.: Mh, das reicht uns, das ist ...

P2.: Ja, kann man das dann lesen? Komm`, wir schreiben aber noch die Phasen dran.

I.: Ja, das kann man erkennen.

P1.: Aber das hier weiß ich nicht, ob das so, em, mit dieser ...

P2.: Das ist richtig, das hab` ich gestern noch gesehen (unverständlich).

P1.: Ich bin ja immer so der totale Nachleser, ich kann ja so was immer nicht auswendig.

P2.: Em, vielleicht hier noch dran, ne?! Dass man ...

P1.: Was denn?

P2.: ... hier an die Kurven noch Gewinn und Umsatz oder ...

P1.: Ja.

I.: Ach so, ja gut.

P2.: Ja, ne?!

I.: Und die Zweite?

P2.: Ja, dafür ist es ja im Endeffekt da.

P1.: Das heißt, ein Unternehmen muss effektiv einschätzen können, wie ist meine Entwicklung von meinem Produkt abgelaufen. Wie haben sich die Zahlen entwickelt, und danach muss er einschätzen, in welcher Phase er sich befindet. Er kann dann zum Beispiel sagen, oh ja, ich ...

P2.: Nur ist das halt sehr subjektiv so`n, em, Produktlebenszyklus, ne?!

P1.: Man kann nur sagen, wo man ungefähr ist, und wie die Tendenz ist, ob es aufwärts oder abwärts geht, aber nicht ...

P2.: Ja, gehen könnte auch nur ...

P1.: Hmm, aber nicht, em, welche Zahlen und in welchem Zeitraum.

P2.: Genau, also wirklich wild was vorhersagen mit anhand dieses Produktlebenszyklus kannst du nicht, da musst du schon irgendwie Rechnungen erstellen, meiner Meinung.

P1.: Na, wir haben das ja auch so gemacht, wir haben gesagt, wir schätzen, dass die Industrie dort ist ohne Zahlen zu haben aber, em, kann man nicht so genau sagen.

P2.: Genau, mutmaßen ja, ja genau.

P1.: Das heißt, man kann nur einschätzen, wo in etwa sich das Unternehmen befindet.

P2.: Genau, selbst diese Einschätzung ist halt noch sehr subjektiv, gut.

P1.: Ja.

P2.: That`s all.

I.: Mhm. Seid gleich aber noch nicht fertig.

P1.: Nein?

P2.: Oh.

I.: Ich hab` hier `nen ganz herkömmlichen Schulbuchauszug zu dem Inhalt, ich möchte euch bitten, den ... hier müsst ihr vorsichtig sein ... einzuschätzen.

P1.: Jetzt lesen wir den und sehen den Produktlebenszyklus, der ist ganz anders (unverständlich).

P2.: Doch, in der Einführungsphase ... siehste, die haben wir einfach ...

P1.: Die haben wir überhaupt nicht berücksichtigt.

P2.: Genau.

P1.: Reife und Sättigung und Rückgang, naja okay, lassen wir uns erstmal durchlesen.

P2.: Ja ... Scheiße, das nervt mich jetzt, ich hasse so was.

P1.: Ist blöd, ne?! Aber ich war mir auch nicht so sicher (unverständlich).

P1.: Das liest sich ja total scheiße ... das ist so`n Text, da musste auch jeden Satz zweimal lesen, so ungefähr.

P2.: Hm. Das ist alles so aufeinander.

P1.: Hm, tolle Beispiele.

P2.: Bin noch gar nicht bei den Beispielen.

P1.: Wir haben echt diese Einführungsphase total vernachlässigt, ne?!

P2.: Na, wir haben sie hier gezeichnet wenigstens, guck`, wir haben das nur nicht dran geschrieben.

P1.: Ja.

P2.: Da haben wir sie auch weg gelassen.

P1.: Da haben wir sie.

P2.: Hier, da haben wir sie auch.

P1.: Obwohl, naja, obwohl diese ... 1853 bis 1899 war, ja.

P2.: Jaja, aber das ist ja die Einführungsphase.

P1.: Eigentlich wurde es ja erst ab 1899 eingeführt, ne?! Richtig?

P2.: (Unverständlich.)

P1.: Hm.

P2.: Aber hier, guck`, hier haben wir sie ganz außer Acht gelassen.

P1.: Ja, okay, egal, zu spät (unverständlich).

P1.: Jaja, klar, da steht es.

P2.: Da ist, glaub` ich, auch die Kurve drin (unverständlich).

(Kurze Pause.)

P1.: Bist du durch?

P2.: Hmh.

P1.: Und was hältst du davon?

P2.: Nee, wie gesagt ...

P1.: Was ich noch interessant fand ist noch, was ich hier gelesen habe, em, wegen der Reife- und Sättigungsphase, das - nochmal zu Unserem vorhin zurück mit dieser Verbesserung der Produktausstattung - das hat mich an das Aspirin erinnert.

P2.: Hm. Aspirin, ja, Orange-Cola-Geschmack.

P1.: Das ist nämlich dann doch schon die Sättigungsphase.

P2.: Hm, hab` ich auch gedacht.

P1.: Weil, da haben wir vorhin noch so wild `rum gerätselt.

P2.: Ja.

P1.: Weil (unverständlich) ansonsten.

P2.: Obwohl in der Reife und Sättigungsphase insbesondere, glaub` ich.

P1.: Hm, stimmt ja, die werfen das ja alles in einen Topf, ne?!

P2.: Ja genau. Naja, auf jeden Fall lagen wir mit unseren Überlegungen richtig - laut dieser Phasen.

P1.: Gar nicht mal so schlecht, ne?!

P2.: Mhmh (zustimmend).

P1.: Bis auf die Einführungsphase.

P2.: Ja.

P1.: Also ich find`, das Schulbuch ist halt ... vor allem dieses Begriff Produkt ... diese erste halbe Seite ... Seite 464 ist absolut schrecklich.

P2.: Ja.

P1.: Ich konnte mich kaum durch kämpfen.

P2.: Nee, ich hab`s auch nur mehr überflogen, weil du einfach absolut die Interesse verlierst.

P1.: Jaja, ich frag` mich auch, was ... also was das alles soll hier mit dieser Angebotspalette, Sortiment und so, das ist alles so aufeinander gewuchtet.

P2.: Ja.

P1.: Du kannst gar nicht den Sinn raffen.

P2.: Was ich halt jetzt schwierig finde ist, dadurch dass wir halt gerade jetzt hier Lebenszyklus gemacht haben und da auch schon gewisses Basiswissen hatten, da jetzt zu sagen, das ist schlecht oder das ist gut weil, em, ich denk` mal, dass wir das jetzt auch so gelesen haben und wussten, worum es geht, und wenn du jetzt mit `nem Wissensstand von Null da dran gehst, ist es ... die Phasen, die einzelnen Phasen, sind nicht schlecht erklärt, aber es kann besser sein, find` ich.

P1.: Ja. Also, ich fand ...

P2.: Also, es ist verständlich, man is` ja nicht völlig auf`n Kopf gefallen jetzt ma`.

P1.: Also, ich find` halt dieses erste hier ... dass du sagst ...

P2.: Die erste Seite kannst du knicken.

P1.: Die erste halbe ... dass du sagst irgendwie, diese Idee, `n Produkt kann nicht ewig auf`n Markt bleiben, das kannst du vielleicht auch anders sagen.

P2.: Ja.

P1.: Das find` ich nämlich das Beschissene.

P2.: Ja, und das wird ja auch eigentlich erst anhand des Beispiels klar.

P1.: Ja, hier hätte man eigentlich nur das Beispiel bringen müssen, so ungefähr.

P2.: Nö, das nich`, das wär` dann auch zu wenig, aber man hätte, em ...

P1.: Ich mein` das Beispiel und dann noch `n paar ...

P2.: Ich find` es sinnig, wie es aufgebaut ist, also den - erstmal - Begriff Produkt überhaupt zu klären, dann das grundlegende Konzept, dann, em, und dann näher auf den Produktlebenszyklus einzugehen, vom Sinn her, was sie sich dabei gedacht haben in Anführungszeichen find` ich das nicht schlecht, also für mich is` es schon logisch, ich hätt es

wahrscheinlich ähnlich aufgebaut`, weil es erstmal sinnig ist, bei Null anzufangen, um zu Hundert zu gehen, aber ich find` es einfach so was von schlecht formuliert.

P1.: Und auch nicht so motivierend, find` ich also.

P2.: Ja, es is` halt ...

P1.: Ich meine - guck` mal.

P2.: Ja. 0815 sag` ich mal trocken.

P1.: Em, ich meine, guck` mal, als Schüler jetzt, ne?! Wenn du jetzt noch gar nichts davon gewusst hättest von dem Produktlebenszyklus ...

P2.: Ja.

P1.: ... und du hättest so `ne Aufgabe gekriegt, wie wir jetzt gekriegt haben, das ist doch ... eigentlich hättest du doch auch ungefähr sagen können, ja, da muss der Umsatz niedrig gewesen sein, und da muss er hoch gewesen sein, da sind die total ins Wachstum gekommen und irgendwann, naja, is` dann halt auch mal vorbei.

P2.: Ja.

P1.: Da hättest du dir`s sozusagen in Häppchen spielerisch erarbeitet. Wir wussten es nun mal jetzt schon vorher, aber eigentlich hätt`s das auch schon so einigermaßen ...

P2.: Ich finde, du könntest dir den ... also hier den ... gerade den ersten und zweiten Punkt sparen, weil du`s richtig erst verstehst, wenn die Phasen erklärt werden und an der Gesamtdarstellung.

P1.: Genau. Ja, aber ich mein`, man könnt` es zum Beispiel so machen, man macht jetzt am Anfang so was wie so `ne Art Überlegung, wie so ne Art Planspiel, wie wir eben gemacht haben - überleg` dir doch mal, wie das verlaufen könnte, dann haben die schon mal `ne Idee, wie`s aussieht, dann sagste ein paar Sätze dazu, und dann kommste wirklich raus und erklärst die einzelnen Sachen so ungefähr.

P2.: Jaja.

P1.: Wie das aussieht und das hier, und dann kann man`s auch in sich aufnehmen. Wenn du so was gelesen hast, haste darauf ja schon gar keinen Bock mehr.

P2.: Jaja, klar, das stimmt ... das find` ich auch auf jeden Fall.

I.: Darf ich euch noch ein paar Fragen stellen, also, dass wir das jetzt erstmal beenden?

P2.: Klar.

P1.: Mhmh (zustimmend).

I.: Em, habt ihr Schwierigkeiten gehabt?

P1.: Wobei denn jetzt?

I.: Bei dem Gesamten jetzt - von Beginn an beim Zeichnen der Kurven - gab`s irgendwas, wo ihr so ungutes Gefühl hattet und ...

P2.: Bei der Einführungsphase. (Lacht.)

I.: Das habt ihr ja erst hinterher festgestellt - sondern jetzt so vom ... vom Rangehen.

P1.: Ja, also ich hätte, wenn ich jetzt zu Hause gewesen wär`, hätt` ich irgendwie nach geguckt, weil ich hatt`s halt im Kopf aber nicht mehr ganz genau, weil`s auch schon ein Jahr her ist so ungefähr und, em, ich hab` ... wir haben das ja jetzt ... also gut, Annika hat`s jetzt gesehen, aber ich hab`s nur mehr oder weniger geraten.

P2.: Ich wollt` grad` sagen, ich hab`s halt ... ich hab`s mir gestern oder vorgestern irgendwann mal angeschaut, weil ich BWL gelernt hab und deswegen war`s halt ...

I.: Nahe liegend.

P2.: ... war`s jetzt nahe liegend, dass es so läuft ... so ungefähr, also deswegen ... also die Schwierigkeit hatte ich jetzt nicht.

P1.: Und wo wir ja auch immer überlegt haben - war jetzt wie steil, oder wie lang muss die Kurve sein?

P2.: Genau.

P1.: Weil wir hatten auch keine Zahlen, wir haben das ja nur so auf Grund von diesem Text da gemacht.

P2.: Pro forma. Genau.

I.: Könnt ihr beschreiben, wie ihr damit umgegangen seid - also mit dieser Schwierigkeit, wie steil oder wie flach?

P2.: Eigentlich haben wir es halt zusammen versucht, `ne Lösung dafür zu finden, also ich hab` gesagt zum Beispiel, ich würd` es steiler machen, Tine hat gesagt flacher, und dann haben wir geguckt, dass wir `nen Mittelweg suchen eigentlich ... also ...

P1.: Ja, wir haben`s ja an dem Text schon begründet, also es war ja nicht so (unverständlich), och ja, hm, mal so ...

P2.: Genau, nee nee. Wir haben uns halt verschiedene Theorien überlegt, wie`s am Sinnigsten wär`, das ist halt genau der Punkt, was wir bei der abschließenden Aufgabe auch gesagt haben, da es halt so `ne subjektive Sache ist so`n Produktlebenszyklus, dass du dir das eigentlich mehr oder weniger dann selber überlegen musst.

I.: Was meinst du genau mit subjektiver Sache?

P2.: Ja, wie steil oder wie flach diese Kurve auszusehen hat.

P1.: Sie meint, dass man ... also, es war ja die Frage, ob man `ne Prognose treffen kann, wenn man `nen Produktlebenszyklus vor sich liegen hat, em, und wir haben halt gesagt, es gibt nur `ne sehr ungenaue Prognose weil, em, dieser Produktlebenszyklus ... man ist ja an `nem gewissen Punkt, und der kann aber auch noch ganz anders auch weiter gehen, das heißt, em, es ist nur `ne sehr vage Prognose, das wollten wir damit ausdrücken.

P2.: Ja.

I.: Mh, ja, em ...

P1.: Oder nich`?

P2.: Doch, aber ...

I.: Da geh` ich gleich nochmal `drauf ein, das find` ich sehr spannend, genau den Punkt, em, aber nach Marcus` Vorgaben muss ich jetzt erst hier noch was anderes fragen, em, habt ihr Fragen jetzt?

P2.: Nee.

I.: An den Produktlebenszyklus, an das Verständnis vom Produktlebenszyklus, an den Umgang damit?

P2.: Mmm, ja, also mich würde mal (unverständlich) interessieren: Wo würdest du denn das Aspirin und die Knöpfe einsortieren?

I.: Ich find`s unglaublich schwierig, also ich habe die selben Informationen wie ihr über diese Produkte, ne?! Und nach den Zahlen oder nach dem, was an Informationen da ist, würd` ich sagen, kann man Tendenzen anzeigen, aber genau weiß man das nicht, und wo die sich befinden - muss ich ehrlich sagen - weiß ich nich`. Also, dazu fehlt mir ... dazu fehlt mir persönlich zu viel Information.

P2.: Ist genau der Punkt, was wir gerade gesagt haben.

P1.: Ja.

I.: Em, wir ... also wir haben überhaupt Schwierigkeiten gehabt, an Zahlen ran zu kommen, das sind groß behütete Geheimnisse, und Bayer gibt eben nicht raus, welche Zahlen, Umsatzzahlen (unverständlich).

P1.: (Unverständlich.)

P2.: Ja, aber da steht nicht das einzelne Produkt drinne.

P1.: Aspirin.

P2.: Da kommste nur dran, wenn du die, em, die Geschäftsunterlagen richtig da einsiehst.

I.: Ja, also in dem, was allgemein publiziert wird, ist es nicht.

P2.: Naja.

I.: Aber jetzt eine Frage oder eine Sache zum Beispiel, em, ich hätte Schwierigkeiten gehabt zu sagen: Aspirin, Aspirin Plus C, Aspirin Cola und also ... ist das eine Kurve oder sind das drei Kurven?

P1.: Jaja. Es sind ja wieder neue Produkte, ne?! Also sind ja eigentlich wieder was Anderes.

P2.: Eigentlich - aber das wusste ich bis eben nicht, dass das auch geht, wie`s auch hier drin steht, dass, em ...

P1.: Mit diesem Zusatz ...

P2.: Dass die, em, auch mehrgipflig sein können, und ich hätte jetzt anhand dieser Information die Aspirinkurve mehrgipflig gezeichnet, sprich`, mit diesen neuen Produkten. Weil für mich gehören die alle in eine Sparte, sprich`, Aspirin - wie der Name schon sagt -

aber auf Grund dieser ... ja, Sättigungsphase ... vielleicht schon durch Aspirin erreicht ... müssen`s noch`n paar neue Produkte sein, um den Absatz oder Umsatz auch wieder anzutreiben.

P1.: Und wir sind ja auch vom ...

P2.: Und deswegen hätten wir`s wahrscheinlich im Endeffekt, wenn wir`s gewusst hätten, mehrgipflig gezeichnet.

P1.: Ja. Man kann`s ja auch sehen, dass es ein einzelnes Produkt ist, aber wir haben`s einfach vom Wirkstoff aus abhängig gemacht. Also, dass wir gesagt haben, ASS ist der Wirkstoff, Aspirin ist das Produkt, ob`s nun Aspirin-Cola heißt oder Aspirin-was-weiß-ich-was, ist ja egal.

P2.: XYZ.

I.: Und ihr habt ja dann ... es kam kurz mal die Frage auf bei euch, em, für was beschreiben wir den Umsatz von Knöpfen? Für Deutschland oder Weltweit, und das war ganz schnell vom Tisch, dass ihr gesagt habt, Weltweit.

P1.: Nee, wir haben eigentlich eher gefragt, da stand ja drin, es werden Knöpfe in Deutschland produziert aber auch Fernost.

I.: Ja.

P1.: Eigentlich haben wir uns nur mit den Produktionsstätten beschäftigt, gar nicht, von wo wir den Umsatz betrachten, fällt mir gerade auf.

P2.: Genau, hier geht`s um Europa und Fernost, wo die produziert werden ...

P1.: Aber wir haben uns gar nicht gefragt, also, wir haben eigentlich den Umsatz für Deutschland betrachtet, bloß uns kam kurz die Idee, ob es `nen Unterschied macht, wo die produziert werden.

I.: Ja.

P2.: Eigentlich haben wir Europa betrachtet.

P1.: Ja?

P2.: Ja, weil wir hier angefangen haben, und das war ja in Europa.

P1.: Ja. Eigentlich wussten wir gar nicht, was wir betrachten, ne?!

P2.: Wir haben uns da nicht so Gedanken `drum gemacht, wir haben einfach nur die Zahlen genommen und haben geguckt, wie man den Absatz in `ne Zeitablage kriegen könnte.

P1.: Wir wussten gar nicht, wovon wir den Umsatz machen.

I.: Em, aber ihr ... also, das sind Sachen, die mir aufgefallen sind, em, ihr habt ... also, wie soll ich das beschreiben? Em, also im Grunde genommen sind das ja also schon entscheidende Sachen, ob das `ne Kurve für Aspirin ist, `ne Kurve für Aspirin Plus, Aspirin Plus C plus und so weiter, und sofort bei Knöpfen ging`s nur um den Modeknopf, ne?!

P2.: Mhmh (zustimmend), genau.

I.: Oder habt ihr `nen einzelnen Knopf vor Augen gehabt?

P2.: Nee, den Modeknopf ... den Knopf in der Modeentwicklung an sich, würd` ich sagen, weil, em, hier ist ja auch nur nach Modeknopf gefragt, wir haben eigentlich mehr geguckt – ja, hier kam`s wieder (unverständlich).

P1.: Eines Modeknopfs steht ja hier auch, ne?! Eines !

P2.: Eines, ja genau.

(Kurze Pause.)

P2.: Ich würde jetzt behaupten, wir haben`s Weltweit allgemein gemacht.

P1.: Na, Weltweit würd` ich nicht sagen, ich würd` sagen, Europa trifft das schon, wir haben gesagt, wie is` ... wie ist die allgemeine ...

P2.: Es ist halt auch nur von Deutschland und Europa die Sprache, weißte?! Also okay, in Fernost sind noch ein paar produziert worden, aber das hat nichts mit`m Absatz im Endeffekt zu tun.

P1.: Eben ! (Unverständlich.)

I.: Bezogen auf Knöpfe heißt das denn, dass die Kurve für Deutschland, für Europa und Weltweit die selbe ist?

P2.: Mhm ((verneinend)).

P1.: Also, ich würde sagen, es ist ja `ne Gesellschaft, die nimmt ja die Sachen an, die sie gerade braucht, nur ein drittes Weltland hat vielleicht `nen ganz anderen Bedarf als Knöpfe ... an Knöpfen als wir als Industriestaat.

P2.: Also, ich muss sagen, ich hatte im Hinterkopf dieses Buch, was wir mal beim Herrn Gertsmeyer in der, em, da hatten irgendwelche Mädels doch`n Referat drüber gehalten oder so, da ging`s doch auch um Knöpfe und Industrialisierung, und dieses Buch hatte ich vor Kopf, em, vor Augen, weil, em, da ging es nur um Deutschland, und genau das Buch hatte ich die ganze Zeit jetzt im Kopf, weil da auch so`n Zeitstrang war, den ich mir halt angeschaut hatte und hab` das halt nochmal ja eigentlich darauf übertragen, also ich hätte jetzt Deutschland im Kopf gehabt.

P1.: Ja.

P2.: Ja, und wir haben ja auch über das Buch gesprochen, deswegen ... also, ich würde jetzt behaupten, dass wir im Unterbewusstsein Deutschland gewählt haben, weil über was Anderes können wir ja auch gar nicht reden. Wie Tine schon gesagt hat, ich hab` keine Ahnung, wie das in Afrika ist, ob die da überhaupt Knöpfe brauchen, so ungefähr jetzt mal blöd gesagt.

P1.: Also, Weltweit ist es auf keinen Fall ... also allerhöchstens Europaweit.

P2.: Allerhöchstens, genau.

P1.: Ich meine, Europa kann man als Kulturraum schon relativ zusammen fassen, oder?!

P2.: (Unverständlich.)

I.: Also, für mich ist interessant, dass es offenbar nicht notwendig war, sich darüber zu einigen, um die Kurve zu zeichnen.

P1.: Mhmh (zustimmend).

P2.: Nee, weil wir wussten, dass wir beide vom Gleichen reden, also so blöd, wie es sich anhört ((lachend)), aber vielleicht liegt's auch daran, dass wir schon öfters mal zusammen gelernt haben und uns schon so'n bisschen länger auch kennen, wir haben nur zwei Sätze über dieses Buch fallen lassen, und uns war beiden klar, worüber wir reden, und wie in etwa die auszusehen hat.

I.: Ja.

P2.: Also, so hatt` ich jedenfalls das Gefühl, oder?!

P1.: Ja.

I.: Em, du hast vorhin gemeint, in dem Schulbuchauszug steckt irgendwie so `ne Information, dass es auch mehrgipflige Kurven geben kann.

P2.: Genau, auf Seite 467 ... da direkt vor dem ... vor der Grafik.

I.: Em, es gibt mittlerweile in der Literatur wirklich `ne ganze Reihe verschiedener Produktlebenszyklen.

P2.: Mhmh (zustimmend).

I.: Die können mehrgipflig sein, die können, em, abfallen, die können nur zwei Gipfel haben, die können zwischendurch `ne Delle haben, die können nach Jahren wieder auftauchen, em, wie geht ihr mit dieser Information um?

P1.: Schwierig.

P2.: Naja, was heißt, wie gehen wir mit dieser Information um? Im Endeffekt ist es ja, em, besteht's halt aus diesen vier Phasen und, em, was man daraus macht in Führungszeichen kommt dann halt drauf an, was für Zahlen man hat, und wenn man jetzt weiß, dass das auch geht in Führungszeichen, dann setzt man's um, also, ich seh` da jetzt gar kein Problem drin, um ehrlich zu sein, also wenn ich das vorher gewusst hätte, hätten wir's mit Sicherheit auch anders gemacht, wie jetzt beim Beispiel Aspirin, das ist eigentlich das beste Beispiel dafür, da hätten wir mit Sicherheit dann einfach in der Reifephase mal zwei, drei Hügel `rein gemacht - jetzt blöd gesagt - aber ich seh` das jetzt als nicht problematisch sondern eigentlich als besser, weil man noch `ne Zusatzinfo hat, also ich seh` das als Gewinn.

I.: Ihr habt vorhin gesagt, dass es schwierig ist einzuordnen, wo man sich gerade befindet und ganz besonders schwierig, dann `ne Prognose abzugeben, ob`s tendenziell steigen wird oder sinken wird, em, aber genau das ist ja interessant und wird, wenn man noch hinzu nimmt, dass es ...

P2.: Ganz viele gibt.

I.: Genau - wird das ja noch weniger gut prognostizierbar.

P2.: Ja gut, das ist klar, das is` ja genau das Problem bei dem Produktlebenszyklus, das kannst ... eigentlich kannst du `nen 100% richtigen Produktlebenszyklus erstens mal nie aufstellen und zweitens nur dann, wenn das Unternehmen schon tot ist, also wenn die ganze Sache mit diesem Produkt schon abgeschlossen ist, dann kannst du erst rückläufig sagen, so und so hat genau dieses Produkt ausgesehen und dann ... dann stagniert oder halt ...

P1.: Also zumindestens bis ins Detail, was man bestimmt machen kann ist, dass man sagt, Branchen abhängig - also dass man meinetwegen für Autoindustrie `nen Produktlebenszyklus hat, der so allgemein gültig ist, was sich schon an vielen Autos oder so bewiesen hat, für sagen wir mal kurzfristige Sachen, für Modeerscheinungen oder so oder für irgendwelche längeren Sachen, dass man da sagt ... oder sieht eher so aus, und der sieht eher so aus, und dass man dann sagt, oh ja, ich könnte mich hier befinden, ist aber ... man kann immer nur noch sagen, es könnte so gehen, es kann immer abweichend sein, meiner Meinung nach.

P2.: Ja, das mein` ich.

I.: Ich würd` das auch unterschreiben, für mich ist dann nur im übertragenen Sinne auf Schule die Frage, warum wird das dann genau so gelehrt?

P1.: Naja, damit man weiß ...

P2.: Wie soll man`s denn sonst lehren, wie würdest du es denn lehren?

I.: Also, ich finde die Aussage interessant, dass du gesagt hast, im Grunde genommen kann man den erst erstellen nach Absterben des Produktes und in Kenntnis aller Umsatzzahlen, aller ganz konkreten Umsatzzahlen.

P2.: Ja, seh` ich auch.

I.: Und genau das würd` ich unterschreiben, em, das heißt für mich aber auch, dass der nicht zwingend so aussehen muss.

P2.: Nee, das steht ja auch drinne.

P1.: Das steht ja hier.

P2.: Das steht ja auch drinne, dass der nicht so auszusehen hat, sondern es geht darum, es gibt diese vier Phasen, es gibt Umsatz und Gewinn, die immer in gewisser Weise ... auf welchem Zettel war das denn jetzt? Äh, hier unten, genau, diese Negativen steigen und so weiter - das sind alles Informationen, so sieht das theoretisch aus, und jetzt muss man das noch jeweils auf das einzelne Produkt, einzelne Unternehmungen, wie auch immer, übertragen, und dann kann man eventuell `ne Prognose zu abgeben.

I.: Und das eventuell ist ganz groß geschrieben.

P1.: Genau.

P2.: Genau.

P1.: Weil man ja erstmal gucken muss, wo . Man kann sich schon mal nicht Millimeter genau positionieren, ist man jetzt hier ganz am Anfang oder `nen halben Millimeter weiter in Hackchen auf der Wachstumsphase, und es kann ja auch noch widrige äußere Umstände oder was dazu kommen, also ...

P2.: Ich meine, im Endeffekt ist es ja klar, dass es in Schulbüchern ja nicht so diskutiert werden kann, wie wir das jetzt gerade machen und auch nicht so ... es muss ...

P1.: Es muss ja auch irgendwie idealisiert sein.

P2.: Genau, es muss erstens in gewisser Weise idealisiert sein – zweitens, es muss für die Schüler auch verständlich sein – drittens, `ne gewisse eigene Intelligenz bringen die Schüler ja auch immer mit, behaupt` ich jetzt mal ((lachend)). Und ich denke, wenn man das in der Klasse dann so diskutieren würde, dann komm` ... wird`s einleuchtend, aber in `nem Schulbuch an sich - ich mein`, jeder Lehrer, der sich da mal zwei Minuten mit auseinander setzt, ist ... is` logisch, dass das es so nicht 100% ig stimmt, das weiß man einfach dann, finde ich, und ich denke, dass man das in der Klasse dann, em, diskutieren muss einfach Also für mich gibt`s jetzt keine einleuchtende Möglichkeit, das in `nem Schulbuch so abzdrukken, dass es für Jeden verständlich ist, dass es so 100% ig einfach nicht richtig ist.

P1.: Vor allem, wenn man hier so was da noch rein bringt, was du da erzählt hast, dann werden die ja total meschugge, also dann wissen sie gar nicht mehr, was los ist.

P2.: Ich denk` auch, dass man ...

P1.: Das heißt, das kann man dann auch als Lehrer individuell mit einführen, man sagt ... hier, wir gucken uns mal Verschiedene an, das ist zum Beispiel von `nem Oberteil von H&M, das ist von der Cola, und das ist, was die Schüler vielleicht auch begreifen, was mit ihnen zu tun hat oder so.

P2.: Ja, genau. Und ich denke auch, dass es zusammen dann auch mehr Spaß macht, so was zu diskutieren, als wenn das jeder einzeln so im Buch nachliest, und wenn der Lehrer das für noch immer nicht sinnig hält, kann man ja immer noch gucken, dass man was Eigenes entwirft oder so, wer dann sagt, das Schulbuch gefällt mir überhaupt gar nicht und ...

P1.: Ich mein`, die Schulbücher sollen einem auch ein bisschen entgegenkommen, aber ...

P2.: Ja.

I.: Eigentlich ist das deren Aufgabe. Ich sehe, ihr ...

P2.: Wir packen zusammen.

I.: Genau.

P1.: Wir müssen weg.

I.: Nur ganz kurz ein paar grobe Daten.

(Kurze Pause.)

I.: Gut, ich danke euch.

P2.: Okay, wir danken auch.

P1.: Ja, wir danken auch, und viel Spaß bei der Auswertung.

(Gesamtzeit: 73 Minuten)

Experiment II/5

(Gemurmel.)

P1.: (Ja, Microteaching) wurde ja auch hier so vor der Kamera (weiß ich) (unverständlich).

I.: (Lacht.) Es wird nicht veröffentlicht, keine Sorge.

P1.: Und das sah echt so peinlich aus (unverständlich).

I.: (Unverständlich).

P2.: Das ist mein Pullover.

I.: So, ich gebe euch jetzt, em, Berichte über Märkte. Und lest euch die durch, und am Ende des jeweiligen Berichts ist unten eine Aufgabe, und ich möcht` euch bitten, im Anschluss, wenn ihr einen Bericht gelesen habt, und euch mit dem Text auseinander gesetzt habt, diese Aufgabe zu bearbeiten. Em, und möglichst – wenn ihr diese Aufgabe bearbeitet, dabei zu sprechen, also miteinander diese Aufgabe zu lösen ...

P3.: (Unverständlich).

I.: ... nicht im Stillen. Genau (lacht). Jetzt, em, habe ich allerdings nur zwei Kopien, aber ich denke ...

P1.: Na, wir können ja zusammen eine (unverständlich)

I.: Ich hoffe, du steckst die Leute nicht an.

P1.: Och, pfff. Denn ist sowieso alles vorbei.

(Gemurmel.)

P2.: Können wir auch anstricheln?

I.: Ja, könnt ihr drin `rum malen.

(Eine Minute Lesen, Gemurmel.)

P1.: Man soll pro Tag als jeder Mann, also als Mann sollst du pro Tag eine Aspirin nehmen, das soll voll gut sein.

(Unverständlich.)

(3 Minuten Lesen.)

I.: Ist euch die Aufgabe klar?

P2.: Ja.

P3: Mh (zustimmend).

P1.: Ja, das kann man machen - solche Fragen stellen zu so `nem Text, klar. (Ist ja noch alles möglich.)

I.: Ja, ob ihr wisst, was ihr zu tun habt, ist natürlich die Frage.

P1.: Naja, also die erste Frage: (Liest.) Wie hat sich Ihrer Vermutung nach der Absatz von Aspirin und ASS entwickelt - ist ja schon mal doof. Aspirin ist der Name, ist einfach der Markt - der Name. Aspirin ist der Inhaltsstoff.

I.: Ja ...

P1.: Oder meinen die dann damit ...

I.: Also ...

P1.: ... Aspirin ist das Präparat von Bayer, und ASS sind die Generika?

P2.: Also, die (unverständlich).

I.: Also, ASS ist dieser Wirkstoff ...

P1.: Ist der Wirkstoff, ja.

I.: Ist der Wirkstoff, der, em, eine etwas längere Geschichte zum einen hat, und zum anderen ... eigentlich sollt ihr das untereinander klären. (Lacht.) Em ...

P1.: Ja, aber das ist das ist nicht einfach.

P2.: (Unverständlich).

P1.: Aspirin ist einfach nur ein Name. Ein Produktname.

I.: Ja.

P1.: Nur ein Produktname.

I.: Ja.

P1.: Und, em, das ASS ...

P3.: Ist auch ein Produktname aber auch ... ASS Ratiopharm ist ein Produktname. Kann aber auch der Inhalt sein. Also ist die Frage, wenn du wenn du wenn du sagen sollst, wie es sich entwickelt hat, dann kann ja ...

P2.: Hier oben steht aber, das Produkt Aspirin, da steht auch Acetyl- (unverständlich), dass die (unverständlich)-Säure da drin ist, und eben, dass es das Medikament ist. Also ... so, und hier oben steht ... oben steht richtig was mit ASS, aber ...

P1.: ASS, also Aspirin – ein Präparat, was aus dem Hause Bayer kommt und sich Aspirin nennt.

P2.: Genau.

P1.: Enthält Acetylsalicylsäure. Da könnten wir hier gucken, ob wir Informationen finden ...

P2.: Genau.

P1.: ... wie sich der Absatz verändert hat, ne?!

P3.: Ach so. Für die für die Zeichnung (unverständlich).

P1.: ASS dürfen nur dürfen nur Präparate genannt werden, die von einer (unverständlich) kommen ...

P2.: Ja.

P1.: ... irgendwelche Generika, entweder Ratiopharm oder Hexal ...

P2.: Genau.

P1.: ... oder Stada. Und da könnten wir auch, wenn wir jetzt ganz geschickt sind, `ne nette kleine Grafik zeichnen.

I.: Also, das stimmt nicht ganz. ASS ist in jedem drin ...

P1.: Ja, aber ...

I.: ... auch in Aspirin drin.

P1.: Weiß ich, aber ...

I.: Es ist halt ein ein ein Teil, ein ein Brauch, also, ich sag` mal, ein ein Rohstoff. Im Sinne, also in dem Sinne auch ein Produkt.

P3.: Ach so, also dass dieses ASS, das wird ja als als als Wirkstoff an mehrere Firmen verkauft werden.

P2.: (Unverständlich) wechseln, dann können sie ja mehrere Firmen benutzen, ne?! Sind ja Generika.

I.: Also, die stellen die natürlich sicherlich alle selber her.

P2.: Ja.

I.: Aber letztlich ist das ein ein Wirkstoff, der in in jedem der der unterschiedlichen Medikamente drin ist.

P3.: Also ohne jetzt weiter nochmal die Info zu haben ...

P1.: Es ist nicht eindeutig.

P3.: Ja.

P1.: Um jetzt die Frage zu beantworten, ist es nicht eindeutig.

P3.: Also, man kann jetzt vermuten, dass man sagt, dass natürlich bei Aspirin immer schon`ne Steigerung ist. Aber dass bei ASS, dadurch dass halt, em, mehr Produzenten, em, oder Medikamentenhersteller auf den Markt gekommen sind, und dadurch natürlich, em, mehr Schmerzmittel hergestellt sind, die ASS beinhalten, dass da die Kurve noch gerader ist als wie bei Aspirin. Weil, wenn ich Aspirin als Produkt sehe, und das andere nur als Inhaltsstoff, und wenn der Inhaltsstoff bei viel viel mehr drin, also bei allen anderen drin ist, dann ist es ja der der Gesamtmarkt sozusagen.

P1.: Mh (zustimmend).

P3.: Und bei den anderen ist es ja nur ...

P1.: Bayer.

P2.: (Der Grundstoff.)

P3.: ... Bayer. Also, wenn man das jetzt so verstehen sollte. Dass man halt das ASS auf den Gesamtmarkt beziehen könnte. Aber das weiß ich ja auch nicht.

P1.: Also, wenn wir davon ausgehen, dass wir ASS als, em, als ausschließlich als Inhaltsstoff betrachten, der ist natürlich in Aspirin und in allen Generika drin, das ist klar, dann hat man das. Ist aber nicht eindeutig. Denn in der Produktbezeichnung ist es tatsächlich so, dass nur die Generika, die Generika dürfen sich nicht Aspirin nennen.

I.: Richtig.

P1.: Und die heißen alle ASS.

I.: Nee, nicht alle. Also, es steht an..., ja aber, aber und ihr Name ist (unverständlich) ja auch, also wenn es gibt, dieses ASS Ratiopharm, aber ich, gut, bei den anderen weiß ich es nicht hundertprozentig, aber dann ist ja auch immer noch der eigene, also, es heißt ja nicht nur ASS, sondern es heißt dann ASS ...

P1.: ASS Stada. Oder ASS Hexal.

P3.: Stimmt. Genau.

I.: Aber das ist damit nicht gemeint.

P3.: Mh (verstehend). Müssen wir jetzt erstmal gucken, über welche Zeit wir eigentlich reden. (Liest.) Wie hat sich Ihrer Vermutung nach das Dings entwickelt? Das (unverständlich) bisher entwickelt?

(Unverständliches Murmeln.)

P1.: Das Produkt Aspirin (unverständlich). Das Produkt als solches gibt es seit 1899 ...

P3.: Na gut - ein Drittel vom Gesamtumsatz 1909. Von Bayer.

P2.: Naja, musst du aber erst sehen, das ist, em, der Gesamtumsatz ist ja basierend darauf, dass ...

P3.: Ja, wir müssen ja erstmal gucken, welche Informationen da sein müssen. Also, ganz davon abgesehen, dass (unverständlich) nichts anfangen kann.

P1.: (Liest murmelnd.) 1950 als (unverständlich) Schmerzmittel ...

P2.: (Unverständlich) Produkterweiterung, also also Produkt, em, (unverständlich).

P1.: Heute wieder (unverständlich).

P3.: Ja, und dann erst wieder 92. Und das ist ja dieselbe Form wie die anderen, wie vorher, nur dass dann halt ..

P2.: Ja, sag` ich auch (unverständlich).

P1.: Auch wieder keine Infos. Also ich kann, das find` ich immer ganz schlecht (unverständlich).

P2.: Ja, wenn man jetzt wüsste, wie viel Aspirin prozentual vom Gesamtmarkt ausmacht, dann könnte man wenigstens so `ne fiktive Kurve machen, aber, em, ... kann man nichts ...

P1.: Kann man nicht. Kann man nicht, em, ...

P3.: Also, ich denke, dass bei Aspirin auf alle Fälle 1974 dann ein Umsatzeinschnitt gewesen ist, weil da ja das erste Konkurrenzunternehmen mit auf den Markt gegangen ist, auf jeden Fall, Unternehmen Ratiopharm 75. Und dann Hexal 86, da wird`s dann nochmal ... wir wissen zwar, 2002 waren die Umsätze bei Ratiopharm bei einer Milliarde Euro.

P1.: Aber, und wenn die, em, sich dieser Umsatzeinbruch, em ...

P3.: Kann man nicht.

P1.: Kannste nicht sehen, weil du weißt ja nicht, wann die die wann die die, em, Patente abgelaufen sind. Weil die schreiben ja, erst, wenn sie abgelaufen sind, können die anderen die nutzen.

P3.: Ja, das heißt ja nicht, dass die nicht mehr ... das heißt ja nur, (unverständlich).

P1.: Nein, aber (unverständlich) abgelaufen ist von von denen, damit die – auch wenn die sich 74 gegründet haben, müssen die 74 ...

P3.: Natürlich. Wenn da steht, 1975 Einstieg ...

P1.: Ach so, ja.

P3.: ... em, dann ist es vollkommen egal, wann es vorher abgelaufen ist, weil (unverständlich) alleine, aber das heißt ja nicht, dass man sofort den Einstieg macht.

P2.: Okay, Ratiopharm eine Milliarde, Hexal 633, ...

(Unverständliches Murmeln.)

P1.: Also hier unten aus diesem Absatz kann man mehr raus ziehen als diesem hier oben – und diesem ASS (unverständlich) weiter entwickeln konnte, weil hier unten (unverständlich).

P2.: Ja, eben.

P3.: Guck` mal, Umsatzplus 2002: 34 %.

P1.: Das mein` ich ja gerade. (Und hier das jetzt hier mit dem Gesundheitsdenken dazukommt, abflauen, ...)

(Unverständliches Murmeln.)

I.: (Lacht.) Traut euch. Traut euch.

P2.: Also, wir müssen auf jeden Fall, weil hier ganz toll im letzten Satz drin steht, dass halt der Markt noch nicht erschlossen ist komplett, und dass da noch Wachstumspotentiale sind. Das ist doch schon mal hervorragend, em, ...

P1.: Also, über Aspirin kann man `ne ganz konkrete Absatzentwicklung .. da kann man keine Aussage machen. Wir können, em, was wir über Aspirin hier aus dem Text raus ziehen können, ist die Entwicklung des Wirkstoffs, die Bedeutung für die Firma Bayer. Da können wir natürlich sehen, können wir schon einen Rückschluss schließen, wenn, em, seit 74, em, andere Firmen, em, ASS vertreiben dürfen, dass Bayer sich was überlegen musste, wie sie das Aspirin irgendwie spezifizieren, um sich da einen neuen Markt zu erschließen, das ist jetzt aber Interpretationssache. Das ist hier, ... irgendwelche `ne gigantische Strecke zu verdeutlichen, aber das ist letztendlich auch nur ein Satz. Wenn du diese ganzen Pillen aufeinander stellst, dass die dann `ne Strecke von der Erde bis zum Mond, em, umfassen, das ist irgendwie so was ganz Gigantisches, aber es sagt letztendlich nichts aus, wie viel ist nun tatsächlich in dem in der, wie viel Prozent sind`s nun tatsächlich, die da umgesetzt werden, oder ...

P2.: Nee, kann ja auch gar nicht.

P3.: Also wir haben hier viele Informationen, aber die passen nicht oder bzw. die Aufgabenstellung kann nicht mit diesen vielen Informationen bewältigt werden.

(Lachen.)

P2.: Also, wenn konkret gefragt wird, wie ist der Absatz von Aspirin ... ja, das kann nicht, gibt der Text nicht her. Es ist eine Spekulation.

P1.: Genau.

P2.: Könnten uns schön ein ... könnten da schön `ne Seite schreiben, was wir denn jetzt meinen würden, aber konkret ...

(Reden durcheinander.)

I.: Ja okay, dann halten wir jetzt fest: Ihr sagt, das ist `ne Spekulation - ich würd` euch trotzdem ersuchen, diese Spekulation mal aufzuzeichnen.

P3.: Okay.

P1.: Also, das reicht, wenn es auf Band ist. Müssen wir das hier jetzt noch aufschreiben?

I.: Ja, es soll ja `ne, nee, es soll ja. Ihr möchtet das mal bitte versuchen, im Koordinatenkreuz versuchen, einzuzeichnen. Eure Spekulation.

P1.: Dann schreiben wir jetzt: Versuch einer grafischen Darstellung.

(Lachen.)

I.: Ist okay.

P3: Kannst du zeichnen?

P2.: Karin hat `ne super ..

P1.: Genau, die hat so `ne schöne Handschrift.

(Reden durcheinander.)

P1.: Außerdem hast du jetzt Übung.

(Murmeln.)

P2.: Also - ich denke, man kann vermuten, oder ich würde vermuten ...

P1.: Was schreiben wir denn jetzt ...?

P3.: Was schreiben wir an die Achsen? Wie bezeichnen wir denn die Achsen?

P2.: Na, Zeitablauf ...

P1.: Nee.

P2.: .. und Menge. Nee, ist ja auch sch ... warte. Ja doch, ja doch, na klar.

P3.: Na doch, Menge ... Menge und Zeit.

P2.: Obwohl - da die Menge und da die Zeit. Klar, wenn die Menge größer wird, geht`s nach oben. Und der zeitliche Rahmen geht nach rechts. Oder?

P1.: Kannst du das glaub` ich, em ...

P2.: Also, das kann man sich vielleicht ...

P3. Man kann`s ja mal so probieren und kann`s ja mal so probieren.

(Lachen.)

P3.: Schmierpapier ...

P2.: Wenn der zeitliche Rahmen, dann gehst du den nicht – definitiv immer hoch. Wenn das 1950, 1960, 1970, dann gehst du da irgendwie hoch ...

P3.: Ja, wenn du das anders rum machst ...

P2.: ... und so würdest du ja dann in die Länge gehen.

P3.: Aber es gibt sozusagen wie `ne abhängige Variable und `ne ...

(Lachen.)

P3.: .. und da gibt es eigentlich `ne eindeutige Zuordnung.

P1.: Ne?! Eigentlich siehste das immer ... also, ich denke, das ist, ich würde sagen, das ist t, also die Zeit.

P2.: Ja, also, ich würde, wenn ich so schreibe, ich würde da auch die Zeit hinschreiben. Und wenn ich schreibe - wo fangen wir an?

P1.: Also, anfangen können wir mal für das Aspirin bei 50 und das (unverständlich) bei 1976, da (unverständlich) `ne zweite Kurve raus. Weil du hast ja ...

P3.: Ja, wollen wir beide Kurven in eins mal zeichnen, oder in zwei?

P1.: Mit zwei Farben.

P2.: Wir haben Blau für ASS gesagt und Grün für Aspirin. Passt auch, Aspirin von Bayer ist Grün, zumindest die Verpackung.

(Lachen.)

(Murmeln.)

P3.: ASS, ja?!

P2.: Mh (zustimmend). Dann fangen wir 1900 mal an.

(Murmeln.)

P3.: Müssen wir aber nicht unbedingt, oder?!

P2.: Natürlich. Da fängt das an, und da musst du dann ... sonst fängst du ja hier an irgendwo.

P3.: Gut, dann fängt der da an, was sagst du?

(Lachen.)

P1.: Ich hab` keine Ahnung. (Unverständlich) das ganze Semester schon immer Koordinatenkreuze (unverständlich) witzig. Also, ich würde, em, nein ...

P1.: Du hast echt `ne schöne Schrift.

(Unverständliches Murmeln.)

P2.: ASS, ja?!

P1.: Mh (bestätigend). Dann fangen wir 1900 mal an ...

P2.: Mh (bestätigend).

(Unverständliches Murmeln.)

P3.: Müssen wir aber nicht unbedingt, oder?!

P2.: Natürlich. Da fängt es an, und da musst du dann ... sonst fängst du ja hier an irgendwo.

P3.: Mh (bestätigend). Gut dann fangen wir da an, was sagst du?

(Lachen.)

P1.: Von mir aus kannst du (unverständlich) Koordinatenkreuz rein machen (unverständlich). Also, ich würde, em, (unverständlich).

P3.: (unverständlich) noch machen können.

P2.: Em, ...

P1.: Das ist (unverständlich).

P2.: Ja, das hat ja auch (unverständlich). Eben.

P3.: Du sagtest aber gerade, dass man grundsätzlich vorne anfängt ...

P2.: Ja, aber wir fangen doch 1900 erst die Statistik an, oder?! Oder willst du von von Anfang einfach so `ne Vermutung ...?

P3.: (Unverständlich.) Ja, aber vor 1900 ... 1898 ...

P1.: Vor 1900 gab`s, em, ...

P2.: (unverständlich).

P1.: Seit 1900 gibt`s ja erst die Tablette, vorher gab`s den Wirkstoff aber schon, also deshalb fangen wir schon hier an.

P3.: Aber Aspirin gab`s seit 1890 schon. (Liest) Wurde eine bedeutende Säule von Bayer.

P1.: ASS ist Acetylsalicylsäure, die gab`s schon im alten Ägypten. Die wussten nur nicht, dass es das ist.

P2.: Ja, aber das Produkt Aspirin, wie es seit 1890 hieß ...

P3.: (Und das war dann 1900.)

P1.: (Wir machen die zweite Kurve mal mit.) ASS, wir müssen uns die zweite Kurve zeichnen, die also ... das ist eine Scheißaufgabe.

(Lachen.)

P2.: Ja gut, dann müssen wir hier mit Aspirin ansetzen und da mit dem anderen ansetzen. Und die gehen ja bis dahin zusammen und, em, dann gehen sie ja auseinander.

P1.: (unverständlich) vermuten wir das Aspirin.

P2.: Genau. So, also wir brauchen dann auf alle Fälle mal vielleicht so 1950.

P1.: 1950 und 2000.

P2.: Naja, (unverständlich) die 1971, weil da kam ja, dass es ...

P3.: (Unverständlich).

P1.: So (unverständlich).

P3.: (Unverständlich) 71 (unverständlich).

(Unverständliches Murmeln.)

P2.: Mach` doch in 30-er Schritten, oder ...

P3.: (Ist besser, oder?!)

P2.: Ja.

(Unverständliches Murmeln. Lachen.)

P1.: Also ich geh` davon, ich geh` jetzt einfach ...

P3.: Menge, die Menge müssen wir doch auch noch erstmal ...

P2.: Was verkaufen wir denn jetzt für `ne Menge?

P1.: So.

P3.: (Unverständlich).

P2.: Ja, das ist ja ist ja der pro Mit-, pro Dings.

P3.: Ja.

P1.: Steht nichts drin, wir spekulieren, wir wissen nicht, wie viele Tabletten es sind.

P2.: Geh` mal mit, bis 1970 so eine Kurve und dann so ...

P1.: (Schön) dass es sich, schön wie eine Gerade, es ist schön linear ansteigt bis 1970, und dann gehe ich mal davon aus, dass die (unverständlich), dass es keine ...

P3.: So?

P1.: Und dann suchen wir die ...

P3.: So`n bisschen (im Knickigen).

P1.: Ein bisschen im Knick, und dann ...

P2.: Aber schon steigend?!

P3.: (Unverständlich) Knick drinne. Man muss ja `ne gewisse Zeit, wo die Generika, oder wie die Dinger da hießen, ...

P1.: Generika.

P3.: Generika, erstmal ein bisschen gerade, und dann (unverständlich), oder?!

P2.: Em, entschuldige wir reden gerade von Aspirin.

P3.: Ja.

P2.: Aber das hat doch erstmal nichts damit zu tun.

P1.: Aber ich geh` damit, wir können doch, wir haben doch gesagt, dass wir davon ausgehen, dass mit dem Moment, wo Generika auf dem Markt sind ...

P2.: Dass da ...

P1.: ... dass da irgendwie Aspirin für, das ganz originale Aspirin, erstmal so `ne Sättigung stattfindet, und die haben dann ja im Zuge dessen, em, haben sie ja dann Aspirin Plus C und Aspirin Forte und Aspirin Migräne und so weiter entwickelt, weil sie dann (unverständlich).

(Reden durcheinander.)

P1.: Dass das die Reaktion auf den Markt, auf die Situation einfach ist.

P2.: Mh (zustimmend).

P2.: Wir können ja, wir können ja die Blaue erstmal machen mit ASS, weil da wird's weiter stetig hochgehen, und daran können wir uns ja orientieren, wie es laufen könnte.

P3.: Ja, die müssen wir ja aber dann erst hier ansetzen lassen.

P2.: Nee. Nein. Es geht um den Wirkstoff.

P1.: Den Wirk-, den Wirkstoff gab's doch schon ..

P2.: Es geht um den Wirkstoff, es geht nicht um die Produkte. Also, das bedeutet nur, dass dieser, dass dieses ASS, dieser Wirkstoff, ab 71 immer noch stetig oder 76 immer noch stetig verkauft wird. Hingegen das Produkt Aspirin nicht mehr so stetig verkauft wird, weil es ja jetzt andere Produkte gibt, die den gleichen Inhaltsstoff haben. Also, du wirst – der Inhaltsstoff – also, Kuchen ... du hast zehn verschiedene Sorten von Kuchen, und es gab immer nur erst einen Kuchen mit Zucker, und jetzt gibt es zehn verschiedene Kuchen mit Zucker, aber Zucker ist ja überall drin. Das heißt, Zucker wird genauso weit verkauft. Hingegen Schwarzwälder-Kirsch-Torte wird halt nicht mehr soviel verkauft, weil du halt neun andere Sachen hast, wo du dich auch entscheiden kannst, welche Sa-, also welches Produkt du nimmst. Also, das heißt, der Wirkstoff wird weiter verkauft, und Aspirin wird natürlich auch weiter verkauft, aber nicht mehr in den Mengen, weil ja da `ne Differenz besteht zwischen dem Komplettmasse ASS und Aspirin, wobei das andere ja von anderen genutzt wird als Wirkstoff. Oder?

(Reden durcheinander.)

P3.: ASS ist doch aber von, von Aspirin, von der Sparte Bayer vertrieben worden. E ist dann 74 oder 75 von ...

P2.: Richtig.

P3.: .. von diesen Generika ...

P2.: Ja, aber ASS ist ein Wirkstoff.

P3.: Ja, aber ...

(Reden durcheinander.)

P3.: (Unverständlich) Aspirin waren die jetzt die Einzigen, die es vertrieben haben? Oder haben es trotzdem noch andere vertrieben? Haben die ihre Patente jetzt selbst behalten?

P1.: Bis, bis 19-Hundert-schlag-mich-tot, steht hier, em, 19-Hundert-paar-in-die-Siebzig gab es nur Aspirin. Es gab nur Aspirin mit dem Wirkstoff.

P3.: Ja. Ja, nur As, also Aspirin (unverständlich) verkauft ...

P1.: Nur Aspirin.

P3.: ... und danach haben sie diese Generika verkauft

P1.: Und diese Generika ...

P3.: Generika.

P1.: ... als Patent (unverständlich) mich zu erinnern, dass es so war.

P2.: Ja.

P1.: Dass das Patent abgelaufen ist ...

P2.: Dann ist es ja frei für den Markt.

(Reden durcheinander.)

P3.: Ja, dass es den Wirkstoff seit 19-Hundert oder seit 18-Nochwas gibt, das will ich ja gar nicht bestreiten, nur, em, wenn wir jetzt `ne Umsatz-, das ist `ne Absatzkurve. Und `ne Absatz-, wenn du `ne Absatzkurve zeichnen willst, dann können wir doch die ASS nicht mit rein, weil ...

P2.: ASS ist der Inhaltsstoff.

P3.: Ja, aber ASS ist doch ...

P2.: Nicht der Wirkstoff.

P3.: ... mit Aspirin abgesetzt worden.

P2.: Ja ! Deswegen ...

P3.: Aber (unverständlich).

P2.: ... deswegen ist der, ja, Karin ! Deswegen ist ja die Kurve ...

I.: Ihr seid euch eigentlich jetzt einig, deshalb ist die Kurve bis 1970 völlig identisch.

P2.: Und danach geht die weiter hoch dann.

I.: Danach geht die ASS Kurve, verläuft der, der Kurvenverlauf verlauf ist anders als der von Aspirin.

P2.: Weil das, da das Patent abgelaufen ist, und nicht nur in Aspirin der Wirkstoff sein kann, sondern ...

P3.: Ja, ich ich (unverständlich) diesem diesem Dingsdabumsda auch, dem Patent aus, sondern, weil ich der Meinung bin, dass, em, dass ich, ja, ich verstehe, was ihr wollt, aber dass dieses ASS in diesem Aspirin vermarktet worden ist, und dass danach erst, also meiner Meinung nach kann ich diese blaue Linie erst ab hier anfangen zu zeichnen mit, weil der ASS-Wirkstoff, dass es den schon gibt, das sehe ich ja alles ein, das verstehe ich ja auch, weil es im Aspirin ist. Ich würde jetzt weiter zeichnen mit dem Blauen, weil jetzt erst die Generika auf den Markt gekommen sind mit. Und wenn Aspirin, wenn Bayer dieses, em, dieses Monopol hatte davor, und wenn die Patente von Bayer, em, em, erst dann und dann abgelaufen sind, ist meiner Meinung nach – kann die Kurve von diesem ASS, weil mit ASS, em, seh` ich jetzt, sie meinen, denk` ich jetzt, sie meinen jetzt die Generika.

P1.: Mhmh (verneinend).

P2.: Mhmh (verneinend).

P3.: Dass die mit den ...

P2.: Das hatten wir ja vorhin geklärt. Wir hatten ja vorhin geklärt, dass dass wir gesagt haben, dass als ASS der Wirkstoff gemeint ist und kein Medikament.

P3.: Ja, das ist richtig, aber ich gehe von der Absatzkurve aus.

I.: Wie würdest du ...

P3.: Und wenn ich von der Absatzkurve ausgehe ...

I.: Wie würdest du es zeichnen, wenn es `ne eigene Kurve wäre? Wo würdest du da anfangen?

P3.: Hier würde ich erst anfangen.

I.: Du würdest deine erste ...

P3.: Ich würde erst hier anfangen. Meiner Meinung nach ...

I.: (Unverständlich) Zeiteinteilung, du würdest nicht hier unten bei 1900 anfangen, ...

P3.: Nein, würde ich nicht.

I.: ... sondern du würdest, bei 1974 ...

P3.: 1974, 75 würde ich ...

I.: ... würdest du würdest du anfangen.

P3.: Ja. Weil meiner Meinung nach dieser ASS Wirkstoff - den gab`s ab dann und dann, das ist richtig. Und, em, dass Bayer, weil dieser dieser Typ da, wo steht das hier genau? Irgendwo stand das.

P2.: Ja, die haben das Patent drauf bis 71.

P3.: Ja, wenn die das Patent drauf haben, dann haben sie`s ja nur für sich genutzt und für ihr Aspirin genutzt, und dann ist es ja anderweitig gar nicht, em, irgendwie verwendet worden.

P2.: Na, trotzdem ist doch ein Umsatz da ...

P1.: Sie haben ...

P2.: ... trotzdem ist doch ein Absatz da (unverständlich) trotzdem.

P1.: Von ASS. Sie haben`s nur Aspirin genannt.

P3.: Ja, aber das ...

P1.: ASS ...

P3.: Ja ! Aber das ist in Aspirin enthalten, also, es ist ja in Aspirin enthalten. Dieses ASS wurde mit dem Aspirin abgesetzt, und es ist das Einzige, mit dem es abgesetzt wurde.

P1.: Ja, das (unverständlich).

P2.: (Ja aber trotzdem war der) Absatz da. Und du kannst aber nicht ...

P1.: Den Absatz musst du doch, (du kannst den doch) grafisch darstellen.

P2.: Eben ! Du kannst doch nicht sagen, dass das immer ... dann würde es ja so aussehen, wenn wenn ...

P3.: (Unverständlich).

P2.: Hör` mal zu, wenn sich jetzt irgendjemand die Grafik da noch anschauen würde, dann würde derjenige denken, ach, hier gibt`s ASS erst ab da und da. Weil du hast ja hier keine Informationen drinnen. Also, erstmal grundsätzlich gesehen, würde ich es sowieso nicht so machen, dass ...

P3.: Dann müssten wir es anders, dann müssten wir es anders, em, aufschlüsseln, oder anders schreiben dann.

P2.: Oder wir müssten zehn verschiedene Grafiken machen (unverständlich).

(Lachen. Reden durcheinander.)

P2.: Wir können`s ja erstmal zeichnen, und dann gucken wir`s uns nochmal an.

(Lachen.)

I.: Vielleicht solltet ihr`s jetzt mal demokratisch regeln, ich glaub`, sonst kommt ihr jetzt nicht weiter. Also, da ihr zwei ja ...

(Reden durcheinander.)

P1.: (Unverständlich), weil das geht, weil das ist ja vollkommen egal, wer darauf das Patent hat, und dass, em, em, dieser ASS Wirkstoff nur von Aspirin genutzt worden ist, zeigt ja nur, dass da ein Patent drauf gelegen hat, und deswegen hatten die ein Monopol. Grundsätzlich auf dieses ASS. Aber trotzdem ist es ja auch mehr geworden im Laufe der Zeit, und deswegen musst du das (unverständlich).

P3.: Ich versteh` schon, was du meinst. Ich weiß, was du meinst, aber, em, ich bin nicht eurer Meinung.

P1.: Dann schreiben wir das dazu.

I.: (Lacht.) Nee, das haben wir ja auf Band.

P3.: Also machen wir die jetzt parallel dazu, ja?!

P1.: Ja.

P2.: Richtig drauf, genau.

P3.: (Unverständlich).

P2.: Und jetzt richtig schön gerade hoch. Weiter weiter weiter weiter.

P1.: Genau.

P2.: Da kann man ja noch ein Pfeilchen ...

P1.: Dass das so ...

P2.: Dass das so weiterlaufen soll.

P1.: (Unverständlich).

P3.: Und jetzt (unverständlich) - ja, und die (unverständlich) vor allen Dingen, ne?! (Da gibt`s ja auch) (unverständlich).

(Unverständliches Gemurmel.)

P3.: (Unverständlich) 2020. Ja, ist nur die Frage jetzt ...

P2.: Naja, die steigt auch ...

P1.: Im ersten Moment ...

P2.: ... aber die steigt nicht mehr so ...

P1.: ... ist es jetzt hier erstmal stagniert, dann haben sie sich was überlegt mit irgendwelchen neuen Produkten ...

P2 und P3.: Mh (zustimmend).

P1.: .. und ich glaube, dass das ..

P3.: Wollen wir die gestrichelt machen vielleicht?

P1.: .. dass das so ganz leicht ansteigt.

P3.: Weil wir haben da ja keine neuen Infos, keine Zahleninformationen.

P2.: Naja, haben wir ja hier (unverständlich), das ist ja `ne (unverständlich).

P3.: Ja, aber wir hatten hier wenigstens `ne Information, em, dass sie Umsatzplus von (unverständlich) (kannst du nicht machen), aber dass sie Wachstumspotential haben.

P1.: Ja. Wachstumspotentiale ...

P3.: (Unverständlich) Generika (unverständlich).

P1.: ... die haben wir ja, haben wir ja. Sie haben (unverständlich) dass es ...

P3.: Ach so, ja, nee, ja ...

P1.: Jetzt müssen wir beim ...

P2.: Immer so`n bisschen, immer so`n bisschen ansteigend, so zum ...

P1.: So`n kleines bisschen, nicht dran.

P2.: Und nicht in der in der in der Höhe.

P3.: So?

P2.: Nicht in der Höhe, ein bisschen flacher.

P3.: (Wie nun?)

P2.: Weil die kann ja nicht parallel – die muss ja schon so`n bisschen flacher laufen.

P1.: Genau. So, Stop.

P3.: So.

P1.: Gut, jetzt haben wir`s.

P2.: Also, das wird immer mehr. Es gibt, ich geh` davon aus, dass es immer mehr auseinander gehen wird, ...

P1.: Langfristig.

P2.: ... dass, langfristig gesehen, dass Aspirin irgendwann mal vielleicht gerade wird, und Aspirin ist ja von Bayer sowieso nicht mehr das was jetzt Umsatz macht, sondern das ist ja sowieso Prestigesache, wie vom (unverständlich) irgendwelche Spritzendinger, dass man die da zusätzlich noch verkauft, weil es den Namen halt hergibt, und weil es den Bekanntheitsgrad mit rein nimmt.

I.: So, jetzt hab` ich ein Problem. Ein zeitliches.

(Lachen.)

P1.: Weil wir zu lange brauchten ...

I.: Kann man so sagen.

(Lachen.)

I.: Em ... hm ...

P2.: Wir haben noch `ne halbe Stunde.

I.: Ja (unverständlich), ja, es reicht, also, em, im Prinzip war diese ganze, die ganze, das ganze Experiment fast auf fast auf zwei Stunden ausgelegt ...

P1. Mh (zustimmend).

I.: ... und jetzt wäre dann, wär` für mich die Frage, was nehme ich hier raus, dass es trotzdem noch, em, ...

P1.: Sinn macht.

I.: Genau. Und jetzt werde ich – also, normalerweise würde ich euch jetzt noch ein Produkt geben.

(Unverständlich.)

P2.: Ja denn ...

I.: Ja, ich glaub`, dann machen wir das jetzt auch schnell, sonst, em ...

(Lachen.)

I.: Also, das ist (unverständlich).

P3.: Dürfen wir das mit nach Hause nehmen, den Zettel?

I.: Den Aspirinzettel? Den könnt ihr mitnehmen.

P3.: Den hätte ich gerne.

P2.: (unverständlich), ne?!

I.: So, diesmal geht`s um Knöpfe.

(Gemurmel.)

P3.: Druckknopf, (unverständlich).

(Gemurmel, 1:30 Minuten Lesen.)

P1.: Ja, erstmal, wir müssen erstmal klären, was ist jetzt hier ein Modeknopf?

P3.: Mh (zustimmend).

P1.: Das ist das Erste, was wir klären müssen. (Passt die), nein, (liest) die in Deutschland produzierten Knöpfe sind (in der Regel als) Modeprodukt zu bezeichnen. Das sind also die, die höherpreisig sind als (die eigentlich üblichen) (unverständlich) erfordern.

P3.: Mh (zustimmend).

(30 Sekunden Pause.)

P1.: Naja, das bedeutet dann – also, wenn das als Mode .. wenn der deutsche Knopf, der teurer ist, als Modeknopf bezeichnet wird, heißt das, dass das auch der ist, mit dem man sich (absprechen) muss ... Das sagt aber nichts darüber aus, welches Material es ist.

P2.: Mhmh (verneinend).

P1.: Ob das jetzt ein ...

P2.: Holz, Bambus ...

P1.: Es kann auch ein Plastikknopf ...

P2. Ja.

P1.: ... ein Modeknopf sein. Aber er wird ja hier nicht produziert (unverständlich).

(Gemurmel. Lachen.)

P1.: Ach ...

(Gemurmel.)

P3.: Wollt ihr jetzt mal schreiben?

P1.: Du kannst so schön schreiben, wir sagen dir doch dann zusammen ...

P2.: Wir machen das doch zusammen.

(Lachen.)

(Unverständlich.)

I.: Die Diskussionen werden dann viel interessanter.

(Lachen.)

P3.: Also – (schreibt) Modeknopf ...

(Kurze Pause.)

P1.: Wann kam der Klettverschluss?

(Lachen.)

P2.: Ja, das sind ja alles Einbrüche trotz Modeknopfes.

P1.: Ja.

P2.: Weil in den Achtzigern hatte ja alles Klettverschluss. (Unverständlich)

P1.: Druckknopf.

P2.: Der Druckknopf.

P1.: (Hat auch jeden ...)

P3.: Der Druckknopf (unverständlich) auch richtig (unverständlich).

(Kurze Pause.)

P3.: Kannst ja auch wieder zwei (Kurven) machen. Einmal die Modeknöpfe mit Kunststoff und so, und einmal die Modeknöpfe, die aus Deutschland jetzt gekommen sind (unverständlich) Knopf.

P1.: Mhmh (verneinend).

P2.: Also das ist ja hier nicht, em, differenziert angegeben, dass wir über Deutschland reden sollen.

P3.: Genau.

P2.: Also gehen wir mal von allen Modeknöpfen der Welt aus. Die Designer in Paris und keine-Ahnung-wo, die brauchen ja auch Knöpfchen.

P1.: Ja, aber es gibt ja zwei Teile von Knöpfen.

P2.: Ja.

P1.: Die Massenware und die aufwändig gearbeiteten Modeprodukte. Und die Frage ist nach dem Modeknopf.

P2.: Mh (zustimmend).

P3.: Ich würde wieder zwei (erstellen) (unverständlich).

P1.: Ich nur eine, weil nach dem Modeknopf gefragt ist.

P2.: Genau. Und ich würde auch erst ab 1900, also ab 1900 ansetzen ...

(Lachen. Gemurmelt.)

I.: So wie beim Knopf.

P2.: Also, ich würde, ich würde bei 1900 einsetzen, eildie weil man ja vorher gar nicht sagen kann wie da die Entwicklung ist, weil wir da ja die Massenware noch mit drinnen haben, und das würde ja dieses Bild verfälschen. Weil, wenn man ausdifferenziert erst ab 19, ab dem 19. Jahrhundert ...

P1.: Naja, 19. Jahrhundert ist ja auch ...

P3.: (unverständlich).

P2.: Dann könnte man das ja als die Geburtsstunde des ...

P1.: Unseres ...

P2.: ... unseres Grafens und auch unseres Modeknopfes betrachten.

P1.: Nee, vorher gab's ja nur Handarbeit. Also, zunächst (unverständlich).

P2.: Ach, stimmt. Ja, Industrialisierung (unverständlich).

P1.: Erstmal gab's ja nur Handarbeit, und im Zuge der Industrialisierung konnte man also dann den (unverständlich) Knopf da (tausend Schritte oder mehr) ...

P2.: Also, wenn ich da jetzt auch wieder `ne fiktive Kurve mache, ne?! So`n ...

P1.: Ja, wie wir das jetzt vermuten denn, also richtig ...

P2.: Wann kam der Reißverschluss?

P1.: ...(unverständlich) was lebt mit Zahlen, Daten, Fakten haben wir so richtig jetzt nicht.

P2.: Ja, eben.

(Reden durcheinander.)

P1.: (Unverständlich) du armes Kind, du. (unverständlich) Verteilung. Ja, also müssen wir das einschätzen.

P2.: Also, ich denke, dass Knöpfe momentan nicht so In sind, weil, em, na, so von der Mode her. Ich überleg` gerade, wann waren denn da schicke Knöpfe? So ... wann waren denn da ...?

P3.: 70-er.

P2.: 70-er, ne?! Und dann 80-er auch.

P3.: Wenn du die großen fetten Knöpfe gesehen hast, die sie da dran hatten ...

P2.: Die Eckigen ...

P3.: (Unverständlich) (da war so`n Knopf dran und so).

P2.: Stimmt. So `ne Knöpfe ...

P3.: Knöpfe, stimmt.

(Lachen.)

P2.: Und dann, denke ich mal, ist ein Einbruch wie gesagt. Wo wir dann immer mal Reißverschluss hatten ...

P1.: Mh (zustimmend).

P2.: ... wo wir die Häkchen gekriegt haben ... diese diese Häkchen halt (lacht). Em, wo dann angefangen worden ist, zu kordeln, und der Klettverschluss, ... (unverständlich) ein bisschen zeitlich ...

P3.: (Zu einer anderen) Zeit kommt das ja auch alles irgendwie wieder, ne?! Kannst ja keinen richtigen Trend (unverständlich).

P2.: Ja, aber wenn erst nur Knöpfe waren, dann kann man ja davon ausgehen, dass da auch wieder, wie wir ja schon gesagt haben, dieses Monopol ist. Wenn jetzt auch, wenn daneben jetzt noch ein anderes Produkt ist, womit man `ne Sache schließen kann ... es gibt`s ja ... dann kann es ja nicht mehr ganz nach oben gehen. Oder?

P3.: Also, ich finde auch, dass man das bis zu `ner gewissen Zeit wieder gerade und dann ... tja ...

(Lachen.)

P2.: Ohne Zahlen ...

P1.: Ja ...

P3.: Dann kannst du so`n Zickzack, was weiß ich ...

P2.: (unverständlich) denn daran?

P3.: Na, gar keins. Also, ich ... wenn dann, wenn nur eine, dann nur bis zu `nem gewissen Punkt ...

P1.: Ja.

P2.: (Lacht.) Ich brauch` ja hier (die Zeiten gar nicht vereinfachen).

P3.: (Ich hab` auch ja eigentlich keine Vermutung).

I.: Also, ich möchte nochmal betonen, dass da steht „eines Modeknopfes“.

P1.: (Überlegend) Ein Modeknopf.

P3.: Eines ...

I.: Eines !

P1.: (Liest) ... der Absatz eines Modeknopfes ...

P2.: Ach, naja, nach einer Saison ist der out !

I.: Ja. Zum Beispiel.

P3.: Ja.

P2.: Ja, hier oder hier, ja ...

P1.: (seufzt) ja ...

P2.: Dann geht's ja so ...

P1.: Das war jetzt – das war jetzt ...

(Lachen.)

P1.: ... wir sind zwar alle ein bisschen älter als die Pisa-Kinder, aber wir haben auch Leidensdruck ...

P2.: Eines Modeknopfes ...

(Lachen.)

P1.: Wir haben auch echt Leidensdruck. Da kann auch ...

I.: Ich rechne euch das auch hoch an !

(Lachen.)

P3.: Was stand denn hier?

P1.: Ja, das ist aber ...

P3.: (Hier ist es auch eindeutig.)

P1.: Geht dir das nicht auch so? Dass ich jetzt bei dieser ganzen Diskussion und Lesekompetenz und all' so'n Kram dann immer denke, naja, du hast eben auch (frontal) gelitten und vieles nicht gelernt.

P2.: Ja. Ja.

P1.: Meine Kinder haben's besser.

(Kurze Pause.)

P1.: Gut, also dann ist es ja klar. Wie entwickelt sich nach Ihrer Vermutung der Absatz eines Modeknopfes? Eines ...

P2.: Eines ! (unverständlich.)

(Lachen.)

I.: Dann hätte ich euch schon drauf aufmerksam gemacht.

P2.: Gut.

P3.: Sagt was.

P1.: Verlauf Kollektion Herbst / Winter.

P3.: Wollen wir die aufschreiben? Kollektion Herbst / Winter?

P1.: Es geht ja, es geht ja um eine Saison, es geht ja um dieses In und Out. Wenn wir jetzt davon ausgehen ...

P2.: Eine Saison ein halb ... nee. Ist `ne ...

P1.: Eine Saison ist eine Jahreszeit.

P2.: Ja.

P1.: Für die Modemacher. Dann ist das also ... wenn die jetzt `nen Wintermantel kreieren, dann ist das für wirklich Herbst ... na gut, im Herbst da kannst du`n kaufen, aber im Winterschlussverkauf wird er raus geschmissen.

P2.: Also sechs Monate.

P1.: Also, es ist eigentlich nur ein kleiner Zeitraum, und wenn dann die Mode den Trend trifft und einfach die Ziele der ... zum Beispiel dieser Echthornknopf ...

P2.: Die Lederoptik ...

P1.: ... das gefragte Teil ist, dann geht das einmal ... naja, der Mantel natürlich mit ...
(Lachen.)

P1.: ... (das wär` ja) das Produkt.

(Lachen.)

P3.: Wenn der Mantel scheiße aussieht, dann werden sie ihn auch nicht kaufen.

(Kurz Unterhaltung unverständlich durch Husten.)

P1.: Nein, wir werden ja dadurch, em, wir werden da ja auch mal (unverständlich), wir als Käufer. Wenn sich da entschieden wird, dass, die Kollektion ist so und so gestaltet, dann würdest du aus unterschiedlichen Material, also, aus unterschiedlichen Materialien, aber von der Optik oder vom vom Design wird`s immer der gleiche Knopf sein. Mal groß, mal klein, mal hochwertig, mal Plastik, aber es wird vom optischen Eindruck immer in Echtholzoptik sein. Und nach der Saison ist ...

P2.: Aber mit (unverständlich).

P1.: .. kann man kann man vom Schluss ausgehen.

P2.: Okay.

P1.: Es sei denn, es ist ein Klassiker. (Unverständlich.) Also, es sei denn, es entwickelt sich einfach ein (unverständlich).

P2.: Basic-Ausstattung.

(Lachen.)

P2.: Passt mal auf, wir machen ein, genau, wir schreiben jetzt sechs Monate – wollen wir uns darauf einigen, dass eine Saison weniger als sechs Monate sind? (Lacht.)

P3.: Ich sag` bald gar nix mehr. (Lacht.)

P1.: Sag` was.

P3: Nein, ich sag` dazu nix, weil ... also ...

P1.: Wie würdest du die Sache betrachten?

P3.: Ich weiß (unverständlich) ein Problem, habe ich so das Gefühl, da irgendwas zu betrachten. Der Knopf ist meiner Meinung nach abhängig von ... ich guck` mir ja nicht nur den Knopf an, ich guck` mir ja auch das Kleidungsstück mit an. Dass der Knopf vielleicht da dran schön aussieht – das würde mich aber nicht dazu hinreißen, das ganze Kleidungsstück zu kaufen.

P1.: Das stimmt. Das stimmt schon, aber ich denke, dass man davon ausgehen kann, wenn bestimmte Mäntel ...

P3.: Wenn`s gut aussieht - man kauft alles zusammen.

P1.: ... geschneidert werden für eine, für eine Saison, und man entscheidet sich für, was-weiß-ich, für den gerade geschnittenen Mantel, und der hat, der soll haben ... silberne Knöpfe. Das ist der Trend der Saison. Dann wirst du, dann musst du dich richtig anstrengen, dass du in dieser Zeit, em, einen Mantel findest, der anders ist, der keine silbernen Knöpfe hat. Dann können die groß sein, dann können die vielleicht silbrig sein mit irgendwelchen Pünktchen drauf, aber von der von von ...

P3.: Die müssen sich abheben von den anderen.

P1.: Aber vom Grundgedanken ist das dann ... das Meiste ist ja nicht nach ...

P2.: Ist wie mit den spitzen Schuhen – dass in einer bestimmten Zeit immer nur, nur noch spitze Schuhe kriegst. Du kriegst natürlich noch andere, aber wenn man, wenn man von Mode, oder wenn man von Trend redet, dann ist ja damit wirklich erstmal dieser (unverständlich) gemeint, und damit ist auch das gemeint. Aber ich würd` sagen, wir müssen, em, auf Grund des Zeitlichen ...

(Lachen.)

P2.: ... einfach mal sagen, wir gehen davon aus, dass es weniger als sechs Monate sind, oder?! (Lacht.) Ich weiß nicht, wie lange so was ist.

P1.: Naja, Vorbereitung, Nachbereitung. Kaufen kannst du es ... wir machen sssst, und dann ist`s weg, schwupps.

P2.: Genau.

P1.: Jetzt (unverständlich).

(Lachen.)

P2.: Das ist nicht klar, dass das (unverständlich). Weil der Knopf, der kann ja vielleicht nochmal ...

P1.: Noch so auslaufen.

P2.: ... nochmal wiederkommen.

P3.: Naja, gut, dann machst, dann dann ...

P1.: Er hat `ne Sätt ...

P3.: Hier?

P2.: Na, dann mach` mal so ...

P1.: Das Sättigungsprodukt Lebenszyklus - mal` ihn doch. (Lacht.)

P2.: Und dann musst du es so machen – so.

P3.: Ja, vielleicht, vielleicht ...

P2.: Der kommt vielleicht mal irgendwann wieder.

P1.: Sooo, genau, dann machst du so, und dann ... jaaaaa.

P2.: Sehr schön.

P1.: So machen wir das. Lach` nicht.

P3.: Das ist die (krasse) Form des Lebenszyklus.

(Lachen. Reden durcheinander.)

P1.: (Unverständlich.) Wir haben uns schlaue Gedanken gemacht. Wir haben auf unser Alltagswissen zurückgegriffen.

I.: Dann greift mal weiter auf euer Alltagswissen zurück.

P1.: Wie, noch einen?

I.: Ja, ich mach` jetzt so weit, wie wir kommen, und dann, em, müssen wir halt abrechnen.

P3.: Noch so`n Ding?

I.: Jetzt habe ich eine (unverständlich), nee, zwei Aufgaben sind es nun. Oder eine Aufgabe, die sich in zwei Teile teilt, und em, die sich, em, darauf, mit auf das (bis hierhin natürlich) bezieht.

(Lesen. Gemurmelt.)

P3. (Unverständlich) gleich aufmalen?

P2.: Ja.

P3.: Wollen wir es hier aufmalen?

P1.: Ja.

P2.: Ganz zackig.

(Gemurmelt.)

P1.: Naja, da könnten wir zwei Sachen machen. Du kannst da diese Produkt-, diese Produktmatrix zeichnen ...

P3.: Ja, und du kannst nur Lebenszyklus ...

P1.: ... und du kannst, du kannst den Produkt Lebenszyklus zeichnen.

P3.: (Unverständlich) den Produkt Lebenszyklus ...

P2.: Hoch dann – genau ... ja.

P3.: (Unverständlich.)

P2.: Nee, mach`, mach`, em, ...

P1.: Merkt ihr gerade, was diese Frage mit uns macht?

(Gemurmel. Lachen.)

I.: (Lacht.) Nicht so leise.

P1.: Nein, aber das macht die Frage – die zuckt, lässt uns alle zucken und macht gleich, sucht den Knopf für die Schublade von (unverständlich).

I.: Nein, ihr sollt euch dieser Frage einfach annehmen.

P1.: Ja, aber das passiert.

I.: Ihr sollt nicht auf was Bestimmtes hinaus, darum geht es nicht.

P1.: Nee nee, aber ...

(Reden durcheinander.)

P2.: Man sucht ja nach was Bekannten.

I.: Ja gut, das ist klar. Man greift wirklich auf das zurück, was man mal gelernt hat ...

P2.: Eben.

I.: Oder gesehen hat oder wie auch immer.

P2.: Vor allen Dingen (nicht in den) neuen Theorien (lacht).

P3.: Normalerweise geht der hier unten schon los, ist ja die Entwicklungsphase, gell?!

(Lachen.)

P3.: Hier – so geht der eigentlich schon hoch.

P2.: Na, mal` mal.

P3.: Ab hier und dann ...

I.: Also, ja, em, es ist schon richtig, was ihr macht, aber ich würd` auch schon gern, dass ihr euch noch ein bisschen damit auseinandersetzt, und es ist, die Aufgabe ist ja (liest), beurteilen Sie bitte, inwiefern sich die Absatzverläufe verallgemeinern lassen.

P2.: Also sollen wir darüber nochmal reden?!

I.: Also, ihr habt hier zwei Absatzverläufe ...

P2.: Okay.

I.: ... und ...

P2.: Na, hier, ne?! Das das ..

I.: ... oder drei sogar.

P2.: Dass es da, also, dass es dadurch, dass es nicht irgendein Modeprodukt ist, dass da, und das ist lebensnotwendig, oder, auf jeden Fall wird`s immer gebraucht, ist das ja immer, (unverständlich) die Sachen nach oben gehen, und hingegen bei diesen Modegeschichten, dass man da wirklich richtig diesen Produkt Lebenszyklus, wie wir ihn kennen, abzeichnen kann. Dass es, dass es richtig hochgeht und dann aber auch schlagartig wieder nach unten gehen kann.

P1.: Na gut, wir sind, wir sind bei diesem (unverständlich) auch von dieser, em, von den drei, von dieser Zahl von 3500 Studien auch einfach beeinflusst, so dass du davon ausgehen kannst, wenn bislang also keine, em, Nebenwirkungen in der Form belegt gewesen worden sind, es gibt keins. Also, außer dass es eben das Blut verdünnt, was teilweise ja auch gewünscht ist als Nebeneffekt, gibt es aktuell keinen Grund, warum jetzt Aspirin vom Markt genommen werden müsste, so dass jetzt die Kurve nach unten verläuft.

P2.: Genau.

P1.: Und bei der ...

P3.: (Und) wenn sie irgendwas finden, was Krebs sein sollte oder sonstiges ...

P2.: Naja, aber jetzt (unverständlich).

P3.: Weißt du`s?

P1.: (Was bei einem) Produkt, was der Mode unterworfen ist, die erfahrungsgemäß kurzlebig ist, also wenn man sich von von der Machart oder vom Design nicht auch anlehnend an, ganz, em, klassische, richtige Klassiker (unverständlich), dass die dann irgendwann vom Markt verschwinden.

P2.: Mh (zustimmend).

P3.: Wenn du dir den Zyklus anguckst, oder den, wenn du den jetzt, em, ziehen würdest, wenn du das jetzt nicht auf so einem kleinen Blatt Papier machen würdest, sondern du stellst es dir vor – kommt ja irgendwann auch auf das raus. Nur dass er nicht so weit runtergeht. Dass er vielleicht weiter oben ist.

P2.: Mh (zustimmend).

P3.: Aber es kommt alles auf`s Gleiche raus.

P1.: Naja, die werden ja alle nachziehen, entweder haben ja die ihr ihr Angebot ...

P2.: Also, wie gesagt, von diesem ASS das glaube ich nicht, also, vielleicht wenn das irgendwann mal einen anderen Wirkstoff gibt vielleicht, aber von Aspirin auf alle Fälle, also von dem Produkt.

P1.: Ist `ne Frage des Preises.

P2.: Ja.

P3.: Mh (zustimmend).

(Gemurmel.)

P2.: Na gut, und dann wissen wir ja auch, dass es immer alles noch kurzlebiger wird.

P1.: Als alleiniges Instrument sich auf eine auf eine Kurve zu verlassen ...

P3.: Würde ich nicht machen.

P1.: Mhmh (verneinend). Würde ich auch nicht, nie machen. Aber es ist, kann natürlich, ist natürlich ein Teil, der sicherlich in die Beurteilung mit einfließt, aber das kann nicht das einzige Instrument sein.

P2.: Mhmh (verneinend).

P3.: Also, es ist ja auch – wenn so viele äußere Merkmale (gefunden) noch mit, em, ...

P2.: Und dann ist es ja auch so, dass ein Unternehmen den Absatz vielleicht gar nicht vergrößern möchte für ein Produkt. Weil es halt sagt, es ist einfach unrentabel. Also, der der läuft zwar, und wir haben da zwar gut Umsatz, aber es ist einfach nicht unsere Schiene. Es ist hat wie gesagt, einfach nur, weil das der Name halt ist, ne?! Dass man da dann halt auch versucht, zu reduzieren, aber wie gesagt, das sieht man dann in, auf so `ner Portfolio. Wo man hin möchte.

P3.: Dann glaube ich nicht, dass du das, ein Unternehmen, ich meine, ehrlich gesagt, dass dieses vielleicht in der Theorie für alle Unternehmen gelten mag, ja, aber in der Praxis? Für ein Unternehmen sieht das Ding ganz anders aus als für das andere, es kommt auf die Branche drauf an.

P2.: Mh (zustimmend).

P3.: In welcher Branche du tätig bist. Kann sich zwar in der Wirtschaft jetzt so entwickeln, dass sie sagen, ja, es geht jetzt nach unten, und was Branchen, zum Beispiel der Maschinenbau, gehen voll nach oben. Die haben Umsatz-, em, Rekorde dieses Jahr und letztes Jahr, also letztes Jahr gehabt ...

P2.: Aber trotzdem muss man ja sagen, dass dass so`n Absatzverlauf doch irgendwie immer, auch wenn es sich nachher, nach hinten anders ausläuft, aber, em, ...

P3. (Unverständlich).

P2.: ... nee, ich bin jetzt hier oben gerade.

P3.: (Unverständlich).

P2.: Nein, hier, ich bin ja hier. Dass ja so`n Absatzverlauf irgendwie immer von von von vielen Produkten, egal, von welchen Produkten, gleich ist. Oder ähnlich ist. Dass es stark, dass du `ne steigende Kurve hast, dass da `ne Sättigungsphase ist - ist ja, man hat ja BWL gelernt ...

P1.: Also, eine Kurve so zu zeichnen, dass ich jetzt ableiten könnte, nach zwei Monaten ist der ...

P2.: Genau.

P1.: ... und der Punkt erreicht, oder nach drei Monaten ist der Punkt erreicht, das kannst du sicher nicht, nicht, wenn du da versuchst, eine allgemeine ...

P2. Mh (zustimmend) genau.

P1.: ... Darstellung zu erbringen, dass du dann sagen kannst, so, ich hab` jetzt meinen Produkt Eiscreme und guck` mal, ach, drei Monate, oh, dann hab` ich ja jetzt ..

P2.: Genau.

P1.: ... gerade den super Absatz, so so kann man es sicherlich nicht übertragen, aber ...

P2.: Aber dieser dieser Zyklus ist ja ...

P1.: ...aber grundsätzlich, dass es für ein Produkt `ne, was weiß ich, Reife- und Sättigungsphase und irgendwas gibt, das ist das ist ganz klar.

P2.: Genau.

(Gemurmel.)

P3.: Ob wir hier nicht noch ein paar ...

P1.: Wendepunkte haben?

P2.: Ach nee.

P1.: Wir wollen es ja mal nicht übertreiben.

(Kurze Pause.)

P1.: Also, als Instrument, um es eins zu eins auf ein bestimmtes Produkt zu übertragen, das ist schwierig, also hier für jedes Produkt sollte der eigene, für jedes Produkt musst du natürlich schon versuchen, deine eigene Analyse zu starten, so dass du das dir ungefähr unter Abwägung aller äußeren Umstände ...

P3.: Ich glaub` auch nicht, dass die Unternehmen so naiv, in Führungsstrichen jetzt, sind, (unverständlich) für irgendein Produkt also da (unverständlich). Das kann sich ja etwas (unverständlich).

P2.: Vielleicht Müller, Meier, Schulze, der 10, 10 (lacht) Kilo (unverständlich) produziert.

P3.: (Unverständlich).

P1. Wollen wir das jetzt so lassen, oder nicht?

P2: Ja.

P3. Wir lassen das jetzt so.

I.: Okay. So, normalerweise würde ich euch jetzt einen Schulbuchauszug geben zum Produkt Lebenszyklus, em, und euch da mal beurteilen zu lassen, das, was ihr jetzt selber gemacht habt, und und dann, daraufhin mal diesen Schulbuchauszug beurteilen zu lassen. Em, da haben wir jetzt nicht die Zeit für. Nichtsdestotrotz hätte ich jetzt gern nochmal, ich sag` mal, so`n so`n, em, Rückblick jetzt über diese ganze Geschichte. Also, ihr habt Schwierigkeiten gehabt. Ihr habt Schwierigkeiten, ich hab` Schwierigkeiten gesehen, dahingehend, em, `ne Zeit- überhaupt Einteilung zu machen, em, Schwierigkeiten gesehen in in der in der Absatzmenge, Schwierigkeiten in der Produktfassung, also im Sinne von: Was ist denn jetzt eigentlich das Produkt? Em, ja, habt ihr noch was anderes, oder gibt`s irgendwas, was, worüber ihr sagt, da hatten wir echt Probleme sowohl, em, bei den einzelnen, em, Absatzmengen hier zu zeichnen, als unter anderem auch eben eine allgemeine Kurve zu erstellen?

P2.: Ja, das grundsätzliche Problem bei mir, ist, was ich festgestellt habe, dass ich gar nicht richtig die ...

P1.: (Unverständlich).

(Lachen. Reden durcheinander.)

P2.: Weil wenn man sich, wenn man sich von Anfang an die Aufgabe richtig durchgelesen hätte, dann hätten sich von Anfang an bestimmte Schwierigkeiten einfach gar nicht ergeben.

I.: Gut.

P2.: Zum Beispiel mit diesem Modeknopf, ne?! Mal ganz kurz, em, bist du mit dem Auto hier?

P1.: Ja.

P2.: Kannst du mich an dem (unverständlich) Bahnhof raus schmeißen, dass ich um 23 meine Bahn, meinen meinen Zug nach ...

P1.: Ich muss, ich muss sowieso flitzen, weil ich muss ja kurz nach vier schon unten sein.

P2.: Deswegen, dann können wir das schnell mal ... Ja, also das war mein Problem. Erstmal dieses. Und dann war ja auch das Problem, dass wir ja anscheinend auch verschiedener Ansicht waren, em, bei der Aufgabenbewältigung. Wie wir halt uns den Lösungsansatz vorstellen.

I.: Mh (zustimmend).

P2.: Und dann auch wirklich nachher die Lösung ...

I.: Aber jetzt Schwierigkeiten bei der Aufgabenbewältigung an sich?!

P1.: Also, ich fand, dass, em ...

I.: War ja nicht ganz einfach.

P1.: Bitte?

I.: Es war ja nicht ganz einfach, hatte ich den Eindruck.

P1.: Nee, weil die Texte, die Texte, em, ...

P3.: (Zu lange) (unverständlich) lesen.

P1.: Nee, der Text an sich war ja in Ordnung, den Text an sich fand ich ja in Ordnung, ich hätte da nur `ne andere andere Aufgabe nachher vermutet.

P2.: Mh (zustimmend), genau.

P1.: Also, weil, für die Lösung der Aufgabe ...

(Gesamtzeit: 62 Minuten)