



München, den 19.03.2017

Referenzschreiben für die Junior Comtec Projektmanagement UG (haftungsbeschränkt)

Die Buttinger & Luboldt Handels GmbH ist ein junges Unternehmen, das im Bereich des E-Commerce durch den Vertrieb der Produkte Handyhüllen und Schutzfolien für unter anderem Apple, Samsung und Huawei Handys in der Produktkategorie Handyzubehör einen jährlichen Umsatz von etwa 250 Tausend Euro erwirtschaftet. Das Unternehmen verkauft ausschließlich über die Onlinehandelsplattform Amazon und hat etwa 40 unterschiedliche Artikel von Produzenten in Asien im Produktportfolio, von denen es zehn nach eigenem Design fertigen lässt.

Von Januar 2017 bis Februar 2017 beauftragten wir die maporcon GbR, ein durch die Junior Comtec Projektmanagement UG (haftungsbeschränkt) vermitteltes Projektteam, mit der Erweiterung und Diversifizierung unseres Produktportfolios.

Das Projekt beruhte auf den Bestrebungen, unser Unternehmen zu expandieren. In diesem Rahmen sollte durch die maporcon GbR eine attraktive Produktkategorie auf Amazon sowie zwei Produkte dieser Kategorie identifiziert werden, um den Einstieg in die neue Kategorie zu initiieren.

Das Projektteam erreichte das Projektziel in einem Vorgehen, das sich in zwei Phasen gliederte. In der ersten Phase wurde durch eine Trendrecherche im E-Commerce Bereich der Grundstein für die Identifikation von möglichst zukunftsfähigen und profitablen Produkten gelegt. Innerhalb dieser identifizierten Trends führte das Projektteam eine umfassende Recherche und Analyse, mithilfe verschiedener Analysetools, durch. Um die Recherche zu strukturieren und die Vergleichbarkeit der zu identifizierenden Produkte sicher zu stellen, erstellte das Projektteam ein Scoringmodell in MS Excel, in das die Ergebnisse der Recherche eingetragen und ein Scoringwert für jedes Produkt errechnet werden konnte. Hierbei wurden vier grundlegende Kriterien betrachtet: Profitabilität, Wettbewerb, potentiellies Marktvolumen und Produktattribute. Mithilfe des Scoringmodells sowie teaminterner Diskussionen wurden die sechs Produkte mit dem höchsten Marktpotential ausgewählt und im Anschluss eine SWOT Analyse durchgeführt.

Unter Berücksichtigung der Ergebnisse der ersten Phase wurde in der zweiten Phase ein ausführliches Abschlussdokument erstellt, das die Informationen zur Produkteinführung zusammenfasste und eine entscheidungsunterstützende Basis zur Einführung bot. Das Abschlussdokument umfasste detaillierte Profile zur empfohlenen Produktkategorie sowie zu den sechs besten Produkten. Mithilfe visueller Darstellungen wurden die Ergebnisse des Scorings übersichtlich aufbereitet, wodurch die Vergleichbarkeit der Produkte sichergestellt wurde.

In einem Abschlussgespräch mit der Geschäftsführung wurden alle Produkte vorgestellt und diskutiert. Abschließend sprachen die Berater der maporcon GbR eine Handlungsempfehlung zur sinnvollen Erweiterung des Produktportfolios aus. Somit lieferten die Projektergebnisse eine detaillierte Entscheidungsgrundlage für die Erweiterung des Produktportfolios der Buttinger & Luboldt Handels GmbH.

Die Projektarbeit der maporcon GbR war über die gesamte Projektlaufzeit durchgehend von äußerster Professionalität, Zuverlässigkeit und Sorgfalt geprägt. Zuvor definierte Anforderungen wurden stets strukturiert, einwandfrei und selbstständig umgesetzt und somit wurden unsere Erwartungen an das Projektteam jederzeit und in jeder Hinsicht zu unserer vollsten Zufriedenheit erfüllt. Aufgrund dessen

werden wir auch in Zukunft gerne wieder die Beraterleistung eines durch Junior Comtec vermittelten Projektteams in Anspruch nehmen.

Wir bedanken uns für das stets herausragende Engagement sowie die sehr erfolgreiche Zusammenarbeit und wünschen dem Team der maporcon GbR für den weiteren Berufs- und Lebensweg alles Gute sowie weiterhin viel Erfolg.

Mit freundlichen Grüßen



Maximilian Buttinger

Geschäftsführer