

Die Diplomarbeit beschäftigt sich mit Berechnungskanonen, die zur Bewässerung großer Flächen eingesetzt werden. Die Aufgabe bestand darin, ein Exportmarketingkonzept für eine Berechnungskanone zu erstellen, die nach einem völlig neuen, sehr vorteilhaften Funktionsprinzip arbeitet.

Der erste Teil ist im wesentlichen dem Bereich Marktforschung gewidmet und umfaßt folgende Schwerpunkte:

- Unternehmensanalyse
- Konkurrenzanalyse
- Marktsegmentierung und
- Länderanalyse

Die wichtigsten Abnehmergruppen sind die Hersteller von Berechnungsautomaten und die direkten Verwender in der Landwirtschaft. Für die letztere Gruppe wurde die Länderanalyse durchgeführt, dabei wurde der Weltmarkt zuerst im Rahmen einer Ländervorauswahl anhand der Kriterien, Importregime und Devisensituation untersucht, und die für einen Markteintritt weniger interessanten Länder wurden ausgeschieden. Die übriggebliebenen vielversprechenden Länder wurden schließlich in einer Nutzwertanalyse gereiht.

Der zweite Teil der Diplomarbeit war die Erstellung des Exportmarketingkonzeptes. Diese erfolgte mit Hilfe des bei der Marktforschung erhobenen Datenmaterials unter Berücksichtigung der Gegebenheiten und Potentiale der Unternehmung. Das Problem bei der Entwicklung des allgemeinen Exportmarketingkonzeptes bestand vor allem darin, die Theorie auf eine sehr kleine Firma anzuwenden. Als Beispiel für die Anwendung des allgemeinen Konzeptes wurde im letzten Abschnitt noch ein spezielles Exportmarketingkonzept für den sehr interessanten Markt Südafrika ausgearbeitet.

Wegen des hohen Qualitätsniveaus und vor allem wegen der schon bei kleinen Stückzahlen sehr geringen Herstellkosten der Brandl-Water-Gun, konnten die Absatzchancen für die Firma Brandl Ges.m.b.H. als sehr günstig bezeichnet werden.