Casus IF5: KoffieZO

Groep 4

Stefan van Helden, Nieki Houtvast, Javier Sassen

Inhoud

[Vaste opdrachten 3](#_Toc415559745)

[1. Probleembeschrijving 3](#_Toc415559746)

[2. SWOT 3](#_Toc415559747)

[3. Ratio analyse voorbeeld-jaarrekening 3](#_Toc415559748)

[4. Gannt chart nieuw project 3](#_Toc415559749)

[5. Lineair programmeren analyse 3](#_Toc415559750)

[6. Coffee-ice-chocolate 3](#_Toc415559751)

[Groepspecifieke opdrachten 4](#_Toc415559752)

[I. Buitenland uitbreiding 4](#_Toc415559753)

[II. Logistiek in Nederland 4](#_Toc415559754)

[III. Eigen opdracht 4](#_Toc415559755)

# Vaste opdrachten

## 1. Probleembeschrijving

"Koffie is zo 2002."― Stefan van Helden

Vasthouden aan traditionele waarden terwijl concurrenten met goedkopere producten komen is een steeds slechter werkende strategie voor koffieverkoop. Grote internationele koffiebedrijven zoals starbucks en lavazza zijn de grootste concurrenten voor koffieverkoop, met een steeds meer stijgende omzet.

KoffieZO is een middelgrote koffiebrander met een steeds kleiner wordend marktaandeel.

## 2. SWOT

## 3. Ratio analyse voorbeeld-jaarrekening

## 4. Gannt chart nieuw project

## 5. Lineair programmeren analyse

## 6. Coffee-ice-chocolate

# Groepspecifieke opdrachten

## I. Buitenland uitbreiding

## II. Logistiek in Nederland

## III. Eigen opdracht