

Übung zur Lehrveranstaltung "Betriebswirtschaftslehre II"

Übungsblatt 1 - Gruppe 1

Version 1.0

Adrian Helberg,
Thomas Bednorz

Prüfer: Prof. Dr. M. Schultz

22. März 2018

Frage a) - Teil I

Frage b)

Frage c)

Frage d)

Frage e)

Frage a) - Teil II

Frage b)

Frage a) - Teil I

Welche Produkte und Dienstleistungen bietet Dirt Bikes an?

- ▶ Motorräder vom Typ "Offroad", eigene Marke
 - ▶ Verschiedene Größen, Distanzklassen
 - ▶ Enduro 250, 550
 - ▶ Moto 300, 450
- ▶ Ersatzteil- und Servicegeschäft
- ▶ Garantiereparaturen

Frage a)

*Wie viele Typen von Produkten und Dienstleistungen sind für die Kunden verfügbar?
(Konsumorientierte Betrachtung)*

- ▶ Motorräder, Ersatzteile als
 - ▶ Sachgut → Konsumgut → Gebrauchsgut
- ▶ Service, Garantie als
 - ▶ Dienstleistung → Konsumtiv → Produktbegleitend

Frage a)

Welches sind die wichtigsten Produkte für das Unternehmen?

- ▶ Hochwertige Komponenten aus der ganzen Welt (beste, verfügbare Bauteile)
 - ▶ Abheben von der Konkurrenz
 - ▶ Bekannte Markennamen als Verkaufsargument
- ▶ Rahmen als Eigenmarke
 - ▶ Unternehmenstypisches Aussehen → Wiedererkennungswert
- ▶ Internes Know-how

Frage b)

Wie vertreibt das Unternehmen seine Produkte?

- ▶ Kein direkter Verkauf an Einzelhandelskunden
 - ▶ Netzwerk von 40 Händlern
 - ▶ Unabhängige Händler für Übersee (Europa)
- ▶ Motorräder, Ersatzteile und Service (einschließlich Garantiereparaturen) können nur von einem autorisierten, zertifizierten Händler bezogen werden
- ▶ Bei Kunden außerhalb eines Bereichs von 50 Meilen, können
 - ▶ Motorräder durch einen zertifizierten, unabhängigen Motorradhändler gekauft werden
 - ▶ Ersatzteile direkt bei Dirt Bikes erstanden werden (Verifizierung nötig)

Frage c)

Welches sind die wert- und mengenmäßig wichtigsten Zulieferteile, die Dirt Bikes von Lieferanten bezieht?

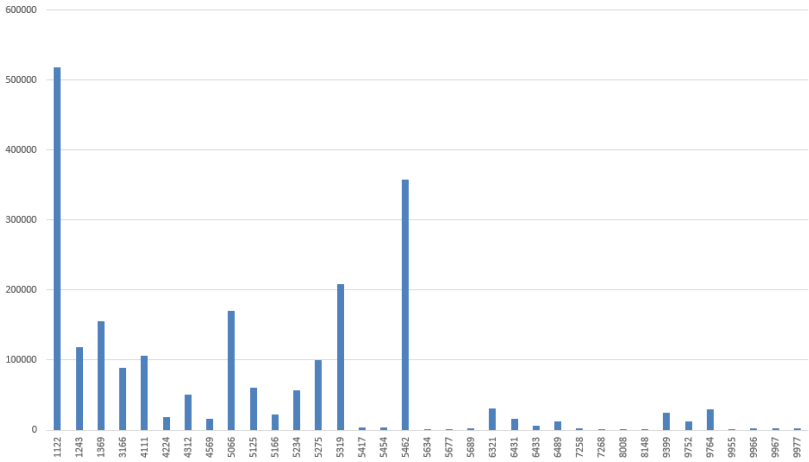


Abbildung: Bestellquantität pro Item Nummer (in Stck.)

Frage c)

Welches sind die wert- und mengenmäßig wichtigsten Zulieferteile, die Dirt Bikes von Lieferanten bezieht?

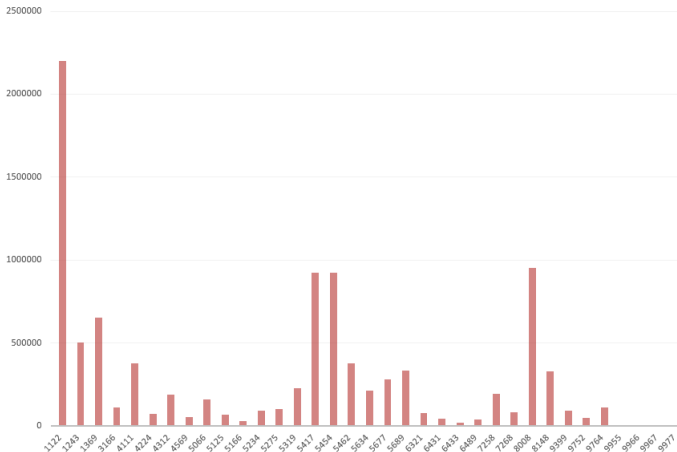


Abbildung: Bestellkosten pro Item Nummer (in \$)

Frage c)

Welches sind die wert- und mengenmäßig wichtigsten Zulieferteile, die Dirt Bikes von Lieferanten bezieht?

- ▶ Mengenmäßig wichtigste Zulieferteile (absteigend):
 - ▶ Airframe fasteners (Hulkey Fasteners)
 - ▶ Shielded Cable/ft.(Fast-Tie Aerospace)
 - ▶ Shielded Cable/ft.(Steelpin Inc.)
- ▶ Wertmäßig wichtigste Zulieferteile:
 - ▶ Airframe fasteners (Hulkey Fasteners)
 - ▶ Machined Valve (Steelpin Inc.)
 - ▶ Control Panel (Alum Sheeting)

Frage c)

Gibt es bei den Produkten über das Jahr auffällige Schwankungen?

- ▶ Signifikante Ausschläge der Kosten gibt es bei den Produktnummern 1122, 5417 und 8008 jeweils im Januar, Oktober und März. Beim Produkt 1122 ist evtl. einen Großeinkauf der Ware passiert, die dann auf die folgenden Monate verteilt werden kann.
- ▶ Signifikante Ausschläge der Menge gibt es bei den Produktnummern 1122, 5462 jeweils im Januar und Mai, Auch hier wird evtl. die Menge auf Folgemonate verteilt.

Frage c)

Welches sind die wichtigsten Lieferanten für Dirt Bikes?

- ▶ Die wichtigsten Lieferanten sind nach Auswerten der Kosten und Mengen die Firmen "Hulky Fasteners" und "Steelpin Inc."

Frage d)

Wie ist die aktuelle Finanzielle Situation des Unternehmens (Aus Sicht des Jahres 2007)?

- ▶ Da keine genauen Daten zum Jahr 2007 vorliegen kann hier nur geschätzt werden
- ▶ Da sich die Summe der verkauften Motorräder im Jahr 2006 auf ca. \$9292.000 beläuft und im Jahre 2008 auf ca. \$9887.000, ist es wahrscheinlich, dass sich die Summe von 2007 auf ca. \$9890.000 (Mittelwert) beläuft
- ▶ Die Eigenkapitalausstattung des Unternehmens ist sehr positiv

Frage e)

Welche Informationssysteme wären für ein Unternehmen wie Dirt Bikes am wichtigsten?



Frage e)

Welche Schnittstellen werden zwischen den Systemen bestehen?



Frage a) - Teil II

Auf welche Weise könnte Dirt Bikes das Internet zur Steigerung des internationalen Absatzes nutzen?

- ▶ Das Internet könnte zum elektronischen Handel (“E-Commerce”) genutzt werden
 - ▶ Keine Verzögerung des Kaufprozesses
 - ▶ Einsicht der Produktpalette online
 - ▶ Online-Bezahlung
 - ▶ 24-Std. Service
 - ▶ Kundennähe
 - ▶ Geringe Transaktionskosten
 - ▶ Kundenkontakt auf der ganzen Welt

Frage b)

Mit welchen Merkmalen sollte die Website ausgestattet werden, um Käufer aus verschiedenen Zielländern anzuziehen?

- ▶ Website in englischer Sprache
- ▶ Qualität der Waren hervorheben
- ▶ Sensible Daten schützen
- ▶ Offenes Auftreten
- ▶ Informationen über das Unternehmen liefern
- ▶ Verschiedene Landes-Domänen zur richtigen regionalen Ausrichtung
- ▶ Internationale Kontaktmöglichkeiten
- ▶ Uneingeschränkte Verfügbarkeit