

Übung zur Lehrveranstaltung "Betriebswirtschaftslehre II"

Übungsblatt 1 - Gruppe 1

Version 2.0

Adrian Helberg,
Thomas Bednorz

Prüfer: Prof. Dr. M. Schultz

23. 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?

- ▶ Enduro 250
 - ▶ \$3250
- ▶ Enduro 550
 - ▶ \$7600
- ▶ Moto 300
 - ▶ \$4295
- ▶ Moto 450
 - ▶ \$8995

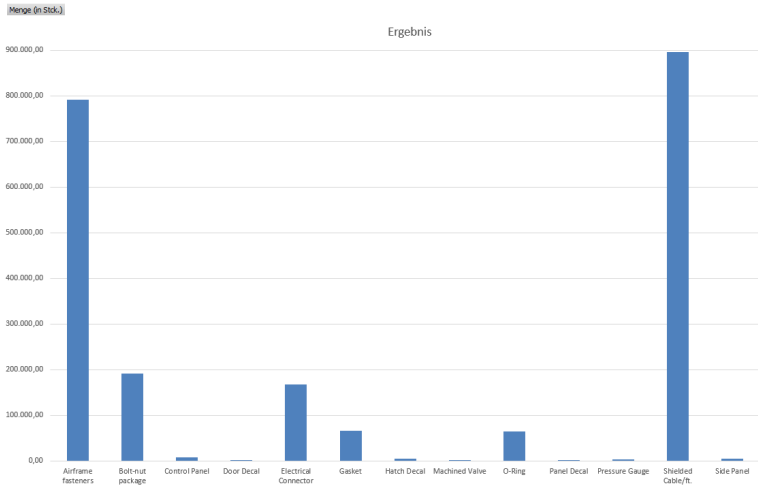
Frage b)

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)

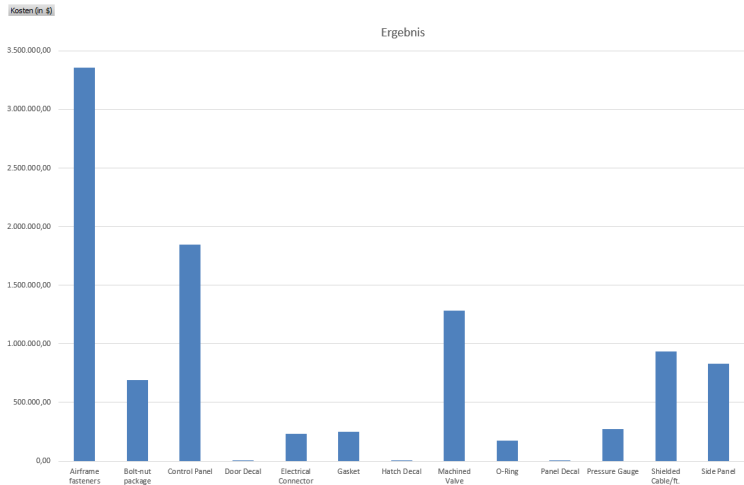
Frage c)

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



Frage c)

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



Frage c)

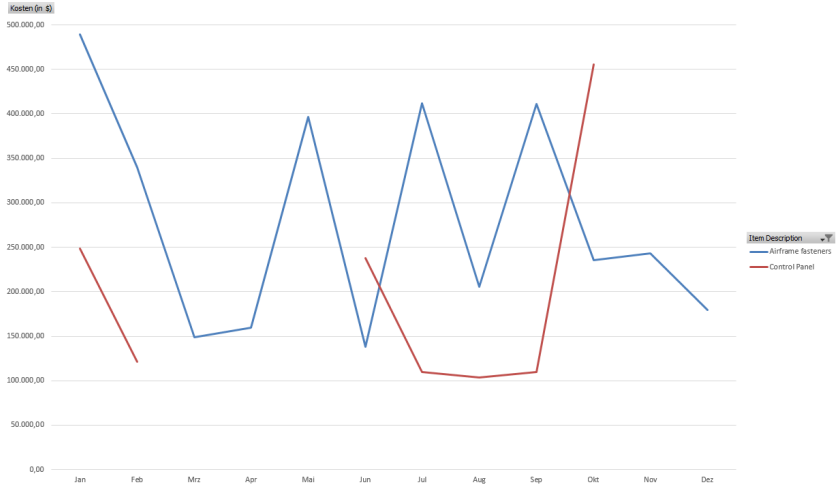
Welches sind die wert- und mengenmäßig wichtigsten Zulieferteile, die Dirt Bikes von Lieferanten bezieht?

- ▶ 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)

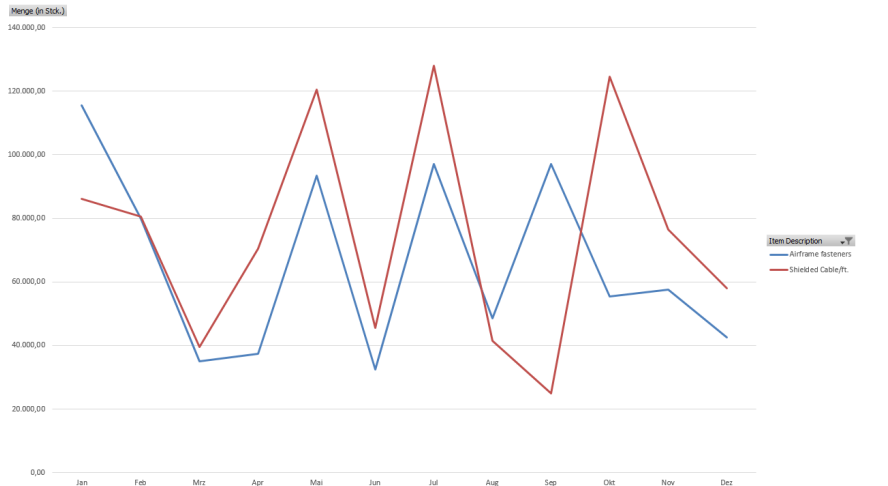
Frage c)

Gibt es bei den Produkten über das Jahr auffällige Schwankungen? (Kosten)



Frage c)

Gibt es bei den Produkten über das Jahr auffällige Schwankungen? (Menge)



Frage c)

Gibt es bei den Produkten über das Jahr auffällige Schwankungen?

- ▶ Signifikante Ausschläge der Kosten gibt es bei den Produkten “Airframe fasteners” und “Control Panel”
- ▶ Signifikante Ausschläge der Menge gibt es bei den Produkten “Airframe fasteners” und “Shielded Cable/ft.”

Frage c)

Welches sind die wichtigsten Lieferanten für Dirt Bikes?

- ▶ “Hulky Fasteners”
 - ▶ \$3.358.200 Bestellkosten für “Airframe fasteners”
- ▶ “Steelpin Inc.”
 - ▶ 896.400 Stck. Bestellmenge für “Shielded Cable-ft.”

Frage d)

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

	Consolidated Statements of Income (in thousands)				
	2006	2005	2004		
Revenue					
Net sales	60.144	64.063	61.529		
Cost of goods sold	45.835	43.155	41.072		
Gross profit/(loss)	14.309	20.908	20.457		
Gross margin					
Operating expenses					
Sales and marketing	4.733	4.537	3.944		
Engineering and product development	3.141	2.992	2.339		
General and administrative	1.913	1.601	1.392		
Total operating expenses	9.787	9.130	7.675		
Operating income/loss	4.522	11.778	12.782		
Other income/expense					
Interest income/expense	1.747	175	80		
Other income/(expense)	-6.254	-2.914	-3.080		
Income before provision for income taxes	15	9.039	9.782		
Income taxes	1.459	1.729	535		
Net income/(loss)	-1.444	7.310	9.247		
Net margin					

- ▶ “Dirt Bikes” ist in einer guten finanziellen Situation:
 - ▶ Steigende Verbindlichkeiten
 - ▶ Sinkende Kosten
 - ▶ Steigende Verkaufszahlen
 - ▶ Positives Absetzen der Bruttoeinnahmen von den Ausgaben

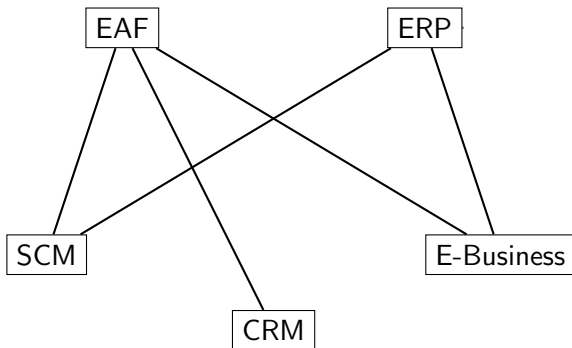
Frage e)

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

- ▶ Betriebliches Informationssystem
 - ▶ Enterprise Architecture Frameworks (EAF)
 - ▶ Enterprise Resource Planning (ERP)
 - ▶ Supply Chain Management (SCM)
 - ▶ Customer Relationship Management (CRM)
 - ▶ E-Business-Systeme (E-Commerce)

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