

*BW2 Praktikum*

# Übungsblatt 1 - Gruppe 1

Adrian Helberg  
Version 1.0

11. Oktober 2018



a)

*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

a)

*Wie viele Typen von Produkten und Dienstleistungen sind für die Kunden verfügbar?*

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

a)

*Welches sind die wichtigsten Produkte für das Unternehmen?*

- ▶ Enduro 250
  - ▶ \$3250 Stückpreis → 2195x verkauft 2017
- ▶ Enduro 550
  - ▶ \$7600 Stückpreis → 3647x verkauft 2017
- ▶ Moto 300
  - ▶ \$4295 Stückpreis → 2627x verkauft 2017
- ▶ Moto 450
  - ▶ \$8995 Stückpreis → 923x verkauft 2017

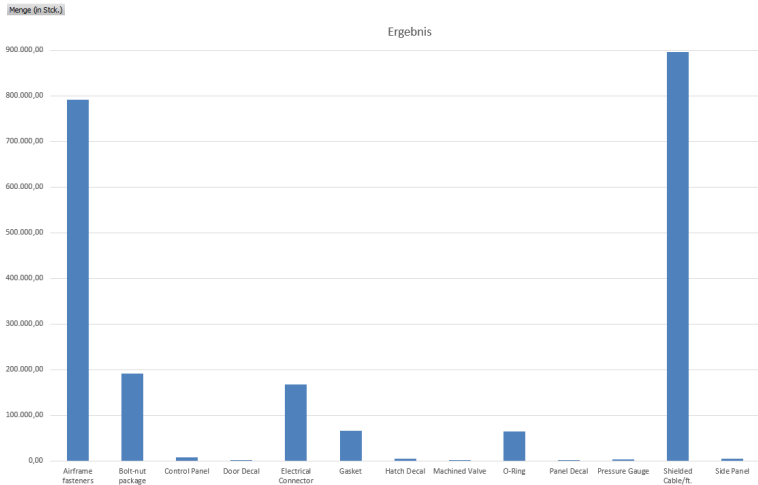
b)

*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)

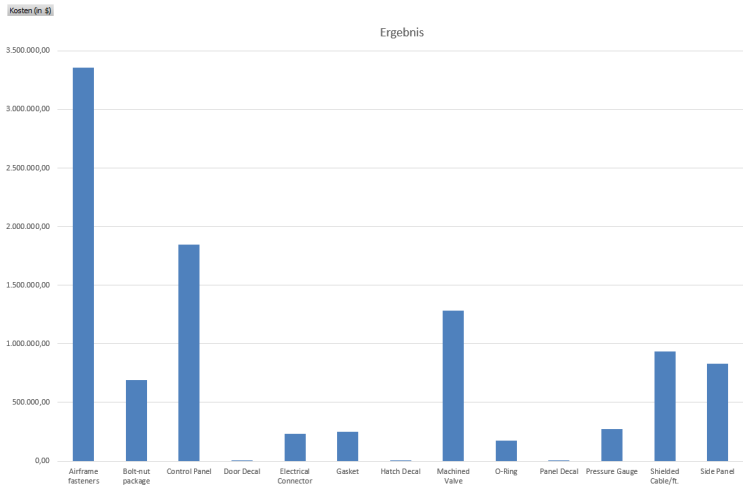
c)

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



c)

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



c)

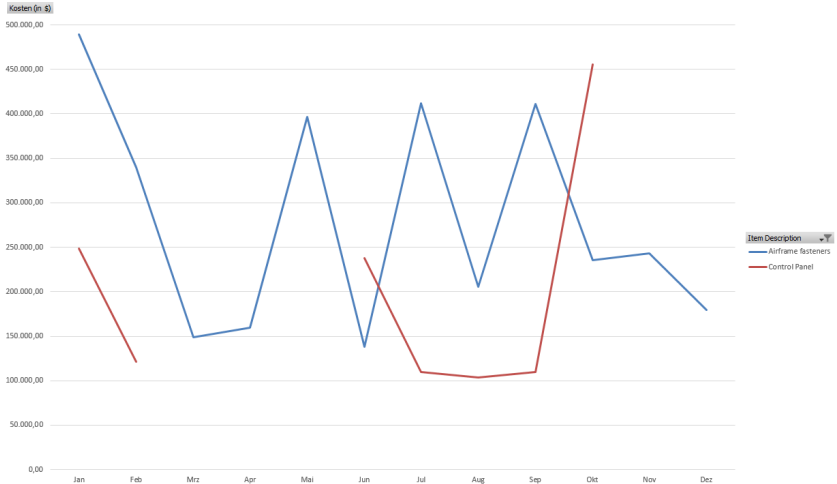
*Welches sind die wert- und mengenmäßig wichtigsten Zulieferteile, die Dirt Bikes von Lieferanten bezieht?*

- ▶ 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)



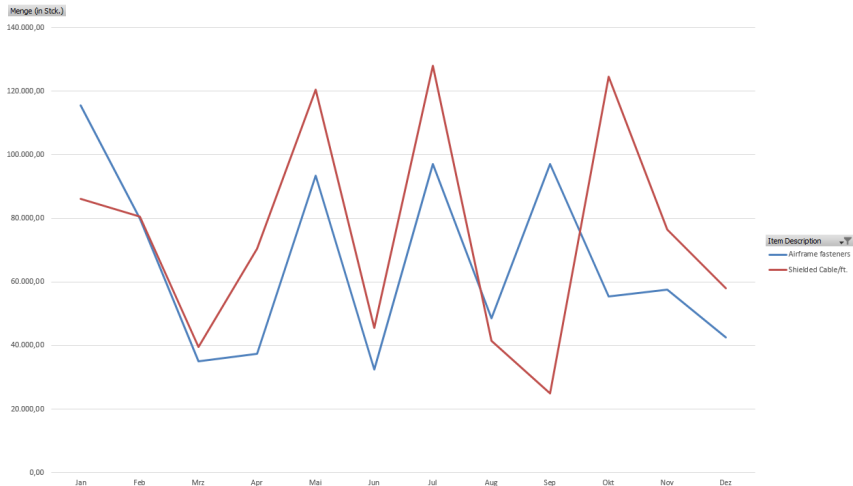
c)

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



c)

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



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.”

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.”

d)

*Wie ist die aktuelle finanzielle Situation des Unternehmens (Aus Sicht des Jahres 2018)?*

	Consolidated Statements of Income (in thousands)		
	2017	2016	2015
<b>Revenue</b>			
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
<b>Gross margin</b>			
<b>Operating expenses</b>			
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
<b>Other income/expense</b>			
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
<b>Net margin</b>			

- ▶ “Dirt Bikes” ist in einer schlechten finanziellen Situation:
  - ▶ Sinkender Bruttoertrag
  - ▶ Sinkendes Betriebsergebnisses
  - ▶ Sinkendes Nettoeinkommen
  
- ▶ Es ist zu erwarten, dass sich die finanzielle Situation im Jahre 2018 weiter verschlechtern wird

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)

## 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

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