

BW2 Praktikum

Übungsblatt 1 - Gruppe 1

Adrian Helberg

6. 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

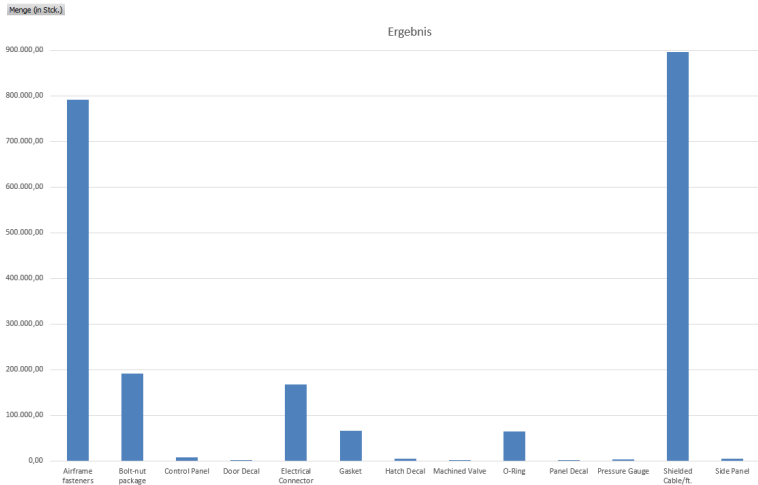
b)

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)

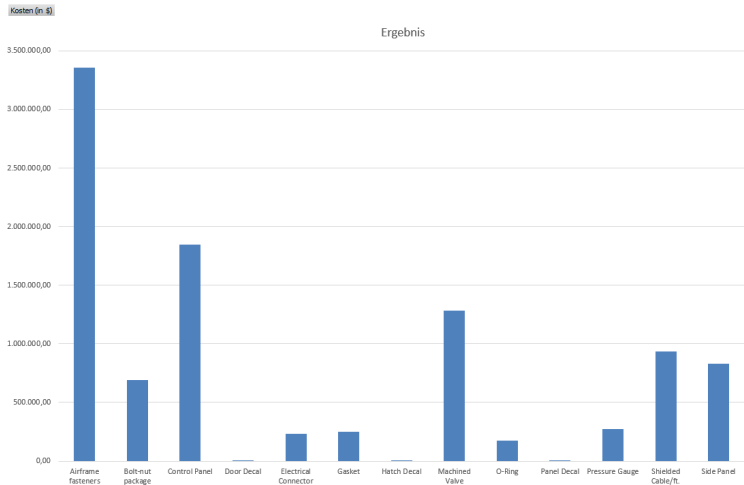
c)

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)

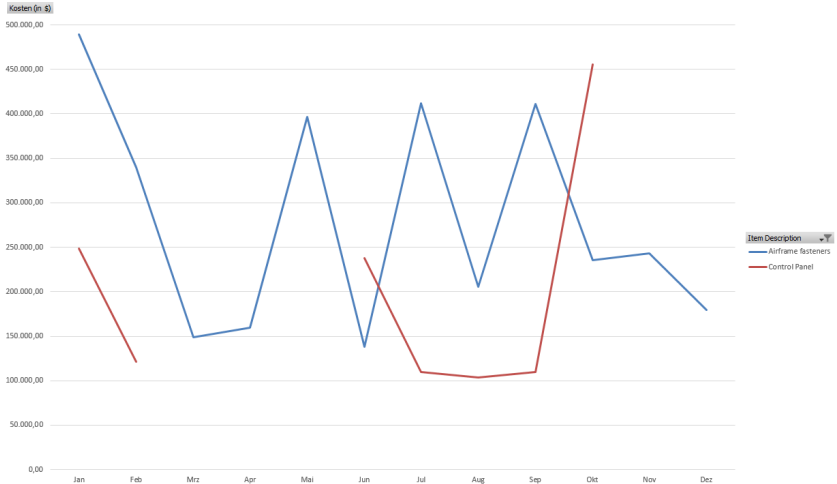
Welches sind die wert- und mengenmäßig wichtigsten Zulieferteile, die Dirt Bikes von Lieferanten bezieht?

- ▶ 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)

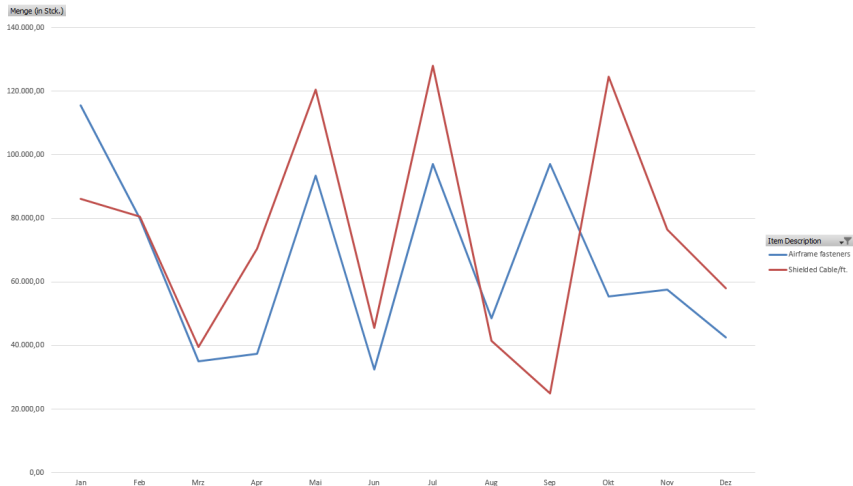
c)

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
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 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