

BW2 Praktikum

Übungsblatt 1 - Gruppe 1

Adrian Helberg
Version 1.0

18. 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

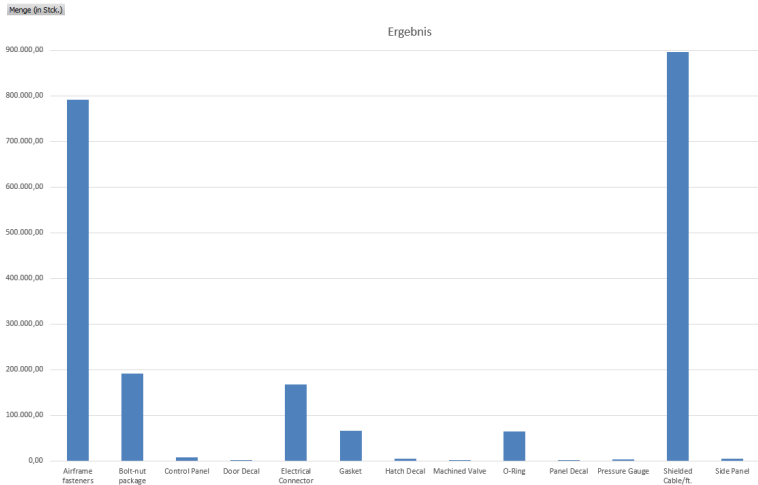
b)

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)

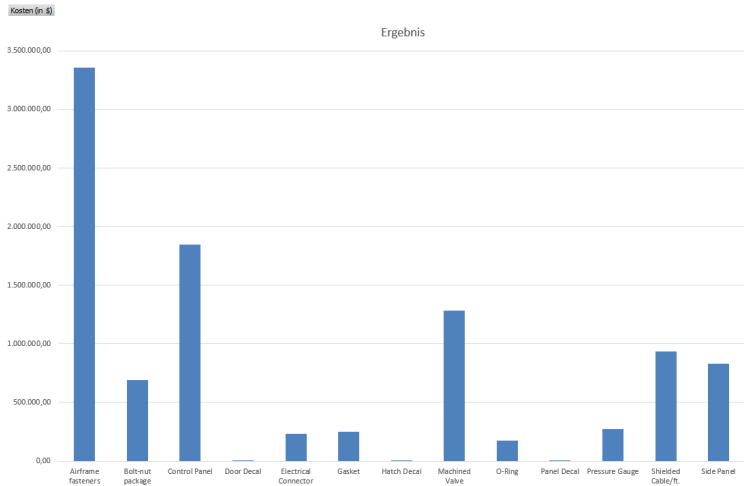
c)

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)

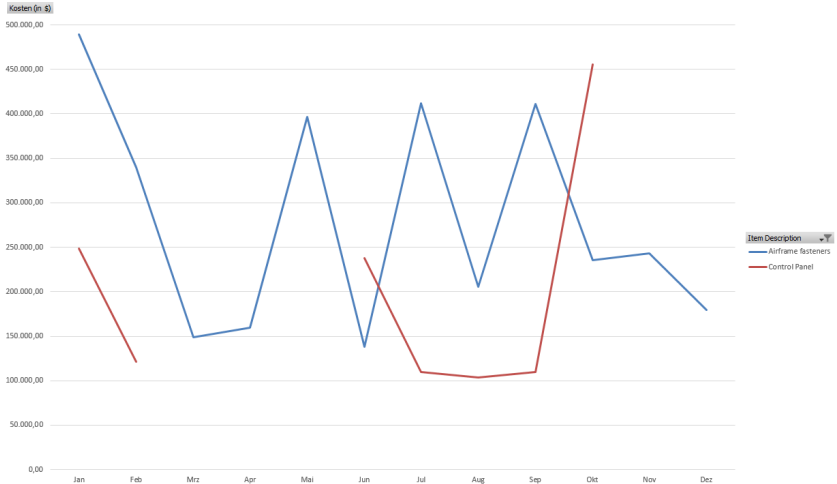
Welches sind die wert- und mengenmäßig wichtigsten Zulieferteile, die Dirt Bikes von Lieferanten bezieht?

- ▶ 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)

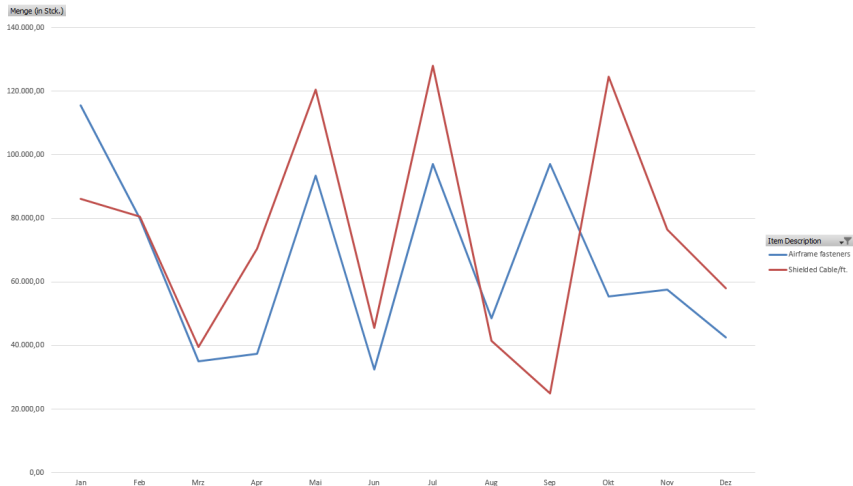
c)

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					

d)

Einnahmen / Ausgaben

- ▶ Sinkender Bruttogewinn (\$ 20.457 auf \$ 14.309)
- ▶ Sinkende Nettoverkäufe (\$ 61.529 auf \$ 60.144)

→ Ökonomischer Gewinn (Marge) um ca. 10% gesunken
(von 33,25% auf 23,79%)

d)

Betriebsaufwand

- ▶ Steigender Betriebsaufwand (\$ 7.675 auf \$ 9.787)
- ▶ Sinkendes Betriebsergebnis (\$ 12.782 auf \$ 4.522)

Sonstige Einnahmen / Ausgaben

- ▶ Sinkendes Nettoeinkommen (\$ 9.247 auf \$ -1.444)

d)

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

At December 31	2017	2016	2015
Current assets			
Cash and cash equivalents	6.994	7.197	6.891
Accounts receivable	13.083	12.981	12.872
Inventories	6.315	5.931	5.843
Total current assets	26.392	26.109	25.606
Property plant, and equipment	36.920	34.515	32.002
Other assets	1.765	1.903	1.834
Total assets	65.077	62.527	59.442
Current liabilities			
Accounts payable	8.943	8.694	7.592
Accrued expenses and other liabilities	10.877	9.382	8.654
Total current liabilities	19.820	18.076	16.246
Long-term debt	9.772	9.338	8.890
Total liabilities	29.592	27.414	25.136
Shareholders' equity	35485	35113	34306
Total liabilities + shareholders' equity	65.077	62.527	59.442

d)

Gesamtes Umlaufvermögen

- ▶ Steigendes Umlaufvermögen (\$ 25.606 auf \$ 26.392)
- ▶ Steigendes Gesamtvermögen (\$ 59.442 auf \$ 65.077)

Verbindlichkeiten

- ▶ Steigende Verbindlichkeiten (\$ 16.246 auf \$ 19.820)
- ▶ Steigende Gesamtverbindlichkeiten (\$ 25.136 auf \$ 29.592)
- ▶ Steigende Verbindlichkeiten + Eigenkapital
(\$ 59.442 auf \$ 65.077)

d)

Warum fallen Brutto- und Netto-Gewinn?

Sales by Model					
Model	2013	2014	2015	2016	2017
Enduro 250	1.201	1.663	2.291	2.312	2.195
Enduro 550	2.832	3.290	3.759	4.078	3.647
Moto 300	1.755	1.932	2.454	2.615	2.627
Moto 450	463	598	661	773	823
TOTAL	6.251	7.483	9.165	9.778	9.292

Sales by Domestic vs. International					
Region	2013	2014	2015	2016	2017
Domestic	5.723	6.843	8.254	8.889	8.530
International	528	640	911	889	762
TOTAL	6.251	7.483	9.165	9.778	9.292
% International	8,4%	8,6%	9,9%	9,1%	8,2%

- ▶ Sinkende Verkaufszahlen nach 2016 sowohl im inländischen, als auch im internationalen Verkauf
- ▶ Nur der Verkauf des Modells Moto 450 steigt weiterhin, was die sinkenden Zahlen der anderen Modelle aber nicht kompensieren kann

d) - Fazit

Dirt Bikes befindet sich in einer schlechten finanziellen Situation:

- ▶ Sinkender Gewinn im Kerngeschäft
- ▶ Steigende Kosten im Betriebsaufwand
- ▶ Sinkende Einnahmen außerhalb des Kerngeschäfts
- ▶ Steigenden offene, finanzielle Verpflichtungen gegenüber Gläubiger

Da dennoch das Gesamtvermögen steigt, bietet sich die Möglichkeit die finanzielle Situation zu verbessern

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