Markedsføringsøkonomuddannelsen
AP Degree in Marketing Management Programme

DRIFTSØKONOMI

Fredag den 11. januar 2008

Kl. 08.30 – 11.30

Dette opgavesæt består af 4 opgaver, der indgår i bedømmelsen af den samlede opgavebesvarelse med følgende vejledende vægte:

Opgave 1:	25%
Opgave 2:	25%
Opgave 3:	35%
Opgave 4:	15%
I alt	100%

Introduktion

Virksomheden Chris & Birger A/S producerer og markedsfører gaveartikler til danske virksomheder. Virksomheden har en omsætning på ca. 200 mill. kr. og har 125 ansatte.

Dette opgavesæt omhandler nogle af de beslutningsproblemer som virksomheden står overfor i forbindelse med indkøb, produktion, salg og markedsføring af deres produkter.

Opgave 1 (25%)

Virksomheden har egenproduktion af et gaveprodukt "**Cadeau-Puma**". Igennem 2007 har virksomheden produceret og solgt 50.000 enheder til 130 kr. pr. stk. **Den eksisterende produktionskapacitet er på 60.000 stk. "Cadeau-Puma" pr. år.**

Virksomhedens markedsføringsafdeling drøfter næste års salgsstrategi. Det rejser en række udfordringer om prisforhold, produktionsforhold, markedsføring mv. som du skal involveres i.

En netop gennemført markedsundersøgelse viser, at for hver gang salgsprisen ændres med 5 kr. ændres den forventede afsætning med 10.000 stk.

Virksomhedens forventede omkostningsstruktur for 2008 er følgende:

> Faste omkostninger 1.800.000 kr.
> Variable enhedsomkostninger, 75 kr. pr. stk. **"Cadeau-Puma"** til produktion og salg.

1.1. Beregn den forventede optimale salgspris og det samlede maksimale dækningsbidrag.

Virksomheden overvejer at udvide kapaciteten fra de nuværende 60.000 enheder til 90.000 enheder. Det stiller krav til at der foretages nyinvesteringer i bygninger, maskiner og inventar på ca. 2.000.000 kr. hvilket over en 10-årig periode medfører en kapitaltjeneste (årlige afskrivninger

og renter) på ca. 300.000 kr. Skulle det forventede salg og produktion blive mindre end den forventede stigning på 30.000 enheder vil det ikke få betydning for de faste omkostninger.

1.2. Redegør for om det ud fra en økonomisk beregning er en god ide at gennemføre denne udvidelse.

Opgave 2 (25%)

Virksomheden får i Ukraine fremstillet et produkt **"Cadeau-Timex"** der forventes markedsført som næste års foretrukne produkt. Promotionsaktiviteterne er tidligere rettet mod børn i 8-12 års alderen, men man ønsker nu at tænke bredere og involvere forældrene som er de reelle beslutningstagere og disponenter i indkøbssituationen. Til støtte for disse overvejelser har ledelsen iværksat en markedsanalyse for **"Cadeau-Timex"**. Resultaterne af denne analyse foreligger og man forventer følgende for det kommende år.
Den nuværende afsætning er på 8.000 stk. til en pris på 90 kr. pr. stk.

Ved prisforhøjelse: $p = -\frac{1}{400}x + 110$

Ved prisnedsættelse: $p = -\frac{1}{200}x + 130$

Hvor p er salgspris på **"Cadeau-Timex"** i kr. pr. stk. og x er afsætning af **"Cadeau-Timex "** i stk. pr. år.

Omkostningerne ved produktion og salg af **"Cadeau-Timex"** fremgår af følgende forkalkulation som er udarbejdet af virksomhedens økonomiafdeling på grundlag af en forventet aktivitet på 8.000 enheder.

Forkalkulation for produkt **"Cadeau-Timex"** pr. stk.:

Omkostningsart	Kr. pr. stk	Karakteristik af omkostning
Indkøbsomkostning ab lager fra Ukraine	14,00	Variabel enhedsomkostning
Fragtomkostning fra Ukraine	8,00	Variabel enhedsomkostning
Lageromkostning til leje af lokaler	2,50	Totalbeløbet er beregnet til 20.000 kr. og er uafhængig af indkøbsstørrelse
Administrationsomkostninger	35,00	Fast omkostning
Salgsprovisioner	8,00	Variabel enhedsomkostning
Totale omkostninger	67,50	

2.1. Vis grafisk i et koordinatsystem prisafsætningsfunktion og grænseomsætningsfunktionen for x i det kommende år.
2.2. Vis grafisk i samme koordinatsystem grænseomkostningskurven for x
2.3. Bestem grafisk den gevinstoptimale salgspris for "**Cadeau-Timex**" og beregn dækningsbidrag ved indkøb og salg af "**Cadeau-Timex**" i det kommende år.
2.4. Afgør om det er fordelagtigt for virksomheden at markedsføre produkt "**Cadeau-Timex**" i det kommende år.

Opgave 3 (35%)

Virksomheden markedsfører også et produkt kaldet "**Cocafan**" som er produceret i Kina. Indkøbsprisen herfra er 10 kr. pr. stk. plus beregnede distributionsomkostninger fra Kina til Danmark på 5 kr. pr. stk.

Markedsmæssigt *forventes* afsætningen til det danske marked for 2008 tilnærmelsesvis at kunne udtrykkes som en lineær funktion.

$$p = -\frac{1}{6000}x + 40$$

hvor p er prisen pr. stk. og x er afsætningen i alt i stk. pr. år.

I løbet af de første år (2006 og 2007) er der allerede anvendt i alt 1.500.000 kr. til salgs- og markedsføring. Der forventes salgs- og markedsføringsomkostninger på kr. 750.000 kr. i 2008.

3.1 Beregn den forventede afsætning og optimalpris for 2008.

3.2 Beregn det forventede økonomiske resultat for 2008.

I salgsafdelingen arbejdes der hårdt på, at få udvalgte områder af de skandinaviske markeder inddraget i afsætningen af produktet. Foreløbige markedsundersøgelser peger på at storbyerne Oslo og Stockholm er mulige nye områder. Undersøgelsen peger på, at vi kan levere alt hvad vi har lyst til af produktet **"Cocafan"**, når blot prisen ikke overstiger 25 kr. til disse byer.

Der forventes en yderligere distributionsomkostning pr. stk. til Oslo og Stockholm på 5 kr. samt forventede markedsføringsomkostninger på 400.000 kr. pr. år til byerne i alt.
Det er oplyst fra virksomhedens produktions- og planlægningsafdeling, at der er en kapacitetsgrænse på 200.000 stk.

3.3. Bestem den gevinstoptimale samlede afsætning for **"Cocafan"** samt dennes fordeling på afsætningen i DK og Oslo plus Stockholm.

3.4. Beregn det forventede samlede gevinstoptimale dækningsbidrag for **"Cocafan"**.

3.5. Hvilke andre forhold skal overvejes ifm. salgsaktiviteterne?

Opgave 4 (15%)

Virksomheden markedsfører to gaveprodukter "**Desk**" og "**Jet**". Afsætningen udgør i øjeblikket 4.000 stk. **Desk** a 5 kr./stk. og 3.000 stk **Jet** a 4 kr./stk. Virksomheden skønner, at priselasticiteten for produkt **Desk** er på –2 og at priskrydselasticiteten for produkt **Jet** i forhold til **Desk** er på + 0,5.

4.1. Giv et begrundet svar på, om de to produkter er substituerende eller komplementerende.

Virksomheden er noget i tvivl om hvilken betydning ovenstående har for omsætningen.

4.2. Beregn omsætningsændringen hvis prisen på produkt **Desk** reduceres med 10%.

4.3. Hvilke yderligere oplysninger bør fremskaffes inden der træffes beslutning om en evt. prisændring på **Desk**?