

Det uddannelsesspecifikke fag
Handelsuddannelser med specialer



Virksomhedscase - Bygma

Grundforløbsprøve - efterår 2018

Virksomhedscase - Bygma

Hentet fra kædens hjemmeside:

Bygma er en solid virksomhed med en stolt historie. I Bygmas lange historie har det altid været den samme grundlæggende filosofi som virksomheden er blevet drevet efter. Det gode købmandskab, flid og fremsynethed er grundstenene i Bygmas forretning. En filosofi som også vil kendetegne Bygma i fremtiden.

Bygma Gruppen beskæftiger ca. 2.300 ansatte fordelt på mere end 100 forretningsenheder i hele Norden. Koncernen er den største danskejede leverandør til byggeriet, med aktiviteter inden for salg og distribution af byggematerialer til både større og mindre byggerier. Bygma Gruppen havde i 2017 en omsætning på ca. 7,5 mia. DKK.

"Det gode købmandskab, flid og fremsynethed er grundstenene i Bygmas forretning"

Nyheder

Bygma Gruppen åbnede i foråret 2017 sin første proff-forretning og tømmerhandel med drive-in i Reykjavik. Kort forinden åbnede vi en ny forretning og tømmerhandel på Vestfjordene i Island til både proff og private.

Ligeledes åbnede vi i foråret en helt ny proff-forretning, Bygma Aalborg C. Dette var et "green field" projekt, som gav gode muligheder for energirigtig projektering. Bygma Frederiksværk gennemgik en omfattende om- og nybygning, og fremstår nu som moderne proff-forretning med drive-in, lagerhal og proff-butik i to etager.

Kendskabet til Bygmas sponsorat af det danske herrehåndboldlandshold slog for alvor igennem, og bidrager til en øget kendskabsgrad.

Bygmas nye slogan bliver fra marts 2015 "**Ikke for amatører**", hvor vi forstærker vores brand mod de professionelle og semi-professionel

Opgave

I din grundforløbsprøve indgår følgende to elementer i grundlaget for eksamination (eksaminationsgrundlaget).

1. En synopsis på cirka 5 A4 sider, som skal fremsendes til censor/vejleder
2. Et mundtligt oplæg/præsentation til grundforløbsprøven.

I **synopsen** bør som minimum indgå følgende elementer;

- En beskrivelse af den situation, som Bygma befinder sig i; brug en bl.a. SWOT-analyse til dette.
- Et forslag til et nyt produkt, som Bygma kan føre i deres sortiment rettet mod erhvervskunder.
 - Beskriv hvilke segmenter, som dette produkt er relevant for, og udvælg derefter en målgruppe.
 - Kom i denne forbindelse ind på de væsentligste forskelle på segmentering på B2B og B2C markedet.
- En opstilling, som viser en kalkulation for det valgte produkt, hvor du bl.a. kommer ind på bruttofortjeneste og avance.
- En analyse af virksomhedens kommunikation med erhvervskunderne, kom her ind på, i hvor høj grad Bygma anvender digitale værktøjer til dette formål.
- En redegørelse for virksomhedens servicepakke til erhvervskunderne; herunder for de væsentligste elementer i virksomhedens servicekoncept.

Til den **mundtlige præsentation** forbereder du et oplæg, der som minimum indeholder:

- Et forslag til, hvordan virksomheden kan anvende digitale værktøjer og metoder i forholdet til dens kunder, leverandører og øvrige samarbejdspartnere.
- Et forslag til en ny markedsføringsaktivitet for det produkt, som du tidligere har udvalgt.
- Et forslag til, hvordan Bygma kan arbejde med eftersalgsservice.
 - Udarbejd i denne forbindelse en mail til kunderne vedr. eftersalgsservice.
- Opstil en A-B-C analyse for Bygmas sortiment ved indsættelse af relevante formler (2 decimaler). I bilag 1 er vedhæftet en oversigt over Bygmas sortiment af el-værktøj (ligger også som Excel-fil i Lectio).
 - Passer 80/20 tommelfingerreglen i dette tilfælde?
 - Diskuter for og imod at beholde varer i sortimentet, som ikke bidrager så meget til virksomhedens resultat.
 - Er der produkter du mener skal fjernes fra deres sortiment?
- Et forslag til, hvordan Bygma kan arbejde med kvalitetssikring af servicekonceptet.
 - Diskuter i forlængelse heraf, hvordan man i Bygma kan måle virksomhedens effektivitet i forhold til kunderne (output ift. kunderne).

Bedømmelse

Du vil blive bedømt på din fremlæggelse af de opgaver, som du har arbejdet med i det uddannelsesspecifikke fag, samt din evne til at anvende begreber fra det uddannelsesforløb, som du har gennemgået.

Eksamen er individuel, og der gives en individuel karakter ud fra fremlæggelsen.

I bedømmelsen vil der desuden blive lagt vægt på nedenstående videns- og færdighedsområder fra uddannelsen til kontor med specialer:

1. Viden og færdigheder i kommunikation og formidling B2B, herunder:

- Kommunikere såvel skriftligt, som mundtligt i forhold til virksomhedens kunder, leverandører og samarbejdspartnere under hensyntagen til den/de valgte kommunikationskanaler.

2. Viden og færdigheder i databehandling, herunder:

- Komme med forslag til afgrænsede eksempler på, hvordan virksomheden kan anvende digitale værktøjer og metoder i forholdet til dens kunder, leverandører og øvrige samarbejdspartnere.

3. Viden og færdigheder i salg og service, herunder:

- Udvide forståelse for betydningen af salgskonceptet i den valgte virksomhed, så den passer til målgruppen og de valgte salgskanaler.

4. Viden og færdigheder i handelsregning, herunder:

- Kan demonstrere talforståelse og komme med forslag til kalkulation af virksomhedens produkters rentabilitet

Du vil således blive bedømt på (bedømmelsesgrundlag):

Din fremlæggelse og dit præsentationsmateriale

Din faglige viden ift. de ovennævnte **videns- og færdighedsområder**

Din brug af relevant teori til forklaring af ovenstående spørgsmål

Bedømmelseskriterier – grundforløbsprøven

For at bestå grundforløbsprøven forventer skolen, at eleven opfylder uddannelsens væsentligste mål og krav.

Eleven skal demonstrere sin evne til at anvende fagets teori i praktiske problemstillinger inden for faget gennem løsningen af en praktisk funderet opgave. Generelt skal der være større fokus på elevens evne til at anvende teorien i praksis end på selve kendskabet til teorien.

Har eleven løst en konkret stillet opgave, bedømmes eleven på, om alle delopgaver er blevet besvaret og på evnen til bredt at inddrage relevante faglige teorier og redskaber.

Har eleven udarbejdet en synopsis, bedømmes eleven på, i hvilket omfang det lykkes at skabe en klar linje (rød tråd) mellem de forskellige elementer/områder – og på evnen til at inddrage relevante faglige teorier og redskaber i forhold til de kompetencemål, der ligger i faget.

En væsentlig mangel ved præstationen vil være, hvis alle delopgaver i den eventuelt stillede opgave ikke er besvaret, eller hvis der ikke er en klar sammenhæng mellem opgavens forskellige dele. Endvidere vil det være en væsentlig mangel, hvis oplagte faglige teorier eller redskaber ikke benyttes i forhold til fagets kompetencemål.

I bedømmelsen af elevens præsentation bedømmes eleven på sin evne til at formidle sin opgave, så det giver mening for modtager, samt på sin evne til at formidle ved hjælp af relevante præsentationsprogrammer. En væsentlig mangel vil her være, hvis eleven ikke formår at redegøre for bærende dele af sin opgave eller hvis præsentationsværktøjer ikke inddrages som en del af fremlæggelsen.

Bedømmelseskriterier – udmøntning

Væsentlige mangler	Uvæsentlige mangler
<p><i>Fagets mål for Digital databehandling</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kender ikke forskel på digital og analog. 	<p><i>Fagets mål for Digital databehandling</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kender ikke til Pivottabeller i Excel. Opstiller dataopsamling uhensigtsmæssigt, men kommer til fornuftige resultater.
<p><i>Fagets mål for Kommunikation og formidling i B2B</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kan ikke placere modtager og afsender korrekt i et handelsbrev. 	<p><i>Fagets mål for Kommunikation og formidling i B2B</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kender ikke incoterms, men kender gængse danske betalings- og leveringsbetingelser.
<p><i>Fagets mål for Handelsregning</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Bruger ikke Excel, men lommeregner/mobil til at foretage beregninger. 	<p><i>Fagets mål for Handelsregning</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kan lave procentberegninger, men kan ikke redegøre for matematikken i det.
<p><i>Fagets mål for Salg og Service</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kender ikke forskel på fysisk produkt og serviceydelse. 	<p><i>Fagets mål for Salg og Service</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Forstår relations-markedsføring og prisstrategier, men anvender ikke de gængse begreber.

Praktiske oplysninger

- Antal elever:** Opgaven udarbejdes individuelt
- Synopsis:** Synopsen afleveres senest **XXXX** pr. mail til din vejleder på [XXXXX](#).
Vejleder fremsender derefter denne til censor.
- Eksamen:** Eksamen er individuel – 30 min. pr. elev incl. votering og bedømmelse.
Prøven vurderes **bestået/ikke bestået**.
Din underviser er eksaminator.
Du skal ved eksamen forberede en uddybende præsentation af din besvarelse på ca. 15 min.
Det kan være en god idé at anvende PowerPoint ved fremlæggelsen.
Fremlæggelsen kan ske på din egen PC, men ønsker du at vise den i stort format skal du medbringe en USB, så denne kan kobles til din undervisers PC.

Bilag 1.

Eksempel på sortiment indenfor elværktøj - Bygma.					
Varenr.	Varenavn	Kostpris excl. moms	Salgspris incl. moms	Antal solgte stk.	Antal på lager
1	BOSCH AKKU BORE-/SKRUEMASKINE	1.345	2.795	89	12
2	BOSCH GSR 18 V PRO AKKU SKRUEMASKINE	894	1.495	112	45
3	MAKITA DLX2227TJ 18V KOMBO-KIT MED BORE- OG SLAGBOREMASKINE	2.134	4.069	134	10
4	MAKITA DHP484Z 18V SLAGBOREMASKINE	784	1.339	87	4
5	MAKITA DHP484RM3J 18V SLAGBOREMASKINE	1.978	3.229	78	11
6	MAKITA DHP481RTJ 18V SLAGBOREMASKINE	2.219	3.999	254	45
7	MAKITA DHP481RM3J 18V SLAGBOREMASKINE KULLØS	2.678	3.519	101	17
8	MAKITA DHP458RM3J 18V SLAGBOREMASKINE	1.488	3.229	178	19
9	MAKITA DDF484Z 18V BORE-/SKRUEMASKINE	674	1.309	166	23
10	MAKITA DDF484RM3J 18V BORE-/SKRUEMASKINE	2.290	2.969	90	67
11	MAKITA DDF483RF3J 18V BORE-/SKRUEMASKINE	1.348	2.439	189	23
12	MAKITA DDF482RM3J 18V BORE-/SKRUEMASKINE	1.766	2.989	99	5
13	MAKITA CLX201SMJ 10,8V BOREMASKINE OG 12V SLAGSKRUETRÆKKER	1.187	2.079	328	111
14	BOSCH PSR18 BORE-/SKRUEMASKINE	1.012	1.689	156	44
15	BOSCH GSB 18V-60 C SLAGBOREMASKINE	2.133	3.859	144	28
16	DEWALT XR 18V BOREMASKINE	773	1.219	304	4
17	BOSCH GSB 12V-15 PRO SLAGBOREMASKINE	899	1.529	119	18
18	BOSCH GSR 18V-60 C PRO BORE-/SKRUEMASKINE	965	1.719	456	99
19	BOSCH GSB 18V-85 C SLAGBOREMASKINE	1.285	1.909	66	8
20	BOSCH GSB 18V-85 C PRO SLAGBOREMASKINE	2.256	4.209	189	118
21	BOSCH GSB 18V-60 C SOLO SLAGBOREMASKINE	907	1.909	177	34
22	BLACK & DECKER 18V BOREMASKINE	345	789	101	9
23	DEWALT 18V SLAGBOREMASKINE	2.167	4.609	34	10
24	BOSCH EASYIMPACT 500 SLAGBOREMASKINE	256	449	77	24
25	DEWALT DCD996NT SLAGBOREMASKINE	967	1.539	134	55
BEMÆRK ! Salgspriser er incl. moms og Kostpriser/produktionspriser er excl. moms					