

MM-Vision's Salg til Sverige



Indhold

1. Synopsis	3
1.1 Indledning	3
1.2 Problemformulering	3
1.3 Metoder	3
1.4 Afgrænsning af opgaven	4
1.5 Kilder	4
Bilag	5
2. Udbud og efterspørgsel	5
2.1. Konkurrenterne	5
2.2 Kunderne	5
3. Aktivitets og kapacitetsstyring	6
4. Investering	7
4.1 Kapitalværdimetoden, den interne rente og annuitetsmetoden	8
4.2 Minimum ScrapVærdi	9
4.3 Den dynamiske pay-back-metode	9
5. Finansiering	11
6. Konklusion	13

1. Synopsis

1.1 Indledning

MM-Vision har i over 15 år bygget, solgt og repareret computere til private, offentlige institutioner og virksomheder. MM-Vision sælger hovedsagligt over internettet, men man har også en butik, hvor kunderne har mulighed for at se produkterne, afhente ordrer samt indleverer produkter til reparation. Ved salg af stationære og bærbar computere er MM-Vision hovedsagligt en ordre-virksomhed, hvilket vil sige at produktionen først bliver sat i gang ved en indkommende bestilling. Dette skyldes at kunderne skal have mulighed for at tilpasse deres bestilling som de ønsker det.

I MM-Vision har man et ønske om at øge salget af gaming computere, men da konkurrencen på det danske marked er forholdsvis høj, har man i MM-Vision valgt at kigge nærmere på det svenske marked. Flere af de hardware producenter som MM-Vision benytter til produktionen af gaming computere har oplyst at konkurrencen i Sverige er mere begrænset i forhold til det danske marked. Derudover har de også en interesse for at dække det Svenske marked bedre, hvilket gør at de vil hjælpe økonomisk med markedsføringskampagner i samarbejde med MM-Vision.

1.2 Problemformulering

Jeg vil i denne opgave analysere gennem aktivitets- og kapacitetsstyring om det vil være økonomisk fordelagtigt at udvide salget af gaming computere til det svenske marked. Derudover vil jeg analysere om investeringen der forventes foretaget i forbindelse med udvidelsen vil være rentabel over en 5-årig periode ud fra den fastsatte kalkulationsrente. Til sidst vil jeg vurdere ud fra 3 finansieringsforslag, hvilken finansiering man burde vælge til at dække denne ekspansionsinvestering.

1.3 Metoder

Jeg vil til at starte med at lave en simpel prissammenligning på et udvalgt computersystem hos MM-Vision og nogle af de potentielle svenske konkurrenter for at få en fornemmelse af prisfastsættelsen på det svenske marked.

Jeg vil i aktivitets- og kapacitetsplanlægningen bruge differensmetoden til at finde den mest lønsomme afsætningsplan, når man både ønsker at sælge i Danmark og til Sverige. Ud fra den forventet afsætningsplan bliver det dermed muligt at vurdere, om det er lønsomt at sælge til Sverige i forhold til hvis hele kapaciteten blev brugt i Danmark.

I forhold til den forventet investering vil jeg inddrage kapitalværdimetoden, den interne rente og annuitetsmetoden til at vurdere om investeringen er rentabel. Jeg vil derudover lave en nulpunktberægning for at undersøge minimum scrapværdi og derefter bruge den dynamiske pay-back-metode til at se tilbagebetalingstiden samt undersøge hvad dækningsbidraget skal være såfremt investeringen blev et år kortere end forventet.

Til finansiering af den forventet investering vil jeg udregne den effektive rente for 3 låneforslag. Der tages udgangspunkt i et stående lån samt et annuitetslån med fast rente og et serielån med variable rente. Jeg vil

undersøge usikkerheden ved det variable serie lån, og til sidst vurderer hvilket lån der vil være det mest lønsomme.

1.4 Afgrænsning af opgaven

Nogle af tallene i denne opgave er fortrolige, og jeg kan derfor ikke vedlægge dokumentationen herpå. Desuden er nogle tal heri opdigtede, men i tråd med virkeligheden.

På MM-Visions hjemmeside er der opsat diverse standardkonfigurationer inden for kontorbrug, gaming og professionel brug. Disse systemer er sammensat til at kunne dække næsten alle behov, men kan konfigureres præcis som kunden ønsker det. Selvom MM-Vision må betegnes som en ordrevirksomhed har jeg i denne opgave kun taget udgangspunkt i standardkonfigurationen på gaming systemet "Rage Gamer" samt prisen på denne, for bedre at kunne holde det op imod et tilsvarende system hos de svenske konkurrenter.

MM-Vision ønsker ikke at lave investeringer længere end 5 år. Dette skyldes at den teknologiske udvikling både kan være en fordel og en ulempe. Flere virksomheder har f.eks. arbejdet på at udvikle et system, hvor computerspillene installeres samt spilles på en server. Hvis dette blev en realitet vil kravet til computeren være minimal, og det vil i stedet være internetforbindelsen som afgjorde spiloplevelsen. På nuværende tidspunkt findes der dog ikke servere som er kraftige nok til at kunne tilbyde en sådan service, og samtidig give en god spiloplevelse.

Jeg vil i denne opgave ikke kigge på påvirkningen af MM-Visions budgetter i forbindelse med denne udvidelse.

1.5 Kilder

<https://www.mm-vision.dk/visiongaming>

<https://www.dustinhome.se/>

<https://www.komplett.se/>

<https://www.webhallen.com/se-sv/>

<http://onlive.com/>

<https://faktalink.dk/titelliste/e-sport>

<https://www.komplett.dk/kampagne/32963/gaming/esport-i-hastig-vaekst>

<https://www.proff.dk/>

<https://www.rd.dk/da-dk/privat/Pages/Privat.aspx>

<https://www.brf.dk/laantyper/rente-og-kursudvikling>

<https://www.rd.dk/da-dk/erhverv/Finansiering/Kurser-og-renter/Pages/Renteprognose.aspx>

Økonomistyring – Videregående uddannelser udg. 3 Knud Erik bang, Jan Furbo Sørensen