

Bilag til:



Eksamen nr. 1

Forberedelsestid: 30 min.

- Se video: Intro
- Forbered opgaven
- Se video: Eksamen 1
- Diskuter elevens præstation og giv en karakter
- Se video: Votering
- Konkluder hvad der lægges vægt på

OBS!

Se også gratis videoer med gode råd om prøver og eksamen.

Mød en række deltagere i serien "Ved det grønne bord"

www.dgb.dk

CASE: Bolia



Fakta om Bolia

- Bolia Bolighuse har mere end 4000 designmøber og tilbehør til hjemmet.
- Bolibutikkerne er showrooms, og salget foregår over nettet enten fra showroomet eller hjemmet.
- I Danmark har Bolia 3 butikker i København, 1 i Odense, Kolding, Århus og Roskilde
- I udlandet findes der 6 butikker i Norge, 3 i Sverige og 2 i Tyskland.
- Bolia kæden ejes af Lars Larsen, der også står bag Jysk.

Afsætning A

Mundtlig eksamen 2009

Forberedelsestid: 30 min. Alle hjælpemidler tilladt.

Spørgsmål 2

Med udgangspunkt i vedlagte artikler bedes du besvare følgende spørgsmål:

1. Redegør for Boliass internationalisering
2. Analyser købsadfærden ved køb af Boliass produkter.
3. Vurder Boliass konkurrencemæssige position.
4. Diskuter Boliass vækststrategi

Dynekongen taber på møbler

Krisen koster dyrt for møbelkæden Bolia med Lars Larsen som ejer. Dynekongen tjener heller ikke penge på tøj og golfcenter, men han fortsætter investeringerne.

Sengetøjskoncernen Jysk tjener masser af penge til Lars Larsen, men dynekongen har ikke den samme succes med de øvrige virksomheder, som han ejer.

Møbelkæden Bolia er hårdt ramt af finanskrisen og den økonomiske afmatning, der udløser er rekordstort underskud. Også golfcentret Himmerland Golf & Country Club og tøjvirksomheden Back Tee, som fremstiller og sælger beklædning til golfspillere, dør med milliontab.

Værst ser det ud for Bolia, der i det seneste regnskabsår havde et underskud på 12,5 mio. kr. før skat. Møbelvirksomheden har som alle andre i branchen haft et markant dyk i salget, fordi forbrugerne mistede lysten og evnen til at bruge penge. Samtidig er der åbnet nye butikker og foretaget en række investeringer, som belaster regnskabet. Men tabet får ikke Lars Larsen til at miste troen på Bolias langsigtede muligheder.

Det løber op

»Det er naturligvis ikke tilfredsstillende at have underskud, men jeg ser det som en investering i fremtiden. Det koster op mod et par millioner kroner at åbne en ny butik, og i det seneste regnskabsår har vi åbnet syv forretninger, så det løber op,« siger Lars Larsen.

Trods afmatningen har han ikke sat ambitionerne for Bolia ned. Målet er at vokse både herhjemme og i Europa med åbning af nye butikker. Kæden består i øjeblikket af 22 butikker i Danmark, Sverige, Norge, Tyskland og Kina. I Danmark er der seks forretninger, og den syvende åbner i februar i Roskilde. Lars Larsen oplyser, at der i de seneste måneder har været ekstra fokus på omkostningerne i Bolia, efter at salget er bremsset op. Der er sket tilpasninger i butikkerne, men der er ikke gennemført større afskedigelser som i andre dele af møbelbranchen.

Bolia sælger designmøbler af god kvalitet, og målgruppen er især de yngre, modebevidste og internationalt orienterede forbrugere. Priserne på produkterne i møbelkæden begynder, hvor priserne ender hos Jysk, så der er ikke nogen stor risiko for overlapning mellem kunderne i de to kæder. Møblerne kan ses i store og velindrettede butikker på gode adresser og bestilles via internettet.

Det rigtige koncept

»Jeg har fuld tiltro til, at vi har fundet det rigtige koncept for den type møbler. Lige nu køber forbrugerne færre møbler, men det bliver hverdag igen. 2009 bliver et udfordrende år, men jeg forventer, at Bolia får overskud i 2010,« siger Lars Larsen.

Han er blevet mangemillionær på at sælge sengetøj, havemøbler og udstyr til boligen gennem Jysk-butikker i flere end 40 lande, men ejer også tøjvirksomheden Back Tee samt Himmerland Golf & Country Club. Regnskaberne for disse virksomheder er endnu ikke offentliggjort, men Lars Larsen oplyser, at begge selskaber har haft tab i det seneste regnskabsår.

»Krisen har påvirket regnskaberne. I golfcentret har der været færre betalende spillere, og det går ud over indtjeningen. Back Tee har i sidste halvdel af året haft et fald i salget af tøj,« siger Lars Larsen. Han har dog ingen planer om at trække sig ud af de tabsgivende forretningsområder. Tværtimod forventer han, at selskaberne kan komme styrket ud af modvinden, fordi de med masser af kapital i ryggen kan stå igennem krisen.

Lars Larsen satser på milliardsalg i Bolia

(...)

Butik på vej i Shanghai

Et af de nye markeder bliver Kina, hvor den første butik skal stå klar i Shanghai til juli.

»Det er en fremadrettet investering. Inden for de næste 10 år vil vi se et konstant voksende kinesisk marked, og der skal vi altså være til stede,« fortæller Lars Lyse Hansen.

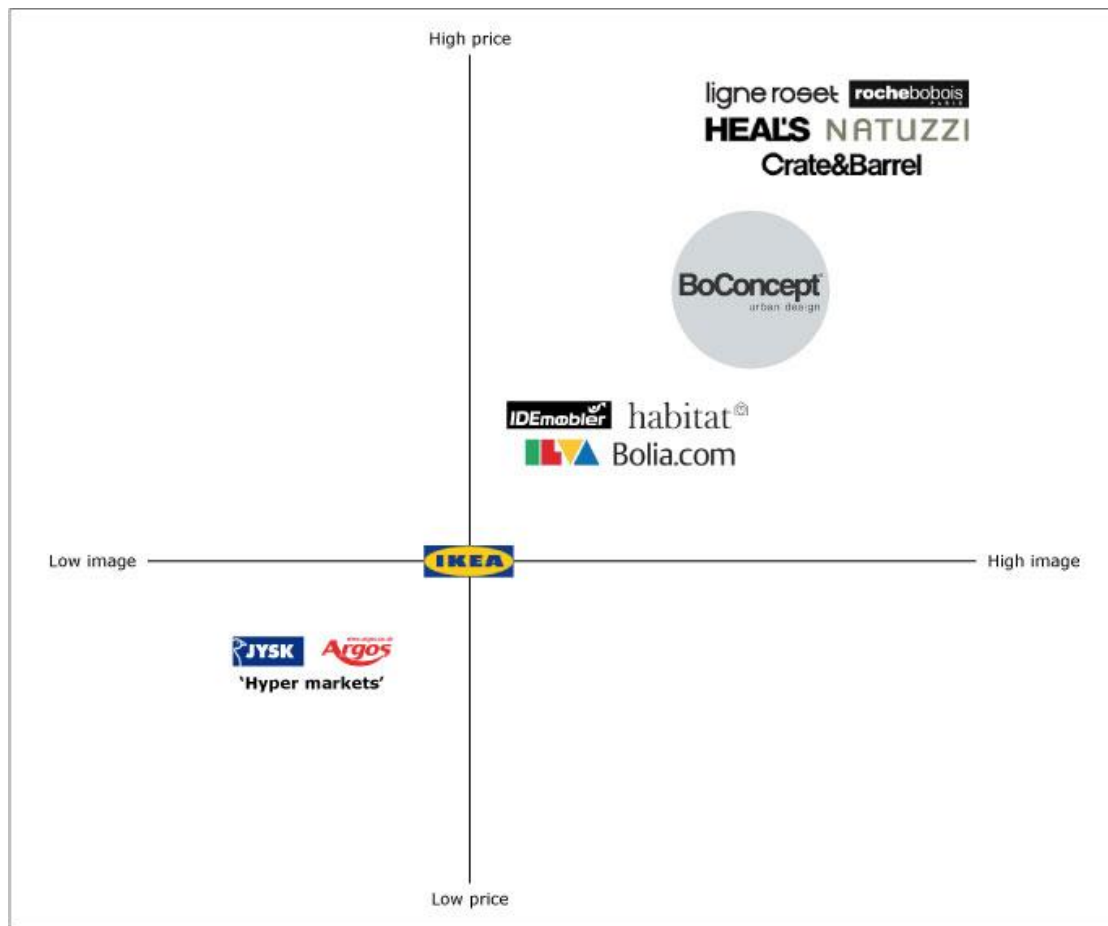
Entreen i Kina bliver gennem et partnerskab med en dansk forretningmand, der får franchiserettighederne til Bolia på hele det kinesiske marked. Og Lars Lyse Hansen fortæller, at man også i Europa er på udkig efter de rigtige partnere til ekspansionen.

Men på de nære markeder i Europa vil Bolia også selv åbne butikker. Målet er, at halvdelen af de nye butikker skal være franchise, mens den anden halvdel skal være Bolias egne butikker. Men forholdet kan ændre sig, alt efter om de rette partnere kommer på banen, fortæller direktøren.

»Det vigtigste er at holde momentum i ekspansionen. I øjeblikket åbner vi en nye butik hver femte uge, men det skal skrues i vejret,« siger Lars Lyse Hansen. Han fortæller, at man i øjeblikket har identificeret de mest interessante markeder, og at Bolia flere steder nu leder efter egnede placeringer.

Lars Lyse Hansen lægger vægt på, at ekspansionen bliver kontrolleret, og derfor er det også ambitionen, at Bolias vækst bliver selvfinansierende.

Men udvidelserne vil dog tynge lidt i regnskaberne, der sidste år igen måtte se røde tal på bundlinjen efter forrige år at have fået det første overskud i virksomhedens historie. Minusset sidste år endte på 1,6 mio. kr., og egenkapitalen er i dag på minus 11,7 mio. kr. Rent økonomisk er Bolia dog sikret, så længe Lars Larsen har lyst til det. Moderselskabet Jysk Holding har nemlig ikke problemer med pengene. Sidste år gav Jysk-butikkerne et overskud på 1,4 mia. kr. – det største nogensinde.



Source: CEO Viggo Møhlholm and internal estimates, November 2007.

Kilder:

Jyllands-Posten: *Dynekongen taber på møbler*, 28. januar 2009

Børsen: *Lars Larsen satser på milliardsalg i Bolia*, 11. januar 2008

Markedskort fra BoConcept, Erhvervscase, sygeeksamen 2008