

High School Business Challenge 2017



Edycja III | Zawody II stopnia



Drodzy uczestnicy!

Prezentujemy Wam case study, którego rozwiązanie jest stojącym przed Wami wyzwaniem na etapie okręgowym konkursu High School Business Challenge.

Zadanie sytuacyjne jest otwarte i nie ma jednej poprawnej odpowiedzi – doceniamy autorskie i ciekawe podejście do problemu. Kryteria oceny są skonstruowane w taki sposób, aby premiować **świadomość realiów gospodarczych, biznesową kreatywność, spójność analizy, a przede wszystkim umiejętność obrony swojego planu i przyjętych założeń przed Jury**. Szczegółowe informacje o zawodach II stopnia zamieszczamy poniżej.

- 1) Drużyny przesyłają swoją prezentację oraz część finansową **do dnia 16.03.2017 do godziny 12:00** na adres kontakt@businesschallenge.pl. Prezentacja może być wykonana za pomocą programu Microsoft PowerPoint lub Prezi. Dopuszczamy również inne narzędzia, jednak ze względów technicznych, przy ich zastosowaniu przesyłana prezentacja powinna być w formacie pdf. W przypadku części finansowej preferowany jest plik Excel lub format pdf.
- 2) Zawody II stopnia odbywają się 18.03.2017.
- 3) Prezentacja nie może trwać dłużej niż 15 minut. Jury ma prawo zadawać pytania po zakończeniu prezentacji. Punkty przyznawane są za:
 - a. zawartość merytoryczną prezentacji | **15 punktów**
 - b. innowacyjność i kreatywność w podejściu do tematu | **7 punktów**
 - c. realność rozwiązań (rozwiązania muszą odnosić się do bieżącej sytuacji na polskim rynku) | **8 punktów**
 - d. prezentację i obronę przed komisją (estetykę prezentacji, przestrzeganie ograniczeń czasowych, podział pracy przy prezentacji i odpowiedziach, umiejętność obrony prezentacji, poprawność językową) | **20 punktów**

High School Business Challenge 2017

| CASE STUDY |

Krieg & Krieg Kapitalgruppe A.G. to niemiecki konglomerat skupiający pod swoim zarządem wiele spółek z różnych branż. Największą część kapitału Krieg & Krieg stanowią przedsiębiorstwa budowlane, duża sieć marketów ogólnospożywczych, koncern zbrojeniowy, a także koncern działający w sektorze energetycznym. Zarząd Krieg & Krieg na ostatnim posiedzeniu podjął decyzję o wejściu na nowy dla spółki, polski rynek. Oto wiadomość jaką otrzymaliście od dyrektora ds. inwestycji i rozwoju Heinricha Kriega:

Moi drodzy!

*Planujemy dokonać w Polsce inwestycji bezpośredniej, która będzie dobrym początkiem do działalności w Waszym kraju. Chcemy przede wszystkim aby inwestycja była zgodna ze strategią rozwoju naszej firmy - nie możemy pozwolić sobie na zbyt wysokie ryzyko, jednak poszerzanie działalności w sektorach, w których już jesteśmy obecni **nie wchodzi w grę**. Potrzebujemy czegoś zupełnie nowego.*

Zależy na jak największej stopie zwrotu w perspektywie ośmiu lat. Na inwestycję planujemy przeznaczyć 10 milionów euro, możliwe jest także zaciągnięcie kredytu do 10 milionów euro, oprocentowanego 7% w skali roku. Zależy nam na jak najlepszym wykorzystaniu całej tej kwoty. Ma to być inwestycja typu greenfield. Musicie przekonać zarząd, że wasz pomysł jest realny i ma szansę powodzenia.

Mieście na uwadze realia społeczno-gospodarcze panujące w waszym kraju oraz kwestie dla nas kluczowe które wymieniłem wcześniej. Razem z zarządem wierzymy, że przygotujecie dla nas odpowiednią propozycję.

*Pozdrawiam,
H. Krieg*

Waszym zadaniem jako zespołu doradców jest przygotowanie propozycji inwestycji dla Krieg & Krieg. Musicie przedstawić kompletny biznesplan uwzględniający strategię wejścia na rynek, prognozę finansową, strategię marketingową w formie 15-minutowej prezentacji dla zarządu spółki.

Pamiętajcie, że studium przypadku nie posiada jednego poprawnego rozwiązania. Waszym zadaniem jest przygotowanie opracowania (analiza rynku, analiza konkurencji, strategia marketingowa, plan finansowy), które Jury oceni przede wszystkim wedle kryterium merytorycznego (spójność logiczna, wykorzystane do analiz odpowiednich narzędzi, poprawność wnioskowania, umiejętność obrony proponowanych rozwiązań przed komisją), kreatywności (innovacyjne i twórcze podejście, nieszablonowość rozwiązań), oraz realności (możliwość wdrożenia rozwiązań w praktyce biznesowej).

Życzymy powodzenia,
Zespół High School Business Challenge

High School Business Challenge 2017

Organizator:



Partner merytoryczny:



Partner:



Patronat honorowy:

