



## High School Business Challenge

### CoffeeTaste

Firma CoffeeTaste jest największą europejską siecią kawiarni. Posiada większość wolumenu sprzedanych tego typu produktów niemal we wszystkich krajach kontynentu, konkurując jedynie z siecią YourCafe. Obawia się jednak, że jej napoje i desery mogą z czasem stać się niekonkurencyjne względem tych, oferowanych przez rynkowego rywala. Celem strategicznym CoffeeTaste jest rozwój, rozumiany przez firmę jako wzrost sprzedaży oraz udziałów w rynku.

Zarząd spółki zastanawia się czy włączenie Pralinissimo do aktualnej struktury kapitałowej pozwoliłoby lepiej realizować strategię spółki. Jako członkowie firmy konsultingowej dostaliście zlecenie od CoffeTaste by ocenić opłacalność przejęcia belgijskiej sieci cukierni Pralinissimo, specjalizującej się w pralinach.

Dostarczono Wam dane, przedstawiające porównanie pozycji rynkowej obu spółek.

Partner organizacyjny



Partnerzy merytoryczni



	CoffeeTaste	Pralinessimo
<b>Lokale</b>		
Suma	6 400	2 500
Benelux + reszta Europy Zachodniej	4 000	2 000
Europa Północna	1 000	0
Europa Środkowo-wschodnia	400	0
Europa Południowa	1 000	500
Roczny wzrost liczby sklepów	5%	10%
Roczny wzrost sprzedaży w sklepie	3%	11%
<b>Wyniki</b>		
Całkowita sprzedaż	2 000 mln	700 mln
Udział w rynku	55%	80%
<b>Najważniejsze koszty (jako % sprzedaży)</b>		
koszt sprzedaży	51,00%	40,00%
koszty operacyjne	20,00%	23,00%
koszty utrzymania lokali	4,30%	7,80%
koszty administracyjne i korporacyjne	13,00%	8,00%
<b>Inne</b>		
Rentowność sprzedaży	6%	5%
Sprzedaż na sklep	312 500	280 000
Średnia sprzedaż na sklep w sektorze	500 000	320 000
Wielkość rynku za 5 lat	6 400 mln	

*Wyjaśnienia do tabeli: po ewentualnym przejęciu podmioty działają na wspólnym rynku; wielkość rynku wyrażona w sumie przychodów wszystkich podmiotów; koszty sprzedaży to koszty związane z zakupem i transportem sprzedawanych produktów; koszty operacyjne to koszty zatrudnienia załogi lokalu; koszty utrzymania lokali to koszt wynajmu i opłaty za media; koszty administracyjne to koszt wynagrodzenia pracowników zarządu oraz koszt utrzymania biura centrali*



## OCENA ROZWIĄZANIA

- 1) [80% punktów] Dokonajcie ich analizy i interpretacji, po czym **przygotujcie podsumowanie w formie rekomendacji** dla CoffeeTaste, w którym uwzględnicie:
  - a. czy przejęcie Pralinessimo jest dobrym sposobem realizacji celu CoffeeTaste?
  - b. obecną pozycję na rynku każdego z przedsiębiorstw wraz z wyróżnieniem ich słabych i mocnych stron
  - c. możliwe synergie w obszarach kosztów oraz sprzedaży, jakie działania należy podjąć, aby w nowej strukturze najbardziej je wykorzystać
  - d. jak będzie się od teraz kształtować polityka lokalowa (czy nastąpi skoncentrowanie, działalności na wybranym regionie rynku europejskiego, czy może dywersyfikacja?)
  - e. proces scalenia obu przedsiębiorstw w jedną strukturę kapitałową
  - f. kwestię marki, pod którą funkcjonowałby nowy podmiot
  - g. strategię komunikacyjną
  
- 2) [20% punktów] Zarząd spółki oczekuje, że za waszymi rekomendacjami będą stały liczby. Przy wykorzystaniu otrzymanych danych skonstruujcie wskaźnik, który pomoże przekonać zarząd o słuszności waszych zaleceń. Nie musicie obliczać waszego wskaźnika, wystarczy podać go w postaci słownej (np. sprzedaż/udział w rynku) lub poprzez symbole. Ważna jest jego konstrukcja, interpretacja oraz istotność (*relevance*). Możecie także wykorzystać dane, których nie ma w tabeli, lecz musicie podać dotyczące ich założenia (zakres, jednostka itp.).

