

Ügyletek jövedelmezősége - gyakorlat

A Woodtuning Bt különleges, szárított raklapok gyártásába kezdett. Az éves forgalma várhatóan 12 millió font lesz, ami sajnos csökkenő tendenciájú, ha a két évvel ezelőtti 15 millió fontos, vagy a tavalyi 13 millió fontos forgalommal hasonlítjuk össze. Bár a cég azt gondolta, hogy a szárított raklap világujdonság lesz, de a globális felmelegedés miatt mégsem lett olyan nagy biznisz, és a vevők inkább az izlandi vulkáni hamu tűró és arra nem színeződő raklapokat kezdték el keresni. Eladásaiban nincs szezonális. Röviden szólva a helyzet rossz, kicsit bővebben kifejtve a vállalat rendszeres pénzihiányban szenved. Az ez évi pénzügyi előrejelzés szerint a vállalat nem fog tudni a folyószámlahitel keretén belül gazdálkodni.

Átlagosan a Woodtuning Bt vevői 60 nap múlva fizetnek és a rossz hitel a forgalom 2%-a. A bruttó nyereségmarge 20% átlagosan. A Woodtuning tulajdonosai nagyon szomorúak voltak és elgondolkoztak azon, hogyan lehetne javítani a vállalat jövedelmezőségi helyzetén, de sajnos semmi ötletük nem támadt. Tanácsadók bevonására nem volt pénzük, de eszükbe jutott, hogy a közeli egyetememen (ME-GTK) lelkes hallgatók állnak hétről-hétre készen arra, hogy bajbajutott vállalkozókat segítsenek ki némi ellenszolgáltatás fejében. A legügyesebb hallgatókat „Vállalati pénzügyek” gyakorlaton találták meg. Mivel a gyakorlatot tartó személyt egyáltalán nem hozta lázba az ígért ellenszolgáltatás (+ pontok), ezért a lelkes hallgatókra maradt a feladat megoldása, akiknek az adott erőt és lendületet, hogy megtudták, hogy ha kész a feladat mehetnek is haza.

a) A Kereskedelem és marketing Szakos hallgatók a Turizmus-vendéglátás Szakos tanulókkal a következő javaslatot tették

„A megoldás az eladások növelése. Kezdjünk erőteljes reklámba 100 ezer font költséggel amelyik előrejelzések szerint 18%-al növelné az eladásokat (pl. tűzépeken lehetne jó kis reklámot csinálni)A növekvő volumen valószínűleg 90 napra növelné az átlagos vevői hitelperiódust és a rossz hitel aránya 1,5%-ra nőne.”

b) A Gazdálkodás és menedzsment Szakos hallgatók összefogtak a Nemzetközi gazdálkodási Szakosokkal és a következő javaslatuk született

„Azt kell elérni, hogy a vevők hamarabb fizessenek, pl. egy 2%-os árengedmény 8 napon belüli fizetés esetén vonzó lesz a vevők számára. Előrejelzésünk szerint a vevők 40%-a részesítené előnyben a korábbi fizetést. A többi vevő, kivéve az 1%-ra becsült rossz hitelt, átlagosan 90 nap múlva fizetne. Ezen árengedmény felajánlása az eladásokat hozzávetőlegesen 6%-kal növelné.”

c) A Pénzügy és számvitel Szakosok sokat gondolkodtak és a következőkre jutottak

„A Woodtuning Bt kössön egy faktoringszerződést a vevői számláira. A faktor visszkereset nélküli ajánlatot tesz, amelyik 24 ezer fonttal csökkentené az adminisztratív költségeket. A faktor biztos benne, hogy a tartozásokat átlagosan 45 nap alatt be lehet hajtani és a rossz hitelek nem haladják meg az eladások 0,5%-t. A faktor 1,5%-os kezelési költséget szedne az eladások után. Ha kéri a faktor kész a számlák 75%-t megelőlegezni évi 14%-s bankári diszkont kamat mellett. Egy előre megállapított napon a faktor minden ki nem egyenlített számlát kifizet a kétes hitelek és a jutalékának levonása után.”

Feladat:

Segítsen a gyakorlatot tartó tanárnak valami jó megoldást kitalálni és azt prezentálni a Woodtuning Bt.-nek. Nagyon fontos, hogy jó megoldást találjanak, mert ha nem, akkor lehet, hogy tanárt, aki teljes felelősséggel tartozik a projektért elkapja a Woodtuning Bt. és bebetonozzák, és az azt jelentené, hogy nem lenne több VP gyak.