



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

Redaktionen har bestræbt sig på at citere bilagene i hht. god skik og brug. Skulle nogens ophavsret være krænket bedes de kontakte PTV film.

**Mundtlig eksamen
Afsætning A
2019**

Opgave 3

Jysk Koncernen

Emne: Strategi og forløb om internationalisering

Med udgangspunkt i vedlagte materiale og forløbet om internationalisering, bedes du gøre følgende:

1. Redegør kort for artiklernes indhold og de udfordringer, som artiklerne indeholder.
2. Udvælg og beskriv **kort** et antal teorier/modeller, som er relevante for at analysere udfordringerne og analyser herefter udfordringerne med modellerne.
3. Perspektivér ovenstående svar til udvalgte dele af det sammenhængende forløb om internationalisering, som du har udarbejdet i undervisningen.

Bilag:

"Jysk tjener milliarder på flere butikker", Jyllands-Posten 23. november 2018

"Lars Larsen: Der er ingen nemme lande tilbage for Jysk", Jyllands-Posten 23. nov. 2018.

Forløb: Markedsundersøgelse Irland

BAGGRUND:

Som optakt til vores studietur til Dublin, skal vi arbejde med et forløb i Afsætning, der vil give jer kendskab til det irske marked og de overvejelser en virksomhed skal gøre sig ved internationalisering.

FORMÅL:

At træne i:

- Teori og modeller i relation til beslutning om internationalisering fx eksterne forhold, udbudsforhold, strategisk planlægning.
- Kildesøgning og databehandling

OPGAVEN:

I skal udvælge en dansk virksomhed, som ikke eksporterer til det irske marked.

I skal udarbejde et notat til virksomhedens eksportchef, hvor I skal løse følgende problemstilling:

- Redegør for virksomhedens eksportmotiver.
- Lav en argumenteret liste over analyser, som med fordel kan udarbejdes som beslutningsgrundlag før markedsudvælgelse.
- Udarbejd mindst to af disse analyser.
- Vurder om virksomheden skal entrere markedet.

KRAV:

Notatet skal afleveres til eksportchefen, som tager det med til næste direktionssmøde.

KILDER:

I skal selv finde frem til kilder, der kan dokumentere jeres arbejde.

TIMING:

Der er afsat 10 moduler af 45 minutter til jeres arbejde. Notatet skal afleveres ved slutningen af den sidste af disse 10 moduler.

Jysk tjener milliarder på flere butikker

DETAILHANDEL: Jysk-koncernen fortsætter efter nyt rekordår med at investere stort i både nye butikker og distributionscentre i Europa.

JESPER OLESEN
jesper.olesen@finans.dk

Tempoet er højt i den danske detailkoncern Jysk, hvor milliarder fra salget ruller ind. Ejeren, dynekøbmand Lars Larsen, er dog langtfra tilfreds med kun at have danske butikker i nu 50 lande.

Det fastslår han torsdag, hvor Jysk Group har udsendt nøgletal for udviklingen i regnskabsåret 2017/18. De viser en samlet vækst i både omsætningen og resultatet på 7 pct.

Jysk Group tjente 3,4 mia. kr. før skat i det år, og regnskabet slår dermed rekord i koncernens historie. Lars Larsen udtaler i en meddelelse tilfredshed med udviklingen i en tid, hvor onlinehandel og digitalisering præger detailhandlen.

»Regnskabet bekræfter os i, at det fortsat er den rigtige strategi at investere i fysiske butikker, så vi kommer helt tæt på kunderne i alle lande,« lyder det fra Lars Larsen.

Jysk er nu i 50 lande med tæt ved 2.700 butikker. Senest er der åbnet i Dubai, De Forenede Arabiske Emirater. 2019 vil byde på den første butik i Irland. Næste skridt bliver derefter Rusland, hvor Jysk går ind i 2020.

Jysk-koncernen har det seneste år åbnet 139 nye butikker – og målet er fortsat ekspansion i mindst samme takt. Lars Larsens ambition er at komme over 5.000 butik-

REGNSKAB

Jysk Group

REGNSKAB FOR HELÅRET

Tal i mio. kr.	2017/18	16/17
Omsætning	26.636	24.974
Driftsresultat	3.530	3.302
Resultat før skat	3.421	3.199

ker i løbet af en ikke defineret årrække.

Tempoet i butiksåbningerne skal holdes, samtidig med at der investeres i øget onlinehandel, hvor salgskanalerne spiller tæt sammen. De fysiske butikker er her et omdrejningspunkt for Jysk, da mange kunder afhenter deres varer bestilt online.

»Vi øver os hele tiden til at blive endnu bedre til at kombinere salgskanalerne. Digitalisering fylder meget i hele detailsektoren, også hos os, hvor vi samtidig investerer stort i butiksnetværket,« siger Jan Bøgh, adm. direktør i Jysk Nordic.

Forbedret distribution

Ud over investeringer i e-handel har detailkoncernen de seneste år brugt mange millioner på at forbedre distributionen. Både med udvidelse af det danske distributionscenter i østjyske Uldum og med et nyt af slagsen, der bygges lige nu i Bulgarien. Det ventes klar til indvielse i sommeren 2019.

Samtidig har Jysk netop



Lars Larsens Jysk-koncern er nu til stede i 50 lande med tæt ved 2.700 butikker. Senest er der åbnet forretninger i Dubai, De Forenede Arabiske Emirater. Foto: Mathias Svold

besluttet at investere ydeliggere over én mia. i endnu et nyt distributionscenter, som skal placeres et endnu ikke fastlagt sted mellem koncernens

nuværende i Polen og det kommende i Bulgarien.

»Det kræver et stort setup at få alle vores varer ud til så mange butikker i så mange

forskellige lande, og opgaven er ikke blevet mindre af, at kunderne forventer at få deres varer med det samme,« mener Lars Larsen.

Lars Larsen: »Der er ingen nemme lande tilbage for Jysk«

Lars Larsen stiller trods nyt rekordregnskab krav om åbning af mange nye butikker i den familieejede Jysk-koncern. Han er netop nu ved at lade tredje generation snuse til forretningen.

JESPER OLESEN
jesper.olesen@finans.dk

Selvom Jysk Group kom ud af 2017/18 med rekordregnskab og 139 nye butikker, er det langt fra nok for ejer og bestyrelsesformand Lars Larsen. Han har som mål, at den familieejede koncern skal nå de 5.000 butikker. På samme tid er kravet, at der fortsat tje-

nes milliarder hjem til forretningen.

Jysk har de seneste fem år haft en stabil driftsindtjening på 13-14 pct. målt på omsætningen. Hvorfor øger du ikke kravene til det år for år?

»Vi kommer ud med nyt rekordregnskab. Men det er som i sport, jo flere kampe der vindes, jo tættere kommer man på at tabe. 13 pct. målt i det nøgletal, som du nævner, er et højt niveau i vores branche. Kravet i Jysk lyder over 10 pct. Vi investerer stort i nye lagre, butiksnetværket og meget andet for at udvikle forretningen.«

Jysk har nu butikker i 50 lande og lige meldt, at i 2020 kommer Rusland til. Hvorfor det?

»Der er ingen nemme lande tilbage. Vi har jo butikker i stort set alle lande i Europa, når Irland kommer til næste år. Rusland er derfor oplagt. Andre store, internationale kæder har det rimeligt godt i Rusland, så det kan vi også få.«

Men I har selv prøvet at blive del af storpolitik, som i en periode ramte jeres butikker i Ukraine hårdt. Tænk du ikke på den slags omkring nye satsninger – som nu i Rusland?

»Vi når aldrig vores mål, uden at være klar til at tage en risiko. Nogle siger endda, at jeg har for meget risikovillighed. Men det går jo godt nok med den stil. Så vi skal turde gå nye veje og har plads til nu at prøve et svært land. En dag

kommer vi jo også tilbage til Kina, som var svært, og vi valgte at trække os fra. En eller anden dag bliver det også USA, selvom det nok ikke bliver de første 10 år.«

Du har en del andre selskaber end Jysk – bl.a. virksomheden IDdesign bag møbelkæderne ID-design og Ilva, som har varslet endnu et meget stort millionunderskud. Hvorfor vil du blive ved med at have det selskab?

»Det skal nok lykkes med ID-design, men om det tager to eller tre år, ved jeg ikke. Jeg er optimist og havde ikke fået bygget Jysk op, hvis jeg ikke havde turdet tage chancer.«

Det virker dog som om, at du har sat en hårdere styring ind i en række af de andre selskaber i

LARS KRISTINUS LARSEN

- Født 6. august 1948. i midtjyske Arnborg.
- Familien flyttede senere til Thy i Nordjylland, hvor Lars Larsen voksede op.
- Efter realeksamen fra Hurup Realskole fik han sit første fuldtidsarbejde som kørende gardinmontør. Derefter stilling som afdelingsleder i en dyne- og madrasafdeling.
- Flyttede sidst i 1960'erne til Aalborg sammen med hustruen, Kristine Brunsborg. Her fik parret senere de to børn, sønnen Jacob og datteren Mette.
- I 1971 fortsatte Lars Larsen sin karriere som butikschef hos Minus Service, som solgte boligtekstiler.
- Åbnede i 1979 første butik i eget selskab, Jysk Sengetøjs-lager.
- Selskabet, som i 2001 skiftede navn til Jysk, har nu over 2.600 butikker i 50 lande.
- Lars Larsen og hustruen bor i Silkeborg.

KONCERNEN

- Jysk-koncernen ejes af dynekøbmand og bestyrelsesformand Lars Larsen, der etablerede den første butik i 1979.
- Driver op mod 2.700 butikker i 50 lande.
- Selskabet Dänisches Bettenlager har 1.255 butikker i de tysktalende lande samt Frankrig, Italien, Spanien og Portugal, mens Jysk Nordic ud over Skandinavien har det øvrige marked i Europa og Kina med i alt 1.249 butikker.
- Dertil kommer 164 butikker, som drives af lokale franchisetagere i lande, der ikke regnes som kernemarkeder for koncernen, gennem Jysk Franchise. Det lige fra Island og Canada til Kuwait og Vietnam.

SELSKABERNE

Ud over Jysk-koncernen med over 2.600 butikker i 50 lande består Lars Larsen Group af følgende selskaber, som dynekøbmanden ejer:

- IDdesign med Ilva og Idemøbler (møbelkæder).
- Bolia.com (møbler).
- Actona (produktion af møbler)
- Interstil (møbler).
- Sengespecialisten (butikskæde).
- Scancom (havemøbler)
- Letz Sushi (restaurantkæde).
- Himmerland Golf og Spa Resort
- By Design (amerikansk møbelkæde).
- Backtee (golftøj).
- Eovendo (virksomhed inden for reklamekoncepter).
- Interior Direct (møbelleverandør til bl.a. hoteller).
- Garia (golfbiler).
- Ferdinand (hotel og restaurant i Aarhus).