

CBP A/S

CBP er en værdiskabende partner som tilbyder ingredienser, nonfood og bageriløsninger til fødevareindustrien. Dertil består deres service i at understøtte kundernes forretningsudvikling med faglig sparring, skræddersyet rådgivning og formidling af fødevaretrends, forbruger- og markedsindsigt. CBP har eksisteret siden 1931 og har været en del af Orkla siden 1999.

CPB ønsker at få undersøgt et nyt forretningsområde med salg af bageriingredienser til forbrugerne via B2C e-commerce løsning. Caseteamet skal belyse marked, konkurrenter, distribution, forbrugeradfærd etc og giver en anbefaling til en B2C e-commerce løsning.

OVERBLIK

Virksomhed	CBP
Lokation	Adr: Bødkervej 10, 7100 Vejle
Kontaktperson	Christina Deleuran, Head of Marketing & Business Development

VIRKSOMHEDSPROFIL

CBP er en værdiskabende partner som tilbyder ingredienser, nonfood og bageriløsninger til bagermarkedet, foodservice og fødevareindustrien.

Udover salg af råvarer og ingredienser til den professionelle bager, består CBP's service i at understøtte kundernes forretningsudvikling med faglig sparring, skræddersyet rådgivning og formidling af fødevaretrends, forbruger- og markedsindsigt, samt IT-løsninger.

CBP blev stiftet i 1931 under navnet Dansk Maltcentral A/S, af United Breweries, som en salgsplatform for salg af Malt til bagerier. Op igennem 90'erne udviklede og vækstede virksomheden meget og blev flere gange solgt, for til sidst at blive en del af Norske Orkla i 1999 og starten af 00'erne. Siden har virksomheden vækstet til godt 100 medarbejdere og har positioneret sig solidt på flere forretningsområder indenfor salg af bageriløsninger, med en omsætning på mere end 400 mio kr årligt.

I dag står CBP stærkt på markedet, fordi man har haft et strategisk fokus på at skabe et stærkt værditilbud rundt om kerneforretningens salg af ingredienser. Sammenholdt med de dybe indsigter i markedet, og viden om forbrugernes behov gør det virksomheden i stand til at tilpasse produktsortimentet og tilbyde kunderne det, som forbrugerne efterspørger.

Udviklingen på bagerimarkedet fortsætter, og nye koncepter flytter bageriet længere væk fra den traditionelle bagerbutik på hjørnet. Interessen for bagværk har også fået fat i de danske hjem, og særligt de unge, som igennem tv-programmer som "den store bagedyst", har fået ord som "surdej" ind i ordforrådet. Der er også en øget interesse for bæredygtigt bagværk med fokus på sundhed, kvalitet og næring – og ikke mindst det, at gøre det selv!

Det er med øje for disse tendenser at caseteamet skal undersøge potentialet for et nyt forretningskoncept rette mod forbrugermarkedet (B2C).

CASEBESKRIVELSE

CBP ønsker at få undersøgt om man skal etablere et nyt forretningsområde med salg af bageriingredienser til forbrugerne via en B2C e-commerce løsning. Caseteamets primære opgave er at belyse markedspotentialet gennem kvalitative og kvantitative undersøgelser,

for at opnå tilstrækkelig indsigt i forbrugernes adfærd og behov, samt en forståelse for konkurrencesituationen. Med disse indsigter ved hånden, skal teamet vurdere projektets lønsomhed og potentiale, og komme med anbefalinger til udviklingen og designet af e-commerce løsningen og konceptet. I denne proces kan teamet blandt andet arbejde med sammensætningen af produkter og services fra CBP's nuværende sortiment, og komme med anbefalinger til forskellige "bundles", a la "Rigtig mad", "Aarstiderne", "Skagenfood", "Meyers" mv.

Hvis tiden tillader det, vil det også være interessant at få belyst, hvordan CBP skal tilpasse deres nuværende forretningsmodel, således at organisationen med distribution, logistik og sortiment mv. er bedst gearet til at håndtere dette nye forretningsben.

KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser. De skal betragtes som inputs og inspiration, som gerne må forlænges udover nedenstående hjælpe spørgsmål.

0. Fase: Introduktion til virksomheden og opgaven.

- 0.1 Onboarding og grundig introduktion til opgaven. Herunder diskussion omkring markedsanalysen, konceptanbefalinger og e-commerce setup, samt tilpasningen/implementeringen i organisationen.
- 0.2 Forventningsafstemning: Frekvens af feedback og løbende sparring.
- 0.3 Diskutér de forskellige faser og vægtningen/prioriteringen, sådan at tiden bliver brugt bedst.

1. Fase: Markedsundersøgelse (Deskresearch, fokusgrupper og interviews) (Vægtning: 60%)

- 1.1 Forbrugeranalyse ved indkøb af bageringredienser til hjemmebag:
 - Adfærd
 - Behov
 - Krav
 - Priser
 - Forventninger
 - Leveringsmetode (Tidspunkt, hyppighed, Hvordan etc.)
 - Supplér ovenstående med indsigter fra CPB-datterselskaber eller deskresearch.
- 1.2 Konkurrentanalyse
 - Bred og snæver konkurrence
 - Kundernes forhandlingsmagt / substituerende produkter
 - Indgangsbarrierer
 - Blue Ocean
- 1.3 Estimering af markedspotentiale og økonomisk potentiale/lønsomhed for CBP



2. Fase: anbefalinger til koncept og go-to-market setup (baseret på indsigter fra fase 1) (Vægtning: 30%)

- 2.1 Konceptbeskrivelse og produktsammensætning (*bundles*)
- 2.2 Sortimentsanbefalinger
- 2.3 USP'er og differentieringsstrategi

- 2.4 Markedsføringsstrategi / Plan
- 2.5 E-commerce setup & Kanaler

- 2.6 Samarbejdspartnere
- 2.7 Logistik og distributionsanbefalinger

3. Fase: Forretningsmodellen: Organisation, struktur og logistik (Vægtning: 10%)

- 3.1 Anbefaling til organisering og strukturering for at løfte opgaven (manpower, kompetencer; hvad kræver det af ansatte, hvilke funktioner etc.)
- 3.2 Belysning/estimering af stakeholder reaktion og risiko

- 3.3 Evt. anbefaling til funktionalitet på digital løsning

ØNSKET UDBYTTET FOR VIRKSOMHEDEN

Efter forløbet vil virksomheden gerne stå i hånden med:

- ✓ Indsigt i markedspotentialet for et B2C setup
- ✓ Anbefaling til koncept og e-commerce setup
- ✓ En go to market plan
- ✓ Anbefaling til integration i virksomheden

RELEVANTE FAGLIGHEDER TIL CASEN

Det er en ambitiøs case, hvor talenterne skal anvende deres analytiske evner og balancere en større mængde data. Det er en fordel, at kandidaterne har erfaringer med undersøgelser, dataindsamling og interviewguides. God forretningsforståelse og interesse for koncept og forretningsudvikling er også en fordel.

Kendskab og interesse for e-commerce og webshops.

Evt. kompetencer indenfor supply chain, organisationsstruktur og logistik.

TALENTPROFIL

CBP er en spændende og ambitiøs virksomhed i konstant udvikling. Det er en mangfoldig virksomhed, med fokus på bæredygtighed og trivsel blandt medarbejderne. I afdelingen "Marketing og Forretningsudvikling" hvor caseteamet bliver tilknyttet, er der en god puls og energi. Selvom virksomheden er forholdsvis stor og ejet af Orkla, er det en dynamisk virksomhed og afdeling med fokus på fremdrift og udvikling.

Som talent hos CBP forventes det, at man har en professionel opmærksomhed på detaljerne i projektet, og der skal ikke være for langt fra idé til handling. Det er vigtigt, at der er en konstant fremdrift i projektet, da det har høj prioritet i afdelingen.