



cesim
FIRM

案例公司描述

Beicco Ltd.

公司历史

1965 年，原籍芬兰的 Jalomir Paanadorf 先生在泰国曼谷郊外创办了一家叫做 Beicco 的建筑材料公司。他曾在欧洲多家钢铁公司工作，发现了大型钢铁公司无法满足的客户需求：用于夹心墙构件的斜拉杆。吸引他来到泰国的主要原因是这里气候宜人，但同时他也发现这里的人们勤劳忠诚。

公司很快开始为泰国预制件行业生产各种连接产品，包括大量钢筋细节和紧固板。

Jalomir 是一名以客户为导向、机会主义的销售，他渴望发展自己的公司。他的口号是 "生产永远不会成为瓶颈"，这驱使公司要基于泰国建筑业的大量订单进行重塑。

从一开始，公司就致力于开发自己的独特产品，而不仅仅是按照行业标准生产产品。20 世纪 80 年代开始生产的立柱连接件就是一个例子。

1989 年，公司开发出一种创新型复合梁产品--Omegabeam。复合梁业务的启动，使公司从小部件销售公司转变为向建筑公司客户群提供框架解决方案的供应商。

在扩大业务活动的同时，Beicco 还在印度尼西亚设立了销售办事处。

公司现任首席执行官 Tobias Paanadorf 是 Jalomir 的儿子，他希望确保公司在未来获得更多利润。几年前，他被任命为首席执行官，并将泰国和印度尼西亚的复合梁业务交给您负责。连接产品的业务也可能由您负责，但最初不会。首席执行官希望新管理层能尽快取得成效。

公司财务状况

近年来，Beicco 公司虽然取得了长足的发展，但财务状况一直处于平均水平。换句话说，提高盈利能力是新管理团队的首要任务。

市场状况

市场分析师预测，随着越来越多的亚洲公司产品质量趋于稳定，并开始将业务重点扩展到国际市场，竞争将更加激烈。小公司可能会合并，形成更强大、更具竞争力的公司。

Beicco 不考虑合并或收购。公司在连接件和复合梁等少数几个细分领域拥有强大的地位，是这些领域的领先制造商之一。分配给您团队的市场具有良好的潜力。

在泰国国内市场，建筑市场再次缓慢增长。此外，Beicco 在泰国市场的地位非常稳固，因此很难提高市场份额。然而，Beicco 目前的市场份额正受到攻击，需要加以捍卫。

泰国客户信赖 Beicco 强大的研发实力。强调研发实力的形象在国内市场至关重要，但也有可能在海外取得成功。

不同市场的需求价格弹性各不相同。在泰国，有明显证据表明，Beicco 的目标客户群中存在对价格特别敏感的客户。在印度尼西亚，管理层必须弄清价格对需求的影响。



设计师营销

Beicco 采用两种营销方式：一般营销和设计师营销。

一般营销的对象是建筑公司和预铸公司，包括贸易展览、网络营销和广告等活动。

设计师营销是指针对结构设计师的活动。与结构设计师的销售合作已成为连接件和复合梁需求的关键因素。这项工作的恰当开展与公司的成功密切相关。技术支持主要针对这部分客户，鼓励他们选择 Beicco 的产品而不是竞争对手的产品。Beicco 还提供名为 "Beicco Designer®" 的免费软件包，以帮助结构设计师开展工作。

在设计师的大力推动下，公司有望增加使用 Beicco 复合横梁的设计公司数量。

整个行业在市场营销和设计师推广方面的共同努力促进了复合梁和连接件市场总规模的扩大。

复合梁市场规模受市场平均价格的影响较大，而连接件市场规模受市场平均价格的影响较小。

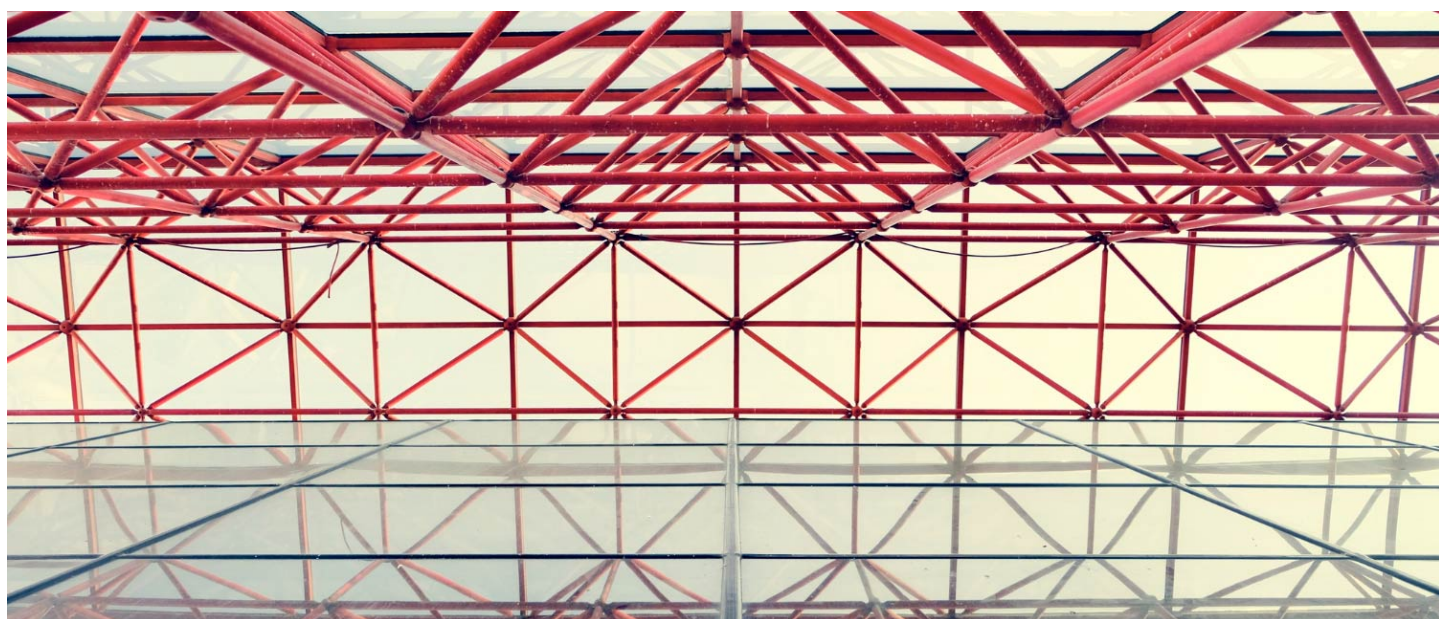
产品

复合梁市场最早出现于 20 世纪 90 年代，尽管梁以某种形式存在已久。复合梁可实现超薄楼板解决方案，其需求取决于项目。

在科学界，也有许多人对 Beicco 的结构和防火计算表示担忧，因此即使在项目中也会遇到技术障碍。不过，复合梁市场正在不断增长，其发展速度仍有待观察。公司面临的挑战是如何保持稳定的质量，并确保客户得到他们所期望的产品。

市场的未来也在很大程度上取决于研究成果的结果，以及各个建筑公司开始使用这些成果的速度。因此，需求量很难预测。

预计连接需求将稳步增长。连接件市场相对容易预测，预计不会给管理团队带来问题，如果这些问题包括在您的职责范围内的话。



生产



Beicco 的生产设施位于泰国。印尼暂时没有生产基地，产品从泰国出口到印尼。公司在生产过程中严格遵守质量标准。

生产连接件还需要大量的研发工作，学习效应是可以预期的。因此，预计未来生产成本将会下降。原材料（钢材）价格的发展预测则更为复杂。

复合梁的生产效率已经非常高，预计成本将稳步降低。



决策单位

销售和生数字以千个为单位。所有价格均为一个单位的价格。销售价格以美元计价。公司可按 1000 单位的产量投资复合梁的产能，按 10 000 单位的产量投资连接件的产能。