

## Case nr. 4

### Scanomat brygger Amokka kaffe

Scanomat A/S producerer og sælger kaffeautomater. Scanomat er ejet af Fredheim holding, som også ejer fly- og skibsaktiviteter. Scanomat har installeret ca. 30.000 kaffemaskiner i Scandinavien og har en markedsandel på 85 % på det danske marked. Scanomat har siden 2005 haft en dalende omsætning fra kr. 155 mio. kr. til 117 mio. kr. i 2009.

I 2006 købte Scanomat det kendte kaffemærke Amokka. Købet skal styrke Scanomat, som i indeværende år har haft et underskud på 2,8 mio. kr., med et stærkt kaffebrand. Amokka bruges i markedsføringen med følgende slogan: "Bean to cup". Friskmalet Amokka-kaffe skal fremover erstatte den traditionelle automatkaffe i kantiner, værksteder og kontorer.

Efter købet af Amokka-navnet er det hensigten, at der skal åbnes en række Amokka-butikker. Imidlertid er denne beslutning trukket i langdrag på grund af finanskrisen.



Selvom det for Scanomat har været nogle pressede år, er Scanomat begyndt at kunne se lyset igen. Virksomheden har netop indgået en kontrakt med supermarkedskæden Tesco i Storbritannien. Tesco sidder på 1/3 af dagligvaremarkedet i Storbritannien. Scanomat har solgt 1.000 kaffeautomater a' kr. 50.000 til Tesco, og det forventes at kunne give en synergieffekt med bl.a. Amokka-kaffe.

Bl.a. med baggrund i den indgåede kontrakt med Tesco regner Scanomat med, at et underskud bliver vendt til et forventet overskud på ca. 2,8 mio. kr., udtaler Scanomats stifter Preben Vibe-Petersen.

Kilde: På baggrund af Børsen, 11. juni 2010.

1. Hvad er problemet i ovenstående tekst?
2. Hvilke modeller/teorier kan forklare problemet i ovenstående tekst?
3. Løs problemet med udgangspunkt i de modeller/teorier, som du har angivet i sp. 2.