

Klausur: „Einführung in E-Business“ (20008)

Wintersemester 2010/2011, 25.02.2011

Prüfer: Prof. Dr. Sadrieh

Bitte beantworten Sie alle folgenden Fragen. Beachten Sie, dass die numerischen Ergebnisse nicht unbedingt ganzzahlig sind. Erläutern Sie bitte alle Ihre Antworten so, dass gegebenenfalls notwendige Rechenschritte und Gedankengänge nachvollziehbar sind. Taschenrechner sind gemäß Aushang des Prüfungsamts erlaubt.

Name: _____

Matrikelnummer: _____

Fakultät: _____

Aufgabe 1

(Bitte markieren Sie alle zutreffenden Antworten deutlich erkennbar auf diesem Aufgabenblatt. Nur vollständig richtig beantwortete Fragen werden bewertet. Ganz oder teilweise falsch beantwortete Fragen führen nicht zu Punktabzug.)

1. Was kann ein Enterprise Resource Planning (ERP) System nicht bieten?
 - A Reduktion von Medienwechsel im Arbeitsprozess
 - B Prozessanalyse
 - C Kosten- und Finanzplanung
 - D Targeting

2. Was wird für die Referrer-Erkennung zur Kundensegmentierung benötigt?
 - A Nutzerbefragung
 - B IP-Nummer-Erkennung
 - C Klick-Thru ausgehend von der eigenen Homepage
 - D keine der obigen Informationen ist für die Referrer-Erkennung nötig

3. Wodurch kann der Bullwhip Effekt abgeschwächt werden?
 - A Customization
 - B Just-in-Time Beschaffung von Produktionsfaktoren
 - C Reverse-Logistics
 - D keine der obigen Antworten ist richtig

4. Was ist korrekt?

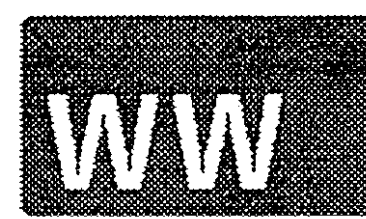
- A unter eCommunities versteht man u.a. virtuelle Gemeinschaften, die open source Software weiterentwickeln
- B die Gewinnerzielungsabsichten von eCommunities und eGovernment fallen grundsätzlich zusammen
- C im Rahmen des eLearning können verschiedene Schulklassen miteinander ein Planspiel spielen
- D eGovernment wird von vielen Bürgern wegen der potentiellen Möglichkeit der Datenweitergabe kritisiert

5. Was gilt für Informationsgüter?

- A Weil es bei der Produktion keine bindende Kapazitätsgrenze gibt, sinken die durchschnittlichen Gesamtkosten mit steigender Produktion auf das Niveau der Kopierkosten
- B Im Unterschied zu anderen Produkten mit hohen Initialkosten und niedrigen Marginalkosten sind die Kopierkosten meist konstant, so dass Skalenerträge in der Produktion der Kopien auftreten
- C Erlöse werden immer nur dann erzielt, wenn der Preis gleich den Durchschnittskosten ist
- D Keine der obigen Antworten ist richtig

6. Was ist korrekt für eine Produzent–Händler–Kunden Supply Chain?

- A In einer Produzent–Händler–Kunden Supply Chain mit einem monopolistischen Händler führt vollständiger Wettbewerb auf der Produzentenebene zu gleichen Endverkaufspreisen wie vertikale Integration
- B In einer Produzent–Händler–Kunden Supply Chain mit einem monopolistischen Händler führt vollständiger Wettbewerb auf der Produzentenebene zu höheren Endverkaufspreisen als vertikale Integration
- C In einer Produzent–Händler–Kunden Supply Chain mit einem monopolistischen Händler führt vollständiger Wettbewerb auf der Produzentenebene zu niedrigeren Endverkaufspreisen als vertikale Integration
- D In einer Produzent–Händler–Kunden Supply Chain mit einem monopolistischen Händler führt vollständiger Wettbewerb auf der Händlerebene zu niedrigeren Endverkaufspreisen als vertikale Integration



7. Wo liegt ein Lock-in Effekt vor?

- A Sie haben Ihrem besten Freund von Ihrem letzten Geld einen 30 Euro Gutschein (Barauszahlung nicht möglich) für einen online-Blumenladen zum Geburtstag geschenkt. Er hasst, wie er sagt, „Grünzeug“ und jegliche Dekoartikel, die es sonst noch im online-Laden gibt.
- B Bei Ihrem Lieblings-Massen-Mehrspieler-Online-Rollenspiel World of Warcraft (WOB) haben Sie sich mühsam zu einem Stufe 17 Bartender hochgearbeitet. Keiner kann Ihnen mehr etwas anhaben! Ihre online-Freunde, mit denen Sie täglich WOB spielen, finden das brandneue World of Warcraft interessanter und wechseln die Plattform. Sie wollen auf diese Freunde nicht verzichten und denken auch darüber nach, WOB zu verlassen.
- C Als anständiger Bürger ohne kriminelles Potential, haben Sie vor einem Jahr Ihre Ersparnisse als Tagesgeld bei der Bank of Wales zum derzeitigen Spitzenzinssatz von 2,2% p.a. angelegt. Jetzt erfahren Sie, dass die Bank of Bangkok Neukunden sogar 2,3% Zinsen p.a. bietet. Sie wollen die Bank wechseln.
- D Loca Citrona ist Ihre Lieblingsgetränkemarke. Sie sind süchtig nach Loca Citrona und etwas anderes kommt Ihnen nicht auf den Tisch! Jetzt muss Loca Citrona im Zuge des Dioxin-Skandals seine Rezeptur anpassen, was zu einer Preissteigerung um 30 Cent je Flasche führt.

8. Was gilt für Preisabsatzfunktionen bei Netzwerkeffekten?

- A Je weniger Absatz erwartet wird, desto kleiner ist die Zahlungsbereitschaft der Konsumenten und desto weiter nach unten („Südosten“) bewegt man sich auf einer Preisabsatzfunktion
- B Der Preis ergibt sich nur in Abhängigkeit des erwarteten Absatzes
- C Zur Ermittlung des Gleichgewichts ist die genaue Kenntnis des erwarteten Absatzes eigentlich irrelevant, da der Anstieg der Preisabsatzfunktionen unabhängig von den Erwartungen immer gleich ist
- D Keine der obigen Antworten ist richtig

9. Was gilt für sekundäre Unterhaltungsgüter?

- A Sie sind reine Unterhaltungsgüter
- B Sie sind gekennzeichnet durch Verkaufspreise, die optimalerweise über das Kalkül „Grenzkosten ist gleich Durchschnittskosten“ bestimmt werden
- C Sie können auch der Humankapitalbildung dienen
- D Keine der obigen Antworten ist richtig



Aufgabe 2

Mein-mops.to hat sich in den letzten Jahren zu „der“ Anlaufstelle für Mopsbesitzer und die, die es noch werden wollen, entwickelt. Obwohl die Mitgliedschaft kostenpflichtig ist, sind etliche Teilnehmer registriert, die ihr gesammeltes Wissen über die Haltung und Erziehung des Mopses austauschen. Die Nutzer der Seite können unter ihrem Namen in verschiedenen Kategorien (5-Sterne-Kochen für meinen Mops; Sitz, Platz etc; Fellpflege; Krankheiten und weitere) Tipps online stellen. Weiterhin stellt mein-mops.to einen Onlineshop für Mopszubehör zu Verfügung, über den jedes Mitglied der Seite Artikel vertreiben kann. Der Betreiber der Seite stellt zusätzlich die neuesten Informationen über Mopshaltung sowie Testberichte über Mopszubehör zur Verfügung.

1. Gibt es bei mein-mops.to bestimmte Arten von Netzwerkeffekten? Falls ja, beschreiben Sie diese Netzwerkeffekte kurz. Falls nein, erläutern Sie kurz, warum es gerade bei mein-mops.to keine Netzwerkeffekte geben kann.
2. Als Berater der Seite mein-mops.to schlagen Sie vor die Registrierungspreise nach Mopsart zu differenzieren. Da der Retro-Mops weniger anfällig für typische Mopskrankheiten ist, empfehlen Sie, Besitzern eines derartigen Mopses ein Profil anzubieten, über das nicht auf die Kategorie „Krankheiten“ zugegriffen werden kann. Dieses Profil soll dann entsprechend weniger kosten als das Vollprofil.
 - a) Erläutern Sie kurz das Individualisierungsphänomen der Preisdifferenzierung! (maximal zwei Sätze)
 - b) Erklären Sie kurz zwei Voraussetzungen, die zu beachten sind, wenn ein Unternehmen Preise nach Zielgruppen differenzieren möchte. (maximal zwei Sätze)
 - c) Erklären Sie kurz um welche Art von Preisdifferenzierung es sich bei Ihrem Vorschlag für mein-mops.to handelt und welchen Vorteil diese für den Anbieter eröffnen kann. (maximal zwei Sätze)
3. Sie finden heraus, dass es zwei Gruppen von Nachfragern gibt: die ohne Retro-Mops mit der Nachfragefunktion $q_O = 800 - 10 \cdot p_O$ und die mit Retro-Mops mit der Nachfragefunktion $q_R = 700 - 20 \cdot p_R$. Nehmen Sie an, dass mein-mops.to ein Monopolist ist und die Grenzkosten pro Account 1,- Euro betragen.
 - a) Stellen Sie die bei der Optimierung zu betrachtende inverse Nachfragefunktion auf, wenn ein Einheitspreis für die Mitgliedschaft bei mein-mops.to verlangt wird.



-
- b) Berechnen Sie den optimalen Preis, die optimale Menge und den optimalen Gewinn für jedes Intervall der Nachfragefunktion aus Aufgabenteil a).
 - c) Für welchen Einheitspreis wird sich mein-mops.to entscheiden und welche Nachfrage wird bei der Bestimmung des Einheitspreises berücksichtigt?
 - d) Berechnen Sie die optimalen differenzierten Preise, die entsprechenden Mengen und Einzelgewinne sowie den Gesamtgewinn, falls mein-mops.to für jede der Nachfragergruppen einen separaten Preis setzt.
 - e) Bleiben Sie bei Ihrem Vorschlag die Preise zu differenzieren? Warum?

0 3 1 0 4 2