

Entrepreneurship

Klausur (11073)

11. Februar 2010

Wichtige Hinweise: Bitte bearbeiten Sie **alle** der folgenden vier **Aufgaben**. Jede Aufgabe ist für ca. 15 Minuten Bearbeitungszeit konzipiert worden. Die Aufgaben haben also alle das gleiche Gewicht.

Zugelassenes Hilfsmittel:

nicht-programmierbarer Taschenrechner ohne Kommunikations- oder Textverarbeitungsfunktion.

Aufgabe 1

Erläutern Sie, warum die von Covey herausgestellten sieben Gewohnheiten für hohe Effektivität eine geeignete Grundlage für unternehmerisches Verhalten darstellen. Erläutern Sie die unternehmerische Bedeutung jeder der sieben Gewohnheiten.

Aufgabe 2

Erläutern Sie den Begriff des Wettbewerbsvorteils. Stellen Sie dar, welche Möglichkeiten Unternehmen haben, einen Wettbewerbsvorteil zu erzielen.



Aufgabe 3

Diskutieren Sie, inwiefern Nintendo mit der Wii eine Blue-Ocean Strategie verfolgt.

Die Wii ist eine fernsehgebundene (stationäre) Videospiel-Konsole der japanischen Firma Nintendo, die seit Ende 2006 auf dem Markt ist. Ihr wesentliches Merkmal ist ein neuartiger Controller, der herkömmlichen Fernbedienungen ähnelt, aber über eingebaute Bewegungssensoren verfügt. Diese registrieren die Position und die Bewegungen des Controllers im Raum und setzen sie in entsprechende Bewegungen von Spielfiguren oder -elementen auf dem Bildschirm um. Mussten die Nutzer bei herkömmlichen Spielsystemen Knöpfe des Controllers oder Analogsticks betätigen, so können sie die Spiele nun steuern, indem sie den Controller selbst bewegen. Das Spielsystem aus Hardware und Software misst dabei die dreidimensionalen Bewegungen des Nutzers.

Nintendo verfolgt mit der Wii, wie schon mit dem tragbaren Nintendo DS, eine Marketing-Strategie, die darauf abzielt, den Markt für Videospiele auf neue Zielgruppen auszudehnen und den Wettbewerb mit der in den Bereichen Grafik- und Rechenleistung überlegenen Konkurrenz zu vermeiden.

Mit über 25 Millionen verkauften Einheiten wurde die Wii bis Ende 2007 deutlich häufiger als ihr ein Jahr früher veröffentlichter Konkurrent Xbox 360 und mehr als doppelt so oft wie die gleichzeitig erschienene PlayStation 3 verkauft.

[Auszug aus Wikipedia]

Aufgabe 4

Betrachten Sie den folgenden Elevator Pitch von Daniela Dollinger, Team-Factory. Argumentieren Sie, inwiefern dieser Text die Anforderungen an einen Elevator Pitch erfüllt oder nicht erfüllt.

Tja, was machte Ferrari eigentlich erfolgreich? – Top Auto, Top Fahrer, Top Koordination und Abstimmung, Glück (dass der Reifen nicht platzt...), Top Team (!) Und was macht Sie erfolgreich? – Klare Visionen und Ziele, Innovative Produkte, Effiziente und schlanke Prozesse, Zufriedene Kunden, Glück (dass der Auftrag nicht platzt...), Top Team (!).

Und wie bei Ferrari: Stillstand heißt Rückschritt. Sobald nicht alle Elemente optimal eingestellt sind, braust die Konkurrenz einfach an einem vorbei.

Alles können wir Ihnen nicht abnehmen, aber wir sind Ihr perfekter Partner in Sachen Top Teams. Wir zeigen Ihnen die Merkmale von Hochleistungsteams, erkennen die Stärken und Schwächen Ihres Teams, entwickeln mit Ihnen zusammen Ihre teamspezifische „Performance Planung“.

Wollen Sie auch mal die Nummer eins sein? Wir sind Ihnen gerne dabei behilflich. Einfach eMail an info@team-factory.de.