

Entrepreneurship

Klausur (11073)

4. August 2012

Name:..... Matrikelnummer:.....

Wichtige Hinweise:

Bitte tragen Sie zuerst Ihren Namen und Ihre Matrikelnummer in das vorgesehene Feld auf dieser Titelseite ein.

Diese Klausur besteht aus vier Hauptaufgaben, die in einer Stunde zu bearbeiten sind. Bitte bearbeiten Sie alle vier Aufgaben. Jede Aufgabe ist für ca. 15 Minuten Bearbeitungszeit konzipiert worden. Die Aufgaben haben also alle das gleiche Gewicht. Die Gewichtung der einzelnen Teilaufgaben ist durch die jeweilige Punktzahl gekennzeichnet.

Verwenden Sie zur Bearbeitung der Teilaufgaben **nur** die jeweils vorgesehenen Felder. Sie können die Rückseiten der Aufgabenblätter für Notizen oder Nebenrechnungen verwenden.

Das Lösen der Heftung ist nicht gestattet!

Zugelassenes Hilfsmittel:

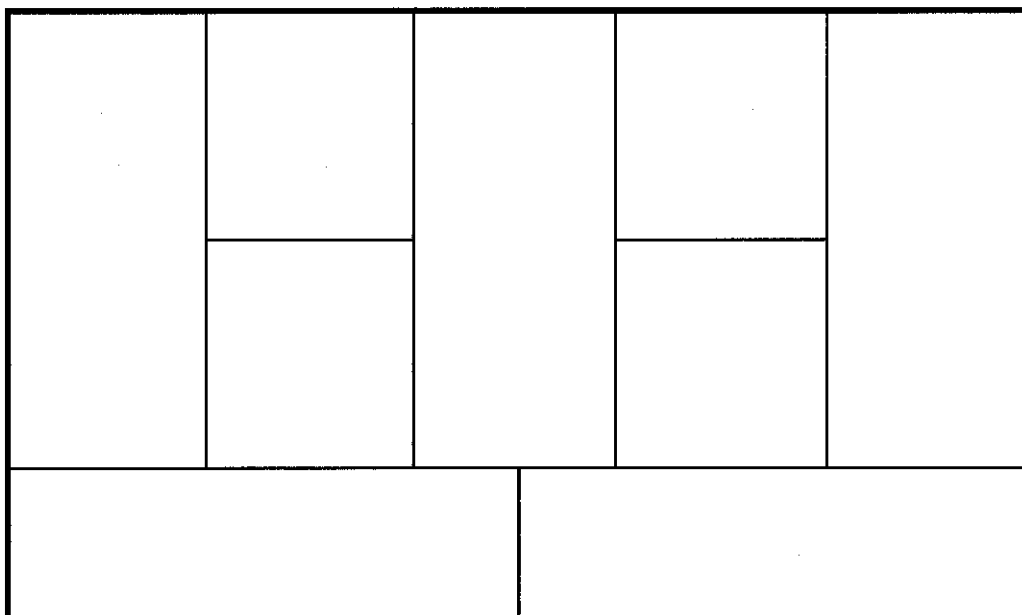
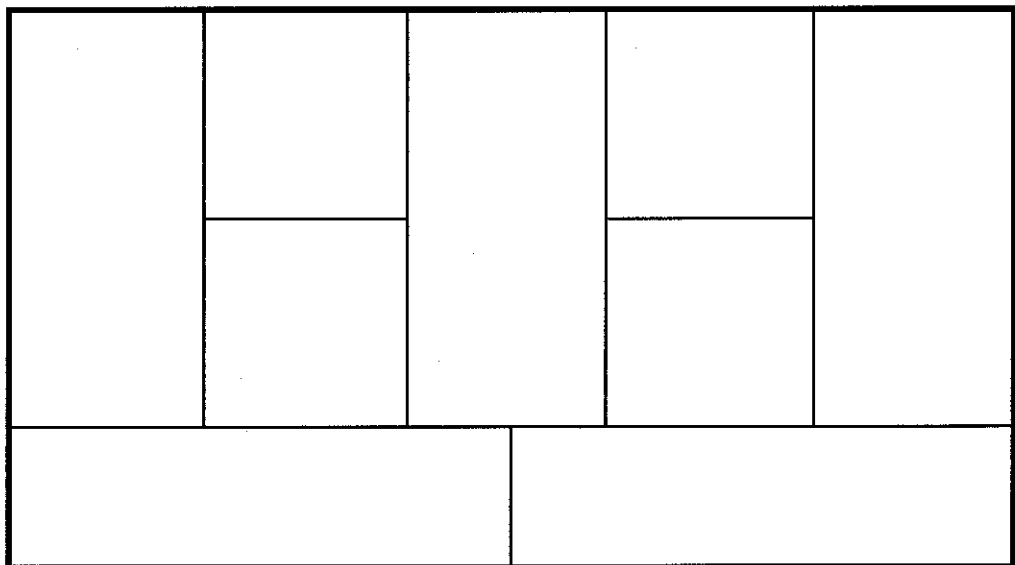
Nicht-programmierbarer Taschenrechner ohne Kommunikations- oder Textverarbeitungsfunktion.

A1	A2	A3	A4	Gesamt	Note

(Nur für den Prüfer)

Aufgabe 1:

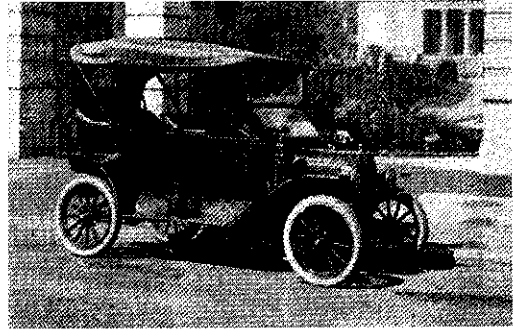
- a) Beschriften Sie die Komponenten eines Geschäftsmodells nach Osterwalder & Pigneur (2010) in den Schemata unter b) und c). **(3)**
- b) Stellen Sie in dem nachfolgenden Schema das Geschäftsmodell der Hersteller von Spielkonsolen (z.B. PSP, XBox, Wii) dar. Versuchen Sie dabei mit Pfeilen die Interdependenzen zwischen den einzelnen Geschäftsmodellkomponenten zu verdeutlichen. **(6)**



- c) Charakterisieren Sie mit Hilfe des Schemas von Osterwalder & Pigneur (2010) das Geschäftsmodell einer Suppenküche, die geringe Preise von Leistungsempfängern nimmt und das Defizit aus Spenden finanziert. Die Arbeitskräfte sind überwiegend Freiwillige, die unter Marktniveau entlohnt werden und die Hälfte der Zutaten wird vom Bundesverband Deutsche Tafel e.V. kostenlos zur Verfügung gestellt. **(6)**

Aufgabe 2:

Das „Model T“ (Tin Lizzie) von Ford war das meistverkaufte Automobil der Welt, bis ihm dieser Titel 1972 durch den VW Käfer abgenommen wurde.

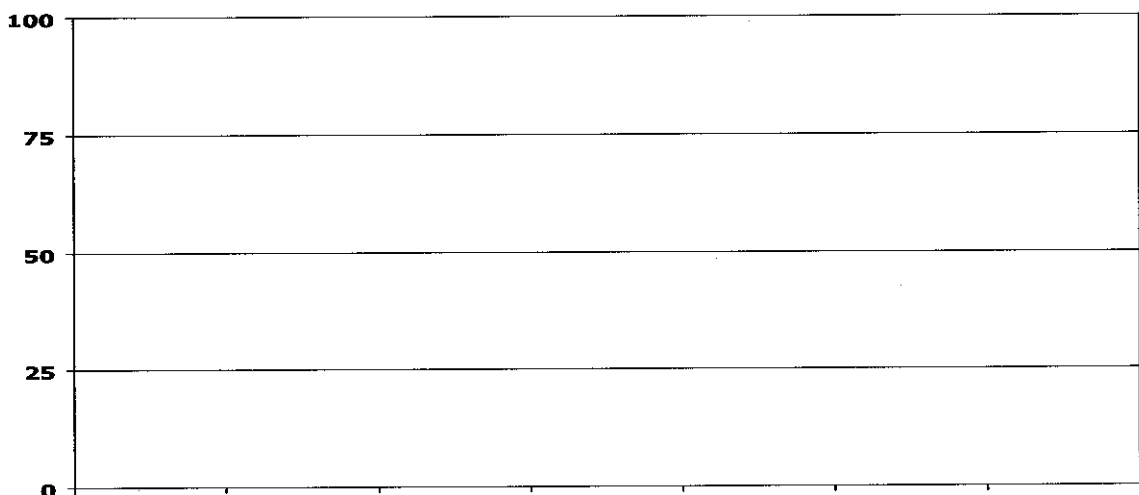


Ende des 19. Jahrhunderts existierten über 500 Automobilhersteller in den USA. Autos wurden als Luxusgüter für ca. \$1.500 angeboten. Damit waren sie für die Mehrheit der Bevölkerung, die die Pferdekutsche (Kaufpreis ca. \$ 400) als Beförderungsmittel verwendete, sehr unpopulär. Pferdekutschen hatten den Vorteil, dass sie auf holprigen, oft schlammigen Wegen leichter manövriert werden konnten und deutlich weniger reparaturanfällig waren als Autos, die häufig unterwegs zusammenbrachen.

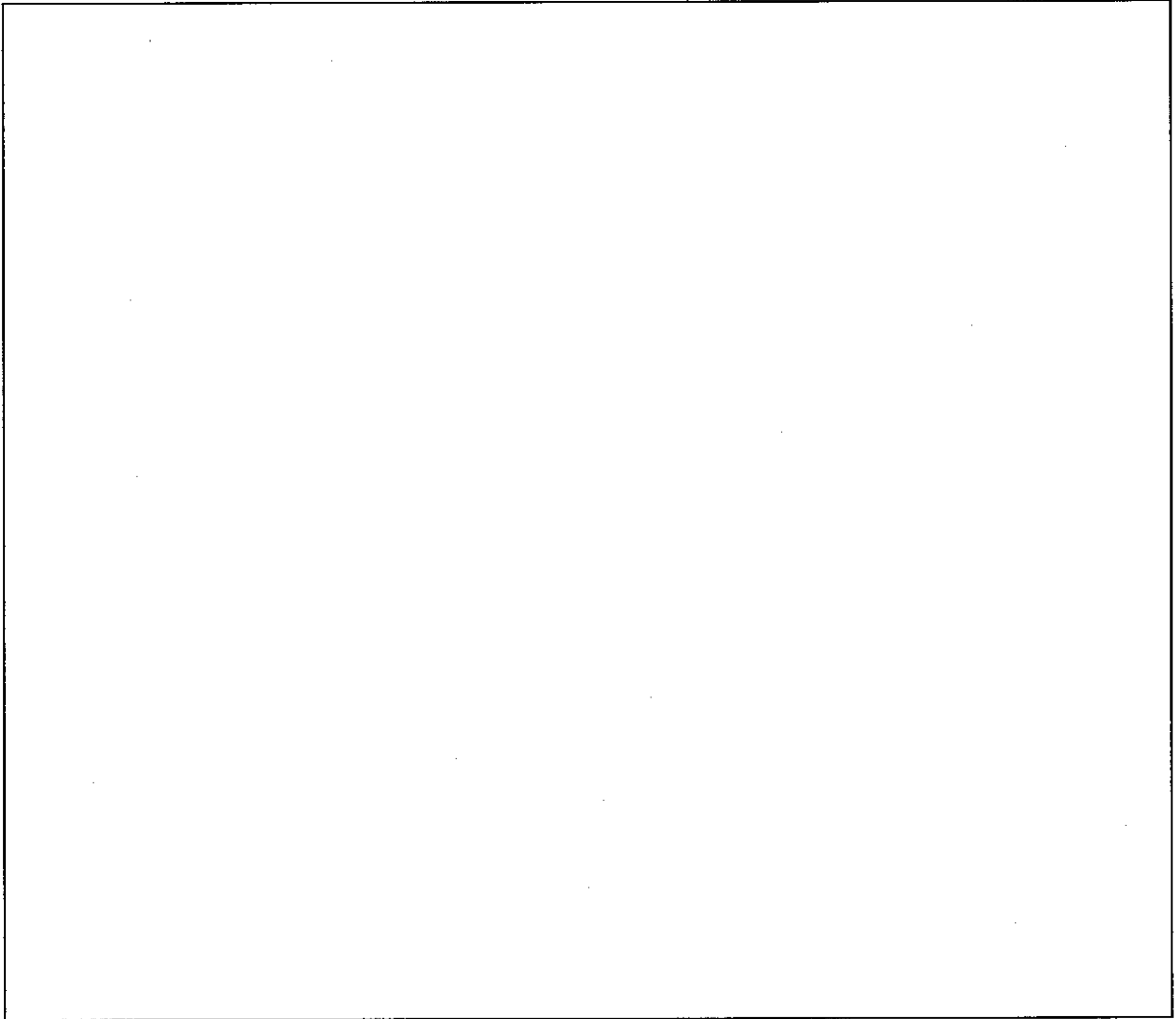
Henry Ford legte sein „Model T“ auf einfachste Bedienung und Reparaturfreundlichkeit aus, weswegen der Wagen keine konventionelle Gangschaltung mit Kupplung und Schalthebel hat. Der Motor verzichtete auf Wasserpumpe und Ölfilter, es gab keine Benzinpumpe und keinen Ölpeilstab. Die Konstruktion war simpel und dadurch äußerst langlebig, fast alle Reparaturen können ohne Spezialwerkzeuge ausgeführt werden. Ersatzteile konnte man seinerzeit in jedem Eisenwarenladen in den USA bestellen, vieles war auf Lager.

Ein Model T war für die Massenmotorisierung gedacht. Es gab nur eine Farbe – schwarz – und nur eine Ausführung. 1908 kam das erste Model T für \$ 850 auf den Markt. Bis 1924 fiel der Preis auf \$290.

- a) Verwenden Sie die Strategiekarte von Kim & Mauborgne, um grafisch zu erläutern, wie das Model T bei seiner Markteinführung strategisch positioniert wurde. Von welchen Konkurrenzprodukten/-produktgruppen lässt sich der Model strategisch abgrenzen? **(10)**



b) Erläutern Sie, ob es Ford gelungen ist, mit dem Model T eine Blue-Ocean-Strategie zu implementieren. **(5)**

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the student to write their answer to the question above. The box is currently blank.

Aufgabe 3:

Betrachten Sie zunächst den ersten der beiden folgenden Elevator Pitches:

Bernd Jürss: Ich weiß, wo's weh tut

Kennen Sie das? Sie fahren Auto, der Motor stottert und plötzlich ist der Tank leer! Und schon stehen Sie auf dem Standstreifen der Autobahn, nichts geht mehr. Da fühlt man sich auf einmal ganz allein und hilflos, nicht wahr? Alle anderen Autos rauschen mit vollen Tanks an Ihnen vorbei und Sie warten vergeblich auf einen rettenden Engel, der Sie wieder auf Kurs bringt.

Und jetzt stellen Sie sich vor: Dieser Engel erscheint plötzlich. Genau genommen steht er direkt vor Ihnen: Ich bin der, der anhält.

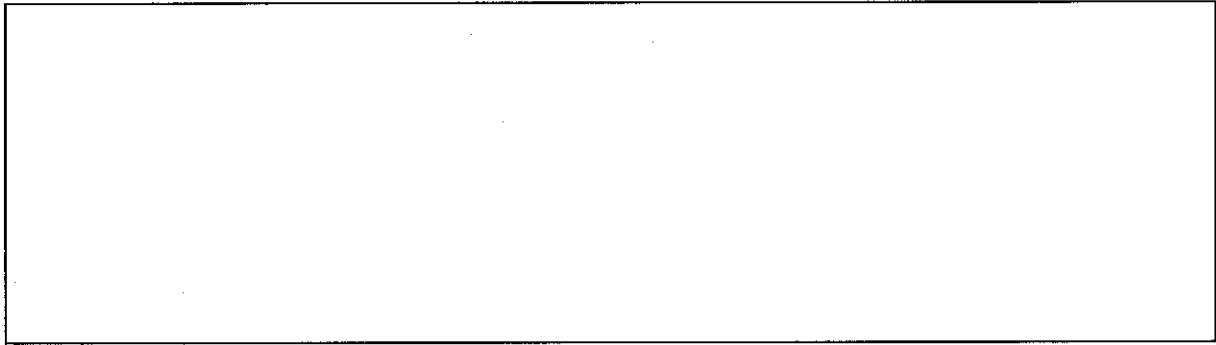
Ein Auto mit Startproblemen ist wie ein junges Unternehmen. Ich gebe Ihnen Starthilfe und mache Sie fit für den Markt. Bei mir finden Existenzgründer, Start-Ups und junge Unternehmen das, was sie zum Durchstarten brauchen. Sie tun das, worin Sie gut sind: Ihr Unternehmens-Auto fahren und steuern. Anschleichen, Reparieren, auf Vordermann bringen – das übernehme ich für Sie. Damit sparen Sie Zeit – und Zeit ist ja bekanntlich Geld. So konzentriert sich jeder auf das, was er kann und das Ergebnis ist: Ihr Erfolg.

Ein Auto kann man nicht von innen anschleichen – deshalb bin ich da und helfe Ihnen.

Wie ist das bei Ihnen? Läuft Ihr Unternehmen auf vollen Touren oder fehlt auch Ihnen manchmal der nötige Sprit?

a) Analysieren Sie den Pitch bezüglich seines formalen Aufbaus.

(5)



Betrachten Sie nun den zweiten Elevator Pitch

Gisela Margarete Strauss: Mein Schulenglisch ist gut aber...

meinen Webauftritt übersetzen?

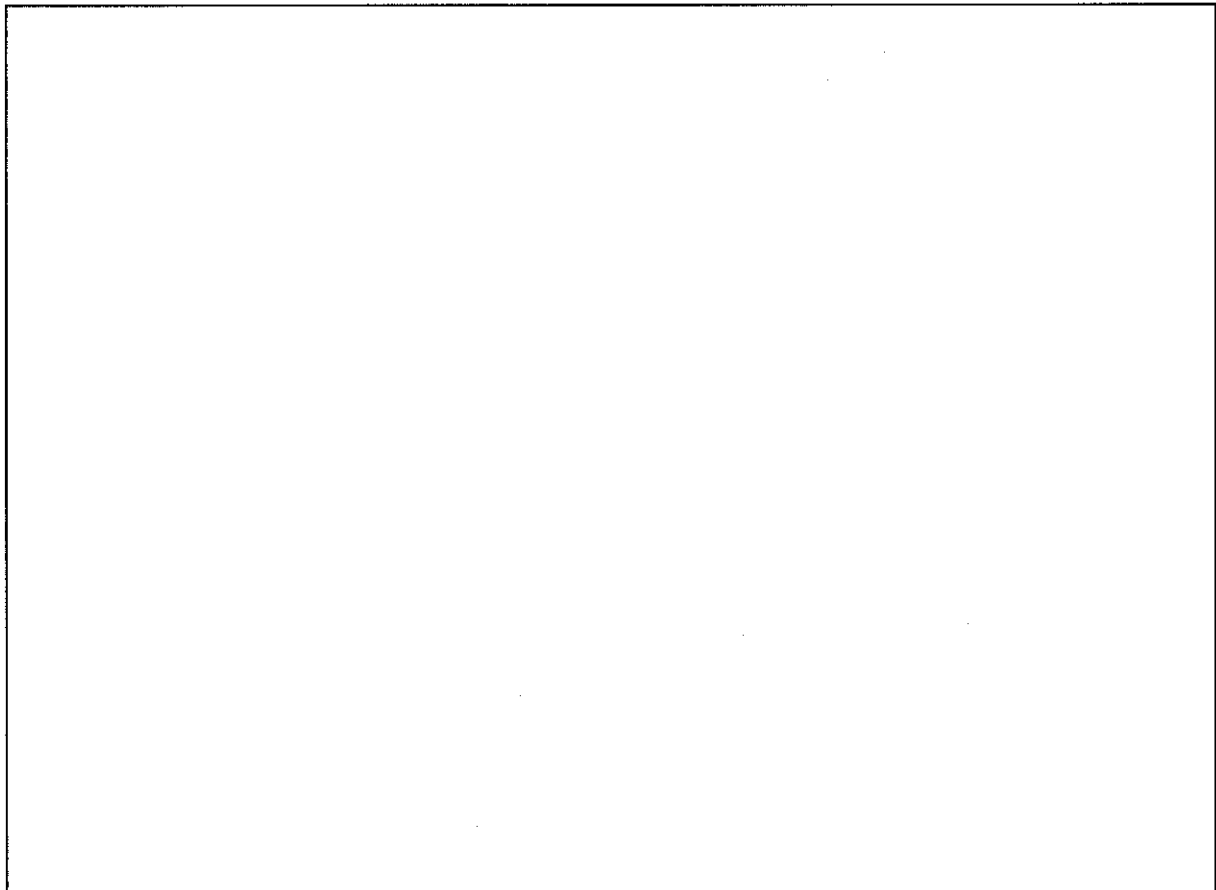
Jeder hat so seine Talente. Ich bewundere Zahlengenies und Software-Wunder, Softskill und Verkaufstalente. Ehrlich.

Aber die müssen nicht alle Native-Quality-Englisch können. Denn das erledige ich. Gönnen Sie sich jenen authentisch internationalen Flair, der nur durch eine elegante - weil idiomatisch fehlerfreie - Übersetzung ihrer Website ins Englische entsteht. Wieso ich das kann? 24/7/ mal 10 Jahre in den U.S.A.

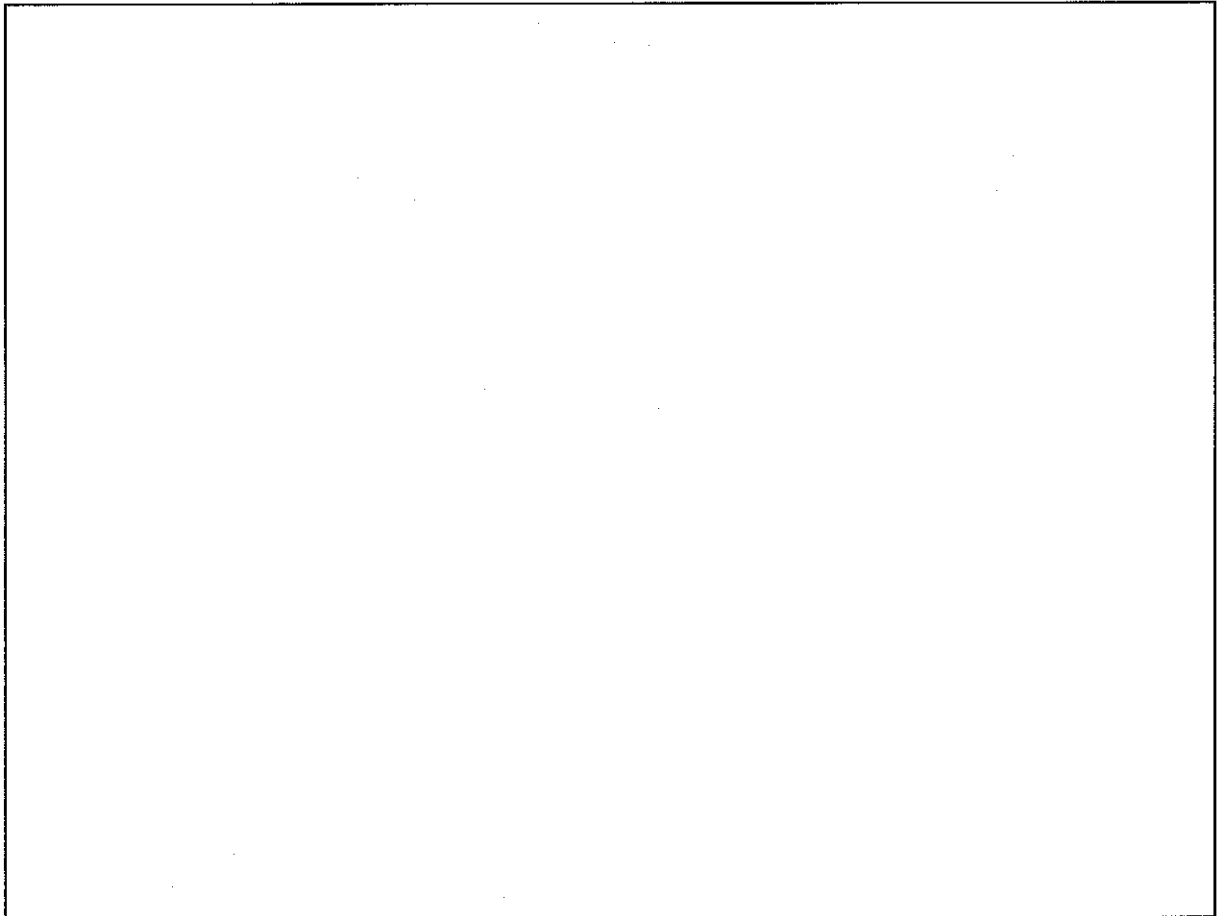
Best regards
Gisela Strauss

b) Analysieren Sie den Pitch bezüglich seines formalen Aufbaus.

(5)



- c) Führen Sie eine nachvollziehbare Bewertung der Pitches durch, um zu beurteilen, welcher Ihrer Meinung nach der bessere ist. **(5)**

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the student to write their evaluation of the pitches. The box is currently blank.

Aufgabe 4:

Bei jeder der folgenden Teilaufgaben bitte nur eine Lösung in dem dafür vorgesehenen Kästchen ankreuzen. Die Teilaufgabe wird als falsch bewertet, wenn mehr als eine Lösung angekreuzt ist.

i. Welche der nachstehenden Aussagen ist falsch? **(3)**

- Wertorientiertes Denken wird getrieben durch Visionen.
- Wertorientiertes Denken ist die Voraussetzung für proaktive Planung.
- Wertorientiertes Denken verfolgt die Zielsetzung, unter verfügbaren Alternativen die beste auszuwählen.
- Wertorientiertes Denken ermöglicht es, durch Zielstrukturierung Alternativen zu generieren.

ii. Welche Aussage zu Covey's „sieben Gewohnheiten für hohe Effektivität“ ist falsch? **(3)**

- Wertorientierung bedeutet proaktives Problemlösen.
- Wertschöpfungspotenziale entstehen dadurch, dass unterschiedliche Personen unterschiedliche Wertvorstellungen besitzen.
- Die höchste Stufe der Effektivität ist die Interdependenz zwischen Personen.
- Effektivität erfordert die Produktionskapazität stärker zu steigern als die Produktionsleistung.

iii. Welche Aussage in Bezug auf die Blue-Ocean-Strategy nach Kim und Mauborgne (2007) ist falsch? **(3)**

- Mit einer Blue-Ocean-Strategy versucht ein Unternehmen die Konkurrenz auszustechen, um seinen Marktanteil zu erhöhen.
- Die Wertkurven in der Strategiekarte stellen eine Bewertung der relevanten Strategiefaktoren aller Anbieter dar und zeigen Möglichkeiten der Abgrenzung zu bestehender Konkurrenz auf.
- Bei der Konzipierung einer neuen Wertkurve gilt es, auch neue Strategiefaktoren zu erschaffen.
- Bei der Blue-Ocean-Strategy sollen die Unternehmensaktivitäten sowohl auf Leistungs- als auch auf Kostenführerschaft ausgerichtet werden.

iv. Welche Aussage zur Zielstrukturierung nach Keeney (1992) ist falsch? **(3)**

- Instrumentalziele lassen sich in Netzwerken organisieren.
- Instrumentalziele besitzen einen vorwiegend intrinsischen Wert.
- Ultimative Fundamentalziele sollten unerreichbar aber annäherbar sein.
- Die unterste Ebene der Fundamentalziele muss messbar sein und darf keine Redundanzen aufweisen.

v. Welche Aussage zur Finanzplanung/Finanzierung ist falsch? **(3)**

- Der maximale Kapitalbedarf wird durch den Zeitpunkt definiert, wo die kumulierten Auszahlungen die kumulierten Einzahlungen erstmalig übersteigen.
- Aus der Gegenüberstellung der Erträge und Aufwendungen eines Unternehmens innerhalb einer Periode wird die Veränderung des Eigenkapitals ersichtlich.
- Aus Investorensicht ist die erwartete Rendite bei Eigenkapital höher als bei Fremdkapital.
- Eine stille Beteiligung wird als Mezzanine-Kapital betrachtet.