

Musterklausur

E-Entrepreneurship

(1) Due Diligence (Grundlagen)

Im Rahmen des Beteiligungsprozesses in der Net Economy kommt der **Due Diligence** eine besondere Bedeutung zu. Erklären Sie kurz, was unter einer Due Diligence zu verstehen ist. Beschreiben Sie darüber hinaus kurz die Inhalte von drei Teilbereichen der Due Diligence Ihrer Wahl.

(15 Punkte)

(2) Vertrauensmanagement (Wissen)

Ein von Beginn an geplantes Vertrauensmanagement ist für ein E-Venture insofern von Bedeutung, da das Vertrauen der Transaktionspartner an sich eine Grundvoraussetzung für den elektronischen Handel darstellt. Hinsichtlich der Erst-Begutachtung eines E-Ventures seitens des Kunden können im Kern vier Bereiche skizziert werden, die einen besonderen Einfluss auf die Einschätzung der **Vertrauenswürdigkeit** haben. Benennen und erklären Sie kurz diese vier Bereiche und geben Sie je ein praktisches Beispiel Ihrer Wahl pro Bereich an, wie eine konkrete vertrauensschaffende Maßnahme für eine **E-Community** aussehen könnte.

(18 Punkte)

(3) E-Community für Fußballfans (Transfer)

„E-Kick.de“ ist eine angehende E-Community für Fußballfans. Im Mittelpunkt der Idee steht ein virtueller Kicker, an dem die Anhänger der Fußballvereine über deren Webseiten gegeneinander antreten können. *Jürgen Kinnemann*, Student am E-Business-Lehrstuhl der Universität Duisburg-Essen und designerter CEO und CMO von „E-Kick.de“ plant, an Spieltagen der Fußball-Bundesliga, die über einen Log-in auf den Seiten der Vereine registrierten Spieler, „virtuell“ gegeneinander antreten zu lassen. Der Markteintritt ist zum Bundesligastart geplant, die Finanzierung dafür ist gesichert und die Plattform ist nahezu fertig gestellt. Eine

Anfrage aus den Niederlanden, ob der virtuelle Kicker auch die „*Ehrendivisie*“ abbilden könne, brachte *Jürgen Kinnemann* auf die Idee, das viel versprechende Konzept in „ganz großem Stil“ für alle Ligen weltweit anzubieten. Als *Jürgen Kinnemann*, Ihnen – als zweites Mitglied des Gründerteams, verantwortlich für Finanzen und Technik – von dem ehrgeizigen Plan in einem Strategiemeeting erzählt, sind Sie begeistert von der Idee, wenngleich Ihnen die mit der geplanten Internationalisierung verbundenen hohen benötigten finanziellen Ressourcen und der hohe Aufwand für die länderspezifische Anpassung der Plattform Sorgen bereiten. Somit bestehen Sie darauf, erst wichtige Fragen bezüglich der weiteren Entwicklung von „*E-Kick.de*“ zu klären, damit Ihr Traum von der eigenen Unternehmung nicht bereits an der Ideenumsetzung scheitert.

Fragen:

- a) Als **potenzielle Investoren** bieten sich im Wesentlichen Venture Capital-Unternehmen oder Business Angels an. Nennen Sie drei zentrale Unterschiede zwischen den beiden Kapitalgeber-Typen. An wen sollte sich „*E-Kick.de*“ in der beschriebenen Situation Ihrer Meinung nach am besten wenden? Begründen Sie Ihre Wahl und beschreiben Sie die Auswirkungen auf den weiteren Entwicklungsprozess.
- b) Im Hinblick auf die **Strategiematrix der Internationalisierung** von E-Ventures sind vier Kernstrategien zu unterscheiden. Für welche dieser Strategien sollte sich „*E-Kick.de*“ vor dem dargestellten Hintergrund und in Abhängigkeit Ihrer Investorenwahl aus Teilaufgabe a) entscheiden?
- c) Ein wesentlicher Bestandteil der Produktpolitik im Rahmen der Ideenfortführung ist die bedürfnisorientierte **Produkt(weiter)entwicklung**. Welche drei Möglichkeiten stehen „*E-Kick.de*“ dazu zur Auswahl? Erklären Sie kurz die verschiedenen Möglichkeiten und nennen Sie zu jeder Alternative ein fallbezogenes Beispiel.

(27 Punkte)

Dauer der Klausur: 1 Stunde

Hilfsmittel: keine

Viel Erfolg!