

Musterklausur

E-Entrepreneurship

(1) Möglichkeiten der Personalführung (Grundlagen)

Sobald ein neu gegründetes Unternehmen über das eigentliche Gründerteam hinauswächst und angestellte Mitarbeiter beschäftigt, wird eine stringente Personalführung unerlässlich. Dazu existieren als Orientierung verschiedene Management-by-Konzepte. Wählen Sie aus den Ihnen bekannten Management-by-Konzepten drei Möglichkeiten der Personalführung aus und erläutern Sie diese kurz in wenigen Sätzen.

(15 Punkte)

(2) Teamarbeit (Wissen)

Die Unternehmensgründung im Team ist insbesondere in der Net Economy nahezu unerlässlich. Erfolgreiche Teams zeichnen sich dabei durch eine Reihe von Charakteristika aus. Erläutern Sie fünf zentrale Charakteristika von erfolgreichen Teams und zeigen Sie, welche zwei Möglichkeiten der Optimierung dieser Teamkriterien bestehen. Geben Sie zu den Möglichkeiten der Teamoptimierung jeweils ein konkretes Beispiel Ihrer Wahl.

(18 Punkte)

(3) Nachfrageportal (Transfer)

Die Studierenden *Kurt Becks* und *Angela Miegel* haben für ihr Gründungsprojekt *ask-for-it.com* inzwischen einen vollständigen Businessplan ausgearbeitet und sogar einen Business Angel überzeugen können, die Umsetzung von *ask-for-it.com* zu finanzieren. *Ask-for-it.com* ist ein Marktplatz, auf dem Kunden ihre Reisewünsche ganz konkret angeben können und dann von Reiseveranstaltern mit passenden Angeboten versorgt werden. Alle Kunden, die keine Lust haben, tausende von Angeboten vergleichen zu müssen, um das Richtige für sich zu finden, formulieren dort ihre Wünsche, nennen einen Wunschpreis und erhalten dann bspw. 15 kostenlose und unverbindliche Angebote von Reisevermittlern, die auf diesem Marktplatz aktiv sind. Bei einem Treffen mit ihrem Business Angel *Peter Wohlgemut* macht dieser *Kurt* und *Angela* darauf aufmerksam, dass die Umsetzung sehr zügig erfolgen muss,

da er bereits von einem Wettbewerber erfahren hat, der in den nächsten Wochen online gehen soll. „Darüber hinaus habe ich mich in der letzten Woche sehr eingehend mit dem Vorstand von *HUI Deutschland*, einem großen Reiseanbieter, über *ask-for-it.com* unterhalten,“ teilt der Business Angel den beiden Gründern mit, „das Konzept ist sehr positiv aufgenommen worden – sicherlich besteht hier viel Potenzial zur Zusammenarbeit.“ Über diese Informationen hinaus ergeben sich im Laufe der Diskussion mit dem Business Angel einige Fragen zur zukünftigen Entwicklung von *ask-for-it.com*.

Fragen:

- a) *Ask-for-it.com* muss in der nächsten Zeit signifikant wachsen, nicht zuletzt um die Erwartung des Business Angel erfüllen zu können. Grenzen Sie kurz interne und externe Wachstumsstrategien voneinander ab und zeigen Sie anhand je eines Beispiels, wie *ask-for-it.com* diese für sich nutzbar machen kann.
- b) Basierend auf der Art der Finanzierung und der Geschwindigkeit der Internationalisierung ergeben sich vier idealtypische Internationalisierungsstrategien für Unternehmen der Net Economy. Welche Internationalisierungsstrategie empfehlen Sie *Kurt Becks* und *Angela Mieke*? Begründen Sie Ihre Empfehlung.
- c) Im Falle des Erfolgs von *ask-for-it.com* wird auch der Business Angel mittelfristig seine Anteile am Unternehmen verkaufen wollen. Ganz genau wie bei Venture-Capital-Gesellschaften existieren auch für ihn vier verschiedene Exit-Möglichkeiten. Erläutern Sie diese kurz in wenigen Sätzen und geben Sie dann konkrete Beispiele für potenzielle Käufer, die zu *ask-for-it.com* passen können.

(27 Punkte)

Dauer der Klausur: 1 Stunde

Hilfsmittel: keine

Viel Erfolg!