

Musterklausur

E-Entrepreneurship

(1) Werttreiber des Geschäftsmodells (Grundlagen)

Das Shareholder-Value-Management richtet alle geschäftlichen Prozesse des Start-up's an der Steigerung des Unternehmenswertes aus. **Werttreiber** können dabei sowohl quantitativ als auch qualitativer Natur sein. Grenzen Sie kurz quantitative und qualitative Werttreiber voneinander ab. Beschreiben Sie darüber hinaus in wenigen Sätzen drei potenzielle qualitative Werttreiber für Start-up's in der Net Economy.

(15 Punkte)

(2) Zeitpunkt des Markteintritts (Wissen)

Einer der wichtigsten Fragestellungen für ein junges Unternehmen ist auch in der Net Economy die nach dem richtigen Zeitpunkt für den Markteintritt. Die jeweiligen Vor- und Nachteile einer Pionier- oder Folger-Strategie können in Abhängigkeit der unternehmensinternen und -externen Situation betrachtet werden. Beschreiben Sie anhand der vier Bewertungsaspekte zum Zeitpunkt des Markteintritts die **Vor- und Nachteile einer Folger-Strategie** für ein Start-up, das dem Unternehmen *docmorris.de*, das in Deutschland als erster den Vertrieb von Medikamenten virtualisiert hat, nun folgen möchte.

(18 Punkte)

(3) Community „meine-stadt.de“ (Transfer)

Die Community „*localis.de*“ bietet einen Mix aus lokalen Nachrichten, regionalem Veranstaltungskalender und diesbezüglichen Reiseführer, aber auch demographische Daten zur Stadtentwicklung, Historie, berühmte Persönlichkeiten, etc. Die Seite erfreut sich in den verschiedenen Städten des Ruhrgebiets relativ großer Beliebtheit. Nun steht jedoch ein Umbruch bevor. Der CMO *Philipp Maxum* hat das Unternehmen verlassen, um sich anderen Zielen zu widmen, denn immer mehr Wettbewerber starten ähnliche Angebote und zudem steht die

nächste, noch nicht gesicherte Finanzierungsrunde an. Der übrig gebliebene Rest des Gründerteams CEO *Dr. Mark Leader* und der CTO *Charly Schrauber* sind sich uneinig über die zukünftige strategische Ausrichtung des Portals. *Dr. Leader* bemängelt, dass sich die Website zum reinen Werbeportal und zum Partykalender entwickelt hat und fordert mehr redaktionelle Ernsthaftigkeit in den Inhalten. Herr *Schrauber* möchte dagegen den Kurs des ehemaligen CMOs weiter halten und schnellstmöglich expandieren und internationalisieren. Zuletzt haben sich die beiden sogar vor einem potenziellen Investor über die zukünftige Ausrichtung gestritten. Bevor weitere Verhandlungen anstehen, ist es daher notwendig, sich über die zukünftige Strategie zu einigen. Dazu gilt es die folgenden Fragen zu klären.

Fragen:

- a) Im Sinne einer klaren **Wettbewerbspositionierung** existieren in Anlehnung an *Porter* auch in der Net Economy zwei grundsätzliche strategische Ausrichtungen. Erklären Sie kurz in wenigen Sätzen die beiden Wettbewerbspositionen anhand des Fallbeispiels „*localis.de*“ und geben Sie jeweils ein konkretes Beispiel an, wie „*localis.de*“ diese Positionierung verfolgen könnte.
- b) Dem Erhalt des Marktvorsprungs und der Verteidigung der Marktanteile kommt vor dem Hintergrund der wachsenden Wettbewerberzahl eine erhöhte Bedeutung zu. Beschreiben Sie kurz in wenigen Sätzen drei der vier zentralen **Einflussfaktoren auf die Marktanteile** und nennen Sie pro angeführten Faktor jeweils ein fallbezogenes Beispiel für eine Aktivität, die „*localis.de*“ unternehmen oder unterlassen sollte.
- c) Insbesondere aus Investorensicht ist ein funktionierendes Gründerteam durch eine ganze Reihe von Eigenschaften charakterisiert. Beschreiben Sie kurz drei **Anforderungen an das Gründerteam** und bewerten Sie, inwieweit das Team von „*localis.de*“ diese erkennen lässt oder durch welche Signale es diese kommunizieren könnte.

(27 Punkte)

Dauer der Klausur: 1 Stunde

Hilfsmittel: keine

Viel Erfolg!