

Entrepreneurship

Klausur (11073)

18. Februar 2014

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:

Viele Menschen, vor allem in Entwicklungsländern, sehen in einem eigenen kleinen Geschäft eine Chance, ihre Lebensbedingungen zu verbessern. Die Finanzierung einer Nähmaschine oder einer Kuh mittels eines Kleinkredites kann so den Weg aus der Armut bedeuten. Kiva.org ermöglicht Menschen auf der ganzen Welt, Kleinunternehmer mit Krediten schon ab 25 US Dollar zu unterstützen.

Choose a Borrower 3,822 loans available

Search borrowers Search Choose for me Clear filters Sort by Random

50 loans per page Shuffle

COUNTRY Clear

GENDER

<input type="checkbox"/> Male	2,358
<input type="checkbox"/> Female	1,464

SECTOR

<input type="checkbox"/> Agriculture	1,012
<input type="checkbox"/> Arts	2
<input type="checkbox"/> Clothing	282
<input type="checkbox"/> Construction	47
<input type="checkbox"/> Education	14
<input type="checkbox"/> Entertainment	

Emmanuel 42% raised

Rwanda | Agriculture | Farming

A loan of \$1,475 helps Emmanuel to buy more fertilizers and support labor costs during maize production.

\$1,475.00 Lend \$25

Read their story >

Funding via Unwego Opportunity Bank, a partner of Opportunity International and HOPE International

Santos Alfredo 10% raised

El Salvador | Agriculture | Agriculture

A loan of \$1,200 helps Santos Alfredo to purchase fertilizers, manure, and insecticides and pay day laborers to help plant his corn crops.

\$1,200.00 Lend \$25

Read their story >

Funding via PADECOMSM

WIE FUNKTIONIERT KIVA?

Kiva verbindet Geldgeber und Kleinunternehmen über das Internet

Von Kenia bis Paraguay stellen Mikrofinanzinstitute (MFIs) Fotos und Profile von Kleinunternehmern die einen Kredit benötigen auf die Kiva.org-Homepage.

Einfache und persönliche Kreditvergabe

Geldgeber suchen sich aus den Profilen auf Kiva.org Kleinunternehmer aus, deren Projekte sie unterstützen möchten – dies können z.B. ein Bauer aus Kenia oder eine Schneiderin aus der Ukraine sein. Die Unterstützung erfolgt einfach per PayPal/Kreditkarte.

100% des Betrages gehen direkt an die Kreditnehmer. Kiva selbst finanziert sich aus zusätzlichen Spenden.

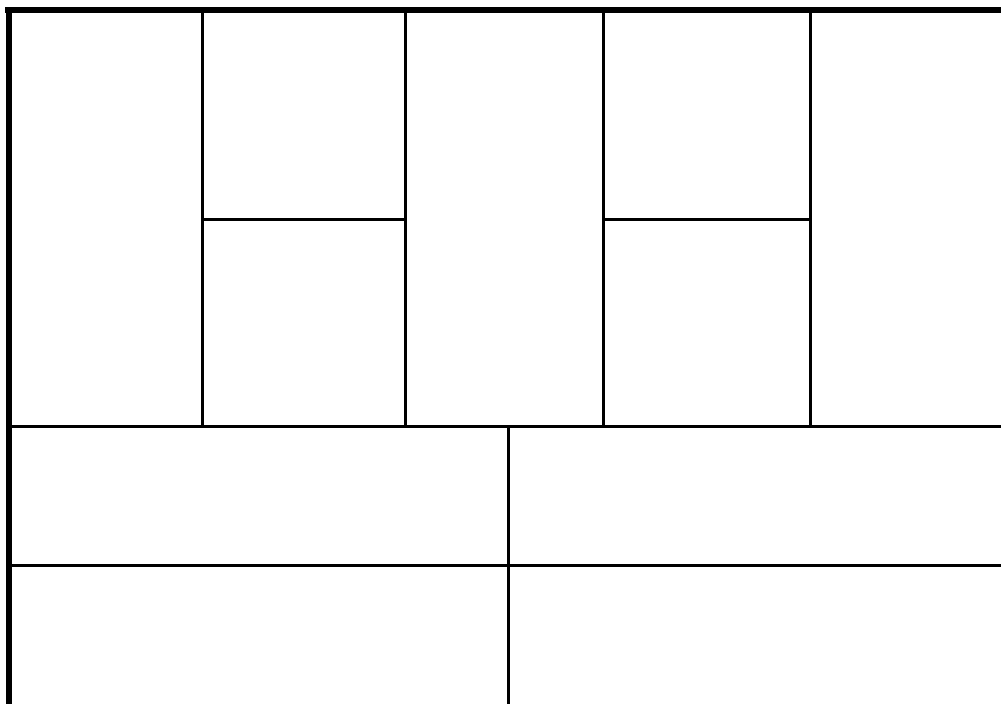
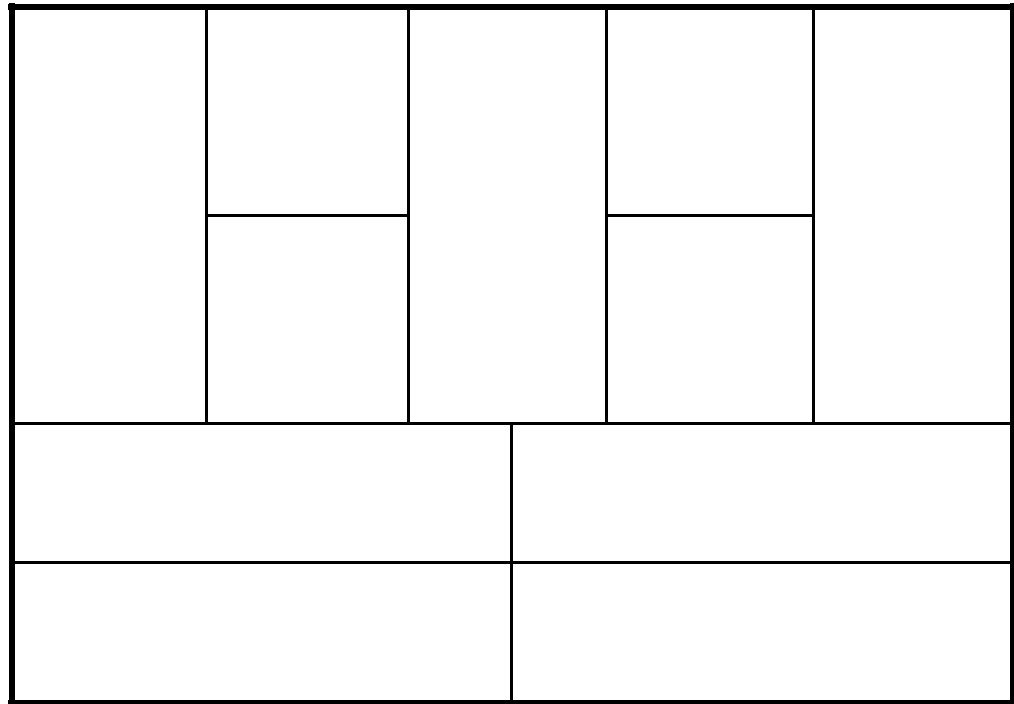
Wenn das Geld für ein Darlehen vollständig ist, wird es von Kiva gesammelt und an das Mikrofinanzinstitut transferiert, welches sich um die Weitergabe an die Kreditnehmer und die Rückzahlung kümmert.

Meist informieren Zwischenberichte, sogenannte *journals*, die Geldgeber über den Fortschritt „ihres“ Unternehmens. Die Rückzahlungen der Kreditgeber gehen i.d.R. innerhalb von 1-36 Monaten über das MFI an Kiva.

Kiva-Nutzer bekommen ihr Geld in monatlichen Raten oder am Ende der Laufzeit zurück und können es erneut investieren.

Derzeit erhält und zahlt Kiva keine Zinsen, um aus sozialen Aspekten die Kosten für die Unternehmer möglichst niedrig zu halten. Die aktuelle Rückzahlungsquote beträgt knapp 98%.

- a) Beschriften Sie die Komponenten eines Geschäftsmodells nach Osterwalder & Pigneur (2010) in dem Schema unter b)! **(4)**
- b) Stellen Sie in dem nachfolgenden Schema das Geschäftsmodell von Kiva.org dar! Nutzen Sie dafür auch die Informationen aus der Vorlesung! **(7)**



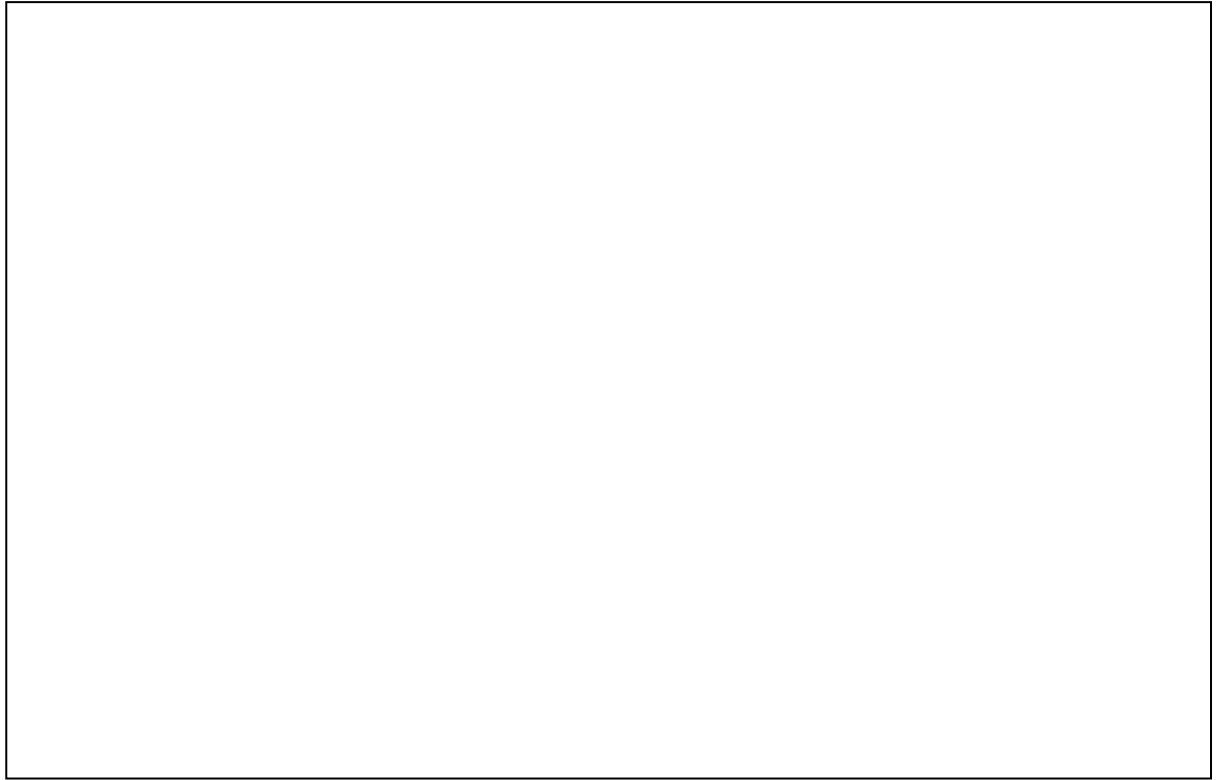
- c) Welche Art an Bedürfnis bedient Kiva.org bzw. welches soziale Problem soll gelöst werden? Begründen Sie Ihre Antwort! **(4)**

Aufgabe 2:

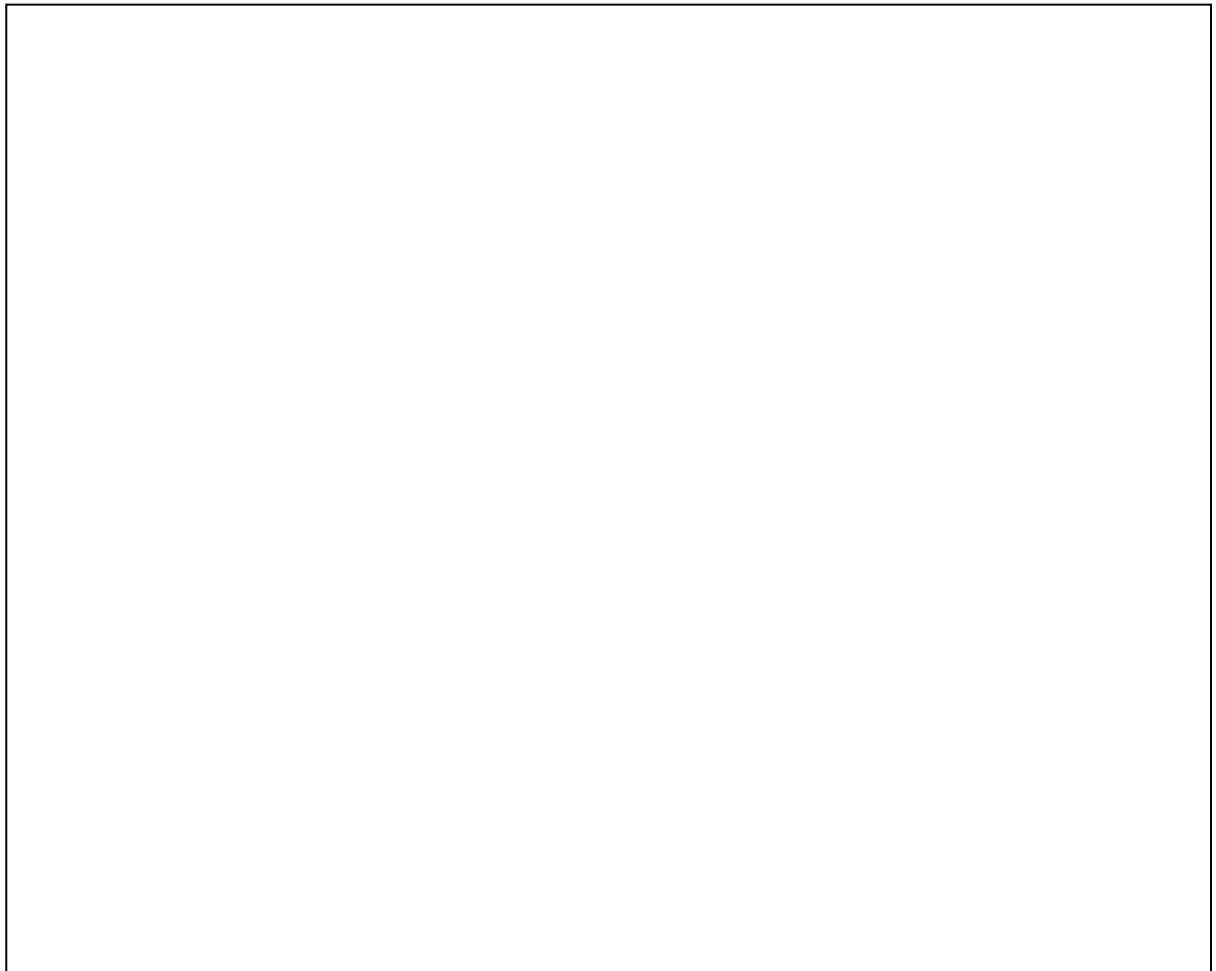
Der Chili-Liebhaber Ernst Haft-Schaaf macht derzeit eine Businessplanung für seine neueste Produktidee: schweißTREIBER, eine sehr scharfe Chili-Soße auf Ketchup-Basis, die einen besseren Geschmack und frischere Zutaten hat sowie gesünder ist als die vergleichbaren Konkurrenzprodukte. Die restlichen produktions- und kundenrelevanten Produkteigenschaften plant er exakt nach Konkurrenzvorbild. Die Produktionskosten pro Flasche werden deutlich höher als der Branchenstandard sein. Leider kann er seine Entwicklung nicht rechtlich schützen, so dass er davon ausgeht, dass die Soße in den Folgejahren imitiert werden wird. Als zentrale Absatzmärkte hat er die Schweiz und Deutschland identifiziert, wobei die Kunden in der Schweiz zahlungskräftiger sind. Des Weiteren konnte er ermitteln, dass das Marktvolumen von scharfem Ketchup in Deutschland 6 Millionen Liter pro Jahr umfasst. Ernst Haft-Schaaf plant die Soße direkt an den Endverbraucher zu vertreiben.

- a) Schätzen Sie anhand des im Text gegebenen Marktvolumens das schweißTREIBER-Absatzvolumen in Litern pro Jahr in Deutschland! Benutzen Sie dafür die Guesstimation-Methode und zeigen Sie dabei, wie man die Schätzung ohne Taschenrechner durchführen kann! **(5)**

- b) Welche Preisstrategie würden Sie Ernst Haft-Schaaf empfehlen? Benutzen Sie die in der Vorlesung behandelten Fachbegriffe! **(6)**



c) Erklären Sie kurz anhand der im Text gegebenen Informationen, welche Wettbewerbsstrategie Ernst Haft-Schaaf verfolgen möchte! **(4)**



Aufgabe 3:

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.

a) Welche der folgenden Gewohnheiten wird nach Covey (1989) nicht als essentiell für den privaten Erfolg angesehen? **(2)**

- Proaktivität
- Win-Win-Denken
- Wertorientiertes Verhalten
- Das Wichtigste in den Vordergrund stellen

b) Russell Ackoff (1978) unterscheidet zwischen reaktivem Problemlösen und proaktiver Planung. Welcher der folgenden Vorgänge entspricht nach Ackoff tendenziell einer proaktiven Planung? **(3)**

- In einer Fernsehshow darf Lotte zwischen drei Toren wählen. Sie nimmt das rechte.
- Chantalle gründet ein Nagelstudio, weil sie vor Kurzem arbeitslos geworden ist.
- Auf einer Party geht Karl an die Bar und mixt sich selbst seinen Lieblings-Drink.
- Lisa wählt ein Menü im Restaurant, das auf der Speisekarte gelistet ist.

c) Welche der folgenden Fragen wird nach Nalebuff & Ayres (2003) nicht bei der Identifizierung von Gelegenheiten hilfreich sein? **(2)**

- „What would Croesus do?“
- „Would flipping it work?“
- „Why don't you feel my pain?“
- „What else would work?“

d) Der Student Van Wilder möchte seine Entscheidung „Optimaler Beruf“ strukturieren. Welches der folgenden Ziele entspricht diesbezüglich tendenziell einem Fundamentalziel? **(3)**

- Maximiere Spaß im Beruf
- Maximiere Anzahl an Firmenkontakten
- Maximiere Anzahl an Studien-Praktika
- Minimiere Studienzeit

e) Der Unternehmer Peter Struwel möchte die neue Fußwaschcreme BLITZE-BLANK am Markt platzieren. Er hat ermittelt, dass die Kunden maximal 15€ pro Tube bezahlen würden. Seine Durchschnittskosten betragen 3€ pro Tube. Die Konkurrenz hat bereits die Hartseife FUßWOHL für 8€ im Handel, für die die Kunden maximal 10 € bezahlen würden. Die Durchschnittskosten pro Stück FUßWOHL betragen 2€. Peter Struwel möchte seine Produzentenrente maximieren. Zu welchem Preis wird er BLITZEBLANK zunächst anbieten? **(5)**

- 3€
- 9,99€
- 12,99€
- 14,99€

Aufgabe 4:

Die LED-Tüftlerin Rosa Leit hat eine Lücke im Markt für Duschköpfe entdeckt und will sich nun mit LED-Farbwechsel-Duschköpfen unter der Shower-Fever GbR selbstständig machen. Im Rahmen der Businessplanung wurden folgende Informationen zusammen getragen. Es wird ausschließlich der Duschkopf-Typ Leit-My-Skin produziert. Für die Produktion muss eine große Maschine (keine Kapazitätsbeschränkung in der Produktion) zum Zeitpunkt $t=0$ für sofort fällige 150.000€ angeschafft werden. Pro Duschkopf fallen variable Kosten in Höhe von 15€ an, welche sofort bezahlt werden müssen. Die Herstellungszeit ist sehr kurz, so dass die Duschköpfe in der gleichen Periode abgesetzt werden können, in der sie geordert werden. Aufgrund immens hoher Lagerkosten wird so produziert, dass weder Inputs noch Duschköpfe periodenübergreifend eingelagert werden. Die Marktrecherche hat ergeben, dass zum gewählten Preis von 40€ pro Stück mit folgenden Absatzzahlen geplant werden kann:

Periode	0	1	2	3	4	5
Absatz	0	1.000	3.000	5.000	5.000	6.000

Abnehmer sind Zwischenhändler, die ihre Rechnung erst in der darauf folgenden Periode begleichen. Weitere Kosten und Erträge fallen nicht an.

- a) Berechnen Sie die Cash-Flows der Perioden $t=0$, $t=1$, $t=2$, $t=3$, $t=4$ und $t=5$ und tragen diese in die dafür vorgesehene Tabelle ein. **(6)**

Periode	0	1	2	3	4	5
Cash-Flow						

- b) Stellen Sie in der nachstehenden Schablone einen Hockey-Stick für Rosa Leits Geschäftsidee bis einschließlich der Periode fünf dar. Beschriften Sie die Achsen und kennzeichnen Sie in der Graphik charakteristische Merkmale des Hockey-Sticks anhand des Rechenbeispiels! **(9)**

