

Strategic Management – Examen Juni 2010

Vraag 1: *Juist of fout en argumenteer of geef een voorbeeld*

1.1 AT&T is een Amerikaanse telecommunicatieprovider. Ze besluiten mobiel internet gratis te maken. Dit is geen strategische beslissing.

1.2 Een bedrijf kan nooit zowel op lage kosten concurreren als differentiëren.

Vraag 2:

Gevestigde speler op de smartphones-markt wil uitbreiden naar tablet computers. Bespreek de industry attractiveness van de tablet computer markt.

Vraag 3:

Manufacturer van telefoons. Vinden zelf dat hun competitief voordeel ligt in hun productontwikkeling. Ze doen dit via speciale aangekochte software. Bedrijf waarvan ze deze kopen levert trainingen. Software laat toe tegelijkertijd hardware en user interface te ontwikkelen. Verschillende bekwame ingenieurs tewerkgesteld. De marges staan wel onder druk en cashflows dalen. Bedrijf doet het beter dan concurrenten op vlak van aantal NPI's en tijd om een product te ontwikkelen.

3.1 Bespreek de capability in het gepaste framework

3.2 Is het echt zoals het bedrijf denkt een competitief voordeel? Welke extra informatie zou je hiervoor nodig hebben?

Vraag 4: Gevaren van concurrentiebeperkende strategieën.

Vraag 5:

Farmaceutisch bedrijf, aparte biotech onderneming die r&d doet voor farma, farmaceutisch verkoopt via distributeur aan ziekenhuizen en rechtstreeks aan zelfstandige apothekers.

5.1 Teken business system

5.2 Biotech wordt overgenomen. Wat is dit en geef 4 nadelen.

5.3 Hoe verlopen de funding van een startende biotech onderneming. Hoe noemt de grafiek en duidt de verschillende delen aan.

Vraag 6:

Sales van 10 miljoen, netto-marge van 5%. Equity, debt, cost of equity, cost of debt, tax rate en risk free interest gegeven.

6.1 Wat is de EVA

6.2 Hoe kan deze EVA worden verbeterd (in het algemeen, niet voor het specifieke geval)

Vraag 7:

Classificeer onder marktaantrekkelijkheid en competitieve positie: Variabelen: Market Maturity en Key Succes Factors Positioning (dit kwam van RB presentatie)