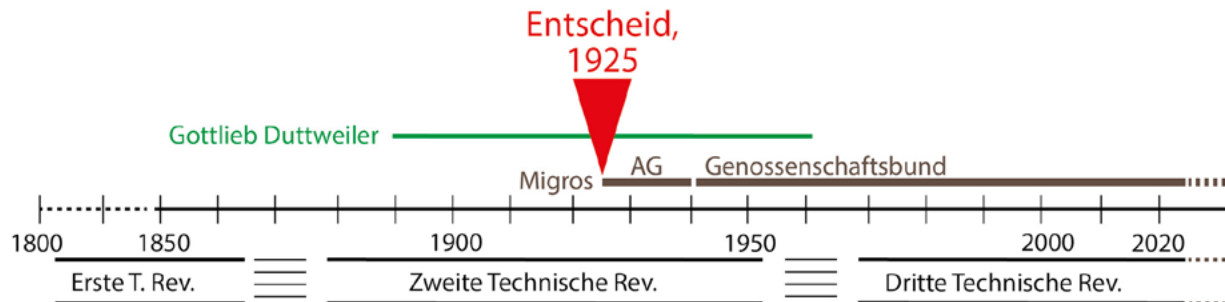


Fall Migros, im Jahr 1925

Entscheidungshilfe (Optimalvariante)

Diese Entscheidungshilfe sammelt Ihre Überlegungen während des Studiums des Falls und hilft Ihnen, eine fundierte Entscheidung zu treffen. Sie dient auch Ihrer persönlichen Ergebnissicherung.



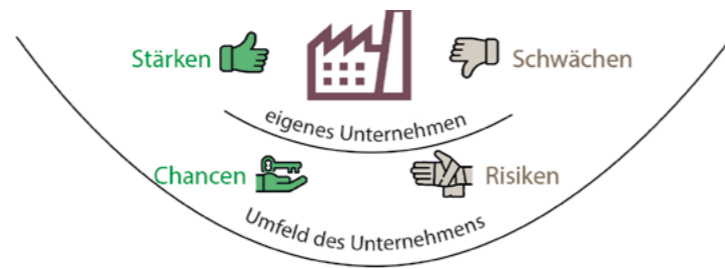
Die Zweite Technische Revolution brachte im zweiten Wirtschaftssektor, der Industrie, eine Fülle von neuen Unternehmen, Technologien, Produktionsprozessen und Produkten hervor. Sie gab auch dem dritten Sektor, den Dienstleistungen, Impulse. Die neuen Produkte zielten nämlich auf eine Massenkundschaft ab. Bedürfnisse waren nicht nur zu erfüllen, sondern mussten geschaffen werden. Der soziale Aufstieg ermöglichte dies einer breiteren Kundschaft. Marken und Werbung wurden wichtig. Auch die Erkenntnisse aus den Produktionsprozessen, insbesondere seine Rationalisierung (Taylorismus), führten zu einer Revolution im Handel, insbesondere im Detailhandel. Gottlieb Duttweiler trat diese Revolution mit der Gründung der Migros in der Schweiz los. Seine Rationalisierungsbemühungen schufen später das Bedürfnis für die Datenverarbeitung der Dritten Technischen Revolution.

- Sie werden wie Gottlieb Duttweiler einen Entscheid treffen. Versetzen Sie sich dazu in seine bisherige Berufskarriere, seinen Charakter und Entscheidungsstil: Inwiefern unterscheidet Duttweiler sich darin von Ihnen? Setzen Sie in den folgenden Skalen ein G für Ihre Einstufung von Duttweiler und ein X für Ihre Einstufung von sich selbst.

bisherige Berufskarriere:	erfolgreich					
	1	2	3	4	5	
sehr	—	—	—	—	—	gar nicht
Charakter:	selbstbewusst					
	1	2	3	4	5	
sehr	—	—	—	—	—	gar nicht
Entscheidungsstil:	impulsiv					
	1	2	3	4	5	
sehr	—	—	—	—	—	gar nicht
	risikofreudig					
	1	2	3	4	5	
sehr	—	—	—	—	—	gar nicht

Zu **Aufgabe 2-5**: Sie werden die folgenden Optionen bewerten nach Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken. Für Ihre eigenen Entscheidungen schätzen Sie deren Stärken und Schwächen ab. Faktoren, die Sie nicht beeinflussen können, teilen Sie in Chancen und Risiken auf.

Ein Beispiel: Sie fassen ein Studium der Soziologie ins Auge.



Stärken / Vorteile	Schwächen / Nachteile
Sie interessieren sich für gesellschaftliche Fragen, haben sich dafür engagiert, haben gute Noten in Geschichte, Ethik, Politischer Bildung.	Sie können nicht gut mit Statistiken umgehen.
Chancen	Risiken
Mit einem Masterabschluss in Soziologie stehen Ihnen unterschiedliche Tätigkeitsfelder offen.	Die Arbeitslosigkeit von Soziologen/Soziologinnen ist relativ hoch.

Versetzen Sie sich jetzt wieder in die Entscheidungssituation von Gottlieb Duttweiler. Tragen Sie Ihre Überlegungen jeweils nach der Beschäftigung mit einer Aufgabe in die beiden Tabellen unten ein.

2. **Entscheid A:** Verkauf

a ausschliesslich Barzahlung
auch Kreditzahlung

b runde Quantität
runde Preise

c wenige Produkte
breites Angebot

Füllen Sie die Tabelle für Ihre Entscheidungen aus; vermerken Sie mit a, b und c den Bezug auf den Entscheid.

Stärken / Vorteile	Schwächen / Nachteile
Chancen	Risiken

3. **Entscheid B:** Kundenbindung

Entscheiden Sie sich für drei Massnahmen zur Bindung der Kundinnen und Kunden:

- 1 Preis und Qualität der Ware,
- 2 häufig garantiert durch einen Markennamen,
- 3 Werbung für das Verkaufsgeschäft oder für ein Produkt,
- 4 Ladenausstattung und Bedienung,
- 5 Dienstleistungen wie die Hauslieferung und
- 6 das Rabattsystem.

Tragen Sie für die drei Massnahmen, für die Sie sich entschieden haben, die jeweils wichtigsten Stärken / Vorteile bzw. Schwächen / Nachteile ein.

Massnahme Nr.	Stärken / Vorteile	Schwächen / Nachteile

4. **Entscheid C:** Wareneinkauf

→ **a** eine kurzfristig umsetzbare Lösung:

→ **b** eine langfristig umsetzbare Lösung:

Füllen Sie die Tabelle für Ihre Lösung unter b aus.

Stärken / Vorteile	Schwächen / Nachteile
Chancen	Risiken

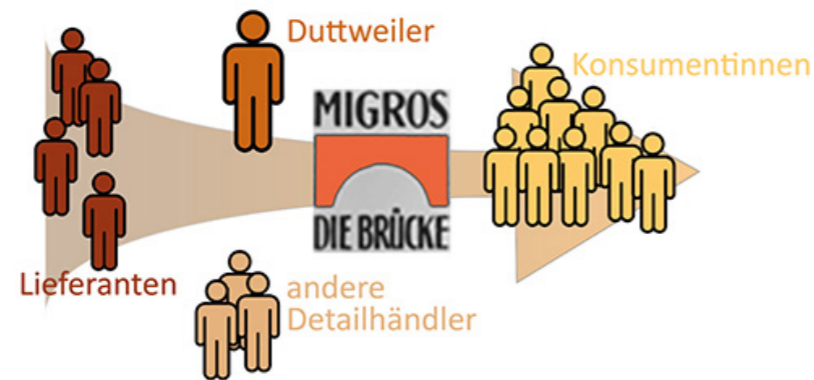
5. **Entscheid D: Positionierung**

Entscheiden Sie auf der Grundlage Ihrer Informationen und vor allem Ihrer bisherigen Entscheidungen zwischen diesen drei Optionen:

- als Aussenseiter die Detaillisten konkurrenzieren,
- sich mit ihnen zusammenschliessen,
- ihre Führung übernehmen.

6a. **Kommunikation**

Ihre Entscheide als Detailhändler/Detailhändlerin müssen nicht nur gut, sondern auch gut vermittelbar sein – Gottlieb Duttweiler machte das vor. Begründen Sie Ihre Entscheide mit Schlagworten oder Schlagzeilen für die Migros-Zeitung.



6b. **Gegenmassnahmen der Konkurrenz**

Wie könnten Ihre Konkurrenten (Frauen waren damals noch nicht darunter) auf Ihre Entscheide reagieren? Zählen Sie stichwortartig drei gefährliche Massnahmen auf.

**Nehmen Sie jetzt das Passwort in Empfang.
Entdecken Sie in den Kapiteln 7 und 8,
wie Gottlieb Duttweiler entschied und wie es mit der Migros weiterging.**

Nach Einsichtnahme in Gottlieb Duttweilers Entscheid.

7a. **Vergleichen Sie Ihre Entscheide.**

Im Rückblick hatte Gottlieb Duttweiler mit seinen Entscheiden Erfolg. Welche Entscheide haben Sie gleich getroffen wie er, welche teilweise gleich und welche anders?

A Verkauf	gleich	teilweise	anders
B Kundenbindung	gleich	teilweise	anders
C Wareneinkauf	gleich	teilweise	anders
D Positionierung	gleich	teilweise	anders

7b. **Beurteilen Sie Ihre Entscheide.**

Vergleichen Sie Ihre Entscheide mit denjenigen Ihrer Mitschülerinnen und Mitschüler. Diskutieren Sie unterschiedliche und gleichartige Entscheide.

Im Vergleich zu den Entscheiden der anderen sind meine Entscheide:

ähnlich wie die Mehrheit	teils – teils	ganz anders
konkreter	teils – teils	abstrakter

Aus meiner Sicht nach dem Vergleich mit anderen:

besser, weil	teils – teils, weil	schlechter, weil
--------------	---------------------	------------------

7c. Lassen Sie Ihre Einstufungen in Aufgabe 1 Revue passieren. Welche Einstufungen bei Gottlieb Duttweiler und bei Ihnen setzen Sie allenfalls anders?

7d. Stellen Sie zusammen, was Sie bei diesem Entscheid gelernt haben.

über die Anfänge der Migros:	
über die Schweizer Wirtschaftsgeschichte:	
über das Entscheiden:	
über sich selbst:	