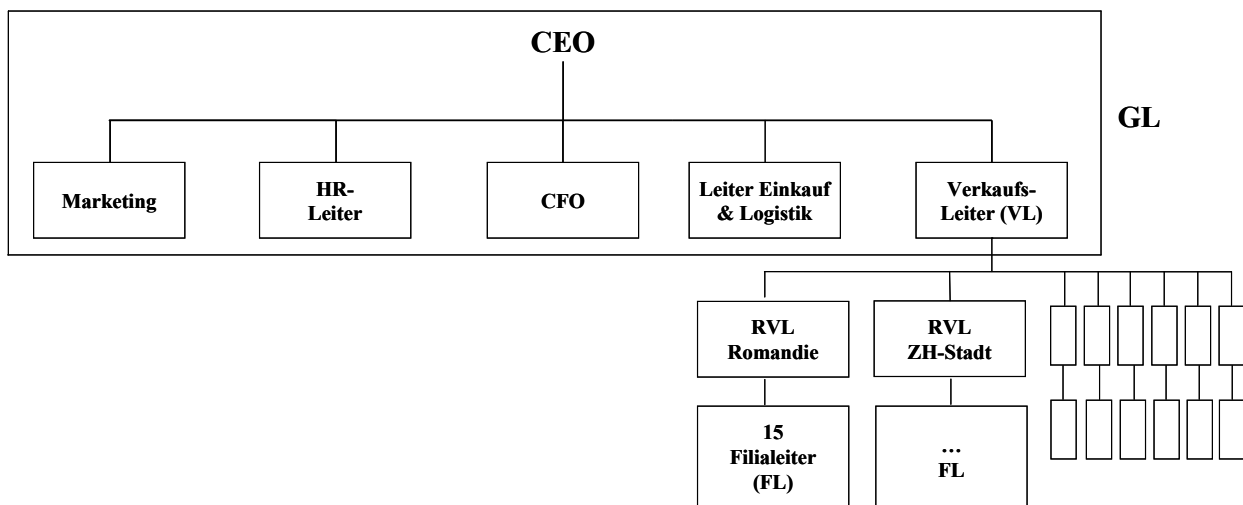


Fischer und Partner

Teilnehmer:in 4 ist hier in der Rolle eine:r Verkaufsleiter:in.

Du als Verkaufsleiter/in (VL) gehörst zum Kader des renommierten und traditionsreichen Detailhandelsunternehmens Fischer und Partner. Das Organigramm sieht heute wie folgt aus:



Fischer und Partner zählt zu den erfolgreichen Detailhandelsunternehmen. Derzeit ist die Situation gekennzeichnet durch folgende Herausforderungen:

- In den letzten 2 Jahren wurde das Filialnetz stark ausgebaut (von 40 Filialen auf über 60 Filialen in der gesamten Schweiz). Gleichzeitig wurden auch am Hauptsitz viele neue Stellen geschaffen.
- Es besteht nun ein relativ dichtes Filialnetz und dadurch auch eine gute Präsenz bei den Kunden.
- Auf Grund des starken Wachstums in den letzten 2 Jahren sind immer noch viele Prozesse unklar definiert und die Strukturen sind zum Teil weiterhin im Aufbau. So hat man z.B. erst gerade jetzt mit der Ausbildung von Lehrlingen begonnen.
- Die Lagerkosten sind zu hoch und belasten das Unternehmen stark. Es wird momentan hart daran gearbeitet, dass das Lager abgebaut werden kann.
- Die Margen sinken kontinuierlich und die Verkäufer/innen werden darauf getrimmt, dass sie vor allem viele Zusatzverkäufe tätigen (da sind gute Margen zu machen)
- Der Verdrängungskampf verschärft sich kontinuierlich. Viele ausländische grosse Discounter drängen in den Schweizer Markt.



- Es wird weiterhin alles unternommen, um nahe bei den Kunden zu sein und v.a. ein gutes Dienstleistungsangebot machen zu können. Die Handelskette hat sich mit innovativen und guten Dienstleistungsangeboten einen Namen geschaffen.
- Die Zahlen sind zurzeit mittelmässig. Der Umsatz ist gegenüber dem Vorjahr eingebrochen und die Margen sind weniger gut.

Die Kultur ist gekennzeichnet von einem eher lockeren und kollegialen Umgang. Es ist eine Du-Kultur anzutreffen, die Türen aller MA sind immer offen (auch bei der GL). Jede/r macht alles selbständig, es gibt nur sehr wenige Assistent/innen-Jobs. Die gesamte Organisation ist sehr verkaufsorientiert. Erfolge werden gefeiert und es kommt regelmässig vor, dass am Hauptsitz das Wochenende mit einem Apéro eingeläutet wird.

Anfang des Jahres hat das ursprüngliche Familienunternehmen Fischer und Partner durch den altersbedingten Rückzug des Firmengründers (78 Jahre) einen Führungswechsel erfahren. Sein Nachfolger, der neue CEO, kommt von Extern, ist 43 Jahre alt, hat an der HSG Wirtschaftswissenschaften studiert und war mehrere Jahre in einer grossen internationalen, sehr wettbewerbsorientierten Dienstleistungsunternehmung im Top-Management tätig. Als neuer CEO möchte er die Fischer und Partner nun neu ausrichten und hat Dich und Deine Kader-Kollegen/-innen aus dem Verkauf beauftragt, Führungsgrundsätze zu erarbeiten, die den heutigen Erkenntnissen und dem gegenwärtig herausfordernden Umfeld entsprechen.

1. Schritt: 50'

Du triffst Dich heute zu einer virtuellen Sitzung und hast die Aufgabe, in Deinem Team eine erste Fassung der Führungsgrundsätze zu erarbeiten und zu diskutieren. Die oberste Führung (GL) erwartet eine Kurzpräsentation über die erarbeiteten Grundsätze, die von der Leitung dieses Elementes vorgetragen werden soll (Eine andere Gruppe spielt die GL bei dieser Präsentation).

2. Schritt: 10'

Die virtuelle Präsentation findet nach der Sitzung in einer anderen Gruppe statt. Achte darauf, eine möglichst überzeugende Präsentation vorzubereiten. Diese soll höchstens 5 Minuten dauern. Anschliessend kann die GL (Gruppenmitglieder) max. 5 min. lang Fragen dazu stellen.

Teilnehmer:in 4 der Gruppe	A	B	C
Präsentation bei Gruppe	B	C	A

Als Hilfsmittel steht Euch das Miro-Board zur Verfügung.