

Spieltekttonik

Arbeitsblatt [UM54](#):

Dr. Hetterich Alkohol

Umsätze und Gewinne steigern - Ein Unternehmen MAGNETISCH machen!

Wer in einer Apotheke Alkohol kaufte, z.B. Isopropylalkohol zur Desinfektion (gegen Schuppen auch sehr wirksam) musste mitunter eine Zeit lang warten, weil aus einem 5l Kanister in 250ml oder 500ml Fläschchen umgefüllt werden musste. Verlangte man statt 100%-igem Alkohol dann 70%-igen, so dauerte das noch länger. Die Gewinnspanne war im Vergleich zum Aufwand minimal.

Offensichtlich hat diese Marktlücke Dr. Hetterich entdeckt und begann, portionierte Fläschchen Alkohol zu vertreiben. Eine WIN/WIN Beziehung. Der Apotheker brauchte nur ins Regal zu greifen, und hat nun darüber hinaus noch eine wesentlich höhere Gewinnspanne. Dr. Hetterich jedenfalls verdient daran ebenfalls gewaltig.

Siehe auch „Terpentin - Bundeskanzlermischung“, ([M27](#))

Aufgabe: Welche Parallelen der „impliziten Logiken“ ergeben sich zu Dr. Hetterich und dem Terpentin-Hersteller, worin liegen die Unterschiede?