



Lehrstuhl für Services- und Operationsmanagement

318 Seminar in Services- und Operationsmanagement (WS 2006/07)

„Management von Postgesellschaften“

24. und 25. November 2006

Zeit 9.00 - 18.00 Uhr

Ort Seminarraum WIG D 02, UG Winterthurerstrasse 92, 8006 Zürich,
(Tramhaltestelle „Letzistrasse“, Tram Nr. 9 oder 10)

Anmeldung Bitte senden Sie als Anmeldung eine E-Mail mit folgendem Aufbau

Betreff: Anmeldung für das Seminar 318

Inhalt:

1) Name, Vorname

2) Studienrichtung

3) Semesterzahl

4) Besuchte Veranstaltungen des Lehrstuhls

5) Wunschliste für Themen: 1., 2. und 3.

an das Sekretariat (sekretariat.dietl@isu.unizh.ch).

Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Im Falle von Überschussnachfrage behalten wir uns eine Selektion der Teilnehmer vor.

Anmeldeschluss: Freitag, 30. Juni 2006.



Universität Zürich

Institut für Strategie und Unternehmensökonomik

Lehrstuhl für Services- und Operationsmanagement

Leistungsnachweis

Verfassen einer Seminararbeit, Präsentation des gewählten Themas und aktive Teilnahme an der Diskussion (Anwesenheitspflicht)

Seminararbeit

Abgabetermin: 10. November 2006

Abgabe zweier Ausfertigungen im Lehrstuhl-Sekretariat (Winterthurerstrasse 92, 8006 Zürich).

Gestaltung: Der Umfang der Arbeit sollte ca. 8, max. 10 Seiten betragen. Als Format ist vorgegeben: Times New Roman 12 pt., 1,5 zeilig, Ränder mind. 3 cm. **Die Arbeit muss den Richtlinien des wissenschaftlichen Arbeitens entsprechen.** Informationen hierzu finden Sie auf unserer Homepage unter External Links, Student Resources. (www.isu.unizh.ch/som). Es existieren unterschiedliche Versionen der Richtlinien. Bitte entscheiden Sie sich für eine Ihnen vertraute Version halten Sie diese stringent ein.



Universität Zürich

Institut für Strategie und Unternehmensökonomik

Lehrstuhl für Services- und Operationsmanagement

Seminarthemen:

1.Tag: Freitag, 24. November 2006

Thema 1: Eintrittsstrategie eines Lokalanbieters

Als CEO eines kleineren Postdienstleistungsunternehmens, das sich auf die Paketzustellung von lokalen Unternehmen spezialisiert, möchten Sie Ihr Angebot auf benachbarte Regionen ausweiten. Formulieren Sie Ihre Expansionsstrategie. Prüfen Sie zu diesem Zweck Kooperationen mit branchennahen und branchenfremden Unternehmen.

Thema 2: Integration oder Separation von Swiss Post

Begründen Sie aus Sicht der Swiss Post, ob ihre Wettbewerbsposition langfristig gestärkt oder geschwächt würde durch eine rechtliche und wirtschaftliche Verselbständigung ihrer vier Geschäftsfelder Mail, Logistics, Finanzdienstleistungen und Personenverkehr.

Thema 3: Ausgliederung des Personentransports

Argumentieren Sie aus Sicht des Head of Passenger Transport von Swiss Post für und gegen die Abspaltung von der Muttergesellschaft und die Gründung einer neuen Tochtergesellschaft Postauto Schweiz AG.

Thema 4: Outsourcing des Brief- und Pakettransports

Der CEO von Swiss Post beauftragt Sie als unabhängigen Berater, die Vor- und Nachteile einer vollständigen rechtlichen und wirtschaftlichen Auslagerung des Transports zwischen Poststellen und Sortierzentren abzuwägen. Die Endzustellung an die Kunden steht dabei nicht zur Diskussion.

Thema 5: Betriebswirtschaftlich optimales Transfer Pricing im Briefmarkt

Sie sind mit der Aufgabe betraut, für Swiss Post neue Ansätze zum Pricing interner Leistungen zu entwickeln. Was sind die Ziele eines betriebswirtschaftlich optimalen Transfer Pricings, und was sind die grössten Probleme, die sich stellen? Beschreiben Sie konkrete Ansätze für Swiss Post. Gehen Sie dabei nicht auf die regulatorischen Auflagen ein.

Thema 6: Transfer Pricing im Briefmarkt unter regulatorischen Auflagen

Swiss Post ist im Briefmarkt strengen regulatorischen Auflagen unterworfen. Unter anderem bestehen Auflagen zur Finanzierung des Universaldienstes: Quersubventionierung ist nicht erlaubt. Welche Probleme ergeben sich daraus für das Transfer Pricing von Swiss Post? Beschreiben Sie, nach welchen Grundsätzen das Transfer Pricing von Swiss Post im Briefmarkt aufgebaut werden muss unter Berücksichtigung dieser Auflagen.



2.Tag: Samstag, 25. November 2006

Thema 7: Markteintrittsstrategie eines Express Logistik Dienstleisters

Skizzieren Sie das Geschäftsmodell des Express Logistik Dienstleistungsunternehmens NES AG. Als Jungunternehmer möchten Sie ein Start Up Unternehmen gründen, das auf einem ähnlichen Geschäftsmodell basiert. Formulieren Sie Ihre Markteintrittsstrategie.

Thema 8: Optimale Rechtsform von Swiss Post aus Unternehmersicht

Swiss Post ist ein öffentlich-rechtliches Unternehmen im Besitz der Eidgenossenschaft. Argumentieren Sie aus Sicht des CEOs von Swiss Post für und gegen die Privatisierung von Swiss Post und ihre Überführung in eine Aktiengesellschaft.

Thema 9: PostFinance mit oder ohne Banklizenz

Sie bereiten sich auf ein Gespräch mit der Eidgenössischen Bankenkommision EBK vor. Führen Sie aus Sicht von PostFinance Argumente dafür an, dass PostFinance eine Banklizenz erteilt wird. Welche Argumentation könnten die Schweizer Grossbanken gegen Ihr Anliegen vorbringen?

Thema 10: Geschäftsmodell eines Massenversenders

Als Unternehmer bewerben sich für einen Kredit für die Gründung eines kleineren Unternehmens, das sich auf die Zustellung von Massensendungen spezialisiert. Beschreiben Sie Ihr Geschäftsmodell und führen Sie aus, wie Sie trotz Konkurrenz durch die Swiss Post wettbewerbsfähig sein können.

Thema 11: Nichtlineares Pricing im Briefmarkt

Als Head of Mail bei Swiss Post überlegen Sie sich mit Blick auf die Telekommunikationsindustrie, ob die Einführung eines nichtlinearen Pricings auch im Briefmarkt sinnvoll ist. Diskutieren Sie die Machbarkeit und Auswirkungen eines solchen Pricings.

Thema 12: Zweiseitige Pricing Strategien im Brief- und Paketmarkt

Swiss Post sucht neue Einnahmemöglichkeiten zu erschliessen, um dem drohenden Einnahmerückgang nach dem vollständigen Fall des Briefmonopols entgegenzusteuern. Zur Sprache kommt u. A. die Idee, zusätzlich zu den Brief- und Paketversendern auch die Empfänger zu belasten. Diskutieren Sie die Machbarkeit und Auswirkungen eines solchen Pricings.