1. **Lesen Sie den Text und ergänzen Sie die Informationen zu Manor in kurzen Stichwörtern:**
2. **Ziel vom Manor-Chef Armbruster :**
3. **Maßnahmen:**
4. **Strategie:**
5. **Aktueller Umsatzanteil:**
6. **Umbau der Gesamtfläche:**
7. **Kooperationsformen:**
8. **Diversifizierung:**
9. **Online-Bereich:**
10. **Wirtschaftliche Lage der Warenhäuser:**
11. **Personalabbau in der Zentrale:**
12. **Digitalisierung:**
13. **Standortsuche in ZH:**

**B. Erklären Sie die vier unterstrichenen Wörter im Text oder finden Sie ein Synonym dazu.**

**Eigenmarke:**

**Großhandel:**

**umstellen:**

**Standort:**

**C. Ordnen Sie die Titel zu den Abschnitten:**

**Effizienzsteigerung durch Strukturveränderung**

**Diversifizierung und Wachstumsziele**

**Strategische Neuausrichtung und Investition in den Mode-Bereich**

**Stärkung der Eigenmarken und Umstellung auf Konsignationsmodell**

**Titel 1:**

Der neue Manor-Chef Roland Armbruster will den Mode-Bereich stärker vorwärtstreiben und damit die Profitabilität von Manor steigern. Dafür baut das Unternehmen Verkaufsflächen um und stärkt die Eigenmarken. Eine Strategie ist die Stärkung des Bekleidungsgeschäfts. «Heute machen wir etwas mehr als die Hälfte unseres Umsatzes mit Mode, Lingerie und Accessoires. Dieser Anteil soll steigen», so Armbruster. Dafür baut Manor laut dem Firmenchef etwa 7 Prozent der Gesamtfläche um - oder 20'000 Quadratmeter. Es handle sich um «eine beträchtliche Investition», sagte er.

**Titel 2:**

Unter anderem sollen die Eigenmarken gestärkt werden. Hinzu kommt eine Veränderung der Kooperationsformen mit den Herstellern. In der Vergangenheit sei bei Manor hauptsächlich das Grosshandelsmodell zum Einsatz gekommen, bei dem Manor im Grosshandel Waren gekauft hat, um sie danach an die Endkunden weiterzuverkaufen. «Nun möchten wir verstärkt auf das Konsignationsmodell umstellen», so Armbruster. Das heisst, dass die Marken Manor ihre Ware zur Verfügung stellen und nicht verkaufte Produkte am Ende der Saison zurücknehmen.

**Titel 3:**

Ausbauen will Armbruster aber nicht nur das Modesortiment, sondern auch den Bereich Beauty und Parfums. Ausserdem sollen im Food-Segment Produkte vermehrt vor Ort frisch hergestellt werden, wie er sagt. Und der Online-Bereich, der heute einen «einstelligen Prozentbereich» des Umsatzes generiert, soll wachsen. «Wichtiger als Wachstum um jeden Preis ist mir aber, dass wir auch in diesem Bereich profitabel werden.» Dies strebt er in den nächsten anderthalb Jahren an.

**Titel 4:**

Die meisten der 59 Warenhäuser von Manor sind laut Armbruster profitabel. Wie bereits vor einer Woche angekündigt, baut Manor trotzdem in der Zentrale in Basel bis Ende des kommenden Jahres 80 Stellen oder 10 Prozent der Belegschaft ab. «Die Konzernzentrale war im Verhältnis zum Unternehmen immer noch relativ gross, und die IT-Systeme waren nicht mehr zeitgemäss», begründet Armbruster diesen Schritt. Mit Digitalisierung könne man Prozesse «agiler und effizienter organisieren». Nach dem Wegzug von der Zürcher Bahnhofstrasse ist Manor auf der Suche nach einem geeigneten Standort in der Stadt mit mindestens 10'000 Quadratmetern Fläche. «Die Zürcher Innenstadt bleibt ein Wunschstandort.»

**D. Ergänzen Sie die Sätze:**

**Lieferant – Ware – Verfügung – Rücknahme - Endkunden**

Merkmale des **Konsignationsmodells:**

1. **Lieferung der Ware:** Der Lieferant stellt dem Verkaufsort (in diesem Fall Manor) Waren zur ............................... .
2. **Erstzahlung bei Verkauf:** Manor zahlt dem Lieferanten erst, wenn die Ware an den ............................... verkauft wurde. Dies minimiert das finanzielle Risiko für Manor.
3. **Risiko und Verantwortung:** Das Risiko, dass die ............................... nicht verkauft wird, liegt beim Lieferanten. Der Verkaufsort ist jedoch für die Pflege der Waren, die Präsentation im Laden und den Verkauf verantwortlich.
4. **Bestandskontrolle und Berichterstattung:** Der ............................... behält oft die Kontrolle über den Bestand und kann regelmäßig Berichte über den Verkauf und den Bestand anfordern.
5. **Rücknahme nicht verkaufter Produkte:** In der Regel vereinbaren Lieferant und Verkaufsort Bedingungen für die ............................... nicht verkaufter Produkte, normalerweise am Ende der Verkaufssaison.

**E. Notieren Sie pro Abschnitt die wichtigsten Ideen in Stichwörtern, um eine mündliche Zusammenfassung des Textes geben zu können.**

1. ABSCHNITT:

……………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………….………………………………

2. ABSCHNITT:

……………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………….………………………………

3. ABSCHNITT :

……………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………….………………………………

3. ABSCHNITT :

……………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………….………………………………

**F. Wer sind die Experten? Welche Zahlen oder Daten werden genannt? Warum?**

Experten:

Zahlen/Daten: