

DIE IMMOBILIENBÖRSE FÜR HOTELLERIE, GASTRONOMIE UND TOURISMUS  
LA BOURSE DE L'IMMOBILIER POUR LA RESTAURATION, L'HÔTELLERIE ET LE TOURISME

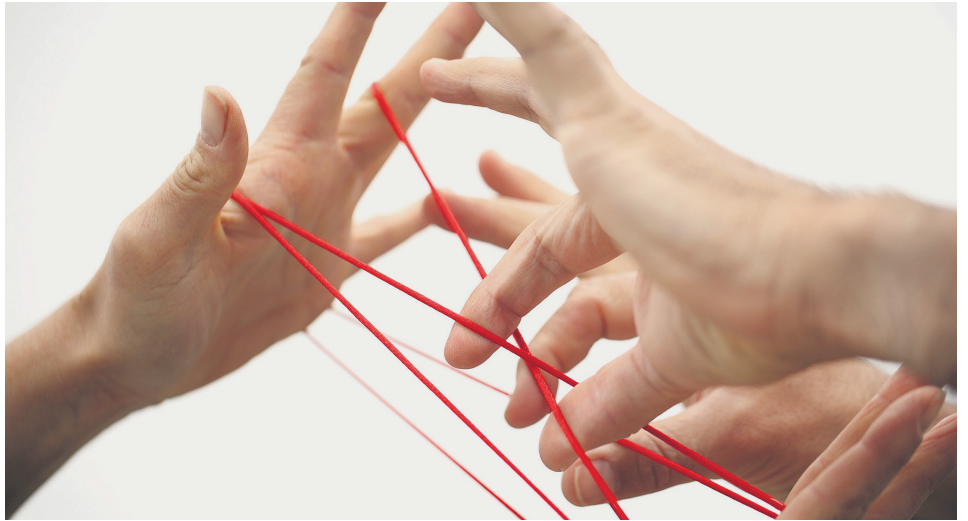
# STRATEGIE IM SPIEL

Eine Spielrunde, zwei Spieler, zwei Handlungsstrategien – «Kooperation» und «Nicht-Kooperation». Die Wahl erfolgt gleichzeitig und ohne verbindliche Absprache. Wenn sich beide Spieler entschliessen, nicht zu kooperieren, erreichen sie das relativ schlechte Ergebnis mit je fünf Einheiten als Gewinn (Fall 1). Kooperieren beide Spieler, erzielen sie das relativ gute Ergebnis in Höhe von je acht Einheiten als Gewinn (Fall 2). In Situationen, in denen sich ein Spieler zur Kooperation entschliesst, der andere nicht kooperiert, erzielt der ausgenutzte bzw. getäuschte Spieler das schlechteste Ergebnis mit nur drei Einheiten Gewinn. Der nicht kooperierende bzw. opportunistische Spieler dagegen erreicht das in der dargestellten Spielsituation günstigste Ergebnis mit zehn Einheiten Gewinn (Fall 3). Es ist aus Sicht beider Spieler rational, nicht zu kooperieren (Fall 1). Diese stabile Lösung (Fall 1) ist dominiert durch die Ergebnissituation bei beidseitiger Kooperation (Fall 2). Diese Lösung ist jedoch instabil, weil es für jeden einzelnen Spieler einen Anreiz gibt, bei Kooperation des Gegenspielers nicht zu kooperieren (Fall 3), um das höchste Ergebnis zu erlangen.

## Die Erfolgsstrategie «Tit for tat»

Wird die Annahme der einmaligen Spielsituation aufgehoben, so dass sich das Spiel in mehreren Spielrunden wiederholt und zusätzlich auch Kommunikation unter den Spielern möglich ist, erhöht sich die Chance für eine langfristige Gewinnmaximierung durch beidseitige Kooperation.

Die Strategie «Tit for Tat», frei übersetzt «Wie Du mir, so ich



FOTOLIA/MAK

Dir», ist dabei eine der erfolgreichsten. Und so funktioniert sie: Man beginnt kooperativ und verhält sich so, wie es der Mitspieler in der Vorperiode getan hat – «freundlich und kooperativ» oder «konfrontativ». Ein besonderer Erfolgsfaktor ist dabei, dass man sich auch bei unkooperativem Verhalten – das ja von Ihnen genauso beantwortet wird – nicht nachtragend verhält. Sobald der Mitspieler wieder kooperativ wird, tun wir das auch. Die Regel fordert von beiden Spielern, zunächst die Kooperationsstrategie (Fall 2) zu wählen, um ein Zeichen der Bereitschaft zur Zusammenarbeit und des Vertrauens zu setzen, und danach immer genau die Strategie zu wählen, die der Spielpartner wählt. Der Erfolg der «Tit for Tat»-Strategie liegt in der Kombination aus grundsätzlicher Kooperationsbereitschaft, Vergeltung, Vergebung und Klarheit.

## Der notwendige Perspektivenwechsel

Ein erfolgreicher Aufbau einer Kooperation ist nur möglich, wenn die individuelle Spielerebene (Unternehmungsebene) zu-

gunsten einer kollektiven Spielebene (überbetriebliche Ebene) verlassen wird. Dieser Ebenenwechsel setzt voraus, dass die Unternehmen erkennen, dass es zwei Ebenen gibt, und den Willen mitbringen, den Perspektivenwechsel vorzunehmen. Damit ist ein längerfristiger Lern- und Erkenntnisprozess verbunden, der vor allem die Kooperationskompetenz der Spieler stärkt. Sie müssen erkennen, dass neben Konkurrenten auch Komplementoren existieren, mit denen strategiekonforme und marktnahe Kooperationen aufgebaut werden können.



Dr. Marcus Frey  
www.cfnetwork.ch

## HESSER

Unternehmensberatung  
für Hotellerie & Restauration

- Wir verkaufen – vermieten Hotels und Restaurants.
- Wir zeigen auf, wie das Betriebsergebnis verbessert werden kann.
- Wir unterstützen Sie bei Betriebsübergaben, Kauf- und Mietverträgen, Bewerberauswahl u.a.m.
- Wir erarbeiten Konzepte für Um- und Neubauten, Finanzierungen, Neueröffnungen, Nachfolge, Sanierungen u.a.m.
- Wir beraten Sie bei wichtigen Entscheidungen mit einer Zweitmeinung.

Wir arbeiten seit 40 Jahren kompetent und gewährleisten absolute Diskretion

Poststrasse 2, Postfach 413 – CH-9808 Pfäfers SZ  
hesser@bluewin.ch – www.hesser-consulting.ch  
055 410 15 57

Zu kaufen gesucht

### 2- oder 3-Stern-Hotel in NW

Kontakt unter Chiffre 40413-12886.  
htr hotel revue, Monbijoustrasse 130,  
Postfach, 3001 Bern.

### Schöne Liegenschaft/ Nucleo

oberhalb Locarno TI

mit modernem Top-Restaurant,  
schöner Terrasse,  
VP: 2.2 Mio.

Anfragen unter Chiffre 40573-12938 an  
htr hotel revue, Monbijoustrasse 130,  
Postfach, 3001 Bern.

### Hotel/Restaurant zu verpachten

Per 1. Januar 2017 an solventen Fachmann zu verpachten: Behagliches Hotel mit gemütlichem Restaurant und separatem Eventraum.

- Innenstadt Basel, Nähe SBB
- 18 Zimmer mit Bad/Dusche/WC/TV/Internetanschluss
- Restaurant mit 30 Sitzplätzen
- Konditionen nach Vereinbarung

Kontaktaufnahme für detaillierte Informationen unter  
blagomanz@bluewin.ch

### Zu verkaufen Berggasthaus Pizol 7310 Bad Ragaz/Pardiel

Das Berggasthaus Pizol steht an wunderbarer Aussichtslage bei der Bergstation der Gondelbahn Bad Ragaz-Pizol auf 1630 m. ü. M. Sämtliche Sesselbahnen und Skilifte ins Ski- und Wandergebiet befinden sich direkt vor der Haustüre.

Es umfasst folgende Lokalitäten:

* Panoramarestaurant	130 Plätze
* Sonnenterrasse	100 Plätze
* Selbstbedienungsrestaurant	
-Checkpoint-	60 Plätze
* Rustikale Sernehütte-Bar	40 Plätze
* Doppelzimmer mit fliessend Wasser	12 Betten
* Touristenlager (5 Räume)	44 Betten

Der Betrieb ist neuzeitlich eingerichtet und befindet sich in einem sehr guten baulichen Zustand. Wir freuen uns, ernsthaften Interessenten unseren Betrieb persönlich vorstellen zu dürfen.

Familie Riccardo und Brigitte Sandi-Willi  
Tel. G 081 302 23 50  
Natal P. 0041 79 611 08 31  
sandi@berggasthaus-pizol.ch  
www.berggasthaus-pizol.ch

Die neue attraktive Immobilienbörse  
der htr hotel revue [htr.ch/immobilien](http://htr.ch/immobilien)