

PLANSPIELE



Übersicht und Beschreibung der computerbasierten und haptischen Planspiele

Inhalt:

Sie finden in diesem Dokument die Beschreibungen der vom Planspiellabor der DHBW lizenzierten bzw. erworbenen computerbasierten und haptischen Planspiele. Es handelt sich dabei überwiegend um Unternehmensplanspiele unterschiedlicher Komplexitätsstufen zum Training von Management- und Führungskompetenzen.

Einsatz:

Alle Spiele können an der DHBW Karlsruhe in Lehrveranstaltungen eingesetzt werden. Insbesondere für die Durchführung **computerbasierte Spiele** steht das Planspiellabor zur Verfügung (Gebäude A im Erdgeschoss), es besteht neben einem Präsentationsraum aus 5-6 Gruppenräumen sowie einem Spielleitungsraum. Die Räumlichkeiten können direkt über das Planspiellabor oder die jeweilige Studiengangsleitung reserviert werden. Die TOPSIM-Spiele sind durch die DHBW Karlsruhe lizenziert, die Dozenten/innen erhalten von uns – bei online verfügbaren Spielen – einen Zugang zur TOPSIM-Cloud bzw. – bei Offline-Spielen – die Spiel-Software sowie eine zugehörige Schlüssel-Datei für ihre Lehrveranstaltung.

Die Ausleihe der **haptischen Planspiele (Brettspiele)** erfolgt in der Regel direkt übers Planspiellabor. Bitte melden Sie sich rechtzeitig per E-Mail oder Telefon, damit wir das Spiel für den von Ihnen gewünschten Zeitraum reservieren und einen Zeitpunkt für die Abholung und die Rückgabe vereinbaren können.

Kontakt:

Anna Geisler
E-Mail: geisler@dhw-karlsruhe.de
Telefon: 0721.9735-631

Inhaltsverzeichnis

A Computerbasierte Planspiele	4
1. Management Essentials (TOPSIM – easyManagement).....	4
2. Mastering General Management (TOPSIM – General Management Pro)	5
3. Mastering Global Expansion (TOPSIM – Going Global).....	6
4. Scale Up.....	7
5. Startup Essentials (TOPSIM – Start Up).....	8
6. Business Challenge Essentials (TOPSIM on Demand – Business Challenge).....	9
7. TOPSIM – Insurance	10
8. TOPSIM – People Management.....	11
9. TOPSIM – Portfolio Management.....	12
10. TOPSIM – Universal Banking	13
11. TOPSIM – Destinations Management.....	14
Haptische Planspiele (Brettspiele)	15
12. BTI – Factory.....	15
13. BTI – Service World.....	16
14. BTI – Process Factory	17
15. BTI – Know-how Limited.....	18
16. BTI – Wasser Marsch!	19
17. Beer Distribution Game	20
18. CASHFLOW 101/202	21
19. MISSION Business strategie	22

A Computerbasierte Planspiele

1. Management Essentials (TOPSIM – easyManagement)

In der einsteigerfreundlichen Unternehmenssimulation Management Essentials übernehmen die Teilnehmenden die Leitung eines Produktionsbetriebs für innovative On-Ear-Kopfhörer. Sie erleben hautnah die Grundzüge verschiedener Geschäftsbereiche sowie die Auswirkungen ihrer Entscheidungen auf das Geschäftsergebnis.

Die Teilnehmenden trainieren die Entscheidungsfindung im Team, die Auswertung von Marktberichten, erhalten Einblicke in die Wertschöpfungskette und müssen sich im direkten Wettbewerb gegen die anderen Teams behaupten.

Die Komplexität und die Anzahl der Entscheidungsmöglichkeiten nehmen im Planspielverlauf kontinuierlich zu, wodurch es BWL-Neulingen einen zielgruppengerechten Einstieg in die Unternehmenswelt bietet. Das Planspiel ist auch als Singleplayer-Variante verfügbar.

LERNINHALTE

- Begriffe und Kennzahlen der BWL
- Grundlagen des Marketings
- Personalbedarfsplanung in den Bereichen Vertrieb und Produktion
- Instrumente und Berichte der Kostenrechnung
- Jahresabschluss (Bilanz, GuV)
- Konkurrenzanalyse
- Liquiditätsplanung
- Auswahl und Umsetzung von Wettbewerbsstrategien

FACHLICHE LERNZIELE

- Den Marketing-Mix des Produktes gestalten
- Die Fertigungskapazität planen und Investitionsentscheidungen treffen
- Auswirkungen von betrieblichen Aktivitäten auf Liquidität und Vermögenslage erkennen
- Den Aufbau und die Ziele des Rechnungswesens kennenlernen

EINSATZBEREICHE

- Bachelorstudierende im Grundstudium der BWL
- Studierende nicht-betriebswirtschaftlicher Studiengänge
- Auszubildende im 2. und 3. Lehrjahr
- Trainees

INFOS

- Dauer: 10–16 Stunden
- Max. 6 Perioden mit bis zu 19 Entscheidungen
- Teilnehmerzahl: 12–50
(4–10 Gruppen à 3–5 Personen)
- Sprache: deutsch, englisch
- Komplexität: 1 (leicht)
- Planspiel in der TOPSIM-Cloud vorhanden

2. Mastering General Management (TOPSIM – General Management Pro)

Das kompetitive Industrieplanspiel Mastering General Management ist eine anspruchsvolle Management-Simulation, welche die komplexen Zusammenhänge eines produzierenden Unternehmens abbildet. In der Rolle der Geschäftsführung lernen die Teilnehmenden, strategische und operative Entscheidungen in verschiedenen Unternehmensbereichen zu treffen. Zusätzlich wird ein Verständnis für innerbetriebliche Wechselwirkungen der verschiedenen unternehmensinternen und -externen Einflussgrößen geschaffen. Die Teilnehmenden lernen im Verlauf der Simulation, strukturiert mit großen Informationsmengen umzugehen und die Tragweite ihrer Entscheidungen abzuschätzen.

Außerdem ist eine etwas schwierigere Variante „Mastering Business Operations“ (TOPSIM – General Management Standard) verfügbar.

LERNINHALTE

Aus dem Bereich: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre insb. Unternehmensführung

- Wertorientierte Unternehmensführung
- Unternehmensleitbild (Vision, Mission, Zielbildung)
- Strategisches Marketing (Konkurrenzanalyse, Marketing-Mix, Produktlebenszyklen, Corporate Identity)
- Geschäftsfeldentwicklung
- Personalplanung und -qualifikation, Produktivität und Fluktuation
- Produktmanagement
- Beschaffungsmanagement (Make-or-Buy Decision; Global Sourcing)
- Ökologische Produktion, Rationalisierung
- Investitions- und Auslastungsplanung
- Finanz- und Rechnungswesen (Kostenrechnung, Break-Even-Analyse, Finanzplanung, Bilanz, GuV,
- Cash-Flow Statement und Kennzahlensysteme)

EINSATZBEREICHE

- Master- oder fortgeschrittene Bachelorstudiengänge der Wirtschaftswissenschaften
- (Nachwuchs-) Führungskräfte
- Mitarbeiter aus allen Unternehmensbereichen
- Trainees

FACHLICHE LERNZIELE

- Erkennen gesamtunternehmerischer Zusammenhänge und Anwenden von vernetztem Denken und Handeln für eine wertorientierte Unternehmensführung
- Anwenden von strategischen Analysen (Umwelt- und Unternehmensanalysen) und Auswahl von Wettbewerbsstrategien für verschiedene Produkte, Märkte und Zielgruppen
- Beurteilen von Marketing- und Produktstrategien mit Hilfe von Portfolio-Analysen
- Interpretieren von Ergebnissen mit Hilfe von Controlling-Instrumenten
- Evaluieren strategischer Investitionsplanung und GAP-Analyse
- Vergleich und Auswahl von Fremd- und Eigenfinanzierungsmöglichkeiten und Einschätzen des Währungsrisikos.

INFOS

- Dauer: 16–32 Stunden
- Max. 8 Perioden mit bis zu 54 Entscheidungen
- Teilnehmerzahl: 9–50 (3–10 Gruppen à 3–5 Personen)
- Sprache: deutsch, englisch
- Komplexität: 3 (schwer)
- Planspiel in der TOPSIM-Cloud vorhanden

3. Mastering Global Expansion (TOPSIM – Going Global)

Die zunehmende Verflechtung der Weltwirtschaft vergrößert den Handlungsspielraum von Unternehmen in ihren Wertschöpfungsketten – vom Global Sourcing bis hin zu internationalen Absatzmärkten. Gleichzeitig intensiviert sich der Wettbewerb. Das kompetitive Unternehmensplanspiel Mastering Global Expansion verdeutlicht den Teilnehmern die unternehmerischen Herausforderungen, die mit der Ausweitung der Unternehmenstätigkeiten auf internationale Märkte einhergehen.

Die Management Simulation bildet sechs Wirtschaftsräume mit unterschiedlichen Rahmenbedingungen ab. In der Rolle der Unternehmensführung eines Waschmaschinenherstellers agieren die Teilnehmer zu Beginn ausschließlich in ihrer Heimatregion. Bald jedoch rückt die Internationalisierung der Unternehmenstätigkeit in den Mittelpunkt. Im Rahmen dieses Prozesses müssen zunächst Chancen und Risiken von neuen Märkten, sowie Stärken und Schwächen des Unternehmens identifiziert und bewertet werden. Im Anschluss an die Markteintrittsentscheidung stehen die Teilnehmer vor der Aufgabe, entsprechende Marktbearbeitungsstrategien auszuarbeiten und in Ihren Entscheidungen umzusetzen.

LERNINHALTE

Aus dem Bereich: Internationales, strategisches Management

- Unternehmensleitbild (Vision, Mission, Zielbildung)
- Expansionsentscheidung (Marktbarrieren, Markteintrittsformen und Markterschließung)
- Strategisches Marketing (Konkurrenzanalyse, Marketing-Mix, Produktlebenszyklen, Corporate Identity)
- Internationaler Marketing-Mix
- Personalplanung, Produktivität & Fluktuation
- Beschaffungsmanagement (Make-or-Buy Decision, Global Sourcing, Lieferprioritäten)
- Auslastungsplanung
- Investitionsplanung
- Finanz- und Rechnungswesen (Kostenrechnung, Break-Even-Analyse, Finanzplanung, Bilanz, GuV, Cash-Flow Statement und Kennzahlensysteme)

EINSATZBEREICHE

- Fortgeschrittene Bachelorstudiengänge der Betriebswirtschaftslehre und des Wirtschaftsingenieurwesens mit dem Schwerpunkt Internationale Betriebswirtschaft (ab 5. Semester Bachelor)
- Master- und MBA Studiengänge
- Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte aus Wirtschaft und Verwaltung

FACHLICHE LERNZIELE

- Bewerten von Marktattraktivität und Marktbarrieren
- Auswählen geeigneter Markteintrittsformen
- Entwickeln und Umsetzen einer Strategie zur Markterschließung (internationaler Marketing-Mix)
- Identifizieren und Analysieren von veränderten Marktbedingungen zur Strategieanpassung
- Planen und Kontrollieren der Maschinen- und Personalauslastung
- Interpretieren von Ergebnissen mit Hilfe von Controlling-Instrumenten

INFOS

- Dauer: 2–5 Tage
- Max. 9 Perioden mit bis zu 127 Entscheidungen
- Teilnehmerzahl: 9–35 (3–5 Gruppen à 3–7 Personen)
- Sprache: deutsch, englisch
- Komplexität: 3 (schwer)
- Planspiel in der TOPSIM-Cloud vorhanden

4. Scale Up

Für immer mehr Unternehmen wird Strategieplanung und die Absehbarkeit möglicher Folgen durch die zunehmende Globalisierung und Digitalisierung sowie die damit einhergehenden Disruptionen in vielen Märkten schwieriger. Die zunehmende Komplexität zwingt auch heute erfolgreiche Unternehmen zu neuen Geschäftsmodellen mit agileren Ansätzen. In eine solche Situation werden die Teilnehmer des Planspiels Scale Up versetzt.

Das kompetitive Strategieplanspiel Scale Up ist eine Management Simulation, in der Unternehmen mit einer langjährig soliden Strategie in einer traditionellen Branche an ihre Grenzen stoßen. Als Geschäftsführer eines ehemals erfolgreichen Herstellers von Motorrollern stehen die Teilnehmer vor der Herausforderung, eine neu entwickelte Generation von Elektro-Rollern am Markt zu etablieren und zugleich ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell zu entwickeln. Es gilt daher, ein tradiertes Geschäftsmodell in einem neuen industriellen und zunehmend digitalen Umfeld ganz neu auszurichten. Die Simulation spielt daher unter anderem im Bereich E-Mobilität. In dem zu entwickelnden Geschäftsmodell hängt der Erfolg des Unternehmens nicht länger von der reinen Produktion und dem Verkauf der E-Scooter ab, sondern ebenso von einem digitalen Geschäftsmodell.

In der Simulation müssen vorwiegend strategische und weniger operative Entscheidungen in den Unternehmensbereichen Marketing, Vertrieb, Forschung und Entwicklung, Einkauf, Fertigung, Personal und Verwaltung getroffen werden.

LERNINHALTE

Aus dem Bereich: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insb. Unternehmensführung

- Corporate Entrepreneurship
- Geschäftsmodell-Innovation
- Marktsignale und Trends auf neuem und unerforschtem Terrain richtig deuten
- Strategische Geschäftsfeldentwicklung
- Strategisches Marketing (Konkurrenzanalyse, Marketing-Mix, Corporate Identity)
- Personalplanung und -qualifikation, Produktivität
- Produktmanagement
- Nachhaltigkeit der Produktion
- Investitions- und Auslastungsplanung
- Finanz- und Rechnungswesen (Kostenrechnung, Break-Even-Analyse, Finanzplanung,

Bilanz, GuV, Cash-Flow Statement und Kennzahlensysteme)

- Umgang mit Komplexität, Unsicherheit und Volatilität im Markt (VUCA-Umfeld)

FACHLICHE LERNZIELE

- Umgang mit Disruptionen und Volatilität im Markt
- Bewältigung von komplexen Entscheidungssituationen
- Etablierung und Skalierung eines neuen Geschäftsmodells

EINSATZBEREICHE

- Master- oder fortgeschrittene Bachelorstudiengänge der Wirtschaftswissenschaften
- (Nachwuchs-) Führungskräfte
- Mitarbeiter aus allen Unternehmensbereichen
- Trainees

INFOS

- Dauer: 1–3 Tage
- 4–6 Perioden
- Teilnehmerzahl: 9–50
(3–10 Gruppen à 3–5 Personen)
- Sprache: deutsch, englisch
- Komplexität: 2 (mittel)
- Planspiel in der TOPSIM-Cloud vorhanden

5. Startup Essentials (TOPSIM – Start Up)

Existenzgründer entwickeln innovative Produkte und beleben den Arbeitsmarkt, den Wettbewerb sowie die Gesellschaft. Für eine erfolgreiche und nachhaltige Existenzgründung sind jedoch viele Faktoren zu beachten. Startup Essentials verdeutlicht den Teilnehmern realitätsnahe unternehmerische Herausforderungen auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Am Beispiel einer Surfbrett-Manufaktur werden in dem Planspiel von der Unternehmensidee bis hin zum Markteintritt alle Schritte der Unternehmensgründung behandelt.

Das Entrepreneurplanspiel Startup Essentials simuliert die Existenzgründung am Beispiel einer Manufaktur für Surfbretter. Hier werden die typischen Phasen einer Unternehmensgründung abgebildet:

1. Ideenfindung und Entwicklung eines Geschäftsmodells
2. Erstellung eines Businessplans
3. Verhandlung mit Investoren über die Finanzierung
4. Unternehmensführung nach dem Markteintritt.

Mit Tools, wie dem Businessplan-Assistenten, werden die Teilnehmer im Gründungsprozess unterstützt und müssen schließlich mit ihrem Unternehmen am Markt bestehen. Hier gilt es, auf Marktbewegungen zu reagieren und dennoch der eigenen Strategie treu zu bleiben. Das Planspiel vermittelt Grundkenntnisse des betriebswirtschaftlichen Handelns und dient der Einführung in die Gründungsthematik auch für Teilnehmer ohne kaufmännische Vorkenntnisse.

LERNINHALTE

Aus dem Bereich: Unternehmensgründung / Entrepreneurship

- Methoden zur Entwicklung von Geschäftsideen und Geschäftsmodellen (bspw. mit dem Business Model Canvas)
- Marktanalyse
- Aufbau eines Businessplans
- Kapitalbeschaffung (Kredit, Beteiligungskapital)
- Personalplanung und Kapazitätsauslastung
- Grundlagen der Unternehmensbewertung
- Grundlagen der Investitionsrechnung
- Grundlagen des internen und externen Rechnungswesens

EINSATZBEREICHE

- Bachelor- und Masterstudiengänge aller Studienrichtungen
- Gründer ohne kaufmännische Vorkenntnisse
- Gründungsinteressierte aus Unternehmen und anderen Organisationen wie IHK, Bildungswerke und Gründungsberater (Intrapreneurship)
- Oberstufen- und Berufsschüler

FACHLICHE LERNZIELE

- Bewältigen der Informationskomplexität einer Gründungssituation
- Identifizieren von Nachfragepotentialen, Zielgruppen und Wettbewerbsvorteilen
- Erstellen eines Businessplans mit Hilfe eines Businessplan-Assistenten
- Kennenlernen und Vergleichen von Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten
- Aufbauen von Verhandlungskompetenzen mit Kapitalgebern
- Interpretieren von Informationen des internen und externen Rechnungswesens zur Unternehmenssteuerung

INFOS

- Dauer: 2–3 Tage
- Max. 6 Perioden mit bis zu 16 Entscheidungen
- Teilnehmerzahl: 9–50
(3–10 Gruppen à 3–5 Personen)
- Sprache: deutsch, englisch
- Komplexität: 1 (leicht)
- Planspiel in der TOPSIM-Cloud vorhanden

6. Business Challenge Essentials (TOPSIM on Demand – Business Challenge)

In den aktuellen Zeiten ist das unabhängige und individuelle Lernen wichtiger denn je. Mit Business Challenge Essentials wird es den Teilnehmern ermöglicht, das Planspiel in eigener Geschwindigkeit durchzulaufen, zeit- und ortsunabhängig zu spielen und betriebswirtschaftliche Zusammenhänge kennenzulernen.

Die Teilnehmer übernehmen die Rolle der Geschäftsführung eines innovativen Rucksackherstellers. Um die SmartBags zu verkaufen, müssen strategische und operative Entscheidungen in unterschiedlichen Bereichen des Unternehmens getroffen werden. Die Bereiche Forschung und Entwicklung, Finanzen, Produktion, Marketing, Vertrieb sowie Personal und Verwaltung sind hierbei ausschlaggebend. Während des Spiels steht den Teilnehmern ein virtueller Berater zur Verfügung, der sie, mithilfe von Auswertungsberichten, in ihren Entscheidungen unterstützen. Das Ranking bietet die Möglichkeit, den Erfolgswert der Teilnehmer spielunabhängig zu vergleichen. Somit treten die Teilnehmer zusätzlich im Wettkampf mit anderen Teilnehmern um den besten Erfolgswert im Ranking an.

LERNINHALTE

Aus dem Bereich: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insb. Unternehmensführung

- Begriffe und Kennzahlen der Betriebswirtschaft
- Unternehmerische Zusammenhänge
- Grundlagen des Marketing
- Personalbedarfsplanung
- Instrumente und Berichte des Rechnungswesens
- Jahresabschluss
- Grundlagen und Analysieren des Berichtswesens

EINSATZBEREICHE

- Bachelorstudierende im Grundstudium der BWL
- Studierende nicht-betriebswirtschaftlicher Studiengänge
- Auszubildende im 2. und 3. Lehrjahr
- Trainees
- Mitarbeiterschulung zur Auffrischung von BWL-Kenntnissen
- Prüfungsvorbereitung
- Vorbereitungskurse

FACHLICHE LERNZIELE

- Benennen der Bestandteile des Marketing-Mix
- Planen der Fertigungskapazität und Treffen erforderlicher Investitionsentscheidungen
- Erkennen der Auswirkungen von betrieblichen Aktivitäten auf Liquidität und Vermögenslage
- Beschreiben des Aufbaus und der Ziele des Rechnungswesens

INFOS

- Dauer: Erster Durchlauf 4-6 Stunden, jeder weitere Durchlauf 3-4 Stunden
- Teilnehmerzahl: 1 Person je Unternehmen (auch in Teams möglich)
- Anzahl Unternehmen: unbegrenzt
- Sprache: deutsch, englisch
- Interaktives Onboarding
- Auswertungs- und Analysehilfen
- Classroom, Blended oder Distance Learning-Konzepte möglich

7. TOPSIM – Insurance

Die Versicherungswirtschaft nimmt eine zentrale Rolle in modernen Gesellschaften ein. Sie übernimmt viele Risiken – aggregiert sowohl für die gesamte Volkswirtschaft, als auch individuell für Einzelpersonen und unterstützt damit wirtschaftliches Handeln und Innovationen. Durch anhaltende Niedrigzinsphasen, steigende regulatorische Anforderungen und die Digitalisierung der eigenen Wertschöpfungsketten ist die Branche einer starken Dynamik ausgesetzt. Umso wichtiger ist es, das Kerngeschäft bestens zu verstehen und eine stabile Kundenbasis aufzubauen.

Das kompetitive Unternehmensplanspiel TOPSIM – Insurance bildet aktuelle Herausforderungen realistisch am Beispiel eines typischen Versicherungsunternehmens (Erstversicherer) ab. Es umfasst die Schwerpunkte Marketing, Vertrieb und Versicherungstechnik/-controlling. Das Versicherungsplanspiel beinhaltet dabei auch Module zum Asset-Management und Rückversicherung. In der Rolle des Vorstands treffen die Teilnehmer strategische und operative Entscheidungen für bis zu vier Versicherungssparten (Haftpflicht-, Unfall-, Rechtsschutz- und Feuerversicherung). Innerhalb der Versicherungssparten werden die Produkte in bis zu vier Kundensegmenten (Industriekunden, Gewerbebetriebe, Privatpersonen sowie Freie Berufe) angeboten.

LERNINHALTE

Aus dem Bereich: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre insb. Versicherungswirtschaft

- Marketing-Mix für Produkte und Kundensegmente eines Versicherungsunternehmens
- Produktmanagement (Schadenverhütungs- und Schadenregulierungsmaßnahmen)
- Risikosteuerung (Risikoselektion und Rückversicherungspolitik)
- Vertriebssteuerung (Außen- und Innendienst, Qualifikation, Anreizsysteme)
- Asset-Management
- Internes Rechnungswesen eines Versicherungsunternehmens
- Externes Rechnungswesen eines Versicherungsunternehmens
- Rating und regulatorische Anforderungen (Eigenkapitalunterlegung)

EINSATZBEREICHE

- Je nach eingestelltem Komplexitätsgrad
- Studierende in der Vertiefung Versicherungswirtschaft (Ende Bachelor oder Masterstudium)
- Führungs- und Nachwuchsführungskräfte einer Versicherung
- Außen- und Innendienstmitarbeiter
- Trainees / Auszubildende (Versicherungskaufleute)

FACHLICHE LERNZIELE

- Verstehen der Grundlagen der Versicherungswirtschaft
- Vertiefen von Versicherungs-Fachwissen
- Anwenden von ganzheitlichem, spartenübergreifendem Denken unter Berücksichtigung von Controlling-Aspekten und Marktpositionierung
- Entwickeln, Umsetzen und Anpassen von Unternehmensstrategien in der Versicherungsbranche

INFOS

- Dauer: 2–5 Tage
- Max. 8 Perioden mit bis zu 260 Entscheidungen
- Teilnehmerzahl: 9–25 (3–5 Gruppen à 3–5 Personen)
- Sprache: deutsch
- Komplexität: 3 (schwer)
- Softwarebasiertes Offline-Planspiel, nicht in der TOPSIM-Cloud

8. TOPSIM – People Management

Das Führen und Begleiten von Menschen in Veränderungsprozessen ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor von Unternehmen. Bei einem tiefgreifenden Change - Projekt ist es unerlässlich, die Interessen der Stakeholder im Rahmen einer zielgruppengerechten, effektiven und nachhaltigen Kommunikationsstrategie zu analysieren und zu berücksichtigen. Das Planspiel TOPSIM – People Management simuliert die ersten Monate eines Change Prozesses in einer virtuellen Unternehmensabteilung. Ein Methodenkoffer mit umfangreichen Seminarkonzepten rundet das Angebot ab.

Die Teilnehmer übernehmen die Rolle eines Change-Beraters. Die Aufgabe besteht darin, die neu berufene Führungskraft zu beraten, wie sie als Change Agent ihre Abteilung durch den Wandel führt. Es können ca. 35 verschiedene Interventionen bzw. Kommunikationsmaßnahmen ausgewählt werden, die sich hinsichtlich Zeitpunkt, Reichweite und Wirkung unterscheiden. Ziel der Führungskraft ist, die Mitarbeiter zu informieren, zu motivieren und zur Selbstverpflichtung hinzuführen, um die Performance zu steigern und die Veränderung nachhaltig zu verankern. Wie begleite ich die Mitarbeiter durch die verschiedenen Phasen eines Veränderungsprozesses? Wie gehe ich mit verschiedenen Persönlichkeiten um? Innerhalb der Simulation gilt es, persönliche Bedürfnisse, Ressentiments und Beziehungen einzelner Mitglieder zu entdecken und in der Entscheidungsfindung zu berücksichtigen.

LERNINHALTE

Aus dem Bereich: Betriebswirtschaftslehre insbesondere Personal und Organisation bzw. Change Management

- Matrix zur Stakeholder-Analyse und -Dialog
- Phasenmodelle (Kotter, 4-Zimmer-Modell nach Janssen)
- Persönlichkeitsprofile (DISG, INSIGHTS MDI)
- Teamanalyse mithilfe des Approval-Trust-Modells
- Rolle der Führungskraft (Eisberg-Modell, Transaktionaler vs. Transformationaler Führungsstil)
- Umgang mit Widerstand (Doppler & Lauterburg)
- Change-Kommunikation: was wird wann, an wen, und wie kommuniziert?
- Design und Planung einer Interventionsstrategie auf Organisations-, Team und individueller Ebene

EINSATZBEREICHE

- Master- oder fortgeschrittene Bachelorstudiengänge der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
- Manager der mittleren Führungsebene
- Unternehmen und andere Organisationen, die ihre Mitarbeiter als Berater für Change Management schulen möchten

FACHLICHE LERNZIELE

- Kennenlernen von Dimensionen, Auslösern und Zielen von Wandel
- Identifizieren und Analysieren der wichtigsten Stakeholder (Schlüsselpersonen) sowie Bewerten der Stakeholder-Interessen (z.B. Verbündete, Mitläufer, Gegner, Bremser)
- Analysieren von Persönlichkeitsprofilen, Team- und Beziehungsstrukturen
- Verstehen und Umgehen mit emotionalen Reaktionen der Betroffenen
- Erklären der Rolle der Führungskraft
- Erkennen und Verstehen von Widerständen
- Kennenlernen von Kommunikationsinstrumenten und Verstehen ihrer Wirkungen
- Planen und Ableiten von zielgerichteten Kommunikationsmaßnahmen

INFOS

- Dauer: 1–3 Tage
- Max. 5 Perioden mit bis zu 25 Entscheidungen
- Teilnehmerzahl: 9–50 (3–10 Gruppen à 3–5 Personen)
- Sprachen: deutsch, englisch
- Komplexität: 2 (mittel)
- Softwarebasiertes Offline-Planspiel, nicht in der TOPSIM-Cloud

9. TOPSIM – Portfolio Management

Eine globalisierte Welt mit stark vernetzten Kapitalmärkten und innovativen Anlageprodukten erzeugt eine gewaltige Komplexität bei der Finanzanlageentscheidung. Diesen Entscheidungsprozess zu unterstützen oder auch zu übernehmen, haben sich Vermögensverwaltungen zur Aufgabe gemacht. Neben Risikoneigung und Ertragserwartung der Kunden spielt die Analyse und Interpretation der verfügbaren Informationen eine zentrale Rolle.

Das kompetitive Unternehmensplanspiel TOPSIM – Portfolio Management bildet aktuelle Herausforderungen realistisch am Beispiel einer Vermögensverwaltung ab. Als Leiter einer Portfolio Management Abteilung sind die Teilnehmer verantwortlich für die strategische und taktische Asset Allocation zweier Kundenportfolios, deren Umsetzung und die betriebswirtschaftliche Führung der Abteilung. Die Simulation ist mit einem fiktiven Szenario ausgestattet, welches zahlreiche marktrelevante Informationen für die Teilnehmer enthält.

LERNINHALTE

Aus dem Bereich: Bankbetriebslehre insb. Vermögensverwaltung / Portfolio Management

- Grundlagen des Portfolio Managements
- Strategische Erfolgsfaktoren der Vermögensverwaltung
- Betriebswirtschaftliche Führung einer Vermögensverwaltungsabteilung
- Strukturierte Anlageentscheidungsprozesse
- Analyse von Marktberichten und wichtigen ökonomischen Kennzahlen
- Modifikation der Risikostruktur eines Portfolios in verschiedenen Marktsituationen

EINSATZBEREICHE

- Studierende der Bankbetriebslehre oder Finanzdienstleistungen
- Anlage-, Vermögens- und Finanzberater
- Nachwuchsführungskräfte / Trainees in Banken und Finanzgesellschaften
- Externe Vermögensverwalter

FACHLICHE LERNZIELE

- Aufzeigen von Zielkonflikten der Vermögensverwaltung
- Kennenlernen und Anwenden von Instrumenten des Marketing-Mix von Finanzdienstleistungen
- Analysieren und Evaluieren von Marktinformationen und Performanceindikatoren
- Aspekte der Vermögensverwaltung und betriebswirtschaftliche Aspekte in Zusammenhang setzen und anwenden

INFOS

- Dauer: 2–3 Tage
- Max. 7 Perioden mit bis zu 63 Entscheidungen
- Teilnehmerzahl: 6–25
(3–5 Gruppen à 2–5 Personen)
- Sprache: deutsch
- Komplexität: 2 (mittel)
- Softwarebasiertes Offline-Planspiel, nicht in der TOPSIM-Cloud

10. TOPSIM – Universal Banking

Geschäftsbanken nehmen als Finanzintermediär eine wichtige Rolle in heutigen Volkswirtschaften ein. Durch Ihre Geschäftstätigkeit schaffen sie Rahmenbedingungen für den Geldumlauf und organisieren die Losgrößen-, Fristen- und Risikotransformation. Darüber hinaus schaffen Geschäftsbanken Zugang zu organisierten Kapitalmärkten und Finanzprodukten. Die einzelnen Banken unterliegen dabei regulatorischen Vorschriften der jeweiligen Zentralbanken.

Das kompetitive Bankenplanspiel TOPSIM – Universal Banking ist eine modular aufgebaute, anspruchsvolle und ganzheitliche Management Simulation. Mögliche Schwerpunkte sind das Volumen- und Zinsgeschäft, die Vermögensverwaltung, das Investment Banking, das Marketing und das Personalmanagement. Bis zu sieben unterschiedliche Kundengruppen können im Planspiel berücksichtigt werden. Die Teilnehmer übernehmen im Bankenplanspiel die Rolle des Vorstandes und treffen wichtige strategische und operative Entscheidungen. Die Simulation macht dabei die Eigenmittel- und Liquiditätsvorschriften nach Basel III transparent und erlebbar. Sie ermöglicht dadurch eine nachhaltige Vernetzung zwischen Theorie und Praxis.

LERNINHALTE

Aus dem Bereich: Bankbetriebslehre / Bankwirtschaft

- Zielsysteme des Bankenbetriebes
- Bankensteuerung
- Basel III: Liquidity Coverage Ratio (LCR) und Net Stable Funding Ratio (NSFR)
- Aktiv-/Passivgeschäft mit Provisions- und Emissionsgeschäfts
- Zielgruppen- und Konkurrenzanalyse
- Controlling des Bankenbetriebes
- Personaleinsatzplanung für einen Bankenbetrieb
- Gezielte Steuerung des Marketing-Mix für einen Bankenbetrieb

EINSATZBEREICHE

- Studierende der Bankbetriebslehre (Ende Bachelorstudium oder Masterstudium)
- Filial-, Abteilungs- und Geschäftsstellenleiter von Banken und Sparkassen
- Bankbetriebliche Nachwuchskräfte, wie Trainees und Teilnehmer an Management-Förderkreisen
- Auszubildende für den Beruf Bankkaufmann am Ende ihrer Ausbildungszeit

FACHLICHE LERNZIELE

- Erkennen gesamtunternehmerischer Zusammenhänge in einer Bank
- Interpretieren von Marktsituationen und Marktergebnissen mit Hilfe von Controlling-Instrumenten
- Anwenden von strategischen Analysen und Auswahl von Wettbewerbsstrategien für verschiedene Produkte, Märkte und Zielgruppen
- Verstehen und Beurteilen von bankenspezifischen Kennzahlen
- Vergleichen und Auswählen von Fremd- und Eigenfinanzierungsmöglichkeiten unter Berücksichtigung von regulatorischen Anforderungen

INFOS

- Dauer: 2–5 Tage
- Max. 8 Perioden mit bis zu 120 Entscheidungen
- Teilnehmerzahl: 9–40 Teilnehmer (3–8 Gruppen à 3 – 5 Personen)
- Sprache: deutsch, englisch
- Komplexität: 3 (schwer)
- Softwarebasiertes Offline-Planspiel, nicht in der TOPSIM-Cloud

11. TOPSIM – Destinations Management

Wie kann eine Stadt, eine Region oder ein Land seine Attraktivität als Reiseziel steigern? Welche Maßnahmen versprechen eine nachhaltig erfolgreiche Entwicklung? Antworten auf diese Fragestellungen zu finden, ist Aufgabe des Destinationsmanagements. Die Management Simulation TOPSIM – Destinations Management stellt die Teilnehmer vor die Herausforderung, unter Berücksichtigung der verschiedenen Interessen aller Leistungsträger vor Ort, Tourismus in der gesamten Destination zu fördern.

Das strategische bildet eine Berg-Destination in den Alpen ab. Die Teilnehmer übernehmen die Leitung verschiedener ortsansässiger Tourismusbetriebe. Dazu können sie zwischen vier Hotels, zwei Bergbahnen, drei Sport-/Eventdienstleister, sowie einer Tourismusorganisation wählen. In erster Linie müssen sie für den Erfolg und Fortbestand des eigenen Betriebes Sorge tragen und ihre eigenen Zielvorgaben erfüllen. Darüber hinaus entscheiden sie in Sitzungen des Tourismusvereins zusammen über Strategien und Projekte, die gemeinsam geschultert werden und so die Zukunft der gesamten Destination bestimmen. Dabei müssen die Teilnehmer in dem Konflikt zwischen Kooperation und Konkurrenz mit Verhandlungsgeschick eigene Interessen vertreten, ohne jedoch den Blick für das große Ganze zu verlieren.

LERNINHALTE

Aus dem Bereich: Tourismusmanagement

- Leitbildentwicklung
- Marktanalyse und -segmentierung
- Marketing-Mix inkl. Public Relations und Corporate
- Identity
- Angebotsbreite/-tiefe
- Qualitätsmanagement, Image und Kundenzufriedenheit
- Kostennutzen-Analyse / Deckungsbeitragsrechnung
- Investitions- und Kapazitätsplanung
- Finanzierung und Cash-Flow Planung

EINSATZBEREICHE

- Studiengänge im Bereich Tourismusmanagement
- Führungskräfte und Mitarbeiter von Dienstleistungsunternehmen in der Tourismusbranche
- Vertreter von Verbänden

FACHLICHE LERNZIELE

- Diskutieren von Vor- und Nachteilen verschiedener Maßnahmen der Tourismusförderungen
- Entwickeln von Verhandlungskompetenz für das Vertreten eigener Interessen
- Bestimmen der langfristigen Wettbewerbsstrategie für die gesamte Destination
- Analyse und Auswahl von Instrumenten des Marketing-Mix in Abstimmung mit den Bedürfnissen verschiedener Zielgruppen
- Ermitteln der Kapazitätsauslastung und Ableiten des Investitionsbedarfs
- Durchführen einer Kostennutzenanalyse zur Bestimmung der optimalen Saisondauer
- Durchführen der operativen Finanz- und Liquiditätsplanung

INFOS

- Dauer: 1–4 Tage
- Max. 8 Perioden mit bis zu 40 Entscheidungen
- Teilnehmerzahl: 10–40 (5–10 Gruppen à 2–4 Personen)
- Sprache: deutsch, englisch
- Komplexität: 2 (mittel)
- Softwarebasiertes Offline-Planspiel, nicht in der TOPSIM-Cloud

Haptische Planspiele (Brettspiele)

12. BTI – Factory

Das haptische Planspiel Factory simuliert ein Unternehmen und dessen Stellhebel, die einem Unternehmen zur Verfügung stehen, um die Profitabilität zu verbessern. Die Teilnehmer führen das Unternehmen über mehrere Geschäftsjahre aus der Sicht des Top-Managements und erleben so eine neue Sichtweise unternehmerischer Entscheidungen und Maßnahmen. Die Teilnehmer erleben, wie sie die Profitabilität verbessern und das Working Capital reduzieren. Dieses Planspiel schafft einen neuen Zugang zur Betriebswirtschaft – das Thema macht Spaß und wird entmystifiziert.

Die Teilnehmer bekommen in Gruppen von 3-4 Personen die Aufgabe übertragen, ein Unternehmen zu managen. Das Managementteam steht nun der Herausforderung gegenüber, das Unternehmen in einem Zeitraum von drei Jahren zum Erfolg zu führen. Der Erfolg des Unternehmens wird mit Kennzahlen dargestellt. In jedem der drei Jahre müssen Rohstoffe bestellt, Produktionsaufträge gestartet, fertige Produkte gemäß Kundenauftrag ausgeliefert, Rechnungen gestellt, Forderungen eingetrieben, Gemeinkosten sowie Zinsen bezahlt und Abschreibungen getätigt werden. Am Ende jedes Jahres erstellen die Teilnehmer einen Jahresabschluss. Die Führung des Unternehmens aus der Sicht des Top-Managements eröffnet den Teilnehmern eine neue Sichtweise für unternehmerische Entscheidungen und Maßnahmen und sie erleben Betriebswirtschaft auf eine ganz praktische Art und Weise.

LERNINHALTE

- Bilanz
- Gewinn- und Verlustrechnung
- Cash Flow und Liquidität
- Jahresabschlussanalyse
- Kosten- und Leistungsrechnung
- Kalkulation
- Deckungsbeitragsrechnung
- Break-Even-Analyse
- Working Capital Management
- Investitionsrechnung
- Balanced Scorecard

NUTZEN

- Stärkt das wirtschaftliche Denken.
- Kostenbewusstsein und Verständnis für die Unternehmensprozesse werden nachhaltig an vermittelt.
- Die Teilnehmer lernen, wie sie durch ihr Handeln die Produktivität und Profitabilität des Unternehmens beeinflussen können.
- Die Teilnehmer verstehen den Zusammenhang zwischen Ursache und Wirkung unternehmerischer Entscheidungen.
- Die Teilnehmer definieren im Seminar konkrete Maßnahmen zur Steigerung des Unternehmenserfolgs.

INFOS

- Dauer: 1/2–1 Tag
- Teilnehmerzahl: 3–5 pro Spielbrett
- Sprache: deutsch, englisch

DHBW KARLSRUHE

- Vorhandene Exemplare. 19 Spielbretter deutsch, 8 Spielbretter englisch
- Standort: Planspiellabor, Raum A061

13. BTI – Service World

Die Absatzgrenzen sind erreicht: steigende Umsätze sind nur über ständig neue Produkte und Angebote zu erzielen! Die Kunden fordern zunehmend mehr Servicequalität und integrierte Lösungskonzepte – das alles bei sinkendem Preisniveau. Das Planspiel Service World vermittelt betriebswirtschaftliches Know-how und prozessorientiertes Denken speziell für Mitarbeiter und Führungskräfte von Dienstleistungsunternehmen.

Service World simuliert typische Geschäftsprozesse innerhalb der Dienstleistungsunternehmen. Bereits vor dem Aufbau des Planspiels wird durch die Verteilung der Werteinheiten auf die verschiedenen Positionen des Anlage- und Umlaufvermögens die Dimension des Unternehmens deutlich. Die Teilnehmer erfahren einen Wertschöpfungsprozess mit mehreren aufeinanderfolgenden Phasen: Auftragsannahme, Auftragsdurchführung und Auftragsabrechnung.

Dabei wird die Problematik unterschiedlicher Anforderungsprofile und Kompetenzen der Mitarbeiter in den verschiedenen Phasen der Auftragsbearbeitung aufgezeigt und die Auswirkungen geringer Auslastung der Mitarbeiter sowie die betriebswirtschaftliche Dimension langer Einarbeitungs- und Ausbildungszeiten deutlich. Während des Spiels erstellen die Teilnehmer Bilanz und GuV und ermitteln die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kennzahlen von Dienstleistungsunternehmen. Anhand dieser Zahlen wird die Wirkung ablauforganisatorischer Maßnahmen, die von den Spielteilnehmern selbst erarbeitet werden, demonstriert.

LERNINHALTE

- Betriebswirtschaftliche Grundlagen.
- Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Cash Flow und Liquidität.
- Konkrete Maßnahmen zur Steigerung des Unternehmenserfolges.
- Neben der Fachkompetenz wird bereichsübergreifendes Denken und Handeln gefördert.

NUTZEN

- Die Vernetzung zwischen Geschäftsprozessen und der Betriebswirtschaft werden verdeutlicht.
- Stärkung des unternehmerischen Denkens und Handelns.
- Schaffung eines Zuganges zu betriebswirtschaftlichen Kennzahlen.
- Durch die Interaktion der Teilnehmer während des Spiels werden Teamgeist und Kommunikation gefördert.
- Kosten- und Leistungsbewusstsein werden geschaffen.

Mehr Sicherheit im Umgang mit betriebswirtschaftlichen Themen im geschäftlichen Alltag.

INFOS

- Dauer: 1/2–1 Tag
- Teilnehmerzahl: 3–5 pro Spielbrett
- Sprache: deutsch

DHBW KARLSRUHE

- Vorhandene Exemplare: 6 Spielbretter
- Standort: Planspiellabor, Raum A061

14. BTI – Process Factory

Process Factory ist ein interaktives Planspiel, das die Vorteile einer prozessorientierten Sichtweise im Unternehmen aufzeigt. Über ein aktives Prozessmanagement steigern die Teilnehmer die Effektivität und Effizienz ihres Unternehmens.

In Gruppen von 3-5 Personen übernehmen die Teilnehmer hierzu die Leitung ihres Spielunternehmens und steuern die gesamte Wertschöpfung von der Beschaffung von Rohmaterialien und der Produktion bis hin zu den vertrieblichen Aktivitäten. Zur Verbesserung unternehmerischer Entscheidungen wird ein Prozessmodell erarbeitet und eine Prozesskostenrechnung eingeführt. Auf der Grundlage des Prozessmodells führen die Teilnehmer weitere Prozessoptimierungsmaßnahmen durch und erkennen ihre Auswirkungen auf das Unternehmensergebnis.

LERNINHALTE

- Prozessorientierte Betrachtung des Unternehmens und ihre Vorteile
- Prozessanalyse und –modellierung
- Prozesskostenrechnung, Prozessorientierte Kalkulation und Ergebnisrechnung
- Prozessoptimierung

NUTZEN

- Stärkung des prozessorientierten Denkens und Handelns
- Kenntnis der Funktionsweise der Prozesskostenrechnung
- Aktivierung zu eigenständigem Prozessmanagement
Teambildung über Bereichsgrenzen hinweg

INFOS

- Dauer: 1/2–1 Tag
- Teilnehmerzahl: 3–5 pro Spielbrett
- Sprache: deutsch

DHBW KARLSRUHE

- Vorhandene Exemplare: 6 Spielbretter
- Standort: Planspiellabor, Raum A061

15. BTI – Know-how Limited

Know-how Limited ist eine Simulation, in deren Verlauf die Teilnehmer ein Unternehmen über mehrere Geschäftsjahre führen. Sie werden mit zahlreichen Herausforderungen für das Humanresources (HR) Management konfrontiert: demographische Entwicklung, kulturelle Unterschiede, Engpass bei qualifizierten Mitarbeitern, Motivatoren u.v.m. Dabei konkurrieren sie auf einem gemeinsamen Markt um Kunden, Projekte und geeignetes Personal. Die Teilnehmer lernen spielerisch, wie sich HR-Entscheidungen auf den Unternehmenserfolg auswirken.

Im Planspiel Know-how Limited haben die Teilnehmer die Aufgabe, geeignete Mitarbeiter zu gewinnen, weiter zu entwickeln, zu halten und zu führen. Mittels einer klaren HR-Strategie soll die Produktivität und Profitabilität nachhaltig gesteigert werden.

LERNINHALTE

- Herausforderungen des HR-Managements
- Strategien und Ziele einer HR-Strategie
- Steigerung des Unternehmenserfolgs mittels einer klaren HR-Strategie
- Zusammenhang zwischen Ursache und Wirkung von HR-Entscheidungen
- Marktanteil, Wachstumspotential von Mitarbeitern
- Mitarbeiteranwerbung und -bindung
- Personaleinsatzplanung und Kompetenzentwicklung von Mitarbeitern.

NUTZEN

- Die Teilnehmer erkennen den Zusammenhang zwischen Anforderungen der Schlüsselkunden und der Personalstrategie.
- Der Einfluss von HR-Entscheidungen auf das gesamte Unternehmen wird erkannt und verstanden.
- Bilanz, Gewinn und Verlustrechnung, Cash Flow und andere finanzielle Kennzahlen werden beleuchtet sowie deren Einflussgrößen besprochen.
- Es wird gelernt eigenverantwortlich Entscheidungen zu treffen und sich im Team zu organisieren.
- Die Teilnehmer lernen zu beurteilen, ob ein Mitarbeiter aufgrund seiner beruflichen Laufbahn zur Gesamtstrategie des Unternehmens passt.

INFOS

- Dauer: 2 bis 3 Tage
- Teilnehmerzahl: 3–5 pro Spielbrett
- Sprache: deutsch

DHBW KARLSRUHE

- Vorhandene Exemplare: 6 Spielbretter
- Standort: Planspiellabor, Raum A061

16. BTI – Wasser Marsch!

Die Simulation Wasser Marsch! wurde speziell dafür entwickelt, die Themen Projektmanagement und Teambuilding erlebnisorientiert und praxisnah zu vermitteln.

Das wichtigste Lernprinzip besteht darin, die Teilnehmer praktisch und selbständig handeln zu lassen. Dem Planspiel folgt eine Auswertung darüber, wie das Projekt abgewickelt wurde. Dabei stehen nicht die erzielten Ergebnisse im Vordergrund, sondern vielmehr die Reflexion der Teilnehmer darüber, wie die Gruppe organisiert, wie Entscheidungen getroffen, wie Verantwortungen verteilt wurden, wie der Projektleiter die Gruppe geführt hat und wie die Regeln des Projektmanagements auf den Erfolg des Ganzen wirken.

Das Seminar umfasst die Grundlagen des professionellen Projektmanagements. Die Teilnehmer erfahren, welche Faktoren den Projekterfolg beeinflussen. Sie lernen Methoden, Instrumente und Systeme des Projektmanagements kennen.

Neben der Vermittlung von Projektmanagement- und Teambuilding-Themen ist Wasser Marsch! hervorragend für den Einsatz in Assessment-Veranstaltungen geeignet. Die Simulation realer und typischer Anforderungen aus der Arbeitswelt führt bei den Teilnehmern zu einem authentischen Verhalten und bietet eine hohe Auswertungsobjektivität sowie fundierte Feedbackmöglichkeiten.

LERNINHALTE (Projektmanagement)

- Projektmanagement (PM) Terminologie
- Phasen und Konzepte des PM
- Werkzeuge und Methoden
- Projektkalkulation
- Planungsphasen
- Aufgaben des Projektleiters
- Problemlösung
- Risikoanalyse
- Konfliktmanagement
- Kostenkontrolle

LERNINHALTE (Teamarbeit)

- Arbeiten im Team
- Rollenverständnis
- Feedbackregeln
- Die Phasen der Teamentwicklung
- Konflikte und deren Lösung
- Stress als Produktivfaktor

NUTZEN

- Die Teilnehmer erleben ein Projekt von der Anfrage bis zum Projektabschluss und sind in der Lage Projekte zu definieren, zu planen und zu steuern.
- Die Erfolgsfaktoren von Projektmanagement und Teamwork werden erkannt.
- Arbeiten im Team macht Spaß und motiviert zu mehr Leistungsfähigkeit.
- Im Assesment Verfahren ist man in der Lage Bewerber kompetent einzuschätzen.

INFOS

- Dauer: 1 Tag
- Teilnehmerzahl: -
- Sprache: deutsch

DHBW KARLSRUHE

- Vorhandene Exemplare: 1 x
- Standort: Planspiellabor, Raum A054

17. Beer Distribution Game

Das Bierspiel bzw. das "MIT Beer Distribution Game" ist ein Rollenspiel, in dem die Beteiligten verschiedene Positionen in einer Verteilungskette einnehmen. Ziel dabei ist es, die Kosten der Gesamtkette möglichst gering zu halten. Da die einzelnen Parteien ihre Informationen nicht vollständig austauschen dürfen, sondern nur über Bestellmengen miteinander kommunizieren, wird die Aufmerksamkeit in der Regel nur auf die eigene Situation konzentriert. Die Folge ist, dass sich das System sehr schnell aufschaukelt, wie es beim Peitscheneffekt (bullwhip effect) bekannt ist.

Entwickelt wurde das Beer Game um 1960 Massachusetts Institute of Technology (MIT) von der System Dynamics Group unter der Leitung von Jay Forrester. Den Studenten sollte anhand der Spieltheorie die Dynamik einer logistischen Kette an einem sehr einfachen Spiel verdeutlicht werden. Einem breiteren Publikum wurde das Spiel durch das Buch „Die fünfte Disziplin“ von Peter Senge bekannt, wo eine ausführliche Beschreibung eines normalen Spielablaufs zu finden ist. Mittlerweile hat sich das Bierspiel zu einem Klassiker in der Managementausbildung entwickelt.

Das Bierspiel besticht durch seine Einfachheit und Transparenz. Trotz simpler Regeln fällt es selbst erfahrenen Logistikern schwer, ein Aufschaukeln zu verhindern. Der Lerneffekt sowie die dadurch erzeugte Neugier und Änderungsbereitschaft sind erheblich. Das Bierspiel wird aus diesem Grund gerne beim Start von Changemanagementprojekten verwendet. Nachteilig wirkt sich die Einfachheit auf die Allgemeingültigkeit und die Genauigkeit aus.

PÄDAGOGISCHE ZIELE

Die Systemstruktur bestimmt das Systemverhalten. Probleme sind nicht primär von externen Faktoren begründet. Dynamische Systeme erschaffen ihre eigenen Probleme. Außerdem gibt es nur äußerst selten Analysen der Wirkungsweise des eigenen Verhaltens auf andere. Durch eine kooperativere Denkweise würde es deutliche Verbesserungen geben.

INFOS

- Dauer: 1/2 Tag
- Teilnehmerzahl: 4–8 pro Spielbrett

DHBW KARLSRUHE

- Vorhandene Exemplare: 9 Spielbretter
- Standort: Planspiellabor, Raum A061

18. CASHFLOW 101/202

Wie kann man finanzielles Verhalten trainieren? Am besten durch Handlungen! Doch einfach losgehen und „einfach so“ sein eigenes Geld zu investieren ist nicht der beste Weg. Viel besser ist es, verschiedene Möglichkeiten vorher simulieren zu können. Dazu dient das von Robert Kiyosaki entwickelte Brettspiel **CASHFLOW 101**. Es hilft dabei, die Realität zu simulieren, Zusammenhänge zu begreifen und so die Möglichkeit zu haben, Fehler in einem sicheren Rahmen begehen zu können.

Das sagen Teilnehmer: „Das Spiel ist für mich nicht nur Spaß und Lernen, es ist darüber hinaus ein hervorragendes Werkzeug, Freunden und Jugendlichen den richtigen Umgang mit Geld beizubringen. Die Diskussionen während und nach den Spielen sind hochinteressant. Das Spiel zeigt auf, wo die Spieler ihre Fehler im Leben machen. Danach sind Gespräche möglich, die man nicht für möglich gehalten hätte.“ „Nach einer Stunde spielen hat dann allerdings niemand mehr Lust aufzuhören. Das Spiel löst helle Begeisterung aus [...]“ „Durch Spaß besser lernen und neue Erkenntnisse rund um das Thema Geld gewinnen.“

Die Erweiterung **CASHFLOW 202** vermittelt ein ganz besonderes Know-how: Wie profitiert man, wenn die Märkte zusammenbrechen? Das Spiel zeigt, wie man sein Risiko verringern und seine Gewinne aus Investitionen erhöhen können – unabhängig davon, ob die Märkte steigen oder fallen. CASHFLOW 202 bietet neue Anlagestrategien und zahlreiche neue Möglichkeiten, Geld zu machen und abzusichern: das Spiel führt in die spannende Welt der Aktienoptionen ein, Deals können zwischen Spielern frei verhandelt werden, Vermögensgegenstände können verkauft oder versteigert werden, Firmen gehen bankrott oder werden reorganisiert, Spieler können Privatinsolvenz anmelden.

Weitere Infos: <http://richlife.de/richdad/cashflow/>

Video Spielbeschreibung CASHFLOW 101: <https://www.youtube.com/watch?v=mXY0uPhkl3U>

LERNZIELE

Im Vordergrund steht bei diesem Spiel, die Auswirkungen von Finanz-, Anlage- sowie Konsumententscheidungen auf die individuelle Lebensqualität begreifbar zu machen und so einen spielerischen Einstieg in die Welt des Investierens zu ermöglichen. Durch welche Maßnahmen bzw. Entscheidungen wird die finanzielle Unabhängigkeit erreicht? Darüber hinaus soll deutlich werden, mit welchen technischen Mitteln der persönliche Cashflow kontrolliert und gesteuert werden kann, um sein persönliches Ziel zu erreichen.

LERNINHALTE

Kontrolle und Planung des Vermögens mittels eines Einkommens- und Bilanzblattes. Umsetzung von Long- und Short-Anlagestrategien mit Hilfe von diversen Vermögenspositionen wie Immobilien, Aktien, Beteiligungen, Call- sowie Put-Optionen, Straddels etc. Darüber hinaus soll das bewusste Eingehen von Risiken gelernt werden.

INFOS

- Dauer: 1 Tag
- Teilnehmerzahl: 2–6 Personen pro Spielexemplar
- Sprache: deutsch

DHBW KARLSRUHE

- Vorhandene Exemplare: 3 x CASHFLOW 101 mit Erweiterung 202
- Standort: Büro Prof. Möbius, Raum B570.3

19. MISSION Business strategie

Mission Business strategie ist ein strategisches Unternehmensführungslernbrettspiel, das einen internationalen Markt abbildet. Die Produkte des Marktes sind E-Bikes. Auf diesem Markt wetteifern bis zu sechs Unternehmen um Kundenaufträge, Umsatz und Marktanteile mit dem obersten Ziel, ihr Unternehmen langfristig erfolgreich auf den Märkten zu etablieren. Die Spiele übernehmen in einem Team von bis zu fünf Personen die Führung eines Produktions- und Handelsbetriebs. Ihre Aufgabe ist es, den in der Ausgangslage nationalen Betrieb mit einer Produktlinie zu einem erfolgreichen und international tätigen Unternehmen mit ausgewogenem Produktportfolio weiter zu entwickeln.

Alle Unternehmen starten zu Beginn mit der gleichen finanziellen Ausgangslage und identischer Positionierung. Doch bereits vor dem ersten Geschäftsjahr legen alle Unternehmen ihre individuelle Strategie fest. Entsprechend tätigen sie Investitionen in die Entwicklung neuer Produkte und/oder neuer Märkte, arbeiten eine Marketingpolitik aus und entscheiden sich für eine Produktionsstrategie mit entsprechenden Produktivitätsfortschritten gegenüber der Konkurrenz. Nur den Teams, welchen es gelingt, die individuellen Leitungsstrategien optimal abzustimmen, werden am Schluss erfolgreich sein.

ZIELPUBLIKUM

- Führungskräfte und Kader von Unternehmen (Top, Senior und mittleres Management)
- Nachwuchsführungskräfte von Unternehmen (Trainees)
- Studierende Aus Studiengängen mit dem Schwerpunkt Wirtschaft
- Absolventen eines MBA-Studiums

ZIELE

- Vernetzen und Zusammenführen betriebswirtschaftlicher Inhalte
- Trainieren von strategischer Planung und Führungsverhalten
- Schulung des unternehmerischen Denkens und Handelns
- Förderung von Handlungs- und Managementkompetenz
- Plattform für Wissenstransfer und Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmenden schaffen

INFOS

- Dauer: 2 bis 3 Tage in Abhängigkeit der Anzahl der zu durchlaufenden Geschäftsjahre/Spielrunden (mindestens 4)
- Teilnehmerzahl: 3–5 pro Spielbrett
- Sprache: deutsch

DHBW KARLSRUHE

- Vorhandene Exemplare: 6 Spielbretter
- Standort: Planspiellabor, Raum A061