

Die Methode

Ein Planspiel bzw. eine Business Simulation ist eine spannende Methode ein Unternehmen als ein System zu erleben und wie in einem Flugsimulator die Folgen strategischer Entscheidungen „unter sicheren Bedingungen“ auszuprobieren.

Drei bis fünf Teams à 3 bis 4 Teilnehmer stellen Unternehmen dar, die im Wettbewerb zueinander stehen. Jeder Teilnehmer übernimmt im Laufe des Seminars Verantwortung für verschiedene Bereiche (Produktion, Vertrieb, Finanzen, Unternehmensleitung) und kann so in verschiedenen Rollen realitätsnah Erfahrungen sammeln. Dies fördert den Teamgeist und verbessert das Verständnis für Kollegen in anderen Funktionen.

Jedes Team bekommt zwei Spielfelder, die alle wichtigen Bereiche eines Produktionsunternehmens abbilden. Die Teilnehmer nehmen das Geld in Form von Spielmünzen in die Hand und sehen buchstäblich wie sich das Geld im Unternehmen entlang der Wertschöpfungskette bewegt und am Ende in der Gewinn- und Verlustrechnung und in der Bilanz landet.

Der Spielverlauf

Je nach Seminardauer werden 3 bis 5 Geschäftsjahre simuliert, die eine Phase schnellen Marktwachstums und auch eine Krise beinhalten. Jedes Geschäftsjahr besteht aus vier Perioden, die eine Reihe von Aktivitäten einschließen. So muss das Material zu Beginn jeder Periode in benötigter Menge eingekauft werden. Die Erzeugnisse müssen auf den entsprechenden Anlagen gebaut werden. Diese müssen finanziert, gewartet und zwecks Optimierung der Umschlagszeit umgebaut werden. Hierbei werden die wichtigsten Kennzahlen eines Unternehmens (z. B. Liquidität, Umsatzrentabilität, ROI, Kapitalumschlag) kennen gelernt und ihre Bedeutung für das Ergebnis erfahren. Bei der Entscheidung über die Finanzierungsart spielt die Investitionsrechnung eine wichtige Rolle.

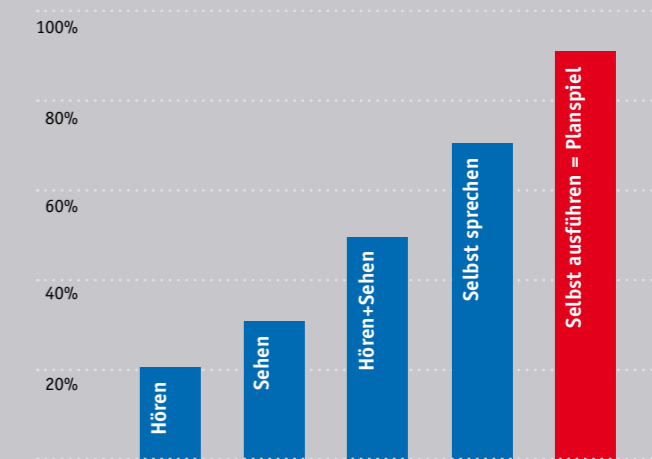
Der Vertrieb generiert Aufträge und lastet so die Produktion aus. Neue Märkte sind zu erobern. Internationalisierung bedeutet Investitionen und erfordert zusätzliche Liquidität. Cash-Flow-Rechnung und Kosten-Nutzen-Analyse sind dafür unentbehrlich.

Die Teilnehmer lernen, Verhandlungen mit Kunden, Lieferanten, Geldgebern etc. zu führen, Argumente vorzubereiten sowie den richtigen Zeitpunkt abzuschätzen, um Ziele bestmöglich zu erreichen. Die erlernten betriebswirtschaftlichen Planungs- und Entscheidungsmechanismen werden auf die eigene betriebliche Situation angewendet, es findet optimaler Lerntransfer in die Praxis statt. Eine hervorragende Methode Betriebswirtschaft spielerisch zu erlernen.

Lernziele

- betriebswirtschaftliche Zusammenhänge verstehen
- Grundlegende betriebswirtschaftliche Methoden, wie z. B. Kosten-/ Nutzenanalyse kennen und anwenden können
- Erfolgsfaktoren erkennen, Erfolgsstrategien erarbeiten und umsetzen
- Ansätze und Ideen für die wirtschaftliche Ausrichtung der eigenen Organisationseinheiten entwickeln (Profit Center)
- Mehr Bewusstsein für den eigenen Beitrag zum Erreichen der Unternehmensziele bekommen

Effizienz des Lernens



Nutzen von Primaplan®

Fähigkeit zur kritischen wirtschaftlichen Analyse

Das Verständnis für die wirtschaftlichen Zusammenhänge im Unternehmen versetzt die Teilnehmer in die Lage, bewusster Entscheidungen sowohl auf der Kosten- als auch auf der Umsatzebene zu treffen. Der Consultant-Blick auf das eigene Unternehmen wird gefördert, die Entscheidungsfindung wird weniger abhängig von Gefühlen und den „richtigen“ Beratern.

Unternehmerische Gesamtverantwortung

Die Teilnehmer lernen ihre eigene Rolle beim Erreichen der gesamtunternehmerischen Ziele sowie die Auswirkungen ihrer Entscheidungen auf den Gewinn kennen und richten ihr alltägliches Handeln danach aus. Die Prioritäten werden richtig gesetzt, Reibungsverluste vermieden.

Erfolgversprechende Verhaltensweisen

Das richtige Argumentieren, Erfolgsstrategien entwickeln und verteidigen sind Schlüsselqualifikationen, die dafür sorgen, dass gute Ideen Beachtung finden und das volle Potential des Unternehmens zur Entfaltung kommt.

Teamgeist entwickeln und stärken

Das Erleben von verschiedenen Rollen im Unternehmen, das gemeinsame Kämpfen um die Marktführerschaft fördert das Verständnis für Kollegen aus anderen Unternehmensbereichen. Das Miteinander als Grundlage für den Unternehmenserfolg wird gestärkt.



„Hätte ich dieses Seminar am Anfang meiner Selbständigkeit besucht, wären mir die Gespräche mit meinem Banker deutlich leichter gefallen!“



„Dieses Intensivseminar trainiert betriebswirtschaftliches Denken und Verhalten, ohne dass man Buchhalter werden muss!“



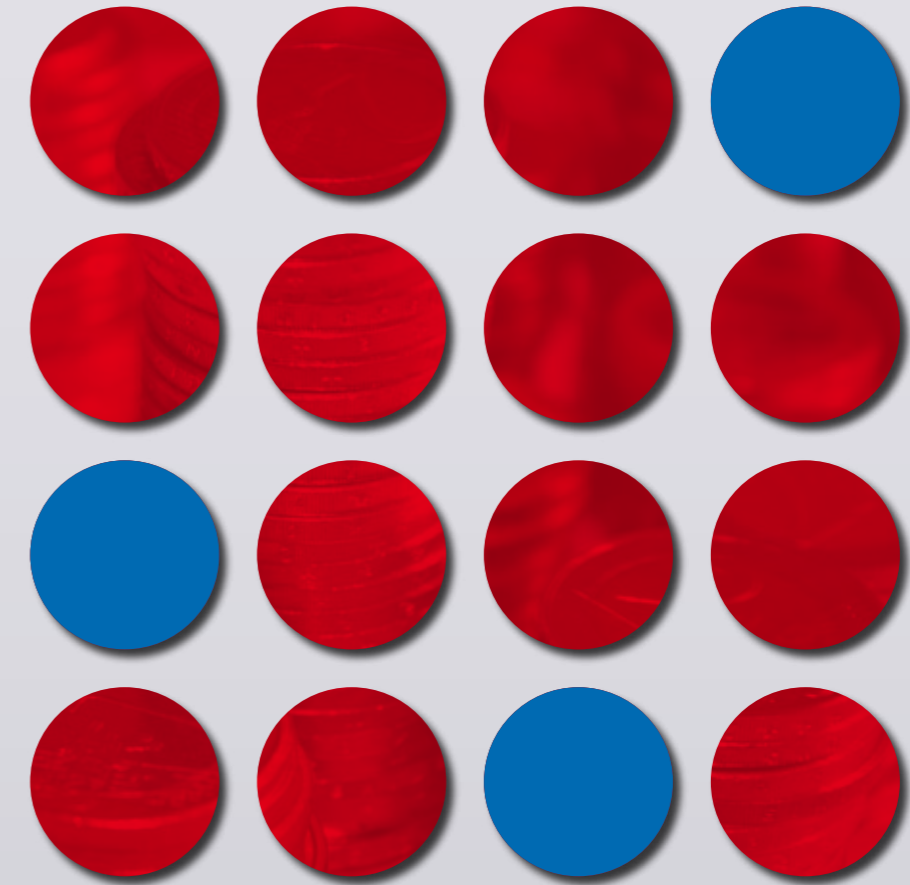
Unsere Kunden über Primaplan®

„Entscheidungen zu treffen und deren Konsequenzen zu tragen, macht man in der Praxis täglich, aber Analyse über nicht getroffene Entscheidungen und deren Kosten zu betreiben fällt meist im Alltagsgeschäft weg!“

Einsatzbereiche

| | Primaplan® Basic | Primaplan® Advanced | Primaplan® Strategy | Primaplan® Mini MBA |
|---------------------------|--|---|--|--|
| Dauer | 2 bis 3 Tage | 4 bis 5 Tage | 2 x 3 Tage | 3 x 3 Tage |
| Themen und Inhalte | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Unternehmen als geschlossenen Kreislauf erleben ▪ Zusammenhänge zwischen den einzelnen Funktionen im Unternehmen ▪ Bilanz und G&V ▪ Wichtigste BWL-Kennzahlen ▪ Liquidität und Rentabilität ▪ Unternehmensziele | <p>Zusätzlich zu Primaplan® Basic:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Unternehmerisches Denken und Handeln ▪ Kennzahlensysteme als Argumentationsgrundlage ▪ Marketinginstrumente ▪ Grundlagen der Preiskalkulation ▪ Krisenmanagement ▪ Mit unterschiedlichen Zielgruppen verhandeln (Kunden, Geldgeber, Lieferanten, etc.) ▪ Cashflow-Rechnung und Liquiditätsplanung ▪ Transfer in die Praxis | <p>Zusätzlich zu Primaplan® Advanced:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Strategisches unternehmerisches Denken und Handeln ▪ Langfristige Planung ▪ Unternehmensgründung und Businessplan ▪ Unternehmerische Verantwortung ▪ Corporate Social Responsibility (CSR) ▪ Grundlagen Organisationspsychologie ▪ Portfolio-Analyse ▪ Preispolitik ▪ Produktlebenszyklus ▪ Marktorientiertes und kundenorientiertes Denken ▪ Transfer ins eigene Unternehmen | <p>Zusätzlich zu Primaplan® Strategy:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Wissen aus den ersten Modulen auf das eigene Unternehmen und die wichtigsten Wettbewerber anwenden ▪ Eigene Positionierung auf dem Markt analysieren ▪ USP definieren ▪ Konzepte und Methoden auf das eigene Unternehmen übertragen ▪ Strategische Ausrichtung ▪ Innovationsmanagement ▪ Consultant Blick auf das eigene Unternehmen trainieren ▪ Firmenspezifische Case Studies |
| Zielgruppen | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ingenieure, technische Mitarbeiter ▪ Technische Auszubildende im 3. Ausbildungsjahr | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ingenieure und technische Mitarbeiter mit kaufmännischen Aufgaben (z.B. Vertrieb Innen- und Außendienst, Marketing, Vertriebscontrolling, Kundendienst, etc.) ▪ Kaufmännische Auszubildende im 3. Ausbildungsjahr | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Mitarbeiter mit Budgetverantwortung in strategisch wichtigen Funktionen (z.B. Vertrieb, F & E, Produktmanagement, Marketing, Controlling, Produktion, Logistik, etc.) | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Mittleres Management ▪ Teilnehmer an Führungsnachwuchs- und Trainee-Programmen |

PRIMAPLAN®
BUSINESS SIMULATION



Kontakt

Primaplan® Institut Köln
Ulrike Aull
Vorgebirgstraße 15, 50677 Köln
02 21-3 10 49 16
aull@primaplanspiel.de

Primaplan® Institut Wetzlar
Ludmila Zimmer
Eduard-Kaiser-Straße 36, 35576 Wetzlar
0 64 41-2 00 12 97
zimmer@primaplanspiel.de

www.primaplanspiel.de

Kosten-/Nutzenanalyse
Erfolgsstrategien
Gesamtverantwortung

Erhältlich in 4 Sprachen!

Deutsch, Englisch, Russisch, Französisch

www.primaplanspiel.de

New Edition