

## Individuelle Anpassungen von Standard- Planspielen - der bessere Weg zum unternehmensspezifischen Planspiel?

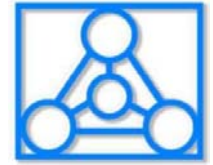
---

Dr. Nils Högsdal,  
TERTIA Edusoft GmbH,  
Tübingen



## Gliederung

- Einführung
- Ziele des Planspieleinsatzes
- Gestaltungsoptionen von Planspielen
- Standard-Planspiel vs. Eigenentwicklung
- Adaption eines Standard-Planspiels
  - Vorgehensweise
  - Erfolgsfaktoren
- Beispiele für Adaptionen von Standard-Planspielen



## TERTIA Edusoft GmbH

- Im Jahr 2001 entstanden durch Fusion aus
  - TERTIA Fernakademie,
  - TERTIA Edusoft Vertriebsgesellschaft und
  - UNICON Management Development GmbH
- Ziel: Aus- und Weiterbildung aus einer Hand
- Produkte:
  - Fernunterricht und Fernstudium
  - **Simulationsmodelle**
  - Plattformen für synchrones und asynchrones Lernen
  - Online-Testsysteme
  - **Seminare und Schulungen** in diesen Bereichen



## Typische Zielsetzungen von Simulationen

- Das Unternehmen als ein ganzheitliches, vernetztes Gebilde erfassen und erleben, um über genügend **Handlungsalternativen** zu verfügen.
- Komplexe und vernetzte Strukturen verstehen und sie in **Wettbewerbsvorteile** für sich und für das Unternehmen umwandeln.
- Leistungserstellung als **Prozess** verstehen und den Wertschöpfungsprozess hinsichtlich der **Unternehmensziele** verbessern.
- Je nach Modell eine Vielzahl fachlicher Ziele.



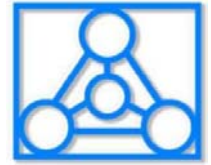
# Lern- und Kompetenzziele: Beispiel unternehmerische Kompetenzen



- **Kundenorientierung**
  - Erkennt und weckt Kundenwünsche
  - Bietet dem Kunden bedarfsgerechte Produkte und Services an
- **Entscheidungskraft**
  - Kann bei komplexen Sachverhalten schnell richtige Entscheidungen treffen
  - Wägt Chancen und Risiken ab
- **Strategisches Denken und Handeln**
  - Kann stringente und zukunftsorientierte Strategie entwerfen und treibt sie gezielt voran
  - Kann zentrale Inhalte priorisieren



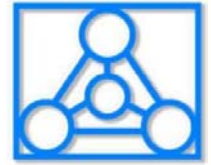
## Betriebswirtschaftliche Planspiele: Klassifizierung



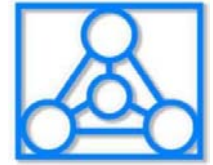
- **Technische Ausführung:** Brettplanspiele vs. Computergestützte Planspiele
- **Komplexität:** Anzahl der Entscheidungen pro Periode, evtl. auch Produkte und Märkte
- **Zeithorizont:** 1 Tag bis 50 Jahre
- **Teilnehmer:** alleine oder im Team
- **Konkurrenz:** gegen reale Konkurrenz oder gegen den Computer
- **Gesamtmodell vs. Teilmodell** (z.B. Vertrieb, Fertigung etc.)
- **Standard vs. modular:** wie flexibel ist das Modell, kann der Spielleiter Parameter anpassen



## Betriebswirtschaftliche Planspiele: Klassifizierung II



- **Standard vs. Unternehmens-/ Branchenspezifisch:** Allgemeingültigkeit oder Abbildung bestimmter Unternehmen oder Branchen
- **Periodische vs. Kontinuierliche Simulation:** vom Spielleiter bestimmte Perioden oder innere Uhr des Systems
- **Komplexität:** Vernetzungsgrad, Transparenz und Nachvollziehbarkeit
- **Unterstützung des Lernenden durch das Modell:** Planungshilfen, Szenarien etc.
- **Preise:** von 50 € bis 25.000 €, billig ist nicht unbedingt günstig !



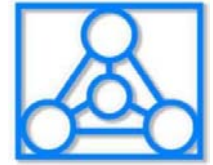
## Einsatz sinnvoll

- Standard-Planspiele
  - Modell mit vergleichbarer Übertragbarkeit vorhanden
  - Generelle Inhalte bzw. Branchenthemen
  - Geringe Teilnehmerzahlen
  - Teilnehmer können den Transfer leisten
  - Unternehmenspräsentation zweitrangig
  - Nutzung von Support und Schulungen des Anbieters
  - Weiterentwicklung durch den Anbieter
  - „schneller“ Einsatz
- Unternehmensspezifisch
  - Spezielle Inhalte
  - Spezielle Anforderungen hinsichtlich der Abbildung
  - Geschützte Daten
  - Identifikation mit dem Unternehmen
  - Einfacher Transfer
  - Volle Kontrolle über den Einsatz
  - Eigene Kontrolle über Weiterentwicklungen, keine Kompromisse
  - Image



## Checkliste

- Für welche Zielgruppe soll die Maßnahme konzipiert werden?
- Anzahl Teilnehmer pro Maßnahme
- Anzahl Maßnahmen
- Zeitrahmen für die Maßnahmen
- Lern- und Kompetenzziele der Maßnahme
- Weitere Ziele
- Anzahl Spielperioden / Aufbau der Szenarien
- Welche Handlungs- / Entscheidungsalternativen haben die Teilnehmer?
- Welches Feedback / Auswertung bekommen die Teilnehmer?



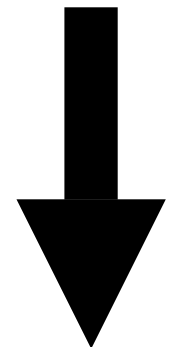
## Beispiele für Eigenentwicklungen

- Unternehmen mit einmaligen Strukturen/Prozesse
  - Metro-AG (strategische Handelssimulation)
  - Infineon (Nachbildung dieses Halbleiterunternehmens)
  - Hochtief (Herausforderungen eines Baudienstleisters)
- „Fehlende“ Standard-Lösungen
  - TOPSIM-Startup! (mit HLI und FH Regensburg)
  - TOPSIM-Car (gemeinsam mit der DaimlerChrysler AG)
- Spezielle Ziele
  - PriManager
  - Jugend gründet
  - Strategy Cup von BCG

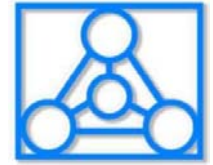


## Probleme in der Praxis

- Einem nicht unerheblichen Teil der potenziellen Planspielanwender ist ein Standard-Planspiel nicht individuell genug, hat aber nicht die „Kritische Masse“ für eine Eigenentwicklung.
- Option der letzten Jahre: Individualisierung von Standard-Planspielen hinsichtlich
  - Wert-Mengen-Strukturen
  - Handbüchern und Szenarien („Cover-Story“)
  - Look&Feel (Teilnehmeroberfläche, Materialien)
  - Berichtswesen
  - Abgebildeten Prozessen
  - Grundstruktur des Modells

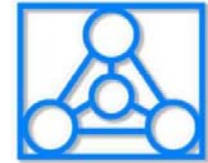


Zunehmender  
Aufwand

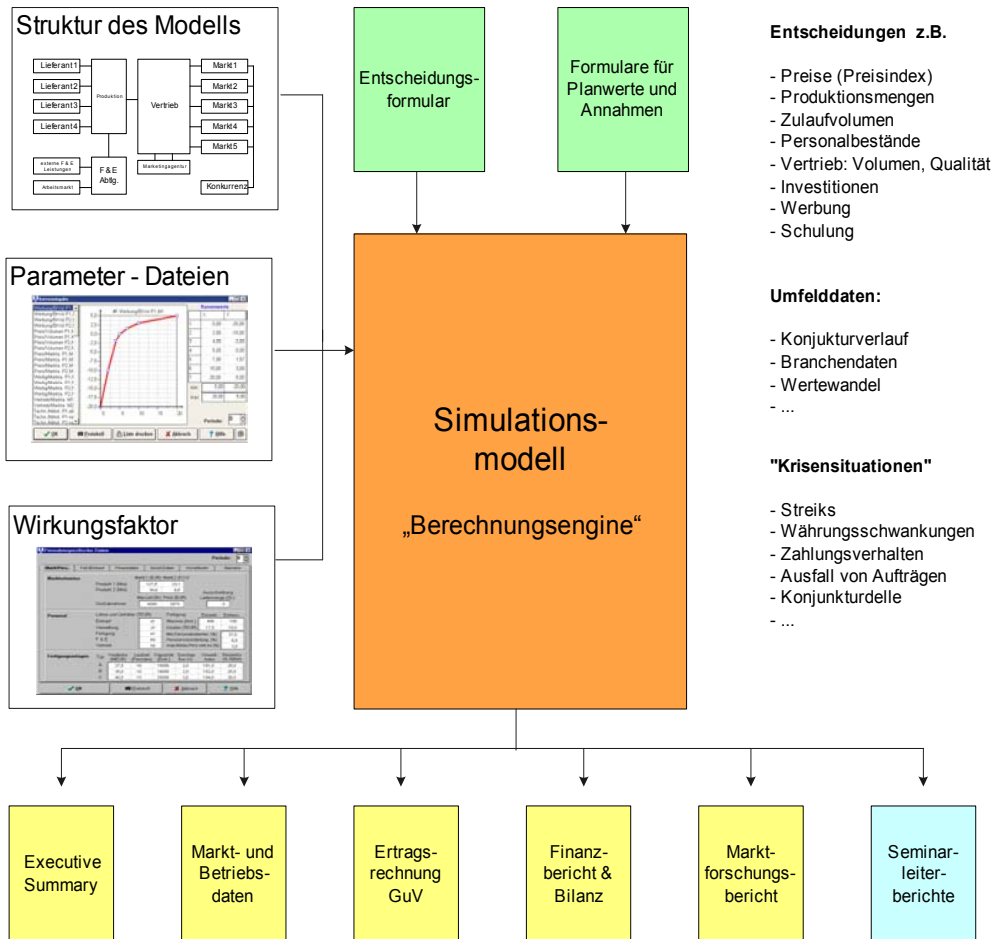


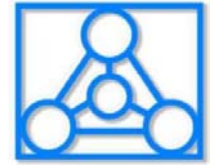
## Vorgehensweise

- Integration in das Gesamtkonzept
- Klare Festlegung von Zielen, Zielgruppe und Rahmenbedingungen
- Detailliertes Erarbeiten des Seminarkonzepts in u.U. enger fachlicher Zusammenarbeit
- Auswahl eines geeigneten Simulators
  - Kauf oder Miete eines vorhandenen Standard-Planspiels
  - Entwicklung eines unternehmensspezifischen Planspiels
  - Adaption eines vorhandenen Planspiels
- Durchführung und weitere Anpassungen



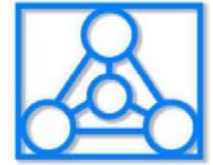
# Konzeption des Modells





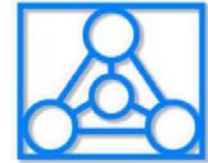
## Konzeption des Modells II

- **Abbildungsgegenstand**
  - Art des Unternehmens und der Branche
  - Gesamt- oder Partialmodell
- **Struktur des Modells**
  - Produkte
  - Märkte
  - Kundengruppen
  - Abbildung des Leistungserstellungsprozesses
- **Die „Story“**
  - Rahmenhandlung
  - Szenarien



## Konzeption des Modells III

- **Aufbau und Komplexität**
  - Entscheidungsumfang
  - Ergebnisumfang
  - Einflussparameter
  - Detaillierungsgrad des Modells
- **Auswertungen**
  - Berichte
  - Executive Summaries
  - grafische Analysen
  - Datenbankzugriffe
  - Sollen eigene Berichte nachgebildet werden?



# Geplante Komplexitätsentfaltung

Markt/Pers.      Fläche      Einkauf/Betr.stoffe      Produktion      Finanzen      Faktoren      Projekte

## Komplexitätsstufen der Perioden

P -1	P 0	P 1	P 2	P 3	P 4	P 5	P 6	P 7	P 8	P 9
1: High-P...	1: High-P...	1: High-P...	1: High-P...	1: High-P...	1: High-P...	2: High-P...	3: High-P...	3: High-P...	3: High-P...	3: High-P...

## Komplexitätsstufen Vertrieb

P -1	P 0	P 1	P 2	P 3	P 4	P 5	P 6	P 7	P 8	P 9
1 Preis/WV...	1 Preis/WV...	1 Preis/WV...	1 Preis/WV...	1 Preis/WV...	2 Sales Pr...	3 Corpora...	3 Corpora...	3 Corpora...	3 Corpora...	3 Corpora...

## Komplexitätsstufen Leistungserstellung

P -1	P 0	P 1	P 2	P 3	P 4	P 5	P 6	P 7	P 8	P 9
1 Einstellu...	3 Training	3 Training	3 Training	4 Persona...	4 Persona...	5 Einkauf ...	5 Einkauf ...	5 Einkauf ...	5 Einkauf ...	5 Einkauf ...

## Komplexitätsstufen Finanzen

P -1	P 0	P 1	P 2	P 3	P 4	P 5	P 6	P 7	P 8	P 9
1 -	2 Planum...	2 Planum...	2 Planum...	3 Kurzfrist...	3 Kurzfrist...	5 Langfris...	5 Langfris...	5 Langfris...	5 Langfris...	5 Langfris...

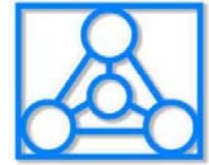
## Komplexitätseinstellung der Perioden

	P -1	P 0	P 1	P 2	P 3	P 4	P 5	P 6	P 7	P 8	P 9
Markt 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Großabnehmer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ausschreibung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
FuE extern	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
FuE intern	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Produktionsmenge	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Invest./Desinvest.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fläche	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Zahlungsbedingungen	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Projekte Vertrieb, Marketing und CRM	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Projekte FuE	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Projekte Technischer Service	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



# Gestaltung von Wettbewerben

## Beispiel: Der Mobile-Award



- Detecon International GmbH
- Internet-Planspiel-Wettbewerb für Studierende und Young Professionals
- Ziel: Das Thema Mobilität mehr im unternehmerischen Denken zu manifestieren
- Neu: Recruiting
- Planspiel: TOPSIM-Business Development

Restzeit Periode 5 in Stunden: 18:57:23

mobile **A**ward

[>> zum Büro](#)  
[Hilfe](#)  
[Support](#)  
[Handbuch](#)  
[Newsletter](#)  
[Logout](#)

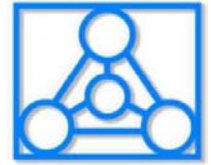
Initiator  
**DETECON**  
 Detecon & Diebold

**LEOPOLDT + SCHÄTZLE**

E-Mail Adresse

Passwort

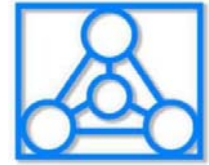
>> Enter



# Kärcher

- Alfred Kärcher GmbH & Co. KG
- Ziel: Planspiel mit dem Wert-Mengen-Strukturen, die an das eigenen Unternehmen angelehnt sind, Identifikation der Teilnehmer
- Lernziele: „klassische“ Planspiellernziele
- Planspiel: TOPSIM- General Management II





# Deutsche Telekom

- Deutsche Telekom
- Blended Learning Arrangement als Teil eines Management-Förderkreises
- Ziel: unternehmerisch Denken und Handeln, spezieller Fokus auf Prozesse und Erfolgsfaktoren der Telekommunikation: Abbildung eines fiktiven Ortsnetzesbetreibers
- Planspiel: TOPSIM - Business Development



...T...Com

Startseite Entscheidungsdaten Berichte FAQ Abmelden

Willkommen Teilnehmer **Ingo** zum Planspiel Süd.  
Die aktuelle Spielperiode ist 2.

Dokumente

Neuigkeiten

Verwaltung

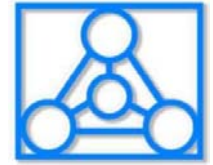
Teilnehmerhandbuch

Bedienungsanleitung

Simulation

Mail an technischen Support





## Erfolgsfaktoren

- Lernziele und Zielgruppe
  - Unternehmensspezifische Lernziele auf grundsätzlichem Niveau
  - Gewisse Abstraktionsfähigkeit der Teilnehmer
- Simulator
  - Vergleichbare Prozesse mit dem Zielunternehmen bzw.
  - Konfigurierbar an vergleichbaren Prozessen
  - Keine bzw. überschaubare Softwareanpassungen
- Prozess
  - Beteiligte sollten mit der Planspielidee vertraut sein
  - Mitwirkungsmöglichkeiten der Beteiligten
  - Schnelle Umsetzung mit raschem Piloteinsatz



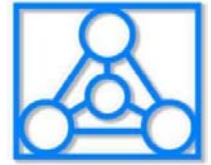
## Kosten-Nutzen-Verhältnis

**Die Adaption eines geeigneten Standard-Planspiels erlaubt in der Mehrzahl der Einsatzzwecke annähernd den Nutzen eines unternehmensspezifischen Planspiels mit typischerweise 20-50% des normalerweise dafür notwendigen Aufwands.**

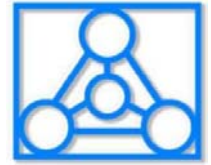
**Voraussetzung ist aber ein erprobtes und entsprechend flexibles Simulationsmodell als Basis.**



## Erfolgsfaktoren für Adaptionen (oder besser hier die Checkliste)



- Rahmendaten
- Modell ein vergleichbare Prozesse oder anpassbar (z.B. TOPSIM-Business Development)
- Trennung von Berechnungseingabe und Daten
- Abstraktionsfähigkeit



## TERTIA Edusoft GmbH

---

Dr. Nils Högsdal  
Neckarhalde 55  
72070 Tübingen  
fon 07071 79420  
fax 07071 794229  
[info@topsim.com](mailto:info@topsim.com)

Diese Folien und weitere Informationen unter:  
[www.topsim.com](http://www.topsim.com)