



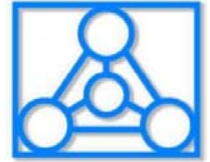
Einige Planspiel-Mythen

Workshop zum 12. Anwendertreffen
zu TOPSIM-General Management II
am 25.09.03 im
Neuen Schloss in Meersburg



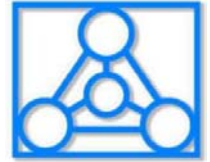
Arten von Mythen

- Planspiele allgemein
- Planspielverlauf
- Umgang mit Mythen



Planspiele allgemein

- „In Planspielen lernt man BWL !“
 - Ja, aber ...
 - Planspiele sind exzellent zum Vermitteln von Zusammenhangs-, Anwendungs- und Problemlösungskompetenz, Unternehmerisch Denken und Handeln sowie Sozialkompetenz, aber:
 - Faktenwissen muss durch Lehrgespräche kommen, Erfolge dort sind die Aktivierung latenten Faktenwissens
- „Das ist nicht die Realität“
 - Planspiele bilden eine Branche exemplarisch ab
 - Es gibt keine Allgemeingültigkeit
 - Es finden sich aber viele zutreffende Beispiele
 - Tipp: Beispielschatz und Materialpool aufbauen



Grundsätzliches: Gruppen

Gruppengröße

- „Team 5 hat einen Vorteil, weil dort einer mehr ist“
- Ab einer kritischen Größe mit ausgewogener Kompetenzverteilung nimmt mit zusätzlichen Teammitgliedern die Komplexität der Kommunikation schneller zu als der Vorteil zusätzlicher Kompetenz

Zusammensetzung

- „Team 3 sind nur BWLer, die haben einen Vorteil“
- Die Praxis zeigt, dass gemischte Teams im Vorteil sind
- Gerade Ingenieure und Naturwissenschaftler verstehen oft Systeme schneller

Geschlechterverteilung

- „Team 2 kann nicht funktionieren, das sind nur Frauen“
- Kann im Jahr 2003 nicht ganz ernst gemeint sein 😊



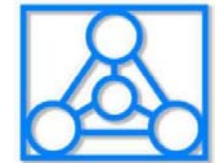
Strategien

- Strategie X oder Y ist besser ...
- ... funktioniert nicht ...
- ... funktioniert nie ...
 - Es gibt keine richtige Strategie ...
 - ... sondern nur eine richtig- und konsequent durchgeführte Strategie
 - Eine Strategie braucht Zeit (Beispiel Audi)
 - Strategiewechsel sind aufwendig (Beispiel C&A)
 - Eine klar kommunizierte Strategie hat Vorteile
 - Wer als Einziger eine bestimmte Strategie verfolgt, hat meist einen Vorteil (u.U. Teilmonopolist)



Produkt 2

- Produkt 2 lohnt sich nicht
 - „Gefangenendilemma“
 - Für alle Unternehmen lohnt es sich nicht ...
 - ... aber man kann es sich auch nicht leisten, nur 1 oder 2 Konkurrenten den Markt zu überlassen ?
 - Oft wird viel zu viel Geld für F&E ausgegeben
 - Gewinn oder Aktienkurs ?
- Eigenproduktion lohnt sich nicht
 - Abhängig vom Szenario
 - Grundsätzliches Problem: Lernkurve
 - D.h. am Anfang ist die Eigenproduktion teurer ...
 - ... man muss aber Know-How aufbauen, damit es günstiger wird
 - Problem zudem: Voll- oder Teilkostenbetrachtungen



Gefangenendilemma

Gefangener 1

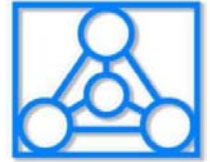
	gesteht	leugnet
gesteht	20/20 Jahre	0/25 Jahre
leugnet	25/0 Jahre	1/1 Jahr

Gefangener 2

Unternehmen 1

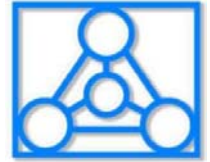
	entwickelt	verzichtet
entwickelt	Verluste	Gewinn/ Risiko
ver- zichtet	Risiko/ Gewinn	Markt unbear- beitet

Konkurrenz



Großabnehmer und Ausschreibungen

- „Unter Selbstkosten verkaufen wir nicht“
- „Unter Herstellkosten verkaufen wir nicht“
 - Vollkosten oder Teilkosten ?
 - Wie hoch sind die Grenzkosten ? Relevante Kosten ?
 - Material ? Maschinen ? Personal ?
- „Mit dem Produkt müssen wir die Ausschreibung gewinnen !“
 - Nur bei Preisgleichheit spielt die Technologie eine Rolle
 - Begründung: öffentliche Verwaltung ...
- „Wir machen uns mit dem Großabnehmer doch nicht den Markt / die Marke kaputt !“
 - Markt: (noch) keine Auswirkungen (aber: Spielleiter ...)
 - Marke: Diskretion ist selbstverständlich (siehe Aldi)



Preise, Werbung, CI

- Schwellenpreise: „Wir verkaufen für 2999 Euro !“
- Sind in TOPSIM-General Management II nicht vorgesehen
 - Investitionsgüter statt Konsumgüter
 - Händler-Einkaufspreise
 - Aber: Ausschreibungen !
- „Unternehmen 2 hat uns mit den hohen Preise den Markt kaputt gemacht !“
 - Nicht mit den Preisen, sondern eher weil es als Anbieter praktisch komplett ausgefallen ist (Konkurrenz belebt das Geschäft ...) → keiner hatte einen Nachteil
 - Verzicht auf Werbung eines Konkurrenten wirkt stärker
- „Wir haben mehr Werbung / CI als die Anderen“
 - Werbung, CI und Vertrieb haben eine gewisse Trägheit
 - Push- und Pull-Ansatz ?



Spielabschluss

„Wir verkaufen alles aus dem Lager“

- Lagerbestände werden zu Herstellkosten belastet
- Ungenutzte Kapazitäten sind eine Katastrophe

„Wir müssen nicht mehr einkaufen“

- Lagerbestände werden zu Lagerwerten belastet
- Das kann zwar ein gewisser Vorteil sein ...
- ... der aber in der Vorperiode meistens teuer erkaufte wurde

„Wir verkaufen alle Maschinen“

- Hohe Buchwertverluste
- Mitarbeiter ?

Wir erhöhen die Dividende auf 100%

- Tatsächliche Dividenden bringen mehr als das Versprechen
- Kredite für Dividenden (EK-Quote) oder aus dem Free Cash ?



Umgang mit Mythen

- Klarstellen
 - Bei offensichtlichen Missverständnissen
 - Beispiel: falsches Verständnis vom Rechnungswesen
- Relativieren und Auswirkungen diskutieren
 - Beispiele aus der Praxis geben
 - Immer dann, wenn es im Planspiel so nicht ist, aber durchaus so sein können
 - Beispiele: Richtiger Umgang mit Großabnehmern
- Teilnehmer im guten Glauben belassen
 - Manche Mythen sind auch eine individuelle Verfeinerung oder Vergrößerung des Modells durch die Teilnehmer, welche für den Lernprozess förderlich sein kann.
 - Beispiel: „Unser Aktienkurs ist auch gesunken, weil wir unser Produkt so einen schlechten Ökowitzindex hat.“



Weitere Mythen ?

- Ihre Erfahrungen ?