

Studiengang BWL – Handel und Dienstleistungsmanagement

Planspiele in der Lehre am Beispiel der Bachelor-Studiengänge an den Berufsakademien Baden-Württemberg

Prof. Wolfgang Eckert (Studiengangsleiter)

15. TOPSIM-Anwendertreffen

Meersburg 22. Sept. 2006

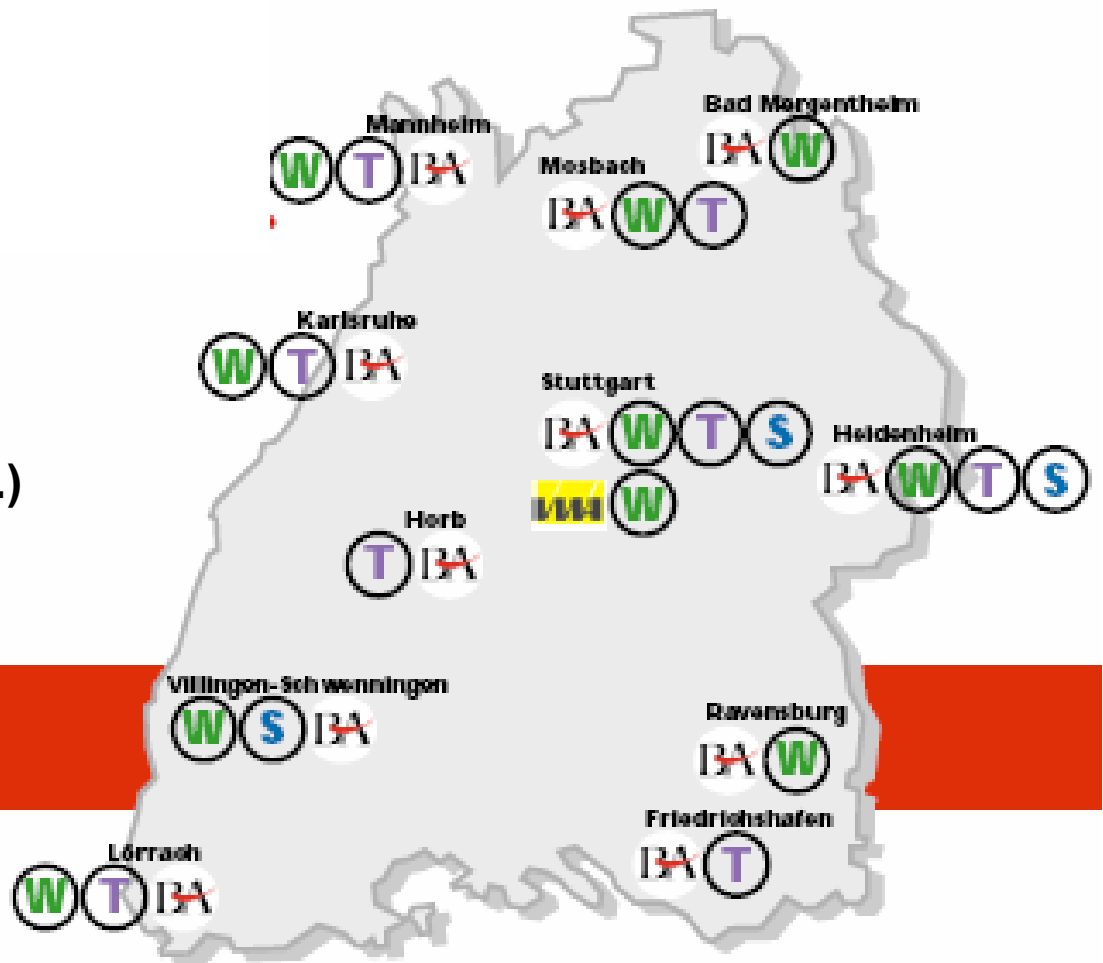
Agenda

- Bachelor-Studiengänge an Berufsakademien
- Modularisierung der Curricula
- Kompetenz-Ziele
- Planspiel-Einsatz-Varianten
- Bewertungsmöglichkeiten
- Modulbeschreibungs-Muster
- Planspiel-Organisation der Berufsakademien

Bachelor-Studiengänge an den BA's

Studienbereiche:

- **Wirtschaft**
- Bachelor of Arts (B.A.)
- **Technik**
- Bachelor of Science (B.Sc.)
- Bachelor of Engineering (B.E.)
- **Sozialwesen**
- Bachelor of Arts (B.A.)



Modularisierung der Bachelor-Studiengänge

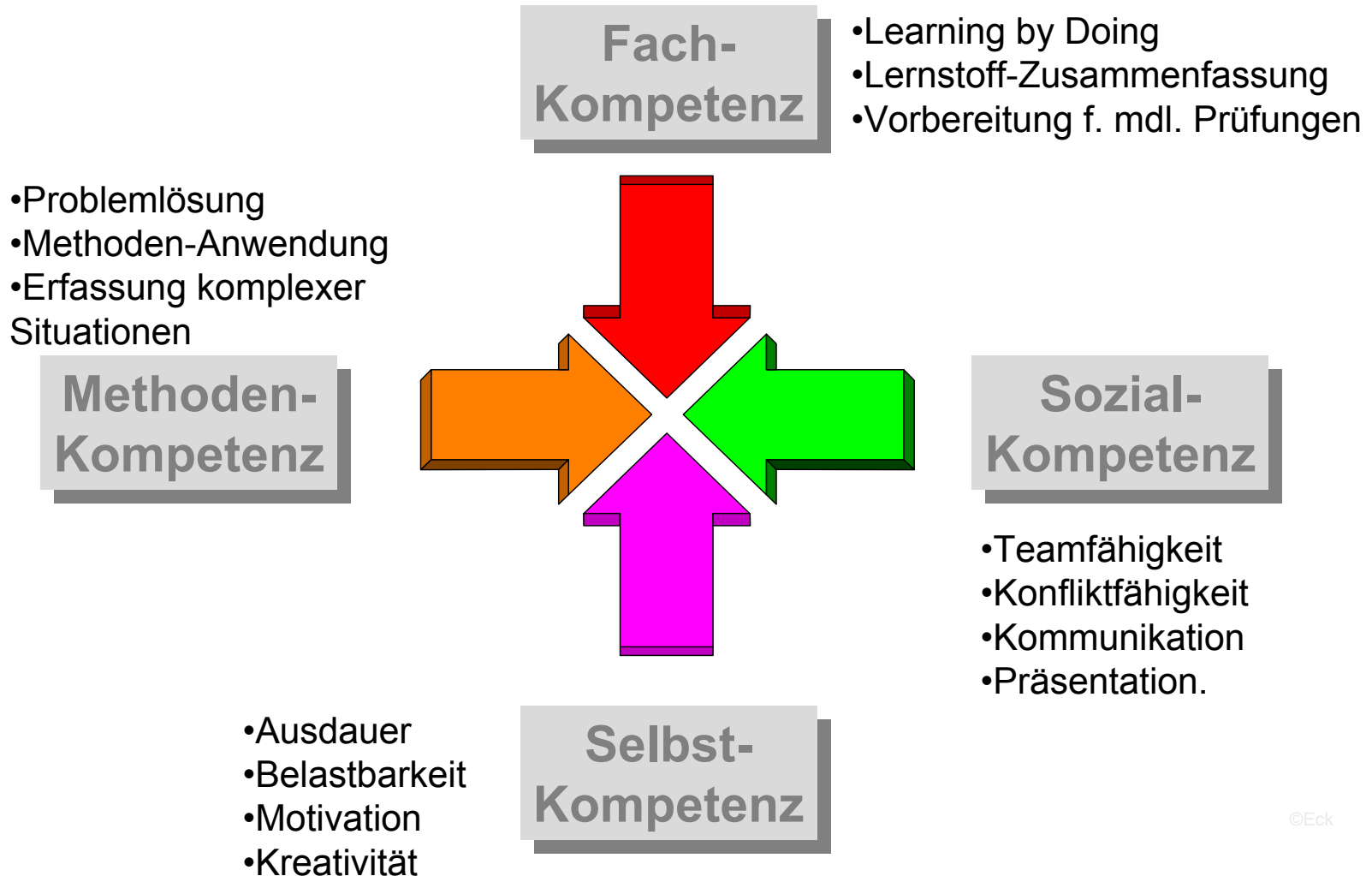
SMCP-Tafel (Bsp. Handel) (Stunden-, Modul- und Credit-Point-Tafel)

Semester	1	2	3	4	5	6	Präsenz-Std	CP ¹
Praktische Ausbildung im Betrieb	Praxismodul I		Praxismodul II		Praxismodul III			
	Warenwirtschaft	Marketing und Vertrieb	Internes + externes Rechnungswesen	Personal und Organisation	Vertiefte Ausbildung in ausgewählten Funktionen			
Allgemeine BWL	5	3	8	6	5	8	481	38
Spezielle BWL I	3	3	5	7		10	406	32
Spezielle BWL II						10	120	10
VWL		4		4		4	152	12
Recht		4		4			104	8
Technik der Finanzbuchführung		5					65	5
Mathematik und Statistik		5					65	5
Informationstechnologie				4			52	4
Wissenschaftliches Arbeiten		4					52	4
Angewandte Theorie (AT)		4		4			104	8
Fremdsprache		4		4		4	152	12
Bachelor-Arbeit						12	144	12
Zusatzfächer							440	
Praxismodule		10		10		10	60	30
Gesamt		57		60		63	2397	180

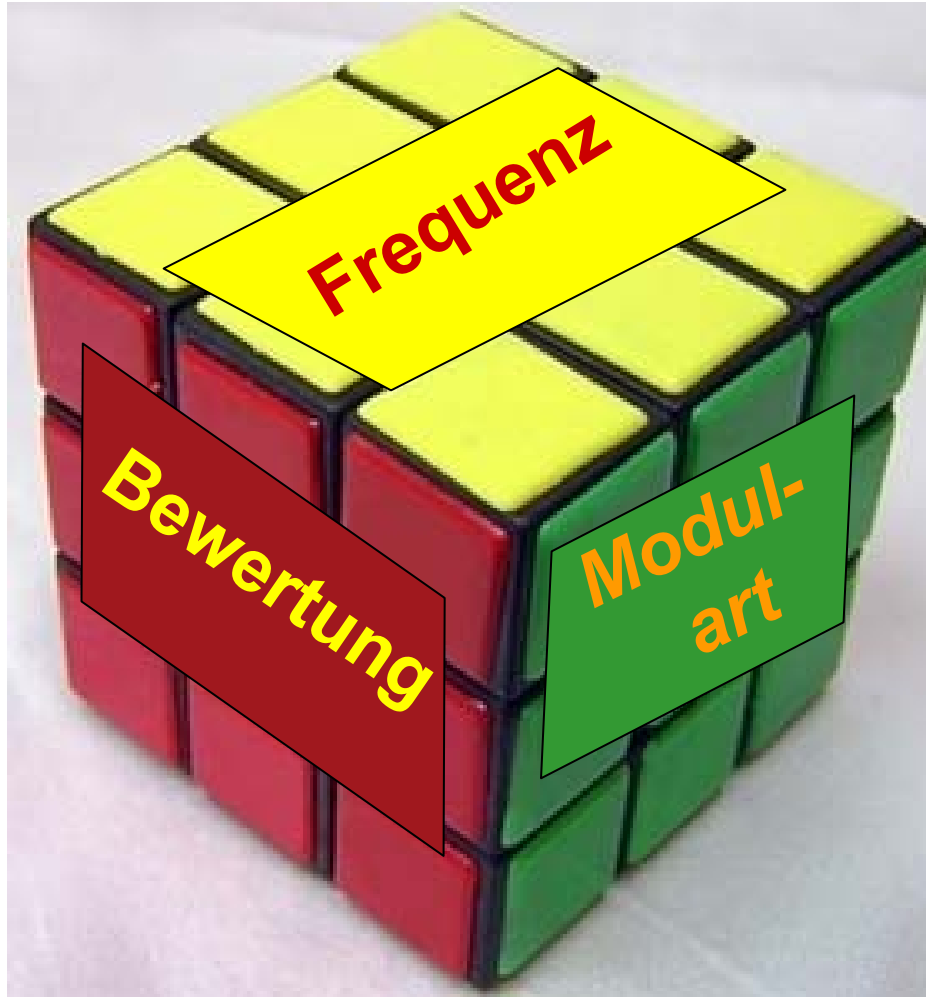
Jeder farblich gleiche Block ist ein „Modul“ !

Legende: CP¹ = Credit Points lt. ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System)

Kompetenz-Ziele



Planspiel-Einsatz: Varianten

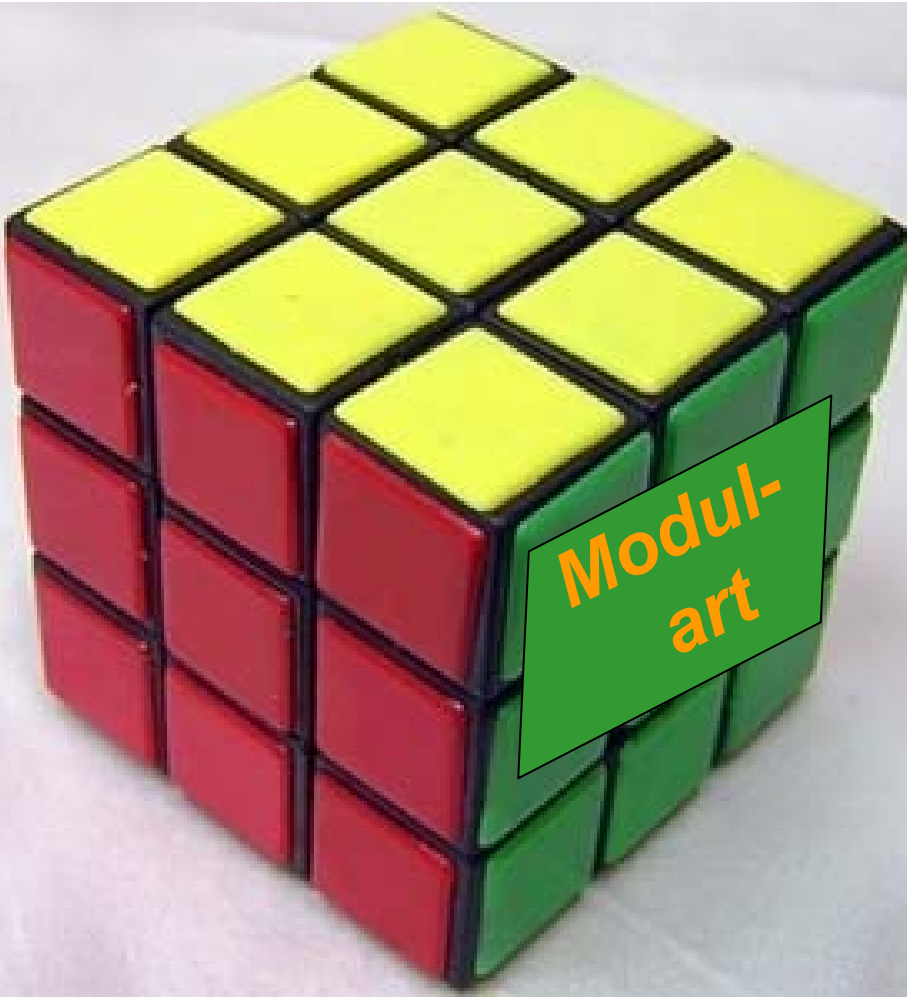


Frequenz-Varianten



- **1-Semester-Block**
 - 1 Tag
 - 2 – 3 Tage oder länger
- **Mehr-Semester-Block**
 - 2 Folgesemester à 1 oder 2 Tage
- **Modulbegleitend**
 - 2-4 Std. pro Woche
 - 4 x ½ Tag alle 2 Wochen
 - u.s.w.

Modul-Varianten



- **Fach-Modul**
 - Teil-Modul eines Faches
 - Modulbegleitend
- **Modul „Angewandte Theorie“**
 - Planspiel-Modul
 - Teilmodul der A.T.
- **Zusatzfach**
 - Ohne Credit Points

Modularisierung der Bachelor-Studiengänge

SMCP-Tafel (Bsp. Handel) (Stunden-, Modul- und Credit-Point-Tafel)

Semester	1	2	3	4	5	6	Präsenz-Std.	CP ¹
Praktische Ausbildung im Betrieb	Praxismodul I		Praxismodul II		Praxismodul III			
	Warenwirtschaft	Marketing und Vertrieb	Internes + externes Rechnungswesen	Personal und Organisation	Vertiefte Ausbildung in ausgewählten Funktionen			
Allgemeine BWL	5	3	8	6	5	8	481	38
Spezielle BWL I	3	3					406	32
Spezielle BWL II							120	10
VWL		4					152	12
Recht		4					104	8
Technik der Finanzbuchführung		5					65	5
Mathematik und Statistik		5					65	5
Informationstechnologie				4			52	4
Wissenschaftliches Arbeiten							52	4
Angewandte Theorie (AT)							104	8
Fremdsprache							152	12
Bachelor-Arbeit						12	144	12
Zusatzfächer							440	
Praxismodule		10		10		10	60	30
Gesamt		57		60		63	2397	180

• Funktionsorientierte PLSP
• Marketing, Logistik, KLR...






• Branchenorientierte PLSP
• Handel, Bank, eCommerce

• Bereichsübergreifende PLSP
• GM II, Euro...



Legende: CP¹ = Credit Points It. ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System)

Planspiel-Einsatz-Möglichkeiten 1./2. Sem.


Semester	1	CP	2	CP
Praktische Ausbildung im Betrieb	Praxismodul I			
	Warenwirtschaft		Marketing und Vertrieb	
Allgemeine BWL	 Grundlagen der BWL incl. Unternehmensplanspiel Dienstleistung und Produktion	5	Kosten- und Leistungsrechnung	3
			Marketing	 3
Spezielle BWL I	Waren der Handelsbetriebslehre Lagerwirtschaft	3	 „Marketing“	3
			 Handelslogistik	
Spezielle BWL II	 „Logistic“, „Logistik-Koffer-Modul“			
VWL	Einführung in die VWL, Mikroökonomik I		Mikroökonomik II	4
Recht	Grundlagen des Rechts, Bürgerliches Recht I		Bürgerliches Recht II	4
Technik der Finanzbuchführung	Technik der Finanzbuchführung I		Technik der Finanzbuchführung II	5
Mathematik und Statistik	Mathematik		Statistik	5

„Basics“, „Manager“,
 „BTI-Factory“

„Marketing“

„Logistic“, „Logistik-Koffer-Modul“

Planspiel-Einsatz-Möglichkeiten 1./2. Sem.

Wissenschaftliches Arbeiten	Wissenschaftliches Arbeiten I (Einführung) / Wissenschaftstheorie I		Wissenschaftliches Arbeiten II / Wissenschaftstheorie II	4
Angewandte Theorie (AT)	Persönlichkeitstraining und Managementtechniken I		Persönlichkeitstraining und Managementtechniken II	4
	Einführungs-Workshop Kommunikation I		Präsentationstechnik Kommunikation II	
	Lern- und Arbeitstechnik		Unternehmensplanspiel/ Management Simulation	
Fremdsprache	Wirtschaftsenglisch I		Wirtschaftsenglisch II	4
Bachelorarbeit				
Zusatzfächer	Spanisch		Spanisch	
	Französisch / Italienisch		Französisch / Italienisch	
	Individuelle Datenverarbeitung		Individuelle Datenverarbeitung	
	Tastaturschreibtraining		Ausbildung der Ausbilder (AdA) (Koop. mit IHK)	
Praxismodule	Praktische Ausbildung im Betrieb (Warenwirtschaft); Erstellung der 1. Projektarbeit		Praktische Ausbildung im Betrieb (Marketing und Vertrieb)	10
			Projektarbeiten-Seminar I	
Gesamt	374 Stunden / 407 Stunden			57

Planspiel-Einsatz-Möglichkeiten 3./4. Sem.

Semester	3	CP	4	CP
Praktische Ausbildung im Betrieb	Praxismodul II			
	Internes und externes Rechnungswesen		Personal und Organisation	
Allgemeine BWL	Bilanzierung	8	Organisation und Projektmanagement	6
	Unternehmensbesteuerung			
	Investition und Finanzierung		Personalwirtschaft	
Spezielle BWL	<i>Handelsmarketing I</i>	5	<i>Handelsmar</i>	7
	Preis-, Sortiments- und Markenpolitik		Kommunikati	
	Marktforschung		Distributionsp	
	E-Commerce im Handel		Visual Merchandising	
	Handelsspezifische Kostenleistungsrechnung		Standortpolitik	
Spezielle BWL			Category Management	
VWL	Makroökonomik		Geld und Währung	4
Recht	Handels- und Gesellschaftsrecht		Grundzüge des Arbeits- und Insolvenzrechts	4
Technik der Finanzbuchführung				
Mathematik und Statistik				
Informationstechnologie	Grundlagen der Informationstechnologie		Kommunikation und Netze	4

„eCommerce“, „Marketing“

„GM II“, „Merchant II“

„Macro Economics“


„Project Management“



Planspiel-Einsatz-Möglichkeiten 3./4. Sem.

Angewandte Theorie (AT)	Persönlichkeitstraining und Managementtechniken III	Persönlichkeitstraining und Managementtechniken IV	4
	Sponsoring	Kommunikation IV	
	Kommunikation III	Unternehmensplanspiel/ Management Simulation	
	Praktische Marktforschung		
Fremdsprache	Wirtschaftsenglisch III	Wirtschaftsenglisch IV	4
Bachelorarbeit			
Zusatzfächer	Spanisch	Spanisch	
	Französisch / Italienisch	Französisch / Italienisch	
	Unternehmensplanspiel/ Management Simulation	Fachexkursionen / Studienfahrt	
	Ausbildung der Ausbilder (AdA) (Koop. mit IHK)	Ausbildung der Ausbilder (AdA) (Koop. mit IHK)	
Praxismodule	Praktische Ausbildung im Betrieb (Internes und externes Rechnungswesen); Erstellung der 2. Projektarbeit	Praktische Ausbildung im Betrieb (Personal und Organisation)	10
		Projektarbeiten-Seminar II	
Gesamt	426 Stunden / 394 Stunden		60

Planspiel-Einsatz-Möglichkeiten 5./6. Sem.


Semester	5	CP	6	CP	Präsenz-Std.	CP ¹
Praktische Ausbildung im Betrieb	Praxismodul III				481	38
	Vertiefte Ausbildung in ausgewählten Funktionen					
Allgemeine BWL	Finanzmanagement	5	Mitarbeiterführung	10	481	38
	Bilanzanalyse		Unternehmensführung			
 Konzernrechnungslegung	Integrative Managementsysteme					
Spezielle BWL I	„GM II“ (IFRS) Konzentration und Integration im Handel	10	Entwicklungstender Handel	10	406	32
	Dienstleistungsmanagement		Käuferverhalten			
Spezielle BWL II	Handelsmanagement	10	Rechtsrahmen des Handelsmanagements	10	120	10
	Controlling		Personalwirtschaft (incl. Arbeitsrecht der Handelspraxis)			
VWL	Wirtschaftspolitik II, Soziale Sicherung, Verteilungspolitik	4		4	152	12

„GM II“ (IFRS)

„StartUp!“, „Change Man.“

„Merchant II“, „GM II“, „StartUp!“

Planspiel-Einsatz-Möglichkeiten 5./6. Sem.

Fremdsprache	Wirtschaftsenglisch V	Wirtschaftsenglisch VI	4	152	12
Bachelorarbeit	Bachelorarbeit		12	144	12
Zusatzfächer 	Spanisch	Spanisch		440	
	Französisch / Italienisch	Französisch / Italienisch			
	Unternehmensplanspiel/ Management Simulation	Wissensch. Arbeiten / Bachelor-Seminar			
	Moderationstraining	Wirtschaftsethik			
Praxismodule	Praktische Ausbildung im Betrieb (zu vertiefende Funktionsbereiche)	Praktische Ausbildung im Betrieb (zu vertiefende Funktionsbereiche)	10	60	30
		Mündliche Prüfung			
Gesamt	298 Stunden / 498 Stunden		63	2397	180

Bewertungs-Varianten



- **Mit** Bewertung (CP)
 - Mit Noten
 - Schriftliche Leistung
 - Mündliche Leistung
 - Ohne Noten
 - „bestanden“
 - „teilgenommen“
- **Ohne** Bewertung
 - Keine Credit Points
 - Z.B. als Zusatzfach

Bewertungs-Möglichkeiten

	Schriftliche Leistung	Mündliche Leistung
Einzel- bewer- tung	<ul style="list-style-type: none"> ■ Text-Klausur <ul style="list-style-type: none"> ■ Z.B. Ablauf der Unternehmensplanung ■ Rechen-Klausur <ul style="list-style-type: none"> ■ Z.B. Interpretation des Jahresabschlusses 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Präsentation <ul style="list-style-type: none"> ■ P.d.Gruppenergebnisse ■ während PLSP ■ Am Ende des PLSP ■ Prüfungsgespräch
Grup- pen- bewer- tung	<ul style="list-style-type: none"> ■ PLSP-Ergebnisse in P x <ul style="list-style-type: none"> ■ Verbesserung Gewinn, Marktanteil usw. (Skala) ■ Gruppenausarbeitung <ul style="list-style-type: none"> ■ Unt.Strategie /-planung ■ Ergebnisanalyse 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Teampräsentation <ul style="list-style-type: none"> ■ Jeder präsentiert 1 Geschäftsbereich ■ Bewertung der Gruppen- gesamtleistung

Planspiel-Präsentation: Bewertung 1/3

Kriterien und Bewertung:		++	+	∅	-	--
Didaktik und Methodik	Gliederung (Visualis./Erläut.)					
	Vortragsziele (Visualis./Erläut.)					
	Strukturierung / Aufbau-logik					
	Kapitel-/Themenüberleitungen					
	Teilnehmeraktivierung/-einbezug					
	Medien-Qualität / Lesbarkeit					
	Medien-Vielfalt /-mix					
	Relation Bilder/Grafiken : Text					
	Inhaltliche Zusammenfassung					
	Teilbewertung:					

Planspiel-Präsentation: Bewertung 2/3

Kriterien und Bewertung:		++	+	∅	-	--
Präsentationstechnik	Präsentationseinstieg/Motivation					
	Selbstsicherheit					
	Überzeugungskraft / Motivation					
	Blickkontakt zu Teilnehmern					
	Artikulation / Verständlichkeit					
	Sprechtempo					
	Stimmliche Modulation					
	Gestik					
	Körperhaltung / Bewegung					
	Mimik					
	Präsentationsabschluss					
Teilbewertung:						

Planspiel-Präsentation: Bewertung 3/3

Kriterien und Bewertung:		++	+	∅	-	--	Bemerkungen
Sachlicher Inhalt	Anpruchsniveau						
	Eigenständigkeit						
	Kreativität der Bearbeitung						
	Anschaulichkeit (z.B. Beisp.)						
	Sachliche Richtigkeit insgesamt						
	Inhaltsvolumen i.V.z. verfügb. Zeit						
	Teilbewertung:						
Zeit	Beginn: ____ : ____ Uhr	Gesamtdauer der Präs.				Gesamtnote: ____ , ____	
	Ende: ____ : ____ Uhr						

Modulbeschreibungen - Detailaufbau

- Lernziele
- Lerninhalte
- Lernergebnisse
- Lernmethoden
- Prüfungstermin
- Prüfungsmethoden
- Bewertungsregeln
- Basisliteratur

Modulbeschreibung (Muster) 1/5

Modulbeschreibung Unternehmensplanspiel „TOPSIM Merchant II“ – 4. Semester

Modulname	Angewandte Theorie / Unternehmensplanspiel „TOPSIM Merchant II“ (Management-Simulation)
Modulkennzeichnung	W / H / AT – 4
Anzahl der Modul- Lehrveranstaltungen	1
Lage des Moduls	4. Sem.
Umfang des Moduls	46 Std. Workload (incl. Einzel- und Gruppenarbeit, Prüfungsvorbereitung) davon 24 Std. Präsenzzeit
Niveau	Grundstudium
Credit Points	2

Modulbeschreibung (Muster) 2/5

Lehrveranstaltung	Unternehmensplanspiel „TOPSIM Merchant II“ (Management Simulation) (24 Std. Präsenzzeit)
Lernziele	<p>Die Studierenden sollen ein Handelsunternehmen (im Unternehmensplanspiel ein Warenhaus mit 5 Sortimentsbereichen) als ein ganzheitliches, vernetztes Gebilde erfassen und erleben, das im Wettbewerbsumfeld mit verschiedenen Handlungsalternativen agieren kann.</p> <p>Sie sollen komplexe und vernetzte Strukturen verstehen und sie in Wettbewerbsvorteile für das eigene Unternehmen umwandeln lernen. Sie sollen den Handel als Prozess verstehen und den Wertschöpfungsprozess hinsichtlich der Unternehmensziele verbessern. Durch die verschiedenen Lehrformen und Gruppenprozesse werden Fach-, Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenz trainiert und verbessert.</p>

Modulbeschreibung (Muster) 3/5

Inhalte

- Ziel- und Strategiesuche und –formulierung
- Marketing-Mix-Planung und Entscheidungen: Sortimentstiefe/-breite, Preise, Verkaufsfläche, Öffnungszeiten, Verkaufsförderung, Werbung, Öffentlichkeitsarbeit, Marktforschung (Konkurrenz, Konjunktur), Service, Diebstahlsicherung
- Beschaffungsentscheidungen: Bestellmengen, Lieferantenwahl
- Personalplanung und –steuerung: Einstellungen/ Entlassungen, Teilzeit-/Vollzeitkräfte, Arbeitszeiten, Training, Personalnebenkosten, Personaleinsatz in den Abteilungen
- Investitions- und Finanzierungsplanung und -entscheidungen: Investitionsrechnung für Warenwirtschaftssysteme, Modernisierung oder Erweiterung; Eigen- oder Kreditfinanzierung, Finanzanlagen
- Ergebnisplanung: Umsatz, Aufwand/Kosten, Periodenüberschuss
- Unternehmenssteuerung mit Berichten und Kennzahlen: Ergebnisberichte, Betriebsergebnisse und Personal, Lagerbestände und Werte, Deckungsbeitragsrechnung, Erfolgsrechnung, GuV und Cash-Flow, Finanzbericht und Bilanz, Plan-Ist-Abweichungen, Marktforschungsberichte, Geschäftsberichte der Branche
- Diskussions-, Moderations- und Präsentationstechnik

Modulbeschreibung (Muster) 4/5

Ergebnisse	<p>Die Studierenden sollen Ziele zur Unternehmenssteuerung sinnvoll formulieren und nutzen können. Sie sollen im Planspiel lernen und üben, ihr strategisches Denken zu verbessern, Strategien an Ziele zu koppeln und in Perioden-Entscheidungen umzusetzen.</p> <p>Sie lernen mit konkreten Kennzahlen zur Unternehmenssteuerung umzugehen und sie als Basis für künftige Entscheidungen zu nutzen. Dabei wird die stufenweise Deckungsbeitragsrechnung detailliert analysiert und geplant.</p> <p>Die Studierenden sollen im Sinne des vernetzten Denkens Zusammenhänge zwischen Entscheidungsbereichen erkennen und Entscheidungen koordinieren. Dabei verbessern sie ihre Fähigkeiten in Teamarbeit, Selbst- und Gruppenorganisation, Konfliktfähigkeit und Präsentationstechnik.</p>
-------------------	--

Modulbeschreibung (Muster) 5/5

Lernmethoden	Computergestützte Simulation unter Anleitung des Dozenten als Trainer und Moderator, Lehrgespräche, Teamarbeit, Selbststudium
Prüfungstermin	Gegen Ende des 4. Semesters
Prüfungsmethoden	Fallstudien-Klausur (40 Minuten); (alle Prüfungsteilnehmer erhalten dieselben Ergebnisberichte einer fiktiven Spielperiode und sollen daraus ergebnis-verbessernde Entscheidungen für die Folgeperiode ableiten)
Bewertungsregel	Bei 50% der geforderten Leistung wird die Note 4,0 erreicht
Literatur / Materialien	Planspiel-Teilnehmerhandbuch „TOPSIM Merchant II“; periodenbezogene schriftliche Spiel-Szenarien; Planspielauswertungen; jeweils die neueste Auflage der einschlägigen Lehrwerke zu Unternehmensführung, Handelsbetriebslehre, Handelsmarketing

Planspiel-Organisation der Berufsakademien

- „Arbeitskreis Planspiele“
 - Meinungs- und Erfahrungsaustausch
 - Plattform für Planspiel-Präsentationen
 - Beschaffungs-/Lizenz-Koordination
- Zentrum für angewandte Personalentwicklung (ZAP) Heidenheim
 - Planspiel-Training / Train the Trainer
 - Erfahrungsaustausch
- Planspielbeauftragter an jew. BA