

# ***Business Simulation***

## ***Reifenfachhandel***

## ***Global Player der Reifenindustrie***

**■ weltweit (2005):**  
**Mitarbeiterzahl: 123.000**  
**Umsatz: 22,3 Mrd. US\$**

**■ in Europa (2005):**  
**Mitarbeiterzahl: 11.743**  
**Umsatz: 2,6 Mrd. €**

**■ in Deutschland (2005):**  
**Mitarbeiterzahl: 631**  
**Umsatz: über 700 Mio. EURO**



## **Multi-Marken-Strategie**



### **Premium**

- **Marke mit dem sportlichsten Image**
- **Know-How aus der Formel 1 fließt direkt in die Serienreifenentwicklung mit ein**
- **oberes Preissegment**

### **Quality**

- **Qualität, Tradition (100 Jahre Firestone) und Vertrauen in fortschrittliche Technologie**
- **hoher Bekanntheitsgrad**
- **Hohe Akzeptanz durch positiv wahrgenommenen Preis-Leistungsverhältnis**
- **mittleres Preissegment**



### **Economy**

- **Exklusive Handelsmarke**
- **Exklusiver Vertrieb über FST-Betriebe und FST-Partner**
- **unteres Preissegment**



## Handelskooperation

- ... ist eine Partnerschaft zwischen Bridgestone und freien Reifenfachhändlern.
- ... ist mit ca. 1500 Betrieben in 18 Ländern europaweit etabliert.
- ... bietet dem Kunden folgende Leistungen:

- ✓ Reifen aller Art
- ✓ Reifen-Service
- ✓ Meister-Betrieb
- ✓ Auspuff-Service
- ✓ Bremsen-Service

- ✓ Computer-Achsvermessung
- ✓ Fahrwerk/Tieferlegung
- ✓ Stoßdämpfer-Service
- ✓ Öl-Service
- ✓ Haupt- und Abgasuntersuchung

- ✓ Inspektion
- ✓ Klima-Service
- ✓ Alufelgen
- ✓ Mobiler Montagewagen
- ✓ 24-Std. Notrufnummer

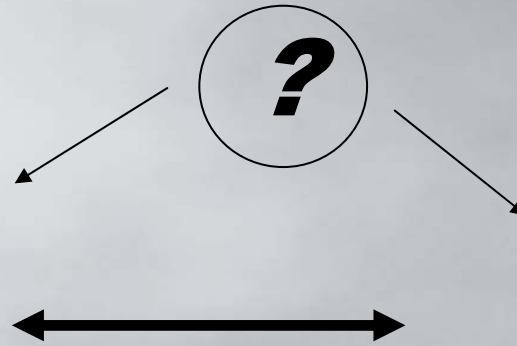


# ***polarität des Marktes***

***Reifen-  
fachhandel***



**FIRST STOP**  
DER REIFENPROFI



**ATU**  
Auto-Teile-Unger



**pit-stop**

- ✓ **PKW-Reifen**
- ✓ **Run Flat Reifen**
- ✓ **Offroad-Reifen**
- ✓ **Vollsortimenter (PKW-/LKW-/EM-/AS-/MOT-Reifen)**
- ✓ **Autoservice**
- ✓ **Pannenservice**
- ✓ **...**

- ✓ **PKW-Reifen**
- ✓ **Autoservice**
- ✓ **...**

## ***Situation im Reifenfachhandel / Themenbereiche***

• ***Saisongeschäft***

***Bevorratung  
Bestandsoptimierung  
Personalkosten***

• ***Fokussierung auf Premium-  
und Quality-Segment  
(Erstausrüstungsanteile)***

***Markenstrategie  
Preispositionierung***

• ***neue Technologien  
(Run Flat Reifen)***

***Ausbildung  
Investitionen***

• ***Nachfrage nach Serviceleistungen  
(Autoservice, Pannenhilfe, etc.)***

***Ausbildung  
Investitionen***

• ***Preisdruck***

***Ertragssicherung***

• ***etc.***

## ***First STOP Simulation***

***Abbildung eines typischen Betriebes***

***Wettbewerbsmarkt mit bis zu 5***

***ähnlichen Konkurrenten***

***Nettoumsatz: 1 MEUR p.a.***

***7 Mitarbeiter***

● ***Einkauf / Verwaltung (1)***

● ***Technischer Service (4)***

● ***Vertrieb (2)***



## **„Story“ (6 Spielperioden, 1 Periode = 1 Quartal)**

- Wachstum im Reifenmarkt 1-2%; Lohnerhöhungen 2%;**
- Start mit 2 Produktsegmenten: *Quality* und *Economy***
- Saisongeschäft; Preiserhöhungen seitens der Industrie;**
- Auftritt eines Großabnehmers**
- Rückgang des Geschäftes in den Sommermonaten; sinkende Gesamtproduktivität der Mitarbeiter**
- Einführung drittes Produktsegment: *Premium-Reifen***
- Einführung Run Flat Reifen**
- Autoteile-Händler eröffnet Filiale in der Nähe und wirbt mit aggressivem Marketing und Niedrigpreisen;**
- Ausschreibung (Stadtverwaltung); unterschiedliche Zahlungsmodalitäten; Angebot von Qualitätssteigerungsprogrammen seitens der Industrie**
- Aufnahmemöglichkeit von Serviceleistungen z.B. Pannendienst**

## ***elgruppen***



***Interne Teilnehmer:  
VL, KAM, BL  
des Vertriebskanals FIRST STOP***



***Teilnehmer aus den FIRST STOP  
Betrieben:  
Inhaber, Geschäftsführer, Manager***

***Europaweit in 4 verschiedenen Sprachen !***

## Seminarbeispiel: 3 Tage Präsenztraining

	1st day	2nd day	3rd day
<b>08:00</b>	<b>Introduction</b> to the business game: A company as an economic holistic system (Plenary session)	<b>Lecture</b> Fundamentals of Cost accounting, product costing and profit contribution (Plenary session)	<b>Lecture</b> External accounting (Plenary session)
<b>09:30</b>			
<b>Coffee break</b>			
<b>09:45</b>	Organisation of the team work <b>Decision period 1</b> (Group work)	Analysis of results period 2 (Plenary session) <b>Decision period 3</b> (Group work)	Analysis of results period 4 (Plenary session) <b>Decision period 5</b> (Group work)
<b>12:30</b>			
<b>Lunch</b>			
<b>14:00</b>	<b>Lecture</b> Fundamentals of marketing (Plenary session)	<b>Lecture</b> Method of holistic thinking applied to cost effects of decisions (Plenary session)	Analysis of results period 5 (Plenary session) <b>Decision period 6</b> (Group work)
<b>15:30</b>			
<b>Coffee break</b>			
<b>15:45</b>	Analysis of results period 1 (Plenary session) <b>Decision period 2</b> Objectives and strategies for the periods to come (Group work)	Analysis of results period 3 (Plenary session) <b>Decision period 4</b> Period 4 (Group work)	Preparation of stockholders' meeting (Group work)
<b>18:00</b>			Stockholders' meeting (Plenary session) The groups present their results, General analysis of game

# Seminarbeispiel: Blended Learning (Tage Präsenztraining + Lernplattform)

	<b>Phasen</b>	<b>Präsenz</b>	<b>Online (Lernplattf)</b>
<b>Vor dem Seminar</b>	<b>Einladung, Seminarinhalte, Grob Ablauf, Teilnehmer-Handbuch, Hinweise zur Lernplattform, etc.</b>		<b>e-Mail</b>
	<b>Weiterbildungshinweise, BWL-Lexikon, etc.</b>		<b>Info-Cen</b>
	<b>Persönliche Seminarziele</b>		<b>Forum</b>
<b>Business Development (P1 - P4)</b>		<b>Seminar</b>	
<b>Nach dem Seminar</b>	<b>Transforgespräch: Persönlicher Maßnahmenplan (action plan)</b>	<b>Mgr. + TN</b>	
	<b>Büchertipps, Entscheidungsformulare und Wirtschafts-nachrichten P5 / P6, Fotoprotokolle, etc.</b>		<b>Doku-Cen</b>
	<b>Entscheidungen P5</b>		<b>e-Mail</b>
	<b>Ergebnisse P5</b>		<b>e-Mail</b>
	<b>Fragen und Antworten</b>		<b>Forum</b>
	<b>Entscheidungen P6</b>		<b>e-Mail</b>
	<b>Ergebnisse P6</b>		<b>e-Mail</b>
	<b>Hauptversammlung</b>		<b>Chat</b>
	<b>Transforgespräch: Zielerreichung action plan</b>	<b>Mgr. + TN</b>	
<b>Teilnahme-Zertifikat</b>			

## ***VL-Planspiele im Einsatz***



TERTIA Edusoft -  
Unternehmensplanspiel

TOPSIM - Manager

***Grundlagen-Planspiel  
seid 2003***



***Business Simulation  
ab 2006  
(PKW-Reifen-Geschäft)***



***Business Simulation  
ab 2007  
(LKW-Reifen-Geschäft)***

**Learning business  
by doing business**