



Was kommt nach 2009: Das (Pro)- Szenario für das kommende Jahrzehnt im Seminareinsatz

Dr. Nils Högsdal

18. TOPSIM - Anwendertreffen

25. September 2009, Meersburg

TOPSIM – General Management ProSzenarien

- **Technisch**
 - Version 12.1, Unterstützung von Windows 7
 - Nutzung der vollen Funktionalität der Version 12
- **Didaktisch**
 - Noch kontinuierlichere Entfaltung der Komplexität
 - Nutzung für Veranstaltungen von 3 h bis 1 Woche
- **Inhaltlich**
 - „Die Welt nach der Rezession von 2009“
 - Aktuellen Themen, dazu später mehr
- **Sonstiges**
 - „Modernes“ Layout
 - Zeitungs-Stil

Periode 1: Die Konjunkturerholung

- **Konjunktur**
 - Schwaches Wachstum nach der Krise
 - Moderate Kostensituation
- **Herausforderungen fachlich**
 - Neuausrichtung des Unternehmens
 - Schwerpunkte für Investitionen
- **Didaktische Anknüpfungspunkte**
 - Umgang mit Unsicherheit
 - Umgang mit „weichen“ Informationen („könnte...“)
 - Anfangs limitierter Gestaltungsspielraum aufgrund der Rahmenbedingungen (Entscheidungsmöglichkeiten, Finanzen)

→ **Der Aufschwung wird unterschätzt**



Periode 2: Die Wirtschaft nimmt Fahrt auf

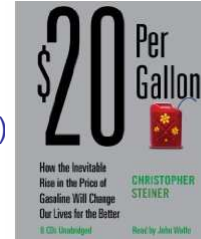
- **Konjunktur**
 - Rasch anziehendes Wachstum
 - Massive Kostensteigerungen (Rohstoffe, Zinsen...)
- **Herausforderungen fachlich**
 - Investitionsalternativen: Produktverbesserung und -innovation, neue Märkte, Maschinen etc.
 - Einkauf
 - Finanzierung gewinnt an Bedeutung
- **Didaktische Anknüpfungspunkte**
 - Umgang mit der Konkurrenz und eigene Positionierung
 - Langfristige Weichenstellungen werden getätigt
 - Kurzfristiger Erfolg ggü. Langfristiger Erfolg

→ **Es wird überinvestiert**



Periode 3: Stagnation

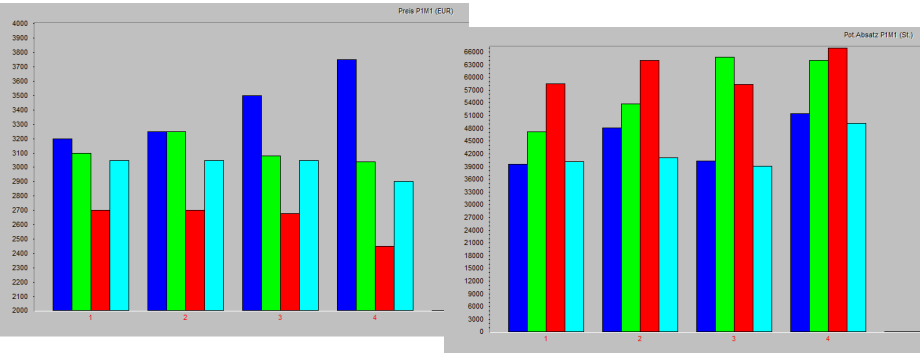
- **Konjunktur**
 - „Nullwachstum“ bei Kostendruck
 - Massive Kostensteigerungen (Rohstoffe)
 - **Herausforderungen fachlich**
 - „Go green“
 - HR-Management
 - Echtes Kostenmanagement kann betrieben werden
 - **Didaktische Anknüpfungspunkte**
 - Kurzfristige Entscheidungen, Voll- und Teilkosten
 - Umgang mit Überkapazitäten und „Übersteuern“
 - Langfristige Ziele (Strategie, Investitionen) beachten
- **Aktionismus und Kostensenkungen**



Periode 4: Der Markt teilt sich auf

- **Konjunktur**
 - Die Konjunktur zieht an, Entlastungen bei den Kosten
 - Sondermärkte gewinnen an Bedeutung
 - **Herausforderungen fachlich**
 - Neueinführung Produkt 1-neu, Time – to – market
 - Positionierung
 - Massiver Umbau der Wertschöpfung
 - Finanzierung spielt eine zunehmende Bedeutung
 - **Didaktische Anknüpfungspunkte**
 - Kapitalkosten und Finanzierung
 - „Was machen die anderen“ – Business Intelligence
 - Umgang mit der Steuerreform
- **Das Feld wird durcheinander geworfen**





BILANZ					
AKTIVA in MEUR					
	Unt. 1	Unt. 2	Unt. 3	Unt. 4	Unt.
ANLAGEVERMÖGEN	101.73	85.67	73.35	76.95	
Grundstücke und Bauten	16.00	16.00	16.00	16.00	
Maschinen & Betriebsausstatt.	85.73	69.67	57.35	60.95	
UMLAUFVERMÖGEN	46.98	60.36	95.41	60.52	
Materialien	0.00	0.00	0.00	0.00	
Fertige Erzeugnisse	0.52	15.10	55.61	28.70	
Forderungen aus Lief. & Leist.	40.85	45.16	39.70	31.72	
Wertpapiere	0.00	0.00	0.00	0.00	
Kassenbestand	5.61	0.10	0.10	0.10	
BILANZSUMME	148.71	146.03	168.76	137.47	
PASSIVA in MEUR					
	Unt. 1	Unt. 2	Unt. 3	Unt. 4	Unt.
EIGENKAPITAL	51.50	50.23	33.30	29.13	
Gezeichnetes Kapital	15.00	15.00	15.00	15.00	
Kapitalrücklage	2.50	2.50	2.50	2.50	
Gewinnrücklage	18.44	28.30	14.31	18.24	
Gewinn-/Verlustvortrag	0.00	0.00	-2.35	-3.52	
Periodenüberschuss/-fehlbetrag	15.56	4.44	3.84	-3.10	
PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN	22.21	24.18	25.08	20.98	
VERBINDL.GGÜ. KREDITINSTITUTEN	75.00	71.61	110.38	87.35	
Restlaufzeit über 5 Perioden	35.00	20.00	30.00	0.00	
Restlaufzeit unter 1 Periode	40.00	36.40	50.00	25.00	
Überziehungskredit	0.00	15.21	30.38	62.35	
BILANZSUMME	148.71	146.03	168.76	137.47	



(c) 2007 by TATA Interactive Systems GmbH - D-72070 Tübingen TOPSIM
 UNTERNEHMENSPLANSPIEL Green Copy Periode: 4
 T O P S I M - General Management II CFG1 Datum 9. 9.2009

Nr. 14 GESCHÄFTSBERICHTE DER BRANCHE
 (Kurzfassung)

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

WERTE in MEUR	Unt. 1	Unt. 2	Unt. 3	Unt. 4	Unt.
UMSATZERLÖSE	204.23	225.81	198.52	158.58	
- Herstellungskosten des Umsatzes	85.75	137.81	140.60	101.02	
- Vertriebskosten	37.28	36.08	22.02	22.89	
- F & E	31.51	24.67	3.68	10.11	
- Verwaltungskosten	12.35	12.80	12.29	11.40	
- Sonstiger Aufwand / Ertrag	0.00	0.00	0.00	1.60	
= BETRIEBSERGEBNIS	37.34	14.45	19.93	11.58	
Finanzergebnis	-8.12	-7.06	-15.10	-14.67	
= Ergebnis gew. Geschäftstätigk.	29.22	7.39	4.83	-3.10	
außerordentliches Ergebnis	-3.29	0.00	0.00	0.00	
- Steuern v. Einkommen & Ertrag	10.37	2.96	0.99	0.00	
= PERIODENÜBERSCHUSS/-FEHLBETRAG	15.56	4.44	3.84	-3.10	

Das (Pro)-Szenario für das kommende Jahrzehnt im Seminareinsatz



Periode 5: Der Boom

- **Konjunktur**
 - Kräftiges Wachstum
 - Aber: Erste schwache Signale (u.a. Großabnehmer)
 - **Herausforderungen fachlich**
 - Produkt 2: Positionierung, Kalkül dahinter
 - Leasing als Alternative
 - Planung gefordert
 - Wartungsverträge und Service Level Agreements
 - **Didaktische Anknüpfungspunkte**
 - Erstellen eines Business Cases für Produkt 2
 - Kostenrechnung wird spannend
- **Der Markt teilt sich, in der Mitte wird es eng**



Periode 6: Die Krise

- **Konjunktur**
 - Dramatischer Markteinbruch
 - Preisdruck und Commoditisierung
 - **Herausforderungen fachlich**
 - Produkt 2: Natural Hedging oder Insourcing
 - Risikomanagement (u.a. Großabnehmer)
 - Umweltindices: Investitionsdruck in der Krise
 - **Didaktische Anknüpfungspunkte**
 - Umgang mit der Krise: Personal
 - Änderungen in der Kundenpräferenz
 - Liquiditätsmanagement
- **Die Krise als Chance**



Periode 7: Der Staub legt sich

- **Konjunktur**
 - Müde Erholung
 - Verschiebung innerhalb der Segmente
 - **Herausforderungen fachlich**
 - Auslandsmarkt: Bleiben oder gehen?
 - Umgang mit Einmalkosten bei der Preisfindung
 - Evtl. Unternehmenskauf?
 - **Didaktische Anknüpfungspunkte**
 - Der Forderungsausfall: Wie konnte es passieren?
 - Frühwarnsysteme und Strategy Maps
 - Wie bringen wir uns für Periode 8 in Stellung?
- **Die Krise als Chance**



Periode 8: Glorreiches Finale

- **Konjunktur**
 - Das Wachstum ist zurück
 - Arbeitskräfte sind knapp und teuer
 - **Herausforderungen fachlich**
 - Aufwertung des FCU
 - Preisgestaltung Markt 2
 - Risiken des Outsourcing, ggf. Aufbau von Kapazitäten
 - Auftragsproduktion innerhalb der Branche: Nearshoring
 - **Didaktische Anknüpfungspunkte**
 - Umschalten von Konsolidieren auf Wachstum
 - „Wie macht man die Braut schön“: Abschlussbewertung
 - Beyond the numbers: Wie steht man da?
- **Wer hat die Hausaufgaben gemacht...**



Fazit

- **Ein Ausblick, wie sich die Wirtschaft in den kommenden Jahren entwickeln könnte**
- **Viele neue Themen**
 - Offshoring
 - Natural Hedging
 - Service level agreements
 - Forderungsausfälle
 - Emerging Markets
 - ...
- **Es bleibt spannend bis zum Schluss**
- **Der Finanzbereich gewinnt an Bedeutung**
- **Das 8 Perioden-Szenario ist strategischer**
- **Auch TOPSIM – GM Alumni haben Spaß**





Kontakt

Dr. Nils Högsdal
Vice President – TOPSIM

TATA Interactive Systems GmbH
A Division of **Tata Industries Limited**
Neckarhalde 55
72070 Tübingen
Deutschland

Tel +49 7071 7942 0
Fax +49 7071 7942 29
info@topsim.com
www.topsim.com

