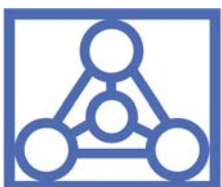




TOPSIM – Basics

Produktbeschreibung

Version 2.3



Learning business by doing business

Inhalt

1	Überblick	2
2	Inhalte des Planspiels	4
2.1	Das Unternehmen	4
2.2	Einfluss- und Entscheidungsbereiche	5
2.2.1	Übersicht	5
2.2.2	Die einzelnen Entscheidungsbereiche	6
2.2.3	Erläuterungen zu den Entscheidungen	6
2.3	Das Berichtswesen	7
2.3.1	Teilnehmerbericht: Markt, Lager, Produktion und Personal	7
2.3.2	Teilnehmerbericht: Erfolgsrechnung, Gewinn- und Verlustrechnung und Deckungsbeitragsrechnung	8
2.3.3	Teilnehmerbericht: Finanzbericht und Bilanz	9
3	Benutzeroberfläche: Das Seminarleitersystem	10
3.1	Eingabe der Entscheidungen	10
3.2	Ergebnisberichte	11
3.3	Auswertung	11
4	Seminarkonzepte: Technischer Ablauf	13
5	Beispiel für ein 2-Tage-Seminar	14
6	Zusammenarbeit mit TATA Interactive Systems	15

Das Planspiel TOPSIM – Basics

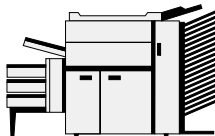
1 Überblick

TOPSIM – Basics ist ein generelles aber einfaches Industrieplanspiel mit einem Produkt in einem Markt.

Es eignet sich insbesondere als **Einstiegsmodell**, um **grundlegende betriebswirtschaftliche Zusammenhänge** zu vermitteln. Das Planspiel kann sowohl in Schulen als auch in innerbetrieblichen Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen eingesetzt werden; hier z.B. in ein- bis zweitägigen Seminaren, als innerbetriebliches Fernplanspiel oder in der Selbstlernversion (s.u.) als Vorbereitung für ein Seminar mit **TOPSIM – Manager** oder **TOPSIM – General Management**.

Durch seine Kombination von Knappheit und hinreichender Komplexität ist es auch für den Einsatz im Assessment geeignet.

Kurzbeschreibung



Die Teilnehmer produzieren und verkaufen ein Fotokopiergerät der Preisklasse um EUR 3.000,- (Fachhandelspreis).

Die Fotokopiergeräte werden über den Fachhandel an Endkunden verkauft. Jedes Unternehmen setzt in der Ausgangssituation 40.000 Kopiergeräte ab. Der Umsatz beträgt dabei 120 Mio EUR.

Zielgruppen

Schüler der kaufmännisch-wirtschaftlichen Ausbildungszweige.

In Firmen: Mitarbeiter, die noch über keine BWL-Kenntnisse verfügen:

- Ingenieure / Naturwissenschaftler
- Kaufmännische Auszubildende zu Beginn der Lehrzeit
- Betriebsräte
- Meister
- Juristen / Beamte

Lernziele

- Erkennen gesamtunternehmerischer Zusammenhänge
- Einführung in betriebswirtschaftliche Grundlagen und Denkweisen
- Erreichen vorgegebener Ziele durch Umsetzen von Plänen in Entscheidungen
- Transparenz für die Folgen von Entscheidungen gewinnen
- Prozesse der Entscheidungsfindung im Team effizient und konstruktiv gestalten.

Das Planspiel macht vernetzte Zusammenhänge im Unternehmen für die Teilnehmer „hautnah“ erlebbar. Die wichtigsten Prozesse im Maklergeschäft werden durch die eigene Erfahrung transparenter. Die Gruppen lernen dabei mit Zielkonflikten umzugehen, die bei der Führung eines Unternehmens auftreten.

Selbstlernversion	<p>Zum Einsatz im Selbststudium steht eine eigene Version zur Verfügung. Diese bearbeitet ein Teilnehmer alleine. Er übernimmt eines der fünf Unternehmen. Die Entscheidungen der übrigen Unternehmen sind voreingestellt.</p> <p>Der Teilnehmer kann seine Entscheidungen immer wieder von neuem treffen. Dabei hat er die Möglichkeit, die Entscheidungen zu verändern und die Auswirkungen zu prüfen. Auf diese Weise lernt er die Zusammenhänge durch eigene Erfahrung kennen. Entsprechende Hinweise und Übersichten im Handbuch unterstützen ihn dabei.</p> <p>Er kann zwischen einfacher, normaler und schwieriger Marktsituation wählen.</p> <p>Das Planspiel eignet sich in der Selbstlernversion besonders als Vorbereitung für ein Seminar mit TOPSIM – General Management.</p>
Seminar-gestaltung	<p>Das Planspiel ist für 6 Perioden ausgelegt. Ein Seminar dauert in der Regel ein bis zwei Tage. Es können 12 bis 20 Personen teilnehmen, die in bis zu 5 Teams eingeteilt werden. Ein Team besteht in der Regel aus 3 - 4 Teilnehmern und übernimmt die Leitung eines Unternehmens.</p> <p>Die Ausgangssituationen der einzelnen Unternehmen sind gleich. Die einzelnen Gruppen stehen in Konkurrenz zueinander.</p> <p>Das Planspiel ist netzwerkfähig und eignet sich auch gut zum Einsatz als firmeninternes Fernplanspiel.</p>
Hardware / Software Aspekte	<p>Es wird ein PC mit Windows NT, 2000 oder XP sowie ein CD-ROM- und ein Diskettenlaufwerk benötigt. Das Disketten-Laufwerk ist nur nötig, soweit der Datentransfer nicht über ein Netzwerk sondern über Disketten erfolgt.</p> <p>Benötigter Festplattenspeicher: Sie benötigen auf der Festplatte rund 10 MB Speicherplatz.</p> <p>Benötigter Arbeitsspeicher (Hauptspeicher): Für die Installation benötigen Sie mindestens 30 MB Hauptspeicher (RAM).</p>
Generelle Merkmale des Planspiels	<ul style="list-style-type: none"> • Simulationsmodell, das stabile, realitätsnahe und für die Trainingsziele adäquate Simulationen gewährleistet. • Übersichtliche, einfache und reibungslose Bedienung der Planspielsoftware, die auf den schnellen und unkomplizierten Einsatz im Seminar ausgerichtet ist. Der Planspielleiter kann seine volle Konzentration auf Teilnehmer und Lehrinhalte richten. • Seminarleiterberichte, die alle relevanten Daten der einzelnen Unternehmen beinhalten, um dem Seminarleiter schnellen Einblick zu geben. • Aussagekräftige Berichte und Planungshilfen für die Teilnehmer. • Der jeweilige Seminarleiter kann bei Bedarf eigene Szenarien entwickeln. • Umfangreiche Erläuterungen und Dokumentation.
Anmerkung	<p>Das Planspiel ist in deutscher Sprache erhältlich.</p>

2 Inhalte des Planspiels

2.1 Das Unternehmen

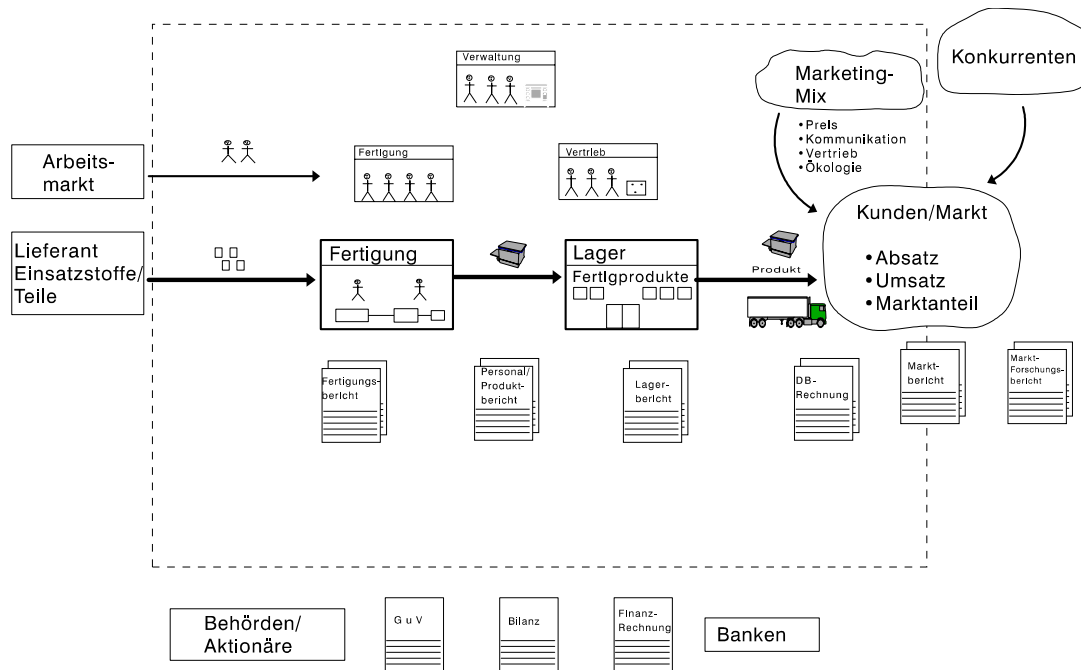
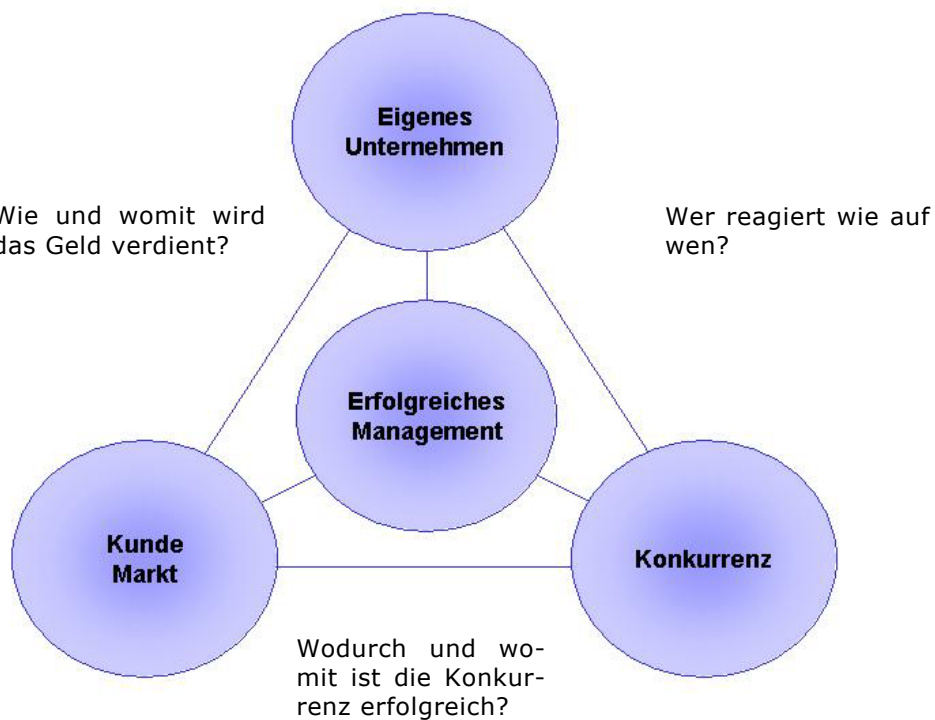


Abb.: Unternehmensstrukturen

Im Planspiel sind neben dem eigenen Unternehmen auch noch die Konkurrenz sowie der Kunde und der Markt zu beachten.



2.2 Einfluss- und Entscheidungsbereiche

2.2.1 Übersicht

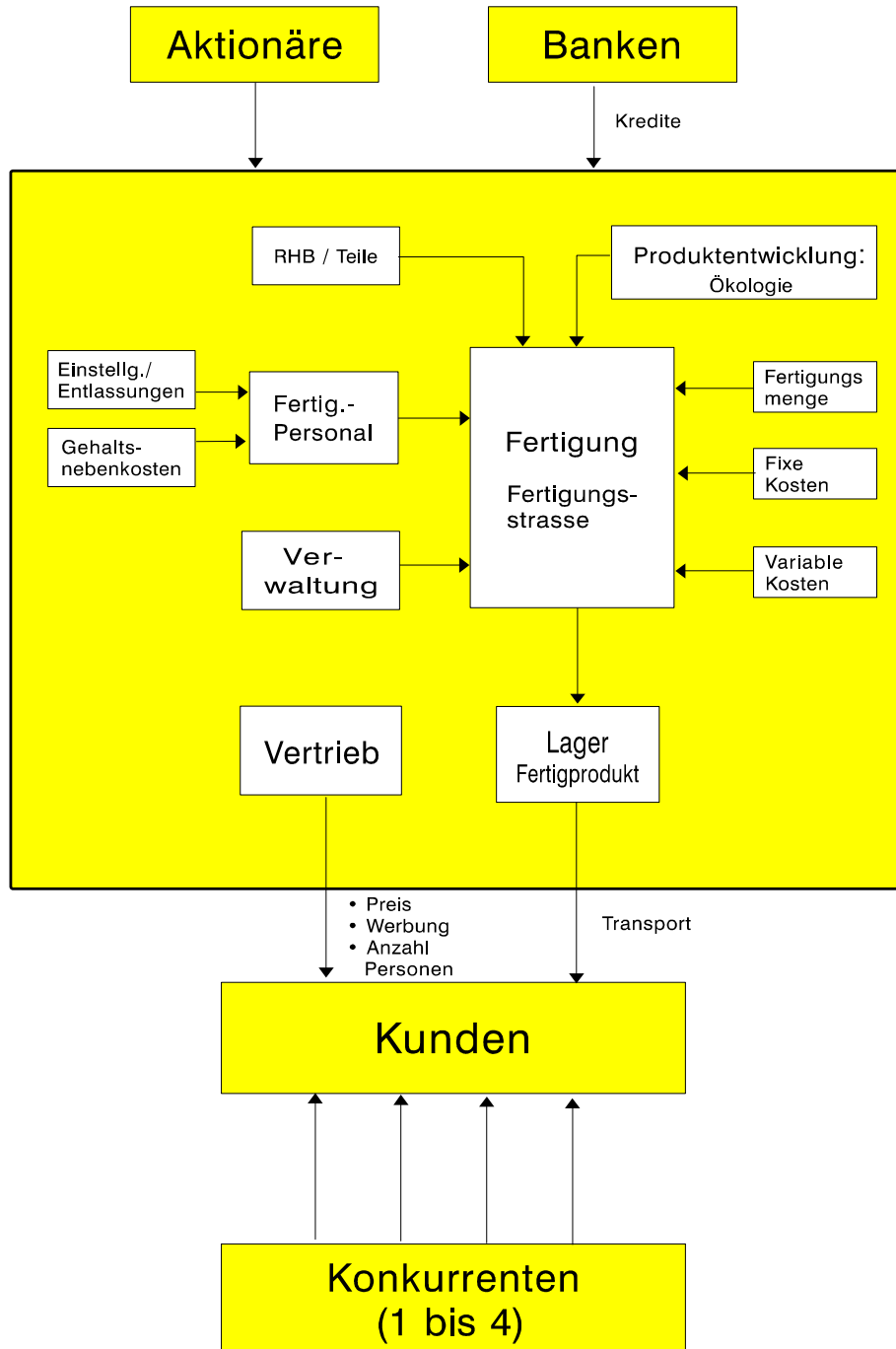


Abb.: Überblick über die Einfluss- und Entscheidungsbereiche

2.2.2 Die einzelnen Entscheidungsbereiche

Entscheidungsformular Periode: Unternehmen:

Absatz	Preis (EUR/St.):		Werbung (MEUR):	
	Vertrieb (Anzahl Person.):		Marktforschung (J/N):	

Entwicklung	Ökologie (MEUR):	
-------------	------------------	--

Fertigung	Fertigungsmenge (St.):	
	Fertigungspersonal (Einstellungen/Entlassungen + / -):	

Finanzen	Kreditaufnahme (MEUR):	
----------	------------------------	--

Planwerte	Umsatz (MEUR):		
	Jahresüberschuss (MEUR):		Kassenendbestand (MEUR):

2.2.3 Erläuterungen zu den Entscheidungen

Absatz

- Preis** : Preis pro Fotokopierer an Fachhandel/Firmenkunden.
- Werbung** : Ausgaben für Werbung.
- Vertrieb** : Anzahl Personen, die im Außendienst tätig sind.
- Marktforschung** : Bestellung eines Marktforschungsberichtes, um das Verhalten der Konkurrenten zu erfahren und zu analysieren.

Entwicklung

- Ökologie** : Ausgaben an externe Entwicklungsfirmen, um das Fotokopiergerät umweltfreundlich zu gestalten (z.B. Recycling-Toner).

Fertigung

- Fertigungsmenge** : Festlegung der in der Periode zu produzierenden Fotokopiergeräte.
- Fertigungspersonal** : Anzahl Personen, die in der Periode eingestellt oder entlassen werden sollen.

- Finanzen** : Aufnahme von Krediten bei Liquiditätsbedarf.

- Planwerte** : Die Teams müssen pro Periode ihre zu erwartenden Ergebnisse in Form von Planwerten bekannt geben. Das Kriterium für die Beurteilung der Gruppenergebnisse am Ende eines Seminars setzt sich zusammen aus kumulativ erwirtschafteten Jahresüberschüssen und kumulativen Plan-Ist-Abweichungen bei den Planwerten.

Der Planspielleiter kann die Komplexität weiter vermindern, indem er z.B. die Planwerte oder Finanzentscheidungen ausschaltet.

2.3 Das Berichtswesen

Den Teilnehmern steht ein aussagekräftiges **Berichtswesen** mit einer Fülle von Informationen zur Verfügung. Es umfasst folgende Berichtsarten:

- Marktergebnisse, Lagerwerte, Produktentwicklung, Fertigungsstraßen, Personal
- Erfolgsrechnung, GuV, Deckungsbeitrag
- Finanzbericht, Bilanz
- Plan-Ist-Abweichungen
- Marktforschungsbericht
- Geschäftsberichte der Branche

2.3.1 Teilnehmerbericht: Markt, Lager, Produktion und Personal

TATA Interactive Systems GmbH Copyright (c) 2001 by TATA Interactive Systems					
UNTERNEHMENSPLANSPIEL		Unternehmen 1		Periode: 0	
T O P S I M - Basics		Seminar 1		Datum 1. 10.2001	
MARKT, LAGER, PRODUKTION und PERSONAL					
MARKTERGEBNISSE		UNTERNEHMEN 1		BRANCHE	
MARKT FÜR COPY I	Preis (EUR/Stück)	3000		3000	
	Absatz (Stück)	40000		200000	
	Umsatz (MEUR)	120,00		600,00	
	Marktanteil (%)	20,00		100,00	
LAGERBESTÄNDE		MENGEN und WERTE			
FERTIGPRODUKT - COPY I		Menge (Stück)	Herstellko. (EUR/Stück)	Lagerwerte (MEUR)	
Lageranfangsbestand	COPY I	5000	2100	10,50	
+ Zugang von Fertigung		42000	2090	87,77	
- Abgang an Vertrieb		40000	2091	83,64	
= Lagerendbestand	COPY I	7000	2091	14,64	
PRODUKTENTWICKLUNG		Periode (MEUR)		Kumul. (MEUR)	Index
ÖKOLOGIE FÜR COPY I		3,00		5,50	100,0
STAMMDATEN DER FERTIGUNGSSTRASSE	Beschaff.-Wert (MEUR)	Restlauf-Zeit (Perioden)	Abschreib. (MEUR /Periode)	Restbuchwert (MEUR)	Fixe Kost. /Periode (MEUR)
Fertigungsstraße	30,00	9	3,00	27,00	8,25
KAPAZITÄT DER FERTIGUNGSSTRASSE : 60000 Copy I					
KAPAZITÄTS- UND PERSONALBEDARF FÜR COPY I		Fertigung (Copy I)	Erforderl. Personal	Auslastung (%) Fert.-Str.	Personal
		42000	840	70,0	100,0
ÜBERSICHT DER PERSONALKOSTEN					
Anzahl Personen		Verwaltung	Fertigung	Vertrieb	SUMME
Personalanfangsbestand		245	820	100	1165
+ Einstellungen		8	72	9	89
- Entlassungen		0	0	0	0
- Fluktuation		13	52	9	74
= Personalendbestand		240	840	100	1180
Löhne und Gehälter MEUR		6,72	25,20	4,00	35,92
Personalebenkosten MEUR		2,69	10,08	1,60	14,37
Einst.-/Entl.-Kosten MEUR		0,09	0,84	0,11	1,04
Summe Personalkosten MEUR		9,50	36,12	5,71	51,33

2.3.2 Teilnehmerbericht: Erfolgsrechnung, Gewinn- und Verlustrechnung und Deckungsbeitragsrechnung

TATA Interactive Systems GmbH Copyright (c) 2001 by TATA Interactive Systems				
UNTERNEHMENSPLANSPIEL T O P S I M - Basics		Unternehmen 1 Seminar 1	Periode: 0 Datum 1. 10.2001	
ERFOLGSRECHNUNG, GEWINN- und VERLUSTRECHNUNG (HGB)				
	WERTE	MEUR	EUR/Stk.	PLANW.
1	UMSATZERLÖSE	120,00	3000	
2	± Erhöhung/Verminderung des Bestandes an COPY I	4,14		
3	= GESAMTLEISTUNG (Summe 1 + 2)	124,14		
4	Materialkosten : Einsatzstoffe / Teile	39,90	950	
5	+ Personalkosten : Fertigung	36,12	860	
6	+ Abschreibungen : Gebäude	0,50	12	
7	Fertigungsstraßen	3,00	71	
8	+ Fertigung : fixe Kosten	8,25	196	
9	= HERSTELLKOSTEN (HK) (Summe 4 bis 8)	87,77	2090	
10	+ Werbekosten und Marktforschungsbericht	6,10		
11	+ Kosten F & E (Ökologie)	3,00		
12	+ Personalkosten: Vertrieb	5,71		
13	Verwaltung	9,50		
14	= SELBSTKOSTEN (SK) (Summe 9 bis 13)	112,08		
15	BETRIEBSERGEBNIS (3-14)	12,06		
16	- Zinsen für Kredite	5,70		
17	= Ergebnis vor Steuern (15-16)	6,36		
18	- Verlustvortrag aus dem Vorjahr	0,00		
19	= Besteuerungsgrundlage (17-18)	6,36		
20	- Steuern (Basis: 19)	2,86		
21	= JAHRESÜBERSCHUSS/-FEHLBETRAG (17-20)	3,50		

DECKUNGSBEITRAGSRECHNUNG			
WERTE FÜR DIE DECKUNGSBEITRAGSRECHNUNG	DECKUNGSBEITRÄGE		
	MEUR	EUR/Stück	%
UMSATZERLÖSE	120,00	3000	100,00
- Bezugskosten für COPY I (Entnahme aus Fertigproduktlager)	83,64	2091	69,70
= DECKUNGSBEITRAG I (DB I)	36,36	909	30,30
- Werbekosten und Marktforschungsbericht	6,10	152	5,08
- Vertriebskosten (Personal)	5,71	143	4,75
= DECKUNGSBEITRAG II (DB II)	24,56	614	20,47
- Verwaltungskosten (Personal)	9,50	238	7,92
- Entwicklungskosten (F & E)	3,00	75	2,50
= DECKUNGSBEITRAG III	12,06	301	10,05

2.3.3 Teilnehmerbericht: Finanzbericht und Bilanz

TATA Interactive Systems GmbH	Copyright (c) 2001 by TATA Interactive Systems
UNTERNEHMENSPLANSPIEL T O P S I M - Basics	Unternehmen 1 Periode: 0 Seminar 1 Datum 1. 10.2001
FINANZBERICHT und BILANZ	

FINANZBERICHT	in MEUR	LAUFENDE PERIODE	PLANUNG FÜR NÄCHSTE PER.
KASSENANFANGSBESTAND		1,00	
EINZÄHLUNGEN:			
Einzahlungen aus Umsatz	(Periode)	96,00	
+ Einzahlungen aus Umsatz	(Vorperiode)	23,50	
+ Aufnahme normaler Kredit		47,50	■ ■
+ Zwangsaufnahme Überziehungskredit		0,00	
= SUMME EINZÄHLUNGEN		167,00	
AUSZÄHLUNGEN:			
Materialzukauf von Einsatzst./Teilen		39,90	
+ Personalkosten (Fertig., Vertr., Verw.)		51,33	
+ Fixe Kosten Fertigung		8,25	
+ Werbekosten und Marktforschung		6,10	
+ Kosten für F & E (Ökologie)		3,00	
+ Rückzahlung normaler Kredit	(Vorperiode)	50,00	
+ Rückzahlung Überziehungskr.	(Vorperiode)	0,00	
+ Zinszahlung normaler Kredit	(Periode)	5,70	■ ■
+ Zinszahlung Überziehungskr.	(Vorperiode)	0,00	
+ Steuern		2,86	
= SUMME AUSZÄHLUNGEN		167,14	
KASSENENDBESTAND		0,86	

B I L A N Z (Paragraph 266 HGB) in MEUR					
AKTIVA	Vorper.	Periode	PASSIVA	Vorper.	Periode
ANLAGEVERMÖGEN	40,00	36,50	EIGENKAPITAL	25,00	28,50
Grundstücke und Bauten	10,00	9,50	Gezeichnetes Kapital	15,00	15,00
Masch. & Betriebsausstatt.	30,00	27,00	Gewinnrücklage	7,50	10,00
			Verlustvortrag	0,00	0,00
			Jahresüberschuß/-fehlbetrag	2,50	3,50
UMLAUFVERMÖGEN	35,00	39,50	VERBINDL. GGÜB. KREDITINSTIT.	50,00	47,50
Fertige Produkte	10,50	14,64	Normaler Kredit	50,00	47,50
Forder. aus Lief. & Leist.	23,50	24,00	Überziehungskredit	0,00	0,00
Kassenbestand	1,00	0,86			
BILANZSUMME	75,00	76,00	BILANZSUMME	75,00	76,00

3 Benutzeroberfläche: Das Seminarleitersystem

Das Seminarleitersystem ist das eigentliche Planspiel. Mit dieser Software alleine können Sie das gesamte Planspiel durchführen, d.h. Entscheidungen der Teilnehmergruppen eingeben, die Perioden rechnen und Berichte ausgeben. Die eigentliche Simulation (Periode rechnen) findet nur mit dem Seminarleitersystem statt.

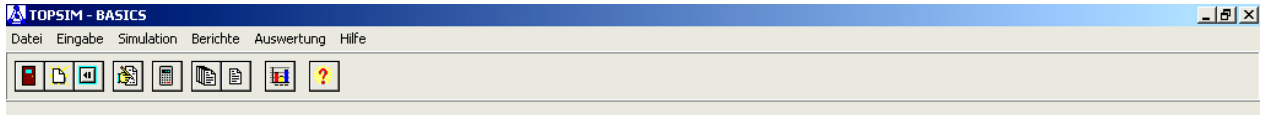


Abb.: Seminarleitersystem

Das Grundmenü bietet Ihnen alle Funktionen, die Sie als Seminarleiter während eines Planspiels nutzen können.

3.1 Eingabe der Entscheidungen

The image shows the 'Entscheidungen' (Decisions) form in the software. It has a title bar 'Entscheidungen' and a window control bar. At the top, there are two dropdown menus: 'Unternehmen:' with the value '1' and 'Periode:' with the value '1'. The main area is a table with five rows, each representing a different business function. Each row has a category name on the left, a list of decision items in the middle, and input fields for values on the right. At the bottom, there are four buttons: 'OK' (with a green checkmark), 'Protokoll' (with a camera icon), 'Abbruch' (with a red X), and 'Hilfe' (with a question mark icon).

Unternehmen:	1	Periode:	1
Vertrieb	Preis pro COPY I (EUR/St.)	3000	
	Werbungsausgaben (MEUR)	6,00	
	Vertrieb (Anzahl Personen)	100	
	<input checked="" type="checkbox"/> Marktforschungsbericht?		
Entwicklung	F & E für Ökologie (MEUR)	3,00	
Fertigung	Fertigungsmenge COPY I (St.)	42000	
	Fertigungspersonal (+Einst./-Entl.)	72	
Finanzen	Kreditaufnahme (MEUR)	47,5	
Planwerte	Umsatz (MEUR)	122,5	
	Jahresüberschuß (MEUR)	3,0	
	Kassenbestand (MEUR)	1,0	

Abb.: Entscheidungsformular

3.2 Ergebnisberichte

Die Seminarleitung kann alle Teilnehmerberichte aufrufen, erhält aber zusätzlich noch spezielle Seminarleiter-Berichte. In den Seminarleitungsberichten finden Sie in kompakter Form die wichtigsten Ergebnisse aus den Berichten der Teilnehmer sowie weitere Informationen, die bei der Interpretation von Marktergebnissen hilfreich sind. Daneben steht eine umfangreiche grafische Auswertung bereit, die sich besonders zur Besprechung der Periodenergebnisse im Plenum sehr gut heranziehen lässt.

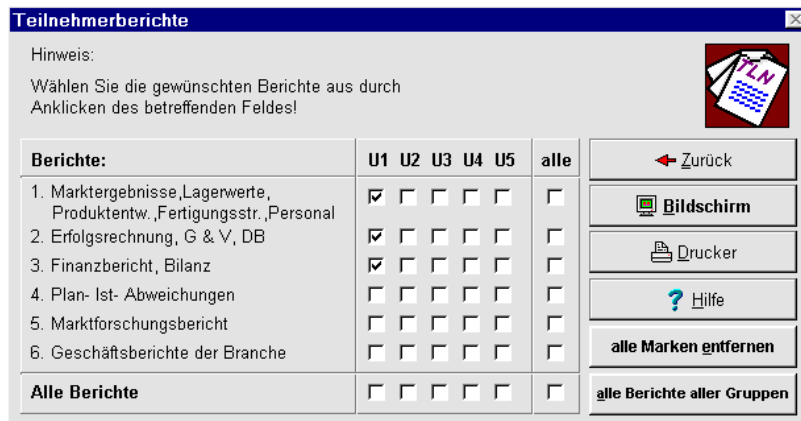


Abb.: Teilnehmerberichte

3.3 Auswertung

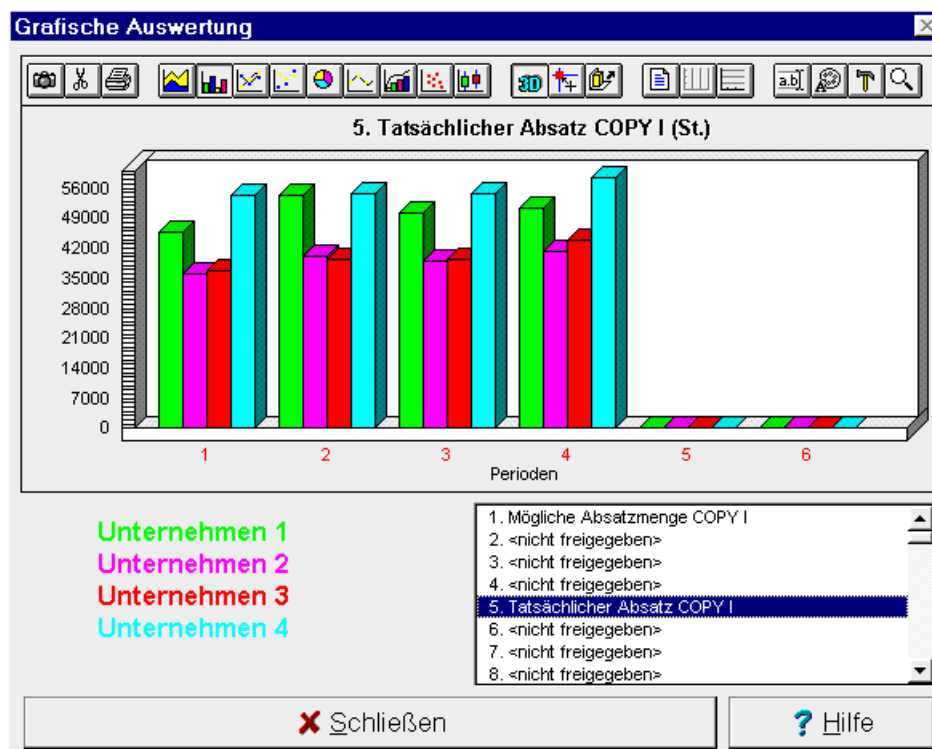


Abb.: Grafische Auswertungen direkt am Bildschirm

Grafische Auswertungen über eine Schnittstelle zu EXCEL, mit der mitgelieferten EXCEL-Auswertungsshow

Ergebnisse des Planspiels: *Programm beenden*

1.	Produkte und Märkte
2.	Fertigung und Lager
3.	Gesamtergebnisse
4.	Bilanz
5.	Planungsqualität / Wertschöpfung

Wählen Sie hier bitte den Bereich, zu dem Sie Ergebnisse zeigen möchten.

Abb.: Menügesteuerte Auswahl der Ergebnisdarstellungen

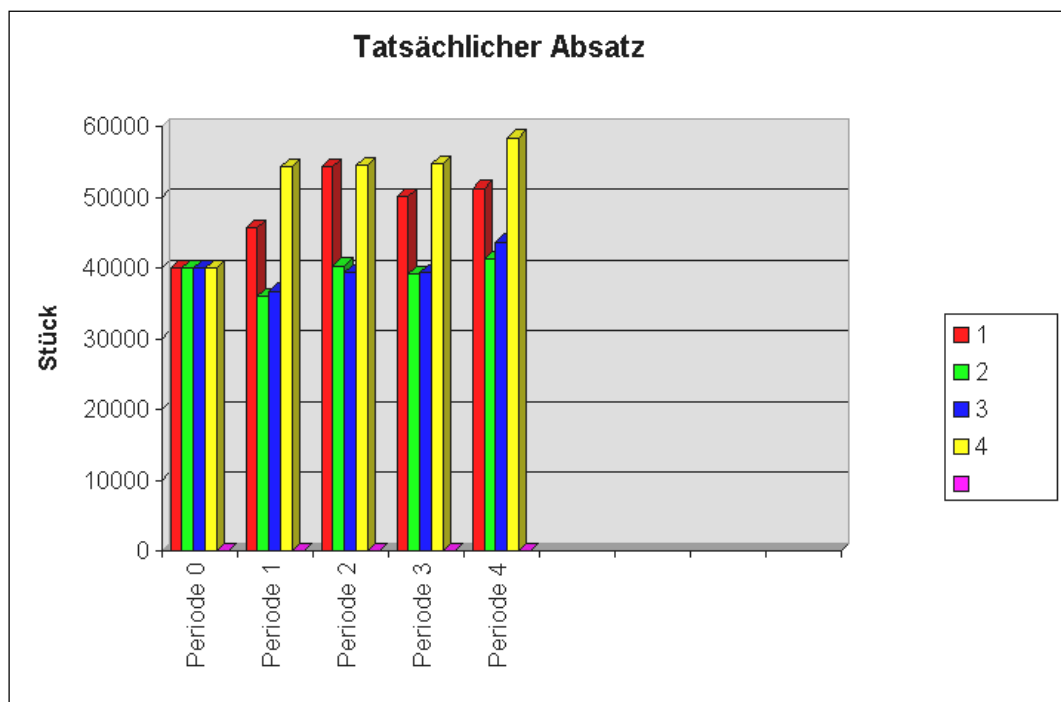


Abb.: Beispiel für eine grafische Darstellung mit Hilfe der EXCEL-Auswertungsshow

4 Seminarkonzepte: Technischer Ablauf

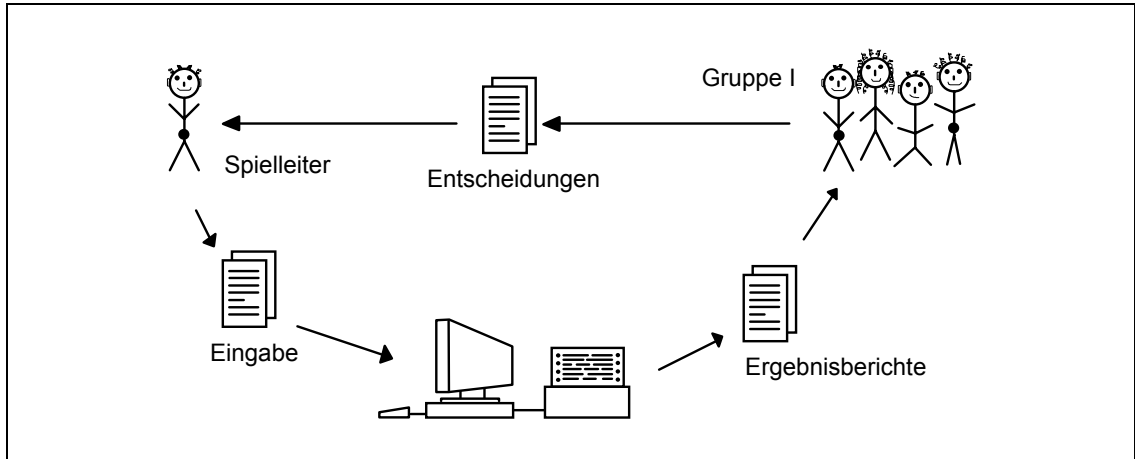


Abb.: Seminarablauf ohne Teilnehmersystem

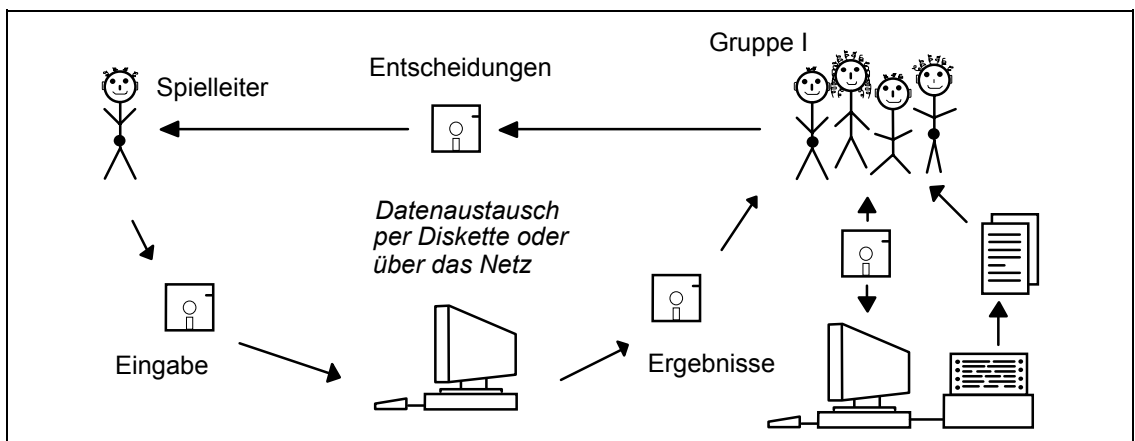


Abb.: Firmeninternes Fernplanspiel

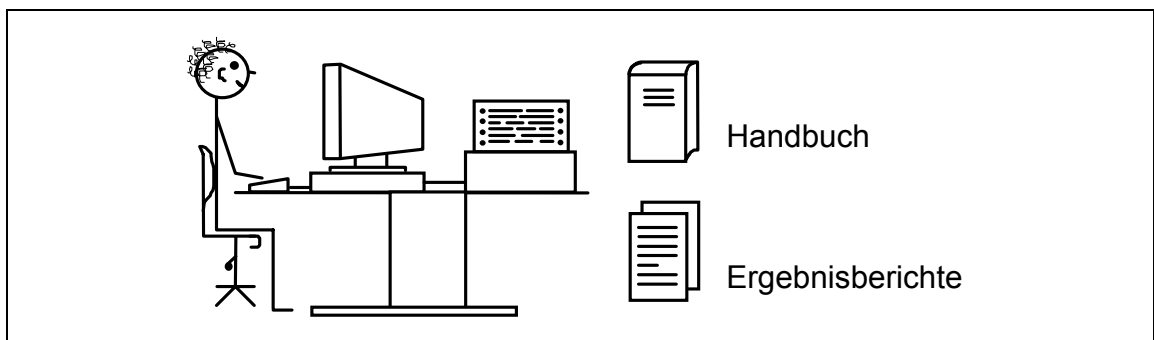


Abb.: Einsatz mit der Selbstlernversion

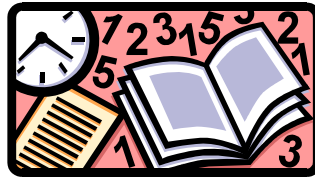
5 Beispiel für ein 2-Tage-Seminar

	1. Tag	2.Tag	
08:30	Einführung in das Seminar: Das Unternehmen als ein vernetztes System (Plenum)	Lehrgespräch : Extern. Rechnungswesen GuV, Bilanz, Finanzrechnung (Plenum)	08:30
10:00			10:00
	Kaffeepause	Kaffeepause	
10:15	Organisation der Gruppenarbeit und Entscheidung Periode 1 (Gruppenarbeit)	Analyse Ergebnisse Periode 3 (Plenum) Entscheidung Periode 4 (Gruppenarbeit)	10:15
13:00			13:00
	Mittagessen	Mittagessen	
14:00	Lehrgespräch : Kostenrechnung und Produktkalkulation (Plenum)	Analyse Ergebnisse Periode 4 (Plenum) Entscheidung Periode 5 (Gruppenarbeit)	14:00
15:30			15:30
	Kaffeepause	Kaffeepause	
15:45	Analyse Ergebnisse Periode 1 (Plenum) Entscheidung Periode 2 Festlegung von Zielen und Strategien für die kommenden 4 Perioden (Gruppenarbeit)	Vorbereitung der Hauptversammlung	15:45
		Hauptversammlung Analyse der Gesamt- ergebnisse (Plenum)	16:30
18:00			18:00
	Abendessen		
19:00	Analyse Ergebnisse Periode 2 (Plenum) Entscheidung Periode 3 (Gruppenarbeit)		
21:00			

6 Zusammenarbeit mit TATA Interactive Systems

Was passiert konkret, wenn Sie TOPSIM – Basics einsetzen möchten?

**Lieferung von
TOPSIM – Basics:**



Trainerhandbuch und CD-ROM.

- Einweisung:** Pilotseminar oder Teilnahme am 2-Tage-Training bei TATA Interactive Systems. Termine etwa zweimal jährlich. Ziel: Kennen lernen der Inhalte der jeweiligen Simulation. Wichtig auch: einander kennen lernen.
- Erfahrungsaustausch:** Anwendertreffen und Ad-hoc-Mitteilungen von TATA Interactive Systems.
- Update-Service:** Anwender erhalten in regelmäßigen Abständen kostenlose Updates mit kleineren Programmverbesserungen evtl. Fehlerkorrekturen und Lehrgesprächen. Die Planspiele und die Materialien dazu werden kontinuierlich weiterentwickelt.
- Upgrade-Angebote:** Anwender können Upgrades (weitere Module, Sprachversionen, zusätzliche Szenarien, etc.) erwerben.
- Hotline-Service:** TATA Interactive Systems bietet an Werktagen einen kostenlosen Hotline-Service für TOPSIM - Planspiele von 08:30 Uhr bis 18:00 Uhr an. Bei Bedarf können auch abweichende Zeiten vereinbart werden.

**Kurzportrait
TOPSIM:**

TOPSIM ist der Markenname aller Standard Simulationen der TATA Interactive Systems GmbH. Die TOPSIM – Planspiele gehen zurück auf UNICON, die 1982 in Meersburg gegründet wurde und sich seitdem zu Deutschlands Spezialisten für PC-gestützte Simulationsmodelle entwickelt hat. Seit 2006 gehören die TOPSIM – Planspiele zum Portfolio der TATA Interactive Systems, einem der weltweit führenden e-Learning Anbieter.

Hat unser Angebot Ihr Interesse gefunden? Sicher ist bei Ihnen die ein oder andere Frage offen geblieben. Bitte nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir freuen uns auf Ihre Email, Ihren Anruf oder Ihren Brief.

TATA Interactive Systems GmbH
Neckarhalde 55, 72070 Tübingen
Postfach 2671, 72016 Tübingen
fon +49 (0)7071 – 79 42 0
fax +49 (0)7071 – 79 42 29
info@topsim.com
www.topsim.com