



Kurzbeschreibung TOPSIM – Euro

TOPSIM - Euro ist ein **strategisches Planspiel**, wobei die **Stellung des eigenen Unternehmens in internationalen Märkten** (am Beispiel des europäischen Binnenmarktes) mit sehr unterschiedlichen Regionen behauptet und ggf. auch erweitert werden muss. Das bedeutet u.a. eine klare Analyse der eigenen Stärken und Schwächen und derer der Konkurrenz sowie der Chancen und Risiken der verschiedenen Absatz- und Beschaffungsmärkte. Es fordert strategisches, über den Tag hinausgehendes **gesamtunternehmerisches Denken und Handeln**. Es ist insbesondere geeignet, die unternehmerischen Herausforderungen, welche die **Globalisierung der Märkte** mit sich bringt, zu vermitteln.

Zielgruppen

- Führungskräfte und Führungsnachwuchskräfte aus Wirtschaft und Verwaltung
- Studenten der Betriebswirtschaftslehre und des Wirtschaftsingenieurwesens, vor allem in höheren Semestern, MBA-Studenten

Lernziele

- Unternehmerisches Denken, Planen und Handeln im internationalen Rahmen entwickeln.
- Ergebnisorientierte Teamarbeit trainieren.
- Prozesse der Entscheidungsfindung im Team effizient und konstruktiv gestalten.

Inhalte

- Strategische Fragestellungen / Herausforderungen:
- Verteidigung des eigenen Marktes
- Wo verkaufen? Welche Region bietet welches Potenzial?
- Eindringen in andere Märkte: Chancen, Risiken, Barrieren
- Wo produzieren? Prognose der Entwicklung der Kostenstrukturen
- Wo beschaffen? Eurologistik: Transportwege, -kosten, Schwund
- Finanzierungskonzepte für Unternehmensexpansion entwickeln
- Denken in betriebswirtschaftlichen Alternativen
- Strategische Vertriebsalternativen: Kooperation mit Vertriebsunternehmen oder Aufbau eines eigenen Vertriebsnetzes
- Strategische Produktionsalternativen: Bewertung und Kauf von Produktionsunternehmen, Aufbau eigener Produktionsstätten oder Konzentration auf eine Produktionszentrale

Seminar-gestaltung

Dauer: 3 – 5 Tage. Schrittweiser Aufbau der Komplexität. Maximal 9 Perioden, mindestens aber 6 (entspr. jeweils 1 Jahr)

Teilnehmerzahl: 15 – 25 Teilnehmer, aufgeteilt in fünf Gruppen zu 3 – 5 Personen

Anzahl der Entscheidungen pro Periode: 26 bis 160

Netzwerkfähiges Konkurrenzplanspiel

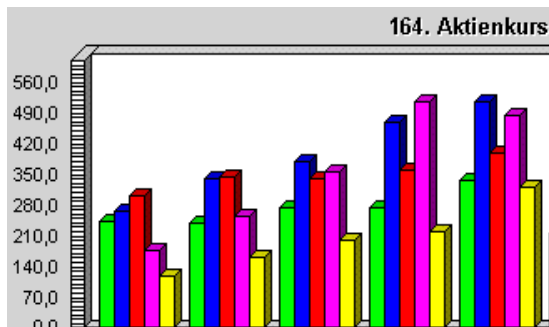
Sprachversionen: deutsch, englisch



Entscheidungsbereiche und Ergebnisausgabe:

Teilnehmerberichte	U1	U2
1. Regionsbericht	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Transportbericht	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Gesamtübersicht	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Gesamtrechnung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Gewinn & Verlustrechnung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Finanzen, Bilanz & Kennzahlen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Plan - Ist - Abweichungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Marktforschungsbericht	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Infos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ALLE Berichte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Transportentscheidungen				
Von	Nach Lager Regi			
	R1	R2	R3	R4



Stammentscheidungen		Region: 2	
Markt / Vertrieb			
Verkaufspreis (Euro/St.)	659,00	Sales Promotion (MEuro)	
Werbung (MEuro)	15,00	Corpor.Identity (MEuro)	
Einstell./ Entlassung	20	Training (MEuro)	
Marktforsch.Berichte R1:	J R2 J	R3: J R4: J R5: J R6: J	
Fertigung / Einkauf			
Fert.Volumen (Stück)	1180000	Anlagenerweiter. (Anz.)	
Einstellung/Entlassung	900	Rationalisierung (MEuro)	11
Training (MEuro)	8,00		
Einkauf RHB Volumen	0	Von Lieferant 1 aus Region	0
Einkauf RHB Volumen	1195000	Von Lieferant 2 aus Region	2
F & E			
Technologie (MEuro)	15,00	Ökologie (MEuro)	21
Finanzen (MEuro)			
Kreditaufnahme kurzfr.	45,00	Wertpapiere	
Kreditaufnahme langfr.	100,00	Kauf (+) / Verkauf (-)	
Planwerte (Stück bzw. MEuro)			
Absatz	1130000	Umsatz	687,10
		JÜber	10,44
		Kasse	1

Strategieentscheidungen		R1	R2	R3
Aufbau	Fertigung			X
	Vertrieb			
Kooperation	Fertigung-1			
	Fertigung-2			
	Vertrieb-1			
	Vertrieb-2	2		
Erwerb	Fertigung-1			
	Fertigung-2			
	Vertrieb-1			X
	Vertrieb-2			

Hardware/Software:

Handelsüblicher PC oder Notebook (128 MB Arbeitsspeicher, 100 MB Festplattenspeicher empfohlen).
Betriebssystem: Windows 2000 und XP.
Zur Durchführung des Planspiels benötigen Sie einen Drucker und einen Beamer für die Präsentation der grafischen Auswertungen.

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 GmbH, einem der weltweit führenden e-Learning Anbieter.

Kontakt

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.

