



TOPSIM-Planspiele
Learning business by doing business

TOPSIM – easyManagement

Produktbeschreibung

Version 1.1

Inhalt

1	Überblick	3
2	Stakeholder bei TOPSIM - easyManagement.....	4
3	VALLENBERG: Die Geschichte	5
3.1	Story based learning	5
3.2	Unternehmensgeschichte (Auszug aus dem Handbuch).....	5
4	Entscheidungen	7
5	Das Berichtswesen	8
5.1	Überblick	8
5.2	Beispiele aus dem Berichtswesen	9
5.2.1	Executive Summary.....	9
5.2.2	Interne Abläufe	10
5.2.3	Kostenarten/-stellenrechnung (aus Gründen der Übersichtlichkeit leicht gekürzt) .	11
5.2.4	Finanzbericht und Bilanz	12
6	Software und Technik.....	13
6.1	Entscheidungseingabe	13
6.2	Auswertung	14
6.3	Hardware / Software Aspekte	15
7	Technischer Ablauf im Seminar	15
8	Zusammenarbeit mit TATA Interactive Systems.....	16

1 Überblick

TOPSIM – easyManagement beschäftigt sich mit der Übernahme eines traditionellen Familienbetriebs, der im innovativen Sport- und Freizeitsegment tätig ist. Gegenstand der Geschäftsidee sind Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Outdoor-Zelten der gehobenen Kategorie.

TOPSIM – easyManagement eignet sich insbesondere für die nachhaltige **Vermittlung betriebswirtschaftlichen Grundwissens**. Die Simulation zeigt die **Zusammenhänge in einem Unternehmen** auf und ermöglicht erste Schritte in der Unternehmerwelt.

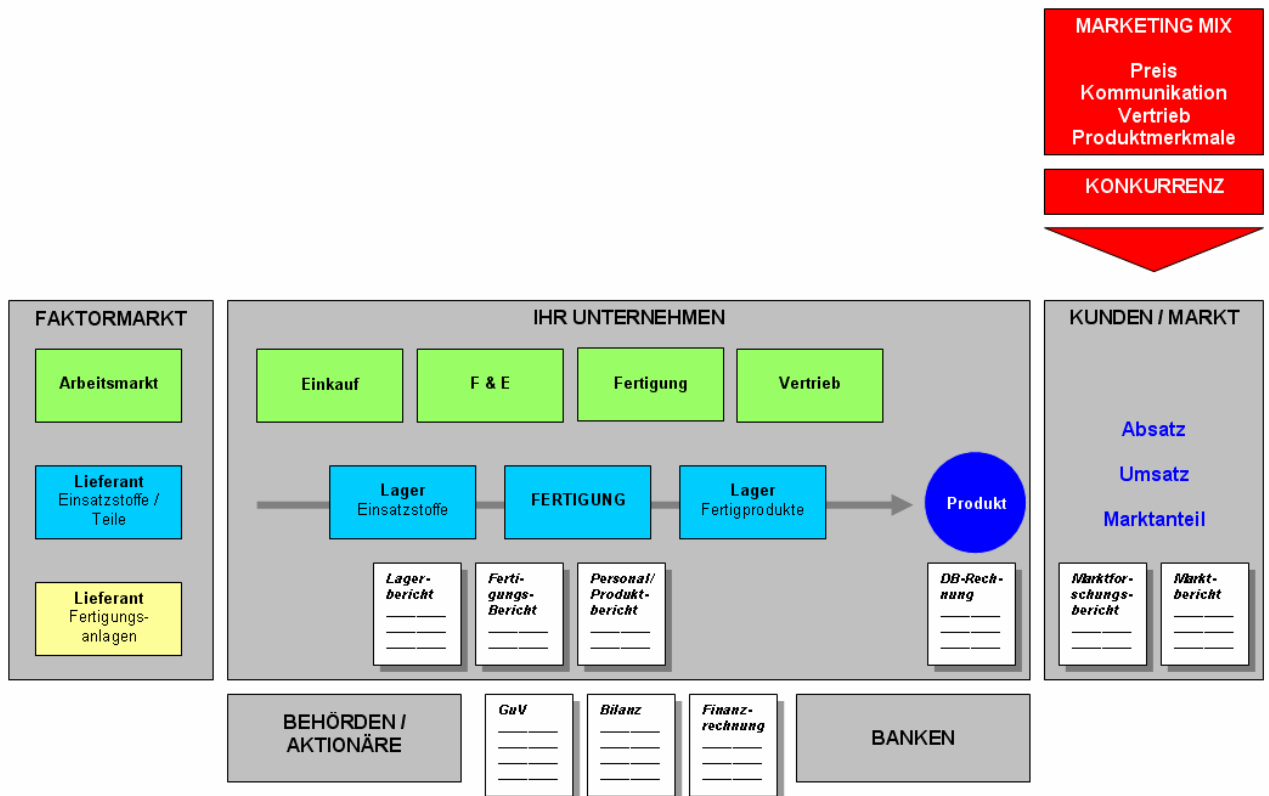
Sie eignet sich zudem für den Einsatz in eintägigen Events, wie Semestereinführungsveranstaltungen an Hochschulen oder in betriebswirtschaftlichen Grundlagenseminaren. Sie fördert das Verständnis der Teilnehmer für Unternehmensbelange und motiviert sie, **Unternehmensentscheidungen mit zu tragen**.

Zielgruppen	<p>Teilnehmer, die über wenige BWL – Kenntnisse verfügen und denen das Zusammenwirken von betriebswirtschaftlichen Funktionen und Bereichen noch unbekannt ist:</p> <ul style="list-style-type: none">• Ingenieure / Naturwissenschaftler• Auszubildende / Trainees• Betriebsräte / Meister• Studenten nicht-betriebswirtschaftlicher Studiengänge• Studenten der Betriebswirtschaftslehre im Grundstudium
Lernziele	<p>Einführung in betriebswirtschaftliche Grundlagen und Denkweisen. Erkennen gesamtunternehmerischer Zusammenhänge und der Wechselwirkungen der verschiedenen unternehmensinternen und -externen Einflussgrößen.</p> <ul style="list-style-type: none">• 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.
Inhalte	<p>Folgende betriebswirtschaftliche Themenkomplexe werden behandelt:</p> <ul style="list-style-type: none">• Ziel-, Strategieplanung und Umsetzung• Absatzplanung• Marketing-Mix (Preis-, Produkt-, Vertriebs- und Kommunikationspolitik)• Auslastungsplanung• Kostenplanung• Investitionsrechnung• Finanzplanung• Deckungsbeitragsrechnung• Gewinn- und Verlustrechnung• Bilanzen
Seminargestaltung	<p>Dauer: 1 – 2 Tage, maximal 6 Perioden</p> <p>Teilnehmerzahl: 12 – 50 Teilnehmer, 4 – 10 Gruppen à 3 –5 Personen</p> <p>Anzahl der Entscheidungen pro Periode: 12 – 20</p> <p>Sprachversionen: deutsch</p>

2 Stakeholder bei TOPSIM - easyManagement

In TOPSIM-easyManagement wird ein produzierendes Unternehmen abgebildet, das Zelte der gehobenen Kategorie entwickelt, herstellt und vertreibt.

Die verschiedenen Anspruchsgruppen (stakeholder), die das Unternehmen berühren, sind in der folgenden Übersicht abgebildet. Daraus resultieren auch die Entscheidungsbereiche und die Ergebnisse des unternehmerischen Tuns.



3 VALLENBERG: Die Geschichte

3.1 Story based learning

In allen TOPSIM - Planspielen wird ein spezifisches Unternehmen abgebildet, dem eine Geschichte, eine konkrete Produkt- und Geschäftsidee zugrunde gelegt sind. Ein TOPSIM – Planspiel ist somit immer zugleich auch Rollenspiel, bei dem die Teilnehmer die Rolle des zukünftigen Vorstands übernehmen. Die Rollenspielkomponente erleichtert den Teilnehmern den Zugang zu den betriebswirtschaftlichen Themen. Produktart, Komplexität des Modells und Wert-Mengen-Strukturen sind dabei so gewählt, dass Sie auf bestimmte Seminarteilnehmer (Zielgruppen) zugeschnitten sind.

3.2 Unternehmensgeschichte (Auszug aus dem Handbuch)

Wie alles begann...

Alles begann vor fast 40 Jahren mit einer Expedition in die rauen Gebirgszüge Alaskas. Diese und viele weitere Touren prägen die Unternehmenskultur von VALLENBERG bis heute... nehmen Sie sich doch ein wenig Zeit für die Entwicklung des Outdoor-Unternehmens „VALLENBERG Outdoor GmbH“ bis zum heutigen Tage.



1970

Als begeisterte Extremsportler und Outdoorliebhaber haben sich Renate und Markus Vallenberg bei einem Kanutrip kennen gelernt und von Beginn an gemeinsam die Extreme gesucht. Auf unzähligen Touren boten Sie unter extremsten Verhältnissen der Natur und den Extremen ein ums andere Mal Ihre Stirn.



Markus' Unternehmen, die Vallenberg GmbH, verkaufte hauptsächlich Forstmaschinen, während der Zeltbau lediglich seine passionierte Nebenbeschäftigung war. Als langjähriger Wildniswanderer war Markus frustriert über komplizierte und schwache Zeltkonstruktionen – aber er besaß nicht die notwendigen Fertigkeiten an der Nähmaschine um seine Vorstellungen selbst zu verwirklichen. Die Beziehung mit Renate erwies sich auch geschäftlich als optimale Synergie: Nachdem auf einer Extremtour durch Alaska schlicht das Material nicht den Kräften der Natur standhalten konnte gründeten sie ihre eigene Zeltproduktion: Renate nahm sich der Näherei an, während Markus sich um Design und Verkauf kümmerte. Jedes Jahrzehnt hat dem Unternehmen deutliches Wachstum beschert.



1973

Die Vallenbergs dachten nicht im Geringsten daran, die führenden Zeltmacher in der Branche zu werden. Ihre ständig neuen Ideen und Verbesserungen testeten sie auf eigenen Touren. Auf einer dieser Touren mit einem befreundeten Paar entdecken diese die Vorzüge der handgefertigten, optimierten Zeltkonstruktionen und beschließen die in Zukunft nötigen Finanzmittel zur Verfügung zu stellen - so wird im Juni die VALLENBERG Outdoor GmbH gegründet. Das neue Unternehmen zieht um in eine benachbarte Fabrikhalle.



1977

Im Jahr 4 nach der Unternehmensgründung mit unzähligen Prototypen und Tests wird stolz die Herstellung des zehnten Outdoor-Zelt „Expedition“ mit gekoppeltem Innen- und Außenzelt und verkündet. Die „out-door news“ berichten in einem detaillierten Artikel über das junge Unternehmen.



1989

Mit neuartigen Zeltkonstruktionen, die stets Perfektion in Technik und Anwendung garantieren, werden von der internationalen Outdoor-Fachpresse mit Lob überhäuft. Die familiären Gründer Renate und Markus Vallenberg werden für Ihren Innovationsgeist ausgezeichnet.

Zu diesem Zeitpunkt produziert VALLENBERG ca. 100 Outdoor-Zelte pro Jahr.

2005

Auf der Fachmesse „OutDoor“ stellen die Vallenbergs einem interessierten Fachpublikum das komplett neu designte und überarbeitete Extrem-outdoor-Zelt (schlicht: „Expedition“) vor. Es überzeugt durch äußerste Zuverlässigkeit, Vielseitigkeit und Komfort und wird dafür mit dem Preis der Fachmesse belohnt.

Mit dieser neuen Fertigungslinie stellt VALLENBERG erneut seine Innovationskraft in einem immer stärker umkämpften Markt unter Beweis.



4 Entscheidungen

Zu allen im Abschnitt 3 beschriebenen Bereichen werden in TOPSIM-easyManagement Entscheidungen getroffen. Diese können entweder direkt in die Teilnehmersoftware eingegeben werden oder sie werden auf einem Entscheidungsformular eingetragen.

Um einen Überblick über die zu treffenden Entscheidungen zu erhalten, hier das Entscheidungsformular von TOPSIM-easyManagement:

Unternehmen :

Periode :

	Produkt	Zelt
	Preis (Euro/Einheit)	
	Printwerbung (Euro)	
	Verkaufsförderung (Euro)	
	Mitarbeiter im Verkauf	

F&E	Externe Aufwendungen	
----------------	-----------------------------	--

Produktion	Maschinen		
	Kauf (Anzahl)		Desinvestition (Nr. angeben)

Mitarbeiter in der Produktion	Einstellungen (Anz.)	
	Entlassungen (Anz.)	

Produktionsmenge an Zelten	
-----------------------------------	--

Finanzen (Euro)	Kredit kurzfristig	
	Festgeld/Wertpapiere	

Planwerte	Produkt	Zelt
	Umsatz (Euro)	

5 Das Berichtswesen

5.1 Überblick

Die Teilnehmer erhalten am Ende jeder Periode alle Marktergebnisse und Prozesse in Form von Teilnehmerberichten. Im Speziellen handelt es sich um:

- Executive Summary
(alle wichtigen Zahlen des Unternehmens im Überblick)
- Interne Abläufe
 - Internes Rechnungswesen
 - Kostenarten- / Kostenstellenrechnung
- Kostenträgerrechnung
- Externes Berichtswesen
 - Finanzbericht und Bilanz
 - Gewinn- und Verlustrechnung
- Marktforschung
- Geschäftsberichte der Branche

Der Seminarleiter hat in seinem Seminarleiterbericht alle wichtigen Daten aller Unternehmen. Damit kann er sich einerseits einen Überblick über die gesamte Spielsituation machen. Er ist aber andererseits auch in der Lage, detaillierte Auskünfte zu geben und Fragen zu beantworten.

5.2 Beispiele aus dem Berichtswesen

5.2.1 Executive Summary

EXECUTIVE SUMMARY
für Periode 1 / Unternehmen 1
U1

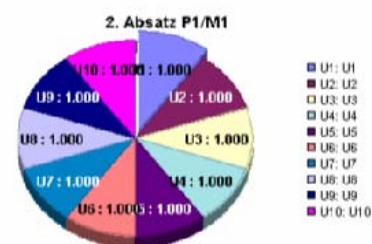


1. Absatz

Ihr Fertigerzeugnis-Absatz Zelt im Markt betrug 1000 Stück. Dies entspricht einem Marktanteil von 10 %. Ihr potentieller Absatz von 1000 Stück ist gleich wie der tatsächliche. Ihr Preis wich um 0,00 Euro vom Durchschnittspreis der Branche ab.

Ihr Fertigerzeugnis Zelt hat einen Technologieindex von 1,00. Die Bandbreite der Branche liegt zwischen 1,00 und 1,00.

Weitere Informationen zum Vertrieb finden Sie im Marktforschungsbericht.



2. Interne Abläufe

Ihre Herstellkosten für das Fertigerzeugnis Zelt betragen 300,00 Euro pro Stück. Die Abweichung vom Durchschnitt der Branche beträgt 0,00 Euro.

Sie haben in dieser Periode 1000 Fertigerzeugnisse Zelt produziert. Ein Mitarbeiter kann pro Periode 225 Fertigerzeugnisse Zelt produzieren.

Die Auslastung Ihrer 5 Mitarbeiter in der Produktion betrug 88,89 Prozent. Sie benötigten 0 Zeitarbeiter.

Ihre Fertigungseinzelkosten für das Fertigerzeugnis Zelt betragen 90,00 Euro. Dies ist eine Abweichung von 0,00 Euro gegenüber dem Branchendurchschnitt.

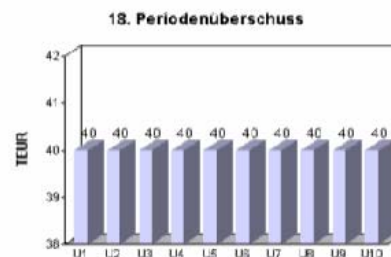
Die Materialeinzelkosten betragen für das Fertigerzeugnis Zelt 160,00 Euro pro produzierten Fertigerzeugnis. Dies ist eine Abweichung von 0,00 Euro gegenüber dem Branchendurchschnitt.

Sie haben Einzelbestellungen im Wert von 140000 Euro in Anspruch nehmen müssen.

Die Gesamtkapazität der Fertigungsanlagen beträgt 1000 Kapazitätseinheiten. Sie haben Ihre Fertigungsanlagen zu 100,00 % ausgelastet.

3. Ergebnis

Ihr Betriebsergebnis beträgt 90 TEuro. Sie hatten eine Zinsbelastung von 10 TEuro. Unter Berücksichtigung von Steuerzahlungen ergibt sich ein Periodenüberschuss von 40 TEuro. In der Vorperiode wurde ein Periodenüberschuss von 0 TEuro erzielt. Ihre Umsatzrendite beträgt 8,00 %, das ist eine Abweichung zum Branchendurchschnitt von 0,00 %.



5.2.2 Interne Abläufe

TEILNEHMERBERICHT 2: Interne Abläufe (Lager, Produktion, Personal, Produktentwicklung)
--

LAGERWERTE	Zeit		
FERTIGPRODUKTE	Menge (Stück)	Lagerwerte	
		(Eur/Stk)	(Euro)
Lageranfangsbestand	0	0	0
+ Zugang Fertigung	1000	300	300000
- Abgang Vertrieb	1000	300	300000
= Lagerendbestand	0	0	0

ABSCHR./KAP. FERTIGUNGSANL.	Kapazitäten	Besch. periode	Ansch.Kosten (Euro)	Restlaufz. Perioden	Abschr./Per.(Eur)	Restbuchwert (Euro)	sonst. Fixkst.	Instandhaltung
Anlage Nr. 1	500	1	55000	10	5000	50000	2500	5000
Anlage Nr. 2	500	1	55000	10	5000	50000	2500	5000
SUMME	1000		110000		10000	100000	5000	10000

PLANUNG FERTIGUNG	geplante Menge	benötigte Kap.d.Anl.	Fertig.-menge	Personalbedarf	Bedarf Eins.st.1	Bedarf Eins.st.2	
Zelt	1000	1000	1000	4,44	1000	1000	

AUSLASTUNG DER FERTIGUNG		AUSLASTUNG DES PERSONALS	
geplante Produktionsmenge	1000	geplante Produktionsmenge	1000
Kapazitätsbedarf	1000	Bedarf an Mitarbeitern	4,44
tats. produzierte Menge	1000	ggf. MA der Zeitarbeitsfirma	0,00
Auslastung d.Fertigung (%)	100,00	Auslastung des Personals (%)	88,89

PERSONAL (ÜBERSICHT DER KOSTENSTELLEN)				
Anzahl Personen	Einkauf	Verkauf	Produktion	Summe
Personalanfangsbestand	0,5	1,0	5,0	6,5
+ Einstellungen	0,0	1,0	0,0	1,0
- Entlassungen	0,0	0,0	0,0	0,0
- Fluktuation	0,0	0,0	0,0	0,0
= Personalendbestand	0,5	2,0	5,0	7,5
Löhne/Gehälter (1)	(Euro) 6250	30000	75000	111250
Einst./Entl.	(Euro) 0	0	0	0
Personalnebenkosten	(Euro) 1250	6000	15000	22250
Summe Personalkosten	(Euro) 7500	36000	90000	133500

PRODUKTENTWICKLUNG			
PRODUKT	Fremde Aufwendg. (Euro)	kumulierte Aufw. (Euro)	Index
Zelt	25000	25000	1,00

5.2.3 Kostenarten/-stellenrechnung (aus Gründen der Übersichtlichkeit leicht gekürzt)

TEILNEHMERBERICHT 3:	Kostenarten-, Kostenstellenrechnung
----------------------	-------------------------------------

KOSTENARTENRECHNUNG			
KOSTENARTEN	Summe (TEuro)	Gemein- kosten (TEuro)	Einzel- kosten (TEuro)
MATERIALKOSTEN			
Einsatzstoffe/Teile	140,00	-	140,00
Betriebsstoffe	20,00	-	20,00
bezogene Fremdleistungen	0,00	-	0,00
PERSONALKOSTEN			
Löhne/Gehälter	111,25	36,25	75,00
Einstellungs-/Entlassungskosten	0,00	0,00	-
Personalnebenkosten	22,25	7,25	15,00
ABSCHREIBUNGEN			
Fertigungsanlagen	10,00	10,00	-
Betriebs- und Geschäftsausstattung	3,75	3,75	-
SONSTIGE KOSTEN			
Sonstige fixe Kosten	5,00	5,00	-
Werbung/Verkaufsförderung	29,00	0,00	29,00
Sonstige Kosten F & E	25,00	-	25,00
SUMME DER KOSTEN	410,00	106,00	304,00

KOSTENSTELLENRECHNUNG				
KOSTENARTEN	Summe (TEuro)	KOSTENSTELLEN		
		Einkauf/ Verwalt.	Verkauf	Fertigung
PERSONALKOSTEN				
Löhne/Gehälter	36,25	6,25	30,00	-
Einstellungs-/Entlassungskosten	0,00	0,00	0,00	0,00
Personalnebenkosten	7,25	1,25	6,00	-
ABSCHREIBUNGEN				
Fertigungsanlagen	10,00	-	-	10,00
Betriebs- und Geschäftsausstattung	3,75	0,25	1,00	2,50
SONSTIGE KOSTEN				
Sonstige fixe Kosten	5,00	-	-	5,00
SUMME DER KOSTEN	106,00	10,00	46,00	50,00

5.2.4 Finanzbericht und Bilanz

TEILNEHMERBERICHT 5:	Finanzbericht und Bilanz
----------------------	--------------------------

FINANZBERICHT	in TEuro	AKTUELLE PERIODE	PLANUNG FÜR DIE NÄCHSTE PERIODE
KASSENANFANGSBESTAND		71,25	
EINZAHLUNGEN			
Einzahlungen aus aktueller Periode		375,00	
+ Einzahlungen aus Vorperiode		0,00	
+ Einzahlungen aus Beteiligungskapital		0,00	
+ Verkauf von Wertpapieren		0,00	
+ Zinserträge		0,00	
+ Außerordentliche Erträge		0,00	
+ Kurzfristige Kredite		200,00	
+ Überziehungskredit		0,00	
= SUMME EINZAHLUNGEN		575,00	
AUSZAHLUNGEN			
Einkauf Einsatzstoffe und Betriebsstoffe		160,00	
+ Bezogene Fremdleistungen		0,00	
+ Personalaufwand		133,50	
+ Sonstige Aufwendungen		102,75	
+ Rückzahlung kurzfr. & Überziehungskredite		200,00	
+ Zinsaufwand		10,00	
+ Kauf von Fertigungsanlagen		0,00	
+ Kauf von BGA		0,00	
+ Kauf von Wertpapieren		0,00	
+ Steuern		40,00	
+ Auszahlung Dividende (Vorperiode)		0,00	
+ Außerordentliche Aufwendungen		0,00	
= SUMME AUSZAHLUNGEN		646,25	
KASSENENDBESTAND		0,00	

BILANZ					
AKTIVA	Periode	Vorper.	PASSIVA	Periode	Vorper.
ANLAGEVERMÖGEN	175,00	188,75	EIGENKAPITAL	100,00	60,00
Sachanlagen			Gezeichnetes Kapital	60,00	60,00
Masch. & Betriebsausstatt.	175,00	188,75	Kapitalrücklage	0,00	0,00
UMLAUFVERMÖGEN	125,00	71,25	Gewinnrücklage	0,00	0,00
Vorräte			Gewinn-/Verlustvortrag	0,00	0,00
Materialien	0,00	0,00	Periodenübersch./fehlbetr.	40,00	0,00
Fertige Erzeugnisse	0,00	0,00	PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN	0,00	0,00
Ford. aus Lief. & Leistung	125,00	0,00	VERBINDLICHKEITEN	200,00	200,00
Wertpapiere	0,00	0,00	Verbindl. ggü. Kreditinst.		
Kassenbestand	0,00	71,25	Restlaufzeit über 5 Jahre	0,00	0,00
			Restlaufzeit unter 1 Jahr	200,00	200,00
			Überziehungskredit	0,00	0,00
BILANZSUMME	300,00	260,00	BILANZSUMME	300,00	260,00

6 Software und Technik

Mit dem Seminarleitersystem allein kann das gesamte Planspiel durchgeführt werden, d.h. Entscheidungen der Teilnehmergruppen werden manuell eingegeben, die Perioden gerechnet und Berichte ausgegeben.

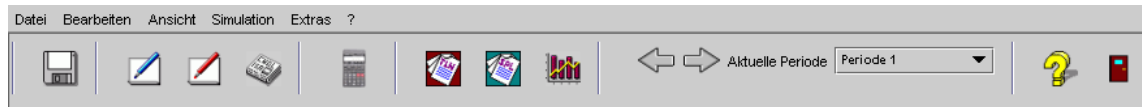


Abb.: Das Grundmenü

Das Grundmenü bietet alle Funktionen, die der Seminarleiter während eines Planspiels nutzen kann.

Die Bedienung des Planspiels ist einfach und übersichtlich, so dass der Seminarleiter seine volle Konzentration auf Teilnehmer und Lerninhalte richten kann. Eine ausführliche Dokumentation unterstützt bei der Einarbeitung und Durchführung.

6.1 Entscheidungseingabe

Arbeiten die Teilnehmer mit eigenen Rechnern, so können die Daten direkt in die Eingabemaske eingegeben werden. Die Oberfläche passt sich mit dem Spielverlauf (zunehmende Komplexität) an, so werden zusätzliche Felder eingeblendet oder ausgeblendet.

Die Eingabeformulare für die Entscheidungen sind unterteilt in Vertrieb/F&E, Leistungserstellung und Finanzen/Planung.

Die Daten werden mittels mobilem Datenträger (z.B. USB-Stick) oder per Netzwerk übermittelt.

Unternehmen 1	Unternehmen 2	Unternehmen 3	Unternehmen 4	Unternehmen 5
Vertrieb/F&E				
Vertrieb				
Ladenpreis (EURO)				500
Printwerbung (EURO)				25.000
Verkaufsförderung (EURO)				4.000
Mitarbeiter Verkauf (Endbestand)				2
F & E				
externe F&E Aufwendungen (EURO)				25.000

Unternehmen 1	Unternehmen 2	Unternehmen 3	Unternehmen 4	Unternehmen 5
Kauf von Fertigungsanlagen				
Anzahl <input type="text" value="0"/> Typ A				
Desinvestition von Fertigungsanlagen				
F1 <input type="checkbox"/>		F2 <input type="checkbox"/>		
Personal				
Mitarbeiter Produktion		+Einstellung (MA) <input type="text" value="0"/>		-Entlassung (MA) <input type="text" value="0"/>
Produktion				
Produktionsmenge (Stück)				1.000
Finanzen				
Finanzen (EURO)				200.000
Planwerte				
Planumsatz Ladengeschäft (EURO)				500.000

Alternativ kann die Simulation auch nur mit Formularen gespielt werden. Dann müssen die Daten manuell in der Entscheidungsmaske des Seminarleiters eingegeben werden.

Wenn alle Daten vorliegen, wird die Simulation der Periode mit einem einzigen Mausklick angestoßen. Nach nur wenigen Sekunden stehen die Ergebnisse zur Verfügung.

6.2 Auswertung

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

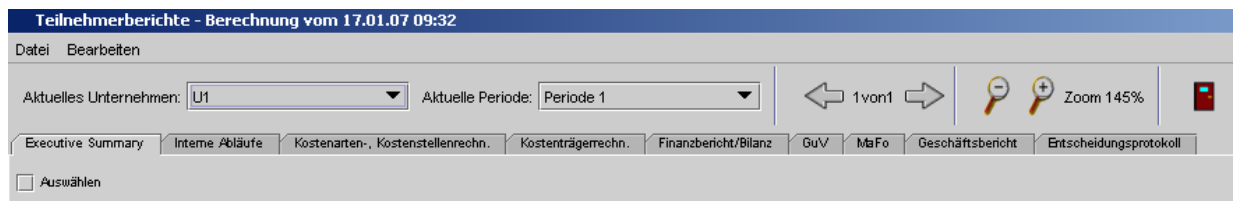
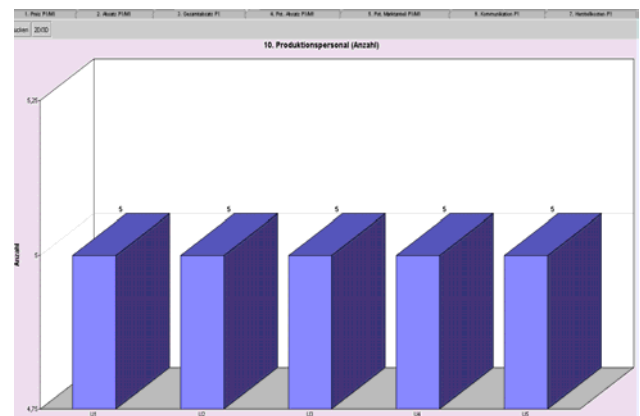
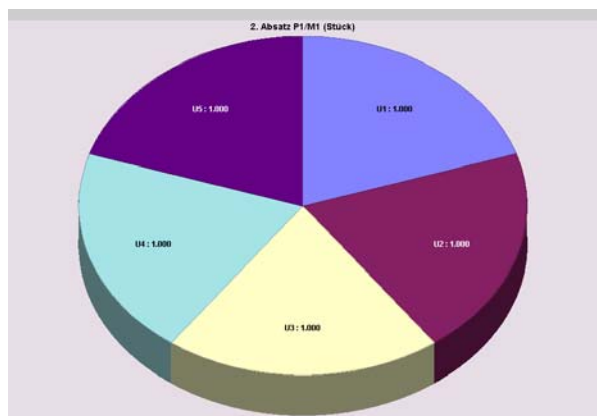


Abb.: Auswahl der Teilnehmerberichte



Abb.: Auswahl der Seminarleiterberichte

Eine grafische Auswertung kann sofort am Bildschirm erfolgen:



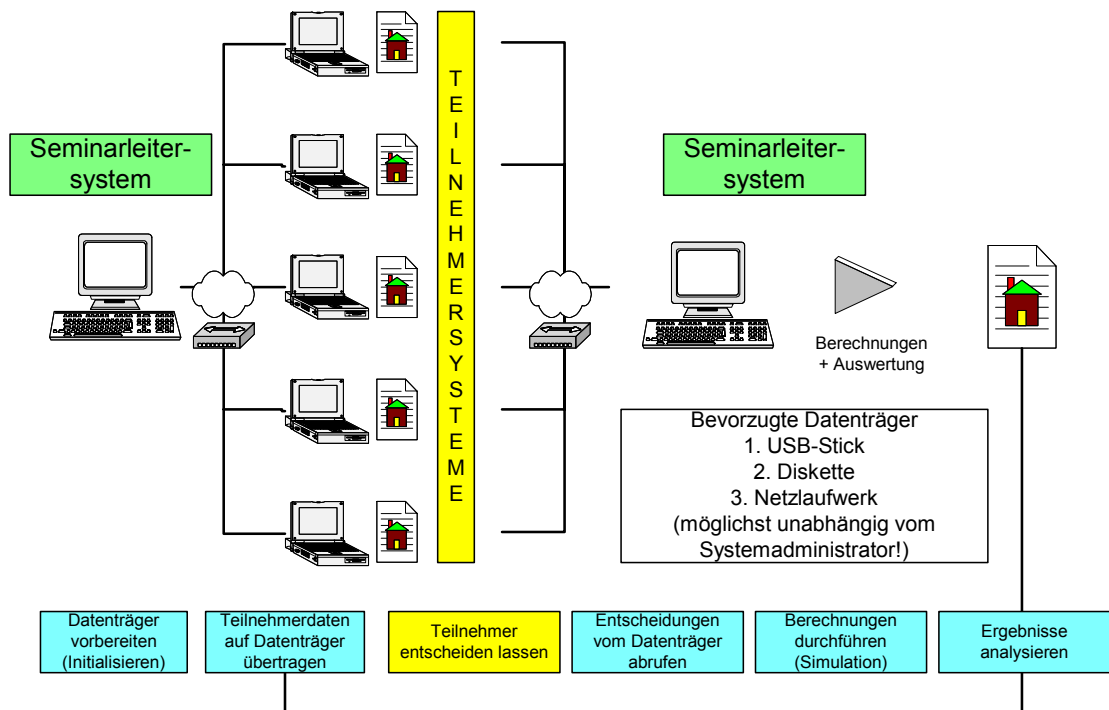
6.3 Hardware / Software Aspekte

Als System wird ein PC mit Windows XP mit CD-ROM- und einem Anschluss für einen mobilen Datenträger für USB vorausgesetzt. Ein Anschluss dieser Art wird nicht benötigt, wenn das Spiel über Netzwerk gespielt wird.

Benötigter Festplattenspeicher: Sie benötigen für das Teilnehmersystem auf der Festplatte ca. 30 MB Speicherplatz.

Installation: Für die Installation des Teilnehmersystems benötigen Sie in der Regel mindestens 256 MB Hauptspeicher (RAM).

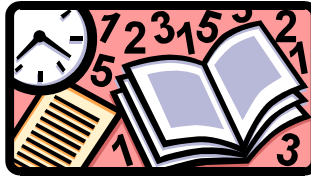
7 Technischer Ablauf im Seminar



8 Zusammenarbeit mit TATA Interactive Systems

Was passiert konkret, wenn Sie TOPSIM – easyManagement erwerben?

Lieferung des TOPSIM – easyManagement Planspiels:



Trainerhandbuch und CD-ROM.

Einweisung

Teilnahme am 1-Tages-Workshop 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 auch inhaltlichen oder didaktischen Erweiterungen. Die Planspiele und die Materialien 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