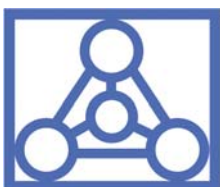




TOPSIM – Business Development

Produktbeschreibung

Version 1.0



Learning business by doing business

Inhalt

1	Überblick	3
2	Inhalte des Planspiels	5
3	Das Unternehmen in TOPSIM – Business Development	7
4	Inhalte der Entscheidungsbereiche	7
5	Benutzeroberfläche	8
6	Ergebnisdarstellung	9
7	Teilnehmersystem	10
8	TOPSIM – Business Development im Einsatz	11
9	Best Practice TOPSIM – Business Development	12
10	Zusammenarbeit mit TATA Interactive Systems	13

1 Überblick

TOPSIM - Business Development steht für eine Gruppe von unterschiedlichen Planspielszenarien. In allen Fällen handelt es sich wegen der hohen Anschaulichkeit um ein **Dienstleistungsunternehmen oder produzierendes Unternehmen** bzw. eine Mischform. Je nach Szenario besteht die Leistung in einer realen stofflichen Umwandlung (bspw. die Produktion von Fahrrädern oder Agrochemikalien) oder eher in einem Handel-Service-Geschäft (Health-Care / Fitnessgeräte).

Der Simulator wurde zusammen mit Pilotanwendern vollständig **neu für** folgende **Schulungsfelder** entwickelt:

- **Unternehmensnachfolge**
- **Geschäftsfeldentwicklung**
- **Rating und Finanzkennzahlen**
- **Planen - Steuern - Controlling**

Für jedes dieser Felder gibt es spezielle Szenarien. Weitere Szenarien können leicht erstellt werden.

Grundsätzlich sollten die Entscheidungen in Teams getroffen werden. Ideal ist eine **Gruppengröße** von **drei bis fünf Teilnehmern**. Bis zu **zehn Teams** stehen in einem direkten Wettbewerb (Oligopolmarkt). Der direkte Wettbewerb fördert die Motivation und stützt damit die Lernbereitschaft.

Die hohe Flexibilität dieses Simulators entspricht einem Trend bei unseren Anwendern in der Industrie. Sehr schnell können **Anpassungen** an die speziellen Gegebenheiten eines konkreten Unternehmens oder einer Branche vorgenommen werden. TOPSIM – Business Development mit dem Szenario für Unternehmensnachfolge ist aber auch für neu eingerichtete Studiengänge an Hochschulen entwickelt worden.

Neu an TOPSIM – Business Development ist auch die Abbildung von **Projekten**: Jeder Schritt der Leistungserstellung und –verwertung kann durch gezielte Projekte verbessert werden. Die Projekte erlauben auch eine flexible Modellierung jeder systematischen Art von Veränderungsprozessen i.S. des **Change Management**.

TOPSIM – Business Development ist als normale PC-Anwendung (Windows- Betriebssystem, andere Betriebssysteme auf Anfrage) oder als Internetversion verfügbar. Beide Modi können in einer Maßnahme verbunden werden („blended Learning“).

Derzeit sind die Sprachen deutsch und englisch implementiert. Weitere Sprachen sind möglich.

Kurzbeschreibung

Zielgruppen

Das Planspiel ist generell für **fortgeschrittene Zielgruppen** und **Führungskräfte** konzipiert. Es eignet sich bei reduzierter Entscheidungscomplexität aber auch für alle Zielgruppen, für die es um die Vermittlung von aktuellem Managementwissen und moderner Betriebswirtschaftslehre geht:

Führungskräfte, Führungsnachwuchskräfte aus den kaufmännischen wie aus den technischen Bereichen von Unternehmen, Studenten der Wirtschaftswissenschaften.

Mitarbeiter aus den Bereichen Personal, Entwicklung, Vertrieb, Fertigung, Finanzen und Verwaltung, d.h. auch Mitarbeiter ohne bzw. mit geringen BWL-Kenntnissen, die diese aber in ihrer betrieblichen Praxis benötigen, z.B. Ingenieure, die in Fertigung oder Vertrieb tätig sind.

Lernziele abhängig vom ge- wählten Szenario

Für das Szenario „Unternehmensnachfolge“

- Analysieren von Unternehmensdaten (verstehen und nutzen des externen und internen Rechnungswesens)
- Entwickeln von strategischen Geschäftsfeldern
- Planen, steuern und kontrollieren von Geschäftsprozessen

Für das Szenario „Rating und Finanzkennzahlen“

- Beurteilung von Unternehmensdaten aus
 - Eigenkapitalgebersicht
 - Fremdkapitalgebersicht
- Erstellen einer Balanced Scorecard

Für das Szenario „Geschäftsfeldentwicklung“

- Analysieren von Wert – und Kostentreibern im Unternehmen
- Strategisches planen, operatives umsetzen und kontrollieren von neuen Geschäftsfeldern

Das Planspiel lässt die Teilnehmer die vernetzten Zusammenhänge im Unternehmen hautnah erleben, unter anderem auch die Zielkonflikte, die sich in der Führung eines Unternehmens systembedingt ergeben.

Nicht nur betriebswirtschaftliches Wissen wird vermittelt und vertieft, sondern auch die Teamarbeit in einer Teilnehmergruppe gefördert, da die Gruppe als "Vorstand" des eigenen Unternehmens für ihre Entscheidungen und die Ergebnisse verantwortlich ist.

Der Umgang mit Informationen und die Entscheidungsfindung – auch unter Zeitdruck – wird trainiert.

2 Inhalte des Planspiels

Wie bei anderen TOPSIM –Planspielen können Themen vertieft werden, die für Führungskräfte und Führungsnachwuchskräfte der Wirtschaft von aktueller Bedeutung sind:

- Asset Management
- Wertorientierte Unternehmensführung
- Kundenbindung und -begeisterung
- Vernetzte wirtschaftliche Zusammenhänge
- Zielfindungsprozess - Entwicklung von Strategien
- Entwicklung und Einführung einer neuen Produktgeneration
- Markteintritt in einen Auslandsmarkt
- Konkurrenzanalyse, Benchmarking
- Umweltorientierte Produkte und umweltorientierte Produktion
- Vergleichende Bilanzierung nach HGB und US-GAAP
- Rating, WACC und CAPM
- Unternehmensnachfolge
- Unternehmensplanung
- Aktienkurs, Shareholder Value
- Bewältigung eines Umsatzrückgangs, Krisenstrategien
- Personalpolitik bei Überkapazitäten
- Belieferung von Großabnehmern (Sondergeschäfte)
- Kalkulation von Ausschreibungen (Preisuntergrenzen und Deckungsbeiträge, Grenzkosten - Grenzerträge)
- Modernisierung/Erweiterung der Fertigung
- Optimierung von Betriebsprozessen (Abläufe, Mitarbeiterschulung und -motivation, Produktivität, Rationalisierung und Instandhaltung)

Unterschied zu anderen Planspielen

TOPSIM – Business Development ist eine Simulationsplattform, die es interessierten Anwendern vor allem aus Industrie und Dienstleistung erlaubt, schnell **individuelle Weiterbildungs- und Trainingsszenarien** zu entwickeln. TOPSIM – Business Development hat daher im Vergleich zu TOPSIM – General Management II weniger ausführliche Szenarien, da deren Erstellung extrem aufwändig ist.

Spielvarianten

Das Planspiel wird standardmäßig mit einem Spielverlauf und darauf **angepasstem Konjunkturszenario** ausgeliefert. Weitere Szenarien können bei Bedarf entwickelt werden.

Spracheinstellung

Innerhalb des Seminarleiter- und Teilnehmersystems kann auch während des Seminars zwischen den verschiedenen Sprachen oder länderspezifischen Versionen hin- und hergeschaltet werden.

Modulare und individuelle Einstellung der Komplexität

Die Einstellung der Spielversionen entspricht einem **modularen**, nach didaktischen Kriterien **aufgebauten Konzept**. Ziel ist, die Teilnehmer schrittweise an die Komplexität der verschiedenen Themen heranzuführen, um einer Überforderung der Teilnehmer zu Beginn vorzubeugen.

Die Einstellungen über Produkte und Märkte kann der Seminarleiter individuell durch Zu- und Abschaltung der Module verändern. Darüber hinaus können gezielt ganze **Entscheidungsbereiche zu- oder abgeschaltet** werden.

Seminargestaltung	<p>Ein typisches Seminar besteht aus 9 - 60 Teilnehmern. Die Teilnehmer werden in 3 - 10 Gruppen mit je 3 - 6 Personen aufgeteilt. Bei mehr als 20 Teilnehmern empfehlen wir, die Seminarleitung durch Assistenten zu unterstützen.</p> <p>Jede Gruppe ist für die Leitung eines Unternehmens verantwortlich. Die einzelnen Gruppen stehen in Konkurrenz zueinander. Die Ausgangssituationen der einzelnen Unternehmen sind gleich.</p> <p>Seminardauer: 2 bis 5 Tage. Die Simulation ist auch als dynamische Fallstudie für ein eintägiges Seminar nutzbar.</p>
Spielverlauf	<p>Je nach Szenario entspricht eine Periode der Simulation Zeitdauern von Monaten, Quartalen, Halbjahren oder Jahren.</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 (z.B. integrierte Sprachumschaltung in Seminarleiter- und Teilnehmersoftware bei mehreren Sprachlizenzen). Der Seminarleiter kann seine volle Konzentration auf Teilnehmer und Lehr-/Lerninhalte richten. • Seminarleiterberichte, die alle relevanten Daten der einzelnen Unternehmen beinhalten, um dem Seminarleiter einen schnellen Überblick zu geben und eine schnelle Analyse zu ermöglichen. • Aussagekräftiges, umfassendes Berichtswesen für die Teilnehmer. • Umfangreiches Handbuch, das den Seminarleiter beim Einsatz unterstützt. • Teilnehmersysteme, an denen die Teilnehmer ihre Entscheidungen mit Hilfe von Planungstools vorbereiten und ihre Ergebnisse analysieren können. • Grafische Auswertung: Für Seminarleiter und Teilnehmer stehen grafische Auswertungsmöglichkeiten zur Verfügung. • Planwerte: Die Teilnehmer sind aufgefordert, Planwerte für ihre Ergebnisse abzugeben. An der Planungsgenauigkeit wird am Ende des Seminars u. a. der Erfolg einer Gruppe gemessen. So wird sorgfältige Planung als wesentliches Element wirtschaftlichen Handelns gefördert.
Hardware-/Software-Aspekte	<p>Windows NT, 2000, XP</p> <p>Netzwerkfähig</p> <p>Internetversion auf Anfrage</p> <p>Grafikausgaben: Grafikausgaben im System integriert. Zusätzliche Auswertungsshow mit EXCEL auf Anfrage.</p>

3 Das Unternehmen in TOPSIM – Business Development

Je nach Szenario kann das Business-Development-Unternehmen unterschiedliche Eigenschaften, Startvoraussetzungen und spezielle Schwierigkeiten aufweisen. Das Unternehmen ist von der Größe her dabei stets überschaubar gehalten.

Das Leistungsspektrum des Unternehmens umfasst in unterschiedlichen Anteilen Produktions- und Dienstleistungsbereiche. Grundsätzlich stellt sich auch die Herausforderung, die richtige Wertschöpfungstiefe zu finden. Die meisten Szenarien erlauben bei voller Komplexität mehrere Märkte, bspw. auch E-Business, teilweise wird auch in Konsumgüter- und Investitionsgütermärkte unterschieden.

Alle Szenarien sind mit einem externen Rating-Modell für die Planspielunternehmen ausgestattet, die Kapitalkosten für die wertorientierten Kennzahlen werden mit CAPM nach WACC ermittelt.

Aspekte des Asset-Managements sind im Vergleich zu anderen Modellen umfangreich berücksichtigt. So spielen Zahlungsbedingungen auf Absatz-, aber auch Beschaffungsseite eine wichtige Rolle.

TOPSIM – Business Development ist so konzipiert, dass Besonderheiten von konkreten Unternehmen und Branchen relativ einfach und schnell umgesetzt werden können. Damit unterstützen wir die Anforderung aus der Industrie, Modelle schneller als bisher maßzuschneidern („tailor-made-business-simulations“).

4 Inhalte der Entscheidungsbereiche

Die Teilnehmer übernehmen die Gesamtverantwortung für das Unternehmen. Sie treffen daher neben den operativen Entscheidungen auch eine Wahl zur strategischen Ausrichtung. Die strategischen Aspekte können durch die Seminarleitung in Form von Präsentationen oder Verhandlungen unterstützt werden.

Die operativen Entscheidungen betreffen die Bereiche:

Einkauf (Lieferantenwahl, Zahlungskonditionen, Bestellmengen, Stücklistenauflösung)

Leistungserstellung: Dienstleistung und/oder Produktion (Festlegung eines Produktionsprogrammes, Investitionen und Desinvestitionen, Flächenausweitung)

Personal (Einstellungen, Entlassungen, Training für verschiedene Unternehmensbereiche, Personalnebenkosten)

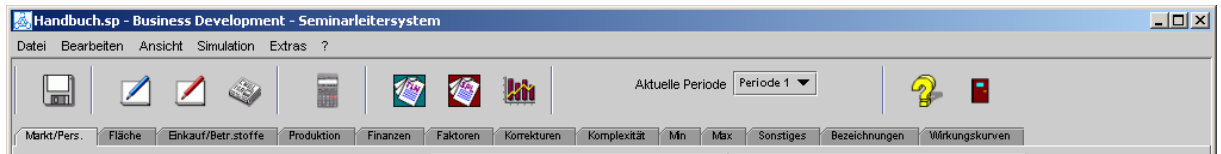
Forschung und Entwicklung (Eigene vs. fremde Forschung und Entwicklung)

Marketing (Produktpolitik, Preis und Zahlungsbedingungen, Kommunikation und Verkaufsförderung, Vertrieb in differenzierten Märkten, After-Sales-Service)

Finanzen und Planung (verschiedene Finanzierungsalternativen, Abgabe von Planwerten)

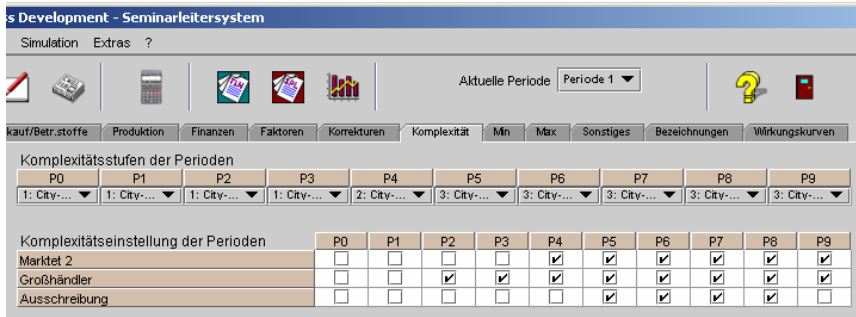
5 Benutzeroberfläche

Grundmenü des Seminarleitersystems:

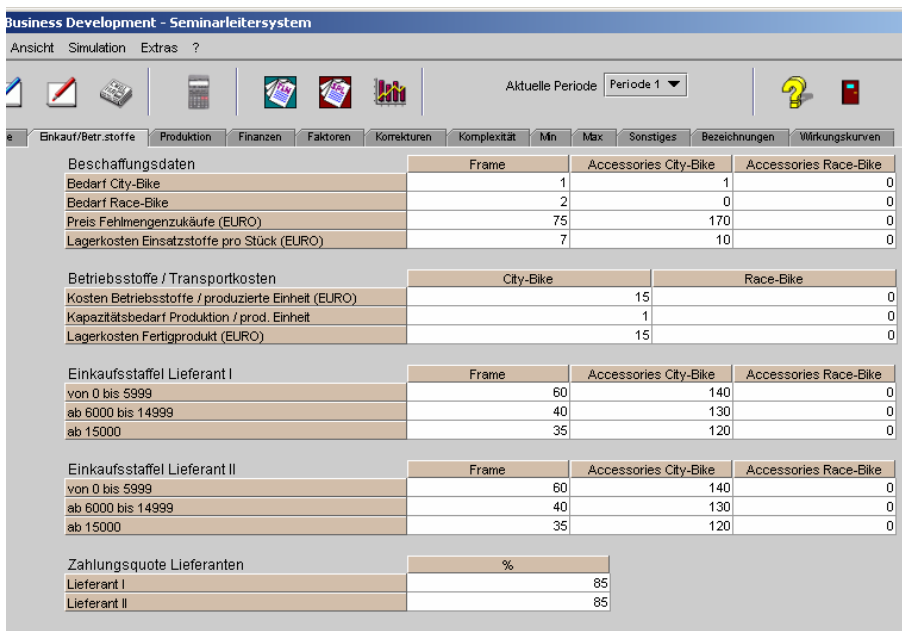


Der Seminarleiter kann alle Einstellungen des Modells einsehen und ändern. Auf diese Weise kann jeder Anwender sich selbst weitere Szenarien entwickeln.

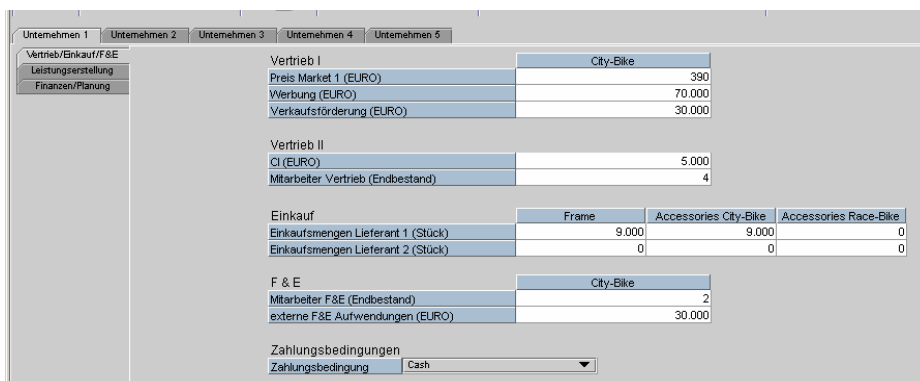
Moduleinstellung zur Festlegung von Komplexität:



Periodenspezifische Daten für das Szenario:



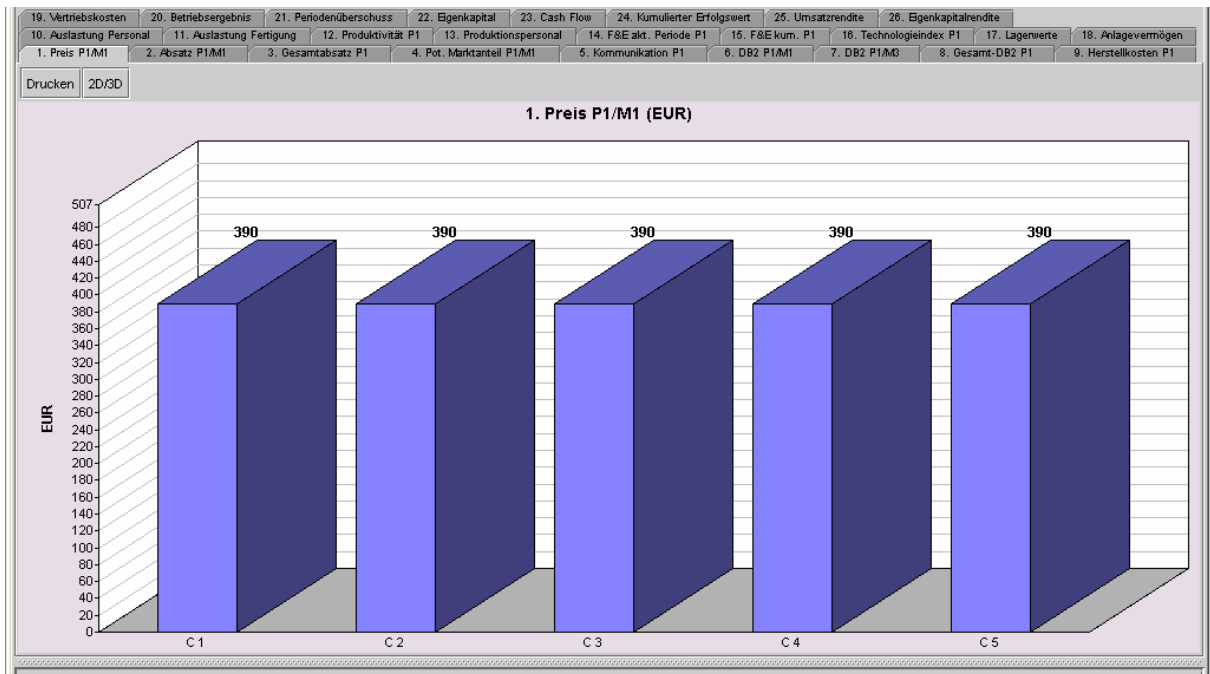
Entscheidungseingaben (Auszug):



6 Ergebnisdarstellung

Ergebnisse können in grafischer Form, als Zahlenbericht oder in Form eines Executive Summary aufbereitet werden. Der Seminarleiter kann die Form der Darstellung selbst wählen:

Grafische Auswertungen:



Executive Summary:

Aktuelles Unternehmen: U1 Aktuelle Periode: Periode 3 1 von 1 Zoom 115%

Kostenträgerrechn. Deckungsbeitragsrechn. Finanzbericht/Bilanz GuV MaFo Geschäftsbericht Entscheidungsprotokoll

Executive Summary Markt Pers./Produktentw. Fläche/Abschr./Kap. Kostenarten-, Kostenstellenrechn.

Auswählen

EXECUTIVE SUMMARY
für Periode 3 / Unternehmen 1

U 1

1. Absatz

Ihr Absatz High-Power im Markt 1 betrug 3873 Stück. Dies entspricht einem Marktanteil von 8 %. Ihr Preis von 2000,00 wick um 0,00 Euro vom Durchschnittspreis der Branche ab.

Ihr Absatz High-Power im Markt 2 betrug 1642 Stück. Dies entspricht einem Marktanteil von 8 %. Ihr Preis von 2000,00 wick um 0,00 EURO vom Durchschnittspreis der Branche ab.

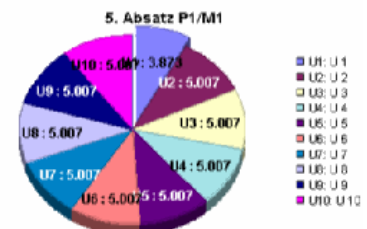
Ihr Absatz Home-Power im Markt 1 betrug 2910 Stück. Dies entspricht einem Marktanteil von 9 %. Ihr Preis von 400,00 wick um 0,00 Euro vom Durchschnittspreis der Branche ab.

Ihr Absatz Home-Power im Markt 2 betrug 1511 Stück. Dies entspricht einem Marktanteil von 8 %. Ihr Preis von 400,00 wick um 0,00 EURO vom Durchschnittspreis der Branche ab.

Ihr High-Power hat einen Technologieindex von 4,25. Die Bandbreite der Branche liegt zwischen 4,25 und 4,25.

Ihr Home-Power hat einen Technologieindex von 4,16. Die Bandbreite der Branche liegt zwischen 4,16 und 4,16.

Weitere Informationen zum Vertrieb finden Sie im Marktforschungsbericht.



Kennzahlenbericht:

Aktuelles Unternehmen: U1 Aktuelle Periode: Periode 3 1 von 1 Zoom 145%

Kostenträgerrechn. Deckungsbeitragsrechn. Finanzbericht/Bilanz GuV MaFo Geschäftsbericht Entscheidungsprotokoll

Executive Summary Markt Pers./Produktentw. Fläche/Abschr./Kap. Kostenarten

Auswählen

TERTIA Edusoft GmbH - D-72070 Tübingen		Copyright (c) 2003 by TERTIA Edusoft	
UNTERNEHMENSPLANSPIEL		Unternehmen: 1 Periode: 3	
TOPSIM - Business Development		Name: U 1	
Datum: 01.09.2004		PB.sp	
TEILNEHMERBERICHT 4: Flächenverwendung, Abschreibungen, Kapazitäten			

KOSTEN DER FLÄCHE ABSCHREIBUNG BCA	Flächenkosten				Abschreibungen (Euro)		
	Fläche (qm)	Mietkost. (Euro)	Betr.k. (Euro)	Gesamtk. (Euro)	Neuwert	Abschr./ Periode	Rest- buchwert
Fläche (Beginn der Periode)	8000	0	20000	20000	4000000	200000	3400000
Verfügbare Fläche	8000	0	20000	20000	4000000	200000	3200000

PRODUKTIVITÄT DER MITARBEITER	High-Power		Home-Power	
	Faktor	Einheiten / Periode	Faktor	Einheiten / Periode
Normale Produktivität (Ende Vorper.)	0,99	142,33	0,98	851,11
Produktivitätsverlust Einarbeitung	-0,01	-1,82	-0,01	-10,96
Produktivitätsgewinn Training	0,01	1,39	0,01	8,38
Produktivitätsgewinn Lernkurve	0,01	1,58	0,02	15,19
Produktivitätsgewinn Projekt	0,00	0,00	0,00	0,00
Produktivitätsverlust Verlernen	0,00	0,17	0,00	1,49
Gesamtproduktivität Mitarbeiter/Per.	1,00	143,65	1,00	865,22

KAPAZITÄTSBEDARF TECHNISCHER SERVICE	High-Power		Home-Power	
	Stück	Bedarf Kap-Einheiten	Stück	Bedarf Kap-Einheiten

Umfangreiche **Kennzahlenberichte** unterstützen bei der schnellen Analyse der Situation der verschiedenen Unternehmen. Die Berichte können schnell **am Bildschirm** eingesehen oder auch **ausgedruckt** werden. Dem Seminarleiter stehen auch sämtliche Ergebnisberichte der Teilnehmergruppen zur Verfügung. Außerdem bietet ihm eine eigene Ergebnisübersicht alle wichtigen Kennzahlen aller Teilnehmergruppen über alle Perioden.

7 Teilnehmersystem

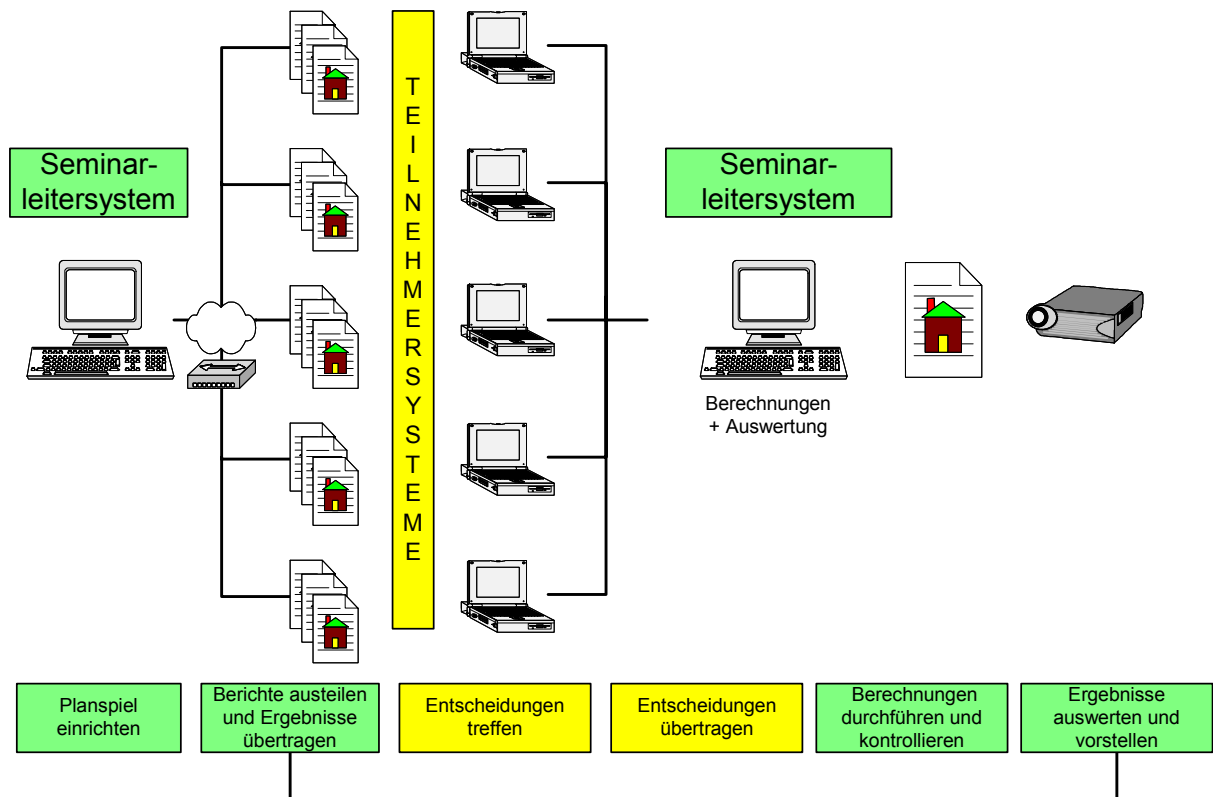
Das **Teilnehmersystem** ist ein zusätzliches Hilfsmittel im Seminar, das eingesetzt werden kann, falls die Teilnehmer je Gruppe über einen PC verfügen. Mit dieser Software können sich die Teilnehmer in die Ausgangssituation ihres Unternehmens einarbeiten und während des Planspiels Berichte der vergangenen Perioden einsehen oder ausdrucken.

Der **Datenaustausch** zwischen dem Seminarleitersystem und den Teilnehmersystemen:

- Über die sog. **Teilnehmer-Transferdisketten**. Mit diesen Disketten geben die Teilnehmer ihre Entscheidungen an den Seminarleiter und erhalten von diesem die Ergebnisse (Berichte) der abgelaufenen Perioden. In dieser Konstellation ist das Planspiel in jedem Seminarhotel ohne besonderen technischen Aufwand durchführbar.
- Über ein **Netz**. In diesem Fall erfolgt der Datenaustausch direkt über ein installiertes Netzwerk.
- Moderne Medien des Datenaustausch (bspw. **USB-Sticks**) werden ebenfalls unterstützt.

8 TOPSIM – Business Development im Einsatz

Seminarablauf mit einem Planspiel:



TOPSIM – Business Development kann mit oder ohne Teilnehmer-PCs genutzt werden. Sprechen Sie mit uns über Vor- und Nachteile der Alternativen.

9 Best Practice TOPSIM – Business Development

Der Mobile-Award der Detecon International GmbH



Internetplanspiel - Wettbewerb für Studierende und Young Professionals

Ziele des Projekts:

- Führungsnachwuchs für Managementaufgaben sensibilisieren
- Wirtschaftliches Potenzial und Integration von mobilen Lösungen erkennen
- Planspielwettbewerb zur Stärkung der Corporate Identity

BSG (Business Strategy Game) Merloni Elettrodomestici



Internetplanspiel für internationale Führungskräfte

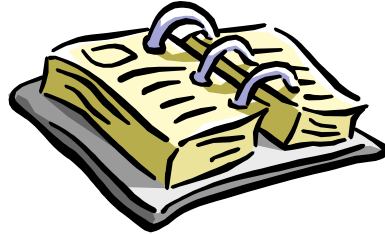
Ziele der Maßnahme:

- Integration eines Internetplanspiels in Blended Learning Maßnahmen
- Vertiefung von Lernsequenzen mit dem Fokus auf Finance and Accounting
- Entwicklung von neuen Geschäftsfeldern

10 Zusammenarbeit mit TATA Interactive Systems

Was passiert konkret, wenn Sie TOPSIM – Business Development erwerben?

Lieferung:



Trainerhandbuch und CD-ROM.

Einweisung:

Pilotseminar oder Teilnahme am 2-Tage-Training bei TATA Interactive Systems. Termine etwa zweimal jährlich. Wichtig: einander kennenlernen.

Erfahrungsaustausch:

Ad-hoc-Mitteilungen von TATA Interactive Systems, Newsletter.

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