

***Seminar "Geschäftsfeldentwicklung"
mit TOPSIM – Startup!
Kurzbeschreibung***

Zielgruppe	Führungskräfte und Führungsnachwuchskräfte aus den technischen und aus den kaufmännischen Bereichen.
Teilnehmerzahl	Anzahl 12 - 25. Im Planspiel können 3 bis 5 Teams zu 3 bis 5 Teilnehmern gebildet werden. Die Teams übernehmen jeweils die Führung eines Unternehmens. Die Unternehmen konkurrieren unmittelbar gegeneinander. Eine Mindestanzahl von 3 Teilnehmern je Gruppe sollte aus Gründen der Gruppendynamik in den Teams nicht unterschritten werden.
Mischung der Bereiche	Die Mischung von Ingenieuren/Naturwissenschaftlern und Kaufleuten bei solchen Seminaren hat sich sehr bewährt: Die Kaufleute können ihre technischen Kollegen beim Erlernen und Erfahren der betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge unterstützen. Der Gedankenaustausch im Team an einer so konkreten Aufgabe, wie sie das gemeinsame Führen eines Unternehmens im Planspiel darstellt, trägt wesentlich zum Verständnis zwischen Technikern und Kaufleuten bei. Der Prozeß des wechselseitigen Verstehens wird noch weiter gefördert, wenn die Teilnehmer im Planspielunternehmen andere Bereiche vertreten als diejenigen, in denen Sie im Alltag arbeiten.
Lernziele	<ul style="list-style-type: none">• Praxisbezogene betriebswirtschaftliche Kenntnisse, sichere Identifikation von Wert- und Kostentreibern.• Entwicklung von Produktideen und Geschäftsfeldern.• Internes und externes Rechnungswesen• Investitionsrechnung und Finanzierung• Das Unternehmen als Ganzes sehen, gesamtunternehmerisches Denken und Handeln üben.• Entscheidungsfindung im Team, auch unter Zeitdruck.
Übertragung	Vorrangiges Ziel ist die Vermittlung derjenigen betriebswirtschaftlichen Fertigkeiten, die für die Teilnehmer in der täglichen Arbeit Bedeutung haben. Die Aufstellung der Lernziele und der Seminarplanes geben daher nur beispielhaft eine Orientierung.
TOPSIM – Startup!	Nach Abstimmung mit den Stadtwerken Leipzig wird aus den vorhandenen TOPSIM – Startup! –Modulen (Produktion, Handel und Dienstleistung) dasjenige gewählt, welches für die Zielgruppe und Weiterbildungsziele am besten geeignet ist.

Ablaufplan (Beispiel):

	Tag 1	Tag 2	Tag 3
08:30	Einführung in das Seminar. Schwerpunkt: Informationsbeschaffung	Lehrgespräch: intern. Rechnungswesen, Erfolgsmessung und Controlling, Erfolgsplanung und Break-Even-Zeitpunkt	Lehrgespräch: Externes Rechnungswesen, GuV, Bilanz, Finanz- und Liquiditätsplanung. (Plenum)
	Kaffeepause		
10:30	Organisation der Gruppenarbeit Informationsbeschaffung und Prüfung der Geschäftsidee	Aufstellung des Business-Planes (2)	Entscheidungen der Periode 3 und Periode 4
	Mittagessen		
14:00	Lehrgespräch: Entwicklung von Geschäftsfeldern	Gründung des Unternehmens, ggf. Anpassung der Business-Pläne, Beantragung von Krediten und Förderdarlehen.	Ggf. weitere Perioden Hauptversammlung
	Kaffeepause		
16:00	Aufstellung eines Business-Planes (1)	Entscheidungen der Periode 1 und Periode 2	Seminarauswertung und Übertragung
18:30	Abendessen		

Merkmale der Planspieldurchführung im Rahmen eines Seminars

Die betriebswirtschaftlichen Grundlagen werden durch den Seminarleiter in Lehrgesprächen zwischen den einzelnen Entscheidungsrunden vertieft. Darüber hinaus unterstützt er die Teilnehmer durch entsprechendes Hinterfragen, Eingehen auf Verständnisprobleme usw. Nicht zuletzt ist für die Teilnehmer die Reflexion der Planspielergebnisse gemeinsam mit dem Seminarleiter ein wichtiger Beitrag, um das Erlebte und die Erkenntnisse aus der Simulation richtig zuzuordnen.