

ABLAUF

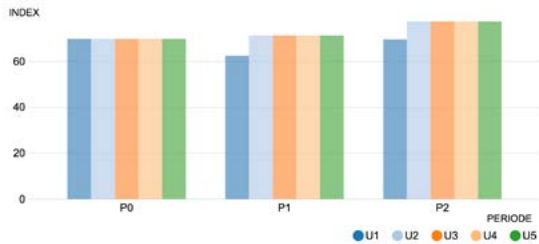
- ▶ Dauer: 1-2 Tage
- ▶ 4-6 Perioden
- ▶ Teilnehmerzahl: 9 – 50 (3 – 10 Gruppen à 3 – 5 Personen)
- ▶ Sprache: Deutsch, Englisch
- ▶ Classroom, Blended oder Distance Learning-Konzepte möglich

HARDWARE/SOFTWARE

Nutzung über die TOPSIM – Cloud

- ▶ Webbrowser: Google Chrome, Mozilla Firefox
- ▶ Betriebssystem- und Geräteunabhängig

Beispielhafte grafische Auswertung der Kundenzufriedenheit



! DARUM TOPSIM

- ▶ Marktführer im Bereich computer-gestützter Unternehmensplanspiele
- ▶ Mehr als 300 Hochschulen und 150 Unternehmen nutzen unsere Simulationen
- ▶ Über 1800 zertifizierte TOPSIM – Spielleiter
- ▶ Regelmäßige Seminarleitertrainings
- ▶ Jährliches Anwendertreffen zur Weiterbildung, Weiterentwicklung und zum Austausch

✉ KONTAKT

Hat unsere Simulation Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Email oder Ihren Anruf.

TOPSIM GmbH

Neckarhalde 55

72070 Tübingen

(t) +49 (0) 7071 7942 0

(f) +49 (0) 7071 7942 29

(e) info@topsim.com

(web) www.topsim.com

[b](http://blog.topsim.com) blog.topsim.com

[f](https://www.facebook.com/topsim.planspiele) [facebook.com/topsim.planspiele](https://www.facebook.com/topsim.planspiele)

[t](https://twitter.com/Planspiele) twitter.com/Planspiele

[in](https://www.linkedin.com/company/topsim-gmbh) [linkedin.com/company/topsim-gmbh](https://www.linkedin.com/company/topsim-gmbh)

[x](https://www.xing.com/companies/topsimgmbh) [xing.com/companies/topsimgmbh](https://www.xing.com/companies/topsimgmbh)



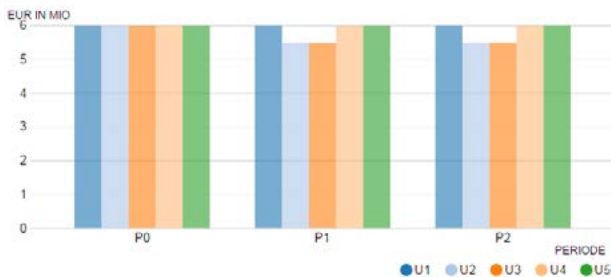
SCALE UP

Für immer mehr Unternehmen wird Strategieplanung und die Absehbarkeit möglicher Folgen durch die zunehmende Globalisierung und Digitalisierung sowie die damit einhergehenden Disruptionen in vielen Märkten schwieriger. Die zunehmende Komplexität zwingt auch heute erfolgreiche Unternehmen zu neuen Geschäftsmodellen mit agileren Ansätzen. In eine solche Situation werden die Teilnehmer des Planspiels Scale Up versetzt.

ÜBER SCALE UP

- ▶ Das kompetitive Strategieplanspiel Scale Up ist eine Management Simulation, in der Unternehmen mit einer langjährig soliden Strategie in einer traditionellen Branche an ihre Grenzen stoßen. Als Geschäftsführer eines ehemals erfolgreichen Herstellers von Motorrollern stehen die Teilnehmer vor der Herausforderung, eine neu entwickelte Generation von Elektro-Rollern am Markt zu etablieren und zugleich ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell zu entwickeln. Es gilt daher, ein tradiertes Geschäftsmodell in einem neuen industriellen und zunehmend digitalen Umfeld ganz neu auszurichten. Die Simulation spielt daher unter anderem im Bereich E-Mobilität. In dem zu entwickelnden Geschäftsmodell hängt der Erfolg des Unternehmens nicht länger von der reinen Produktion und dem Verkauf der E-Scooter ab, sondern ebenso von einem digitalen Geschäftsmodell.
- ▶ In der Simulation müssen vorwiegend strategische und weniger operative Entscheidungen in den Unternehmensbereichen Marketing, Vertrieb, Forschung und Entwicklung, Einkauf, Fertigung, Personal und Verwaltung getroffen werden.

Beispielhafte grafische Auswertung der Werbung



LERNINHALTE

Aus dem Bereich: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insb. Unternehmensführung

- ▶ Corporate Entrepreneurship
- ▶ Geschäftsmodell-Innovation
- ▶ Marktsignale und Trends auf neuem und unerforschtem Terrain richtig deuten
- ▶ Strategische Geschäftsfeldentwicklung
- ▶ Strategisches Marketing (Konkurrenzanalyse, Marketing-Mix, Corporate Identity)
- ▶ Personalplanung und -qualifikation, Produktivität
- ▶ Produktmanagement
- ▶ Nachhaltigkeit der Produktion
- ▶ Investitions- und Auslastungsplanung
- ▶ Finanz- und Rechnungswesen (Kostenrechnung, Break-Even-Analyse, Finanzplanung, Bilanz, GuV, Cash-Flow Statement und Kennzahlensysteme)
- ▶ Umgang mit Komplexität, Unsicherheit und Volatilität im Markt (VUCA-Umfeld)

FACHLICHE LERNZIELE VON SCALE UP

- ▶ Umgang mit Disruptionen und Volatilität im Markt
- ▶ Bewältigung von komplexen Entscheidungssituationen
- ▶ Etablierung und Skalierung eines neuen Geschäftsmodells

ÜBERGREIFENDE LERNZIELE DER TOPSIM – PLANSPIELE

- ▶ strukturiert mit großen Informationsmengen umgehen und die Reichweite ihrer Entscheidungen abschätzen
- ▶ Erkennen und Berücksichtigen von Rahmenbedingungen für wirtschaftlichen Erfolg in einem dynamischen Wettbewerbsumfeld
- ▶ Auswählen und Umsetzen von Strategien zur Erreichung von Zielen
- ▶ Evaluieren von Unternehmensdaten
- ▶ Treffen von effektiven Entscheidungen im Team
- ▶ Einschätzen der Konsequenzen von Entscheidungen
- ▶ mit komplexen Entscheidungen umgehen lernen



EINSATZBEREICHE

- ▶ Master- oder fortgeschrittene Bachelorstudiengänge der Wirtschaftswissenschaften
- ▶ (Nachwuchs-) Führungskräfte
- ▶ Mitarbeiter aus allen Unternehmensbereichen
- ▶ Trainees