

DER BUSINESS MANAGER

EIN BIZISION® UNTERNEHMENSPLANSPIEL -
das betriebswirtschaftliche Lerninstrument.



BIZISION® IS A REGISTERED TRADEMARK OF
JAKOB MANAGEMENT TRAINING & CONSULTING GMBH – THE SIMULATION COMPANY
Schloss Pfaffstätt, A-5223 Pfaffstätt 1, Tel/Fax: +43 (0)699 1744 8800
aaron.jakob@simulationcompany.at / www.simulationcompany.at

ZIELE DER BIZISION UNTERNEHMENSSIMULATION

Die BIZISION Unternehmenssimulation ermöglicht Teams von kaufmännisch nicht- oder wenig ausgebildeten Fach- und Führungskräften die Erfahrung zu machen, ein Produktionsunternehmen unter Konkurrenzbedingungen selbständig zu führen. Das Ziel des Planspieles ist es, bei den Teilnehmenden das Bewusstsein für unternehmerisches Denken und Handeln zu verbessern. Dies wird erreicht, indem aufgezeigt wird, wie sich die strategischen und operativen Entscheidungen (wie Sortiment, Standortwahl, Finanzierung, etc.) der Teilnehmenden auf das Unternehmen auswirken. Dieses Wissen und diese Erfahrung soll mithelfen, die grundsätzliche erfolgs- und finanzwirtschaftliche Struktur des Unternehmens zu verstehen. Zudem soll Verständnis für und Einblick in andere Aufgabenbereiche geschaffen werden sowie betriebs- und finanzwirtschaftliche Kenntnisse aufgefrischt respektive neues Wissen erarbeitet werden.

Nach dem Seminar sind die Teilnehmenden in der Lage

- die wirtschaftliche Situation des Unternehmens (Markt) zu verstehen
- die Unternehmenszusammenhänge (Prozessorientierung) zu erkennen und zu steuern
- die Unternehmensstrategie zu verstehen und konsequent zu verfolgen
- Budgets und Berichte zu interpretieren sowie die finanzielle Struktur eines Unternehmens zu verstehen
- die betrieblichen Kennzahlen als Planungsinstrumente einzusetzen
- ihre spezifischen Einwirkungsmöglichkeiten und deren Auswirkungen zu kennen und entsprechende Handlungsalternativen abzuleiten
- den eigenen Aufgabenbereich selbständig und verantwortungs- und kostenbewusst zu führen
- betriebswirtschaftlich tätige MitarbeiterInnen / Führungskräfte bei der Vorbereitung und Umsetzung von Entscheidungen zu unterstützen
- die Ursachen von Konflikten zwischen einzelnen Bereichen (Abteilungen) zu verstehen

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHER INHALT

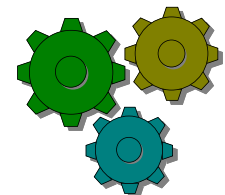
Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Working Capital, Cash Flow

Strategische Planung und Finanzplanung

Finanz- und Bilanzanalyse

Kennzahlenrechnung: Return on Investment, Break-Even-Point, Deckungsbeitrag, Rentabilitäten, Umschlagskennzahlen

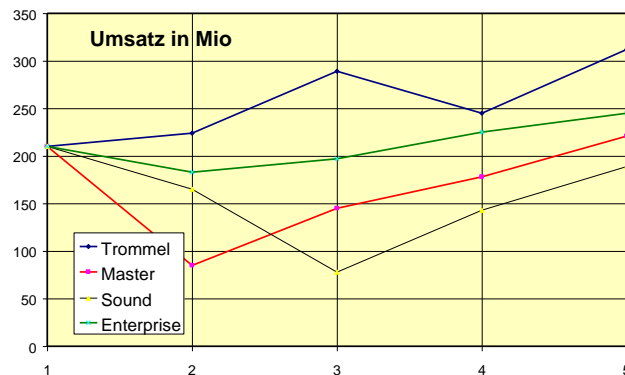
Frühwarnsysteme



DER ABLAUF DER SIMULATION

Das Seminar basiert auf einem Brettspielorientierten Unternehmensplanspiel, das einen Produktionsbetrieb simuliert und ihn monetär abbildet. Verschiedene Produkte werden produziert und in mehreren Märkten (=Regionen) gehandelt. Jedes Team handelt als Management eines Unternehmens in einer kompetitiven Marktwirtschaft. Der Erfolg der Teams lässt sich anhand der Jahresabschlüsse über einige Jahre verfolgen.

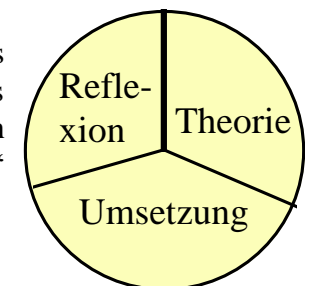
Die Betriebstätigkeit wird durch die Leistungsträger (Kostenträger) abgebildet. Zunächst sind die Materialien und Artikel zu bestellen und durch die Logistikabteilung an die jeweiligen Verkaufsaussenstellen zu transportieren. Durch die Flexibilität des Spieles sind strategische Entweder-Oder-Entscheidungen aber auch Kombinationen möglich. Nach dem Verkauf werden die gebundenen finanziellen Mittel wieder zu Cash und können erneut in Umlauf- oder Anlagevermögen investiert werden.



Das Team muss selber während dieser Handlungen am Markt, in der Produktion, im Lager, etc. stets korrekte Bilanzaufzeichnungen führen (nicht durch einen anonymen Computer). Laufend muss die eingeschlagene Strategie kontrolliert werden, etwa ob sie noch marktdäquat ist; es muss überprüft werden, wie sich die Konkurrenz verhält, ob Ersatz- oder Erweiterungsinvestitionen anstehen, Planungsrechnungen müssen erstellt werden ...

Die Kundennachfrage richtet sich einerseits nach den Marketingaktivitäten (wie sehr man sich von den Konkurrenten abhebt), nach dem Qualitätsstandard und vor allem auch nach dem Preisniveau und Zahlungsziel. Zudem müssen die Verkäufe, die Kapazitäten, die daraus resultierenden Fixkosten und die Liquidität im betriebswirtschaftlichen Sinn ausgeglichen sein.

Der Ablauf des Seminars gliedert sich in drei Phasen: Beginnend mit der Theoriephase wird ein neues Thema erarbeitet. Dieses Wissen wird praktisch im Unternehmen angewandt. Abschliessend wird in der Reflexionsphase die Umsetzung, das Ergebnis und vor allem die Fehler analysiert und Verbesserungen erarbeitet. Während der Umsetzungsphase arbeiten die Teilnehmer nach ihrem Rhythmus - jedoch unter sehr grossem Zeitdruck (Wer hat heute noch genügend Zeit und Informationen für die „perfekte“ Entscheidung?).



DAS SPIELBRETT ZUM UNTERNEHMENSPLANSPIEL

Einkaufslager

Kauf 15 Mio

Miete 1 Mio/Qu. pro Fabrik

Extra 7 Mio/ Einheit	Standard 4 Mio/ Einheit
Top 8 Mio/ Einheit	Medium 5 Mio/ Einheit

Produktion

Qualität 2 Mio/Qu. pro Fabrik

Miete 1 Mio/Qu. pro Fabrik

Fabrik I Kauf 40 Mio

Maschine 1 Maschine 2 Maschine 3

Maschine 4 Maschine 5

Zusätzlicher Output bei Serienfertigung

Produktion

Qualität 2 Mio/Qu. pro Fabrik

Miete 1 Mio/Qu. pro Fabrik

Fabrik II Kauf 40 Mio

Maschine 4 Maschine 5

Zusätzlicher Output bei Serienfertigung

Innovation

- 1 Mio pro Entwicklungsteam/Qu.
- Medium 2 Quartale lang
- Extra 4 Quartale lang
- Top 5 Quartale lang

Maschinenkauf

Auftragsfertigung: 15 Mio
Serienfertigung: 25 Mio

Fixkosten pro Quartal zu bezahlen

Abschreibung AfA

- 1 Mio Lagergebäude: 4 Mio/ Fabrik
- 3 Mio Auftragsmaschine: 3 Mio/ Serienfertigungsmaschine
- 5 Mio/ Serienfertigungsmaschine

Management 1 Mio	Quartal 1	Quartal 2	Quartal 3	Quartal 4
Lager (Ersatz 3 Monate) gesamt 2 Mio				
Verwaltung 1 Mio pro Schicht				
Marketing 1 Mio pro gewinnlosem Werbemaßstab, 2 Mio pro kundenorientiertem Vertriebsbüro				
Zinsen 2% pro Qu. kurzfristig, 10% p.a. langfristig				

Finanzen

Vertriebsbüros

Forderungen aus Lieferungen

Cash

Leihfähiges Darlehen

Kreditlinie

Westen Zentral Osten

© JAKOB CONSULTING SALZBURG - AUSTRIA

Verkaufslager

Kauf 15 Mio

Miete 1 Mio/Qu. pro Fabrik

Extra	Standard
Top	Medium

TEILNEHMERREAKTIONEN

- „Dieses Seminar macht Betriebswirtschaft begreifbar.“
- „Hier wird eindringlich bewusst, wie wichtig die Liquidität ist.“
- „Man merkt, dass kurzfristig auch mit Verlust gewirtschaftet werden kann - nicht jedoch langfristig!“
- „Behalte deine Konkurrenten und den Markt im Auge.“
- „Planen ist wichtig, um zu wissen, wo man steht.“

SEMINARAUSSTATTUNG UND ORGANISATION

- Ein grosser Spielraum (ca. 90m²) und ein Reflexionsraum (ca. 50 m²)
- Mindestens zwei Flipcharts und drei Pinwände
- Gruppentische für die Teams
- Es ist keinerlei EDV-Ausstattung notwendig!



Beispiel eines Seminarablaufs

T a g 1 Einführung, Teambildung, Logo Unternehmensvorstellung Theorie I: Bilanz Aufstellen des Spielbrettes	T a g 2 Reflexion –Markteröffnung Durchspielen 2. Jahr Theorie III: Kennzahlen: Break-Even-Point, Deckungsbeitrag Übung: Branchenvergleich	T a g 3 Reflexion; Markteröffnung Durchspielen 4. Jahr Theorie V: Rentabilität, Umschlagskennzahlen Unternehmens-Präsentation vorbereiten
M i t t a g e s s e n		
Durchspielen 1. Jahr Reflexion Theorie II: Gewinn- und Verlustrechnung Strategische Planung und Finanzplanung	Reflexion; Markteröffnung Durchspielen 3. Jahr Theorie IV: Kennzahlen: Return on Investment, Cash Flow Frühwarnsysteme	Präsentationen Reflexion und Transfer in die betriebliche Praxis

VERSIONEN DES LERNINSTRUMENTS

Weitere Produkte aus der BIZision-Reihe:

- Betriebswirtschaftliche Unternehmenssimulationen für
 - Handelsunternehmen und Warenhäuser
 - Spitäler
 - Hotels und das Gastgewerbe
 - Universitäten
 - Energieversorger
 - das Bauwesen
 - Unternehmen in der Tourismusbranchesowie für die Zielgruppen
 - Ärzte
 - Optiker
 - Projektleiter
 - Filialleiter

- Führungssimulationen im Bereich
 - Total Quality Management
 - Change Management
 - Verwaltungsmanagement

- Unternehmenssimulationen NaBIZ (Balanced Score Card)

Wir können unsere Versionen Ihren firmen- oder zielgruppenspezifischen Bedürfnissen anpassen!