



Business Manager™

Business Manager™ veranschaulicht ein Unternehmen in seiner Gesamtheit und die Teilnehmenden werden auf eine sehr anschauliche Art und Weise in das Thema Betriebswirtschaft eingeführt. Was sonst in grauer Theorie verborgen bleibt, wird praktisch begreifbar.

Inhalt und Ablauf

Das Planspiel **Business Manager™** dient der erlebnisorientierten Vermittlung von betriebswirtschaftlichem Wissen und der Förderung von unternehmerischem Denken. In diesem interaktiven Planspiel konkurrieren bis zu 6 Unternehmen auf dem Weltmarkt. Jeweils 3-6 Personen bilden das Management-Team eines dieser Unternehmen mit dem Ziel das eigene Unternehmen zum Erfolg zu führen. Dazu beobachten sie die Marktentwicklung und das Verhalten der Wettbewerber und treffen die erforderlichen strategischen und operativen Entscheidungen. Als Top-Manager sind die Teilnehmer für die gesamten Unternehmensbereiche von Marketing und Vertrieb, über Forschung & Entwicklung, Beschaffung, Lagerwirtschaft bis hin zur Produktion verantwortlich. Das Geschäftsjahr ist in 4 Quartale untergliedert. In diesen werden Aufträge akquiriert, Rohstoffe bestellt, gekauft und gelagert, Güter gefertigt und verkauft, Investitionen getätigt und neue Produkte entwickelt.

Am Ende des Geschäftsjahres erstellen die Teilnehmenden einen Jahresabschluss, bestehend aus Erfolgsrechnung und Bilanz, eine Kapitalflussrechnung und sie ermitteln wichtige Erfolgskennzahlen. Anhand dieser Kennzahlen wird das Ergebnis des Geschäftsjahres analysiert. Im Anschluss daran werden Massnahmen erarbeitet, durch die die Profitabilität des Unternehmens gesteigert werden kann. Diese Verbesserungen werden im nächsten Jahr umgesetzt. Anhand des Jahresabschlusses des zweiten Geschäftsjahres und der errechneten Ergebniskennzahlen wird den Teilnehmern verdeutlicht, wie sich Profitabilität und Produktivität des Unternehmens verbessern.

Zu den unternehmerischen Entscheidungen gehören

- Welche Produkte sollen entwickelt und produziert werden?
- Auf welchen Märkten sollen die Produkte vertrieben werden?
- Welche Investitionen sollen getätigt werden?
- Wie werden die finanziellen Mittel beschafft?
- Wie werden die Personalentscheidungen getroffen?

Nutzen

- Die Erwartungen der Inhaber / Investoren des Unternehmens werden diskutiert und mit den Rentabilitätskennziffern verdeutlicht
- Die Beziehungen zwischen den Abteilungen eines Unternehmens und deren Zusammenhänge werden verdeutlicht
- Betriebswirtschaftliche Grundlagen werden auf spielerische Art und Weise interaktiv vermittelt
- Die Teilnehmenden erfahren in der Simulation einen Wertschöpfungsprozess in einem Produktionsunternehmen mit Zulieferung, Fertigung und Verkauf von Produkten
- Bilanz, Erfolgsrechnung, Cash Flow und andere finanzielle Kennzahlen werden beleuchtet sowie deren Einflussgrössen besprochen
- Die Teilnehmenden lernen eigenverantwortlich Entscheidungen zu treffen und sich im Team zu organisieren

Zielgruppe

- Führungskräfte
- Mitarbeitende, die kostenwirksame und damit ergebnisorientierte Entscheidungen treffen, unabhängig der hierarchischen Stufe

Dauer

1 bis 2 Tage

Teilnehmer

4 - 6 Gruppen zu 3 - 5 Personen (bis zu 20 Teilnehmende)