



## Retail Manager™

### Inhalt des Planspiels:

Führen Sie ein Handelsunternehmen und lernen Sie die betriebswirtschaftlichen Grundlagen des Handels kennen. Das Planspiel Retail Manager™ ist eine haptische Unternehmenssimulation, in deren Verlauf die Teilnehmenden ein Handelsunternehmen führen und so auf anschauliche Art und Weise betriebswirtschaftliche Grundlagen erfahren.

Die Teilnehmenden erleben die einzelnen Geschäftsvorgänge des typischen Einzelhandelsunternehmens nach, sowie deren wirtschaftliche und finanzielle Auswirkungen. Die Simulation macht die Teilnehmenden mit den Grundlagen der Betriebswirtschaft vertraut - die Teilnehmenden streifen ihre Berührungängste mit der BWL ab und werden zu kostenorientiertem Handeln motiviert.

Das Planspiel Retail Manager™ wird in Teams von drei bis zu fünf Personen gespielt: Die Teilnehmenden erhalten die Aufgabe übertragen, ein Handelsunternehmen über zwei Jahren hinweg erfolgreich zu führen. Dabei haben sie u.a. die Aufgaben, die Warenbeschaffung zu organisieren, Personal zu disponieren, Werbeaktionen zu starten und Verhandlungen mit Lieferanten und Banken zu führen.

Am Ende eines jeden Geschäftsjahres erstellen die Teilnehmenden für ihr Unternehmen einen Jahresabschluss, bestehend aus Gewinn- und Verlustrechnung und einer Bilanz. Zudem berechnen sie betriebswirtschaftliche Kennzahlen, mit denen Rentabilität des Handelsunternehmens beurteilt werden kann.

Nach Erstellung und Berechnung der Kennzahlen haben die Teilnehmer die Möglichkeit, Massnahmen und Strategien zu erarbeiten und umzusetzen, um ihr Unternehmen profitabler zu gestalten. Anhand der umgesetzten Massnahmen und deren Auswirkungen auf das Ergebnis, erkennen die Teilnehmenden unternehmerische Zusammenhänge sowie Ursachen-Wirkungs-Beziehungen.

**Nutzen:**

- Die Teilnehmer werden mit den Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre vertraut gemacht und bauen Berührungspunkte ab
- Die Teilnehmer erkennen und verstehen die betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge eines Unternehmens und können sich kostenorientierter / wirtschaftlicher verhalten
- Die Teilnehmer lernen unternehmerische Stellhebel und deren Einfluss auf das Ergebnis und die Zukunft des Unternehmens kennen
- Und Vieles mehr.

**Zielgruppe:**

- Alle Mitarbeiter und Führungskräfte eines Einzelhandelsunternehmens
- Schüler von Handelsschulen
- Auszubildende
- Studierende
- Mitarbeiter in der kaufmännischen Grundausbildung (Vorzugspreis)

**Dauer:**

1 -2 Tage

**Anzahl der Teilnehmer:**

bis zu 18 Teilnehmende mit einem Trainer, Grossgruppen bis zu 100 Teilnehmenden wurden schon durchgeführt

Wir simulieren Ihre Welt.