

Business Games

Unsere 2 1/2 Kurse «Business Games» unterstützen Sie dabei, die komplette Palette an Management- und Kommunikationskompetenzen auszuprobieren, um in einer anspruchsvollen, aber zugleich auch risikofreien Umgebung konkrete Ziele zu erreichen.

"Geschäfts-Spiele" ist eine interaktive Simulation, die alle Aspekte unternehmerischer Tätigkeit berücksichtigt - und das in einem unterhaltsamen, intensiven Rahmen, 2 1/2 Tage lang.

Virak bietet Ihnen in den 2 1/2-tägigen Simulation diese Inhalte:

- **Das Projekt "Unternehmerische Herausforderung":** In dieser Simulation geht es um ein IT-Beratungsunternehmen, dessen Aufgabe darin besteht, für seine Kunden Zeit und Material in fünf Märkten und drei Marktsegmenten zu verkaufen. Das IT-Unternehmen bewirbt sich auf vom Markt ausgeschriebene Projekte, die auf Basis von Preis und Lieferzeit gewonnen werden.
- **Der Business Manager:** In dieser Simulation geht es um den Bau und den Verkauf von drei Bootstypen auf drei schwierigen Märkten. Die Manager müssen die just-in-time-Lieferung von Rohwaren sicherstellen, Schiffbau-bezogene Handlungen durchführen und so wenige wie möglich fertiggestellte Waren behalten. Die Finanzergebnisse werden regelmäßig den Anteilseignern präsentiert, um die Geschäftsleistung zu dokumentieren und darzustellen, dass das Unternehmen hinsichtlich Preis und Lieferzeit wettbewerbsfähig agiert.

Schlüssel-Lernziele

Hoch leistungsfähige Teams orientieren sich nicht nur an kommerziellen Gesichtspunkten; ihnen ist gleichermaßen die Bedeutung individueller Verhaltensweisen innerhalb des Teams bewusst. Aus Wissen und Kompetenz entsteht auf diese Weise eine wirkungsvolle Kombination.

Allgemeine Kompetenzen

- Das große Ganze betrachten
- Verständnis funktionsübergreifender Entscheidungen
- Informations- und Datennutzung zu gewinnbringenden Entscheidungen
- Abstimmungs-Kompetenzen
- Kommunikations-Kompetenzen
- Arbeit in multifunktionalen Teams
- Einsatz der Unternehmensressourcen zur Erreichung der Marktzielen
- Entwicklung und Anwendung von Produkt- und Marktstrategien
- Arbeiten und Druck – Termine einhalten

Spezielle Kompetenzen

- Die Vorteile kurz- und langfristiger Planung
- Recovery tactics
- Competitor analysis
- Cash-flow Analyse
- Unternehmerisches Verständnis als Ergebnis des Verständnisses der Finanzen
- Effektive Teamarbeit
- Interdisziplinäre Verbindungen - ein Balanceakt

Wie es funktioniert

In Teams mit drei oder vier Mitgliedern beginnen die Teilnehmer unter Anleitung eines Moderators mit der Wahl eines CEO ebenso wie mit der Festlegung eines Firmennamens und eines Logos.

Danach beginnt das Team zu verstehen die geschäftlichen Schlüssel-Leistungsfaktoren. Dabei geht es um grundlegende Finanzfragen und um die Analyse des Marktes. Sie setzen sich selbst allgemein gemeinsame Ziele und erarbeiten eine Strategie. Sie glauben, dass ihre Pläne reibungslos realisiert werden können...

Jedem Team werden Geld und unternehmerische Infrastruktur einschließlich Gehältern, Bargeld, Belegschaft und - je nach Geschäftstyp (Produktion oder Serviceberatung) - Rohwaren oder menschliche Arbeitskraft zur Verfügung gestellt.

...und dann geht der Spaß richtig los!

Üblicherweise auf der Basis von Preis und Zahlungskonditionen gewinnen die Teams - oder auch nicht - Aufträge, und die Arbeit beginnt. Nach einer aktiven Sitzung ausgeführt vergebenen Aufträge auf ihrem Brett, Teams aufnehmen Finanzergebnisse und bieten Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz und Kapitalflussrechnungen.

Die Teams beginnen, den Druck zu spüren!

Die Bord-basierte Simulationen von GMD zählen weltweit zu den einfachsten und zugleich effektivsten BUSINESS MANAGEMENT SIMULATIONEN

Gerade weil sie so einfach sind, wurden sie bereits vielfach von führenden Unternehmen genutzt. Die Bereiche Kontrolle und Entscheidungsfestlegung sind sichtbar und taktile: Beschaffung (oder Rohmaterialien), Operation, fertige Produkte und Märkte.

Aus der finanziellen Perspektiven umfassen die kontrollbedürftigen Bereiche: Cash-Management, Profitabilität (P&L) sowie Vermögensverwaltung und Fondsmanagement (Balance Sheets).

Sie sind anspruchsvoll, weil Menschen bauen sie in hohem Maße wettbewerbsfähige Unternehmen und Wettbewerb um Marktanteile unter den Teams wird hart.

Diese Dynamik kann sich in jede Richtung entwickeln, bis hin zu Übernahmeszenarien, wobei Teams machen aufwendige Strategien für Segment oder geografischen Kontrolle.