

Unternehmensplanspiel „SOLARIS AG“

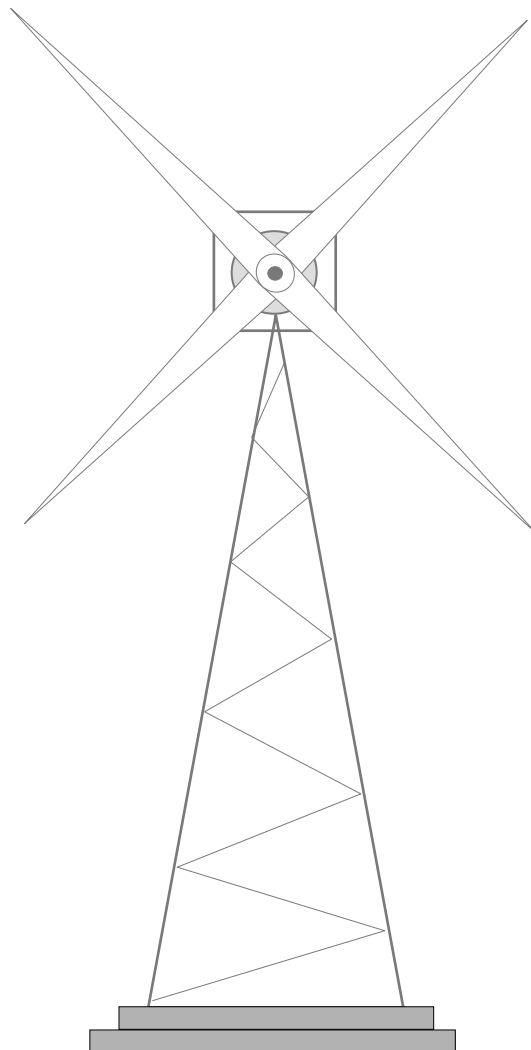


Lernziel

Entwickeln Sie Ihre unternehmerischen Führungskompetenzen, denn letztendlich werden Manager am wirtschaftlichen Erfolg gemessen.

INTERCONNECTION CONSULTING GROUP GMBH

Osterwaldstraße 98 · 80805 München
Tel +49 89 3681430 Fax +49 89 368143 55
consulting@interconnectionconsulting.de
www.interconnectionconsulting.de



Realitätsnahe Methode zur Führungskräfteentwicklung

Das Besondere an dieser haptischen Simulation besteht darin, dass die Geschäftsprozesse auf einem „Spielbrett“ nachgebildet sind. Dadurch kann man sie im wörtlichen Sinne besser „begreifen“ und nachvollziehen. Diese Visualisierung, der starke Wettbewerb und die Notwendigkeit zur effizienten Teamarbeit bewirken ein starkes Engagement aller Teams. Ergebnis: Die Teilnehmer erleben und erlernen die wirtschaftlichen Zusammenhänge intensiver, schneller und nachhaltiger als bei den meisten anderen Lernmethoden oder Planspielen. Die Unternehmen (Teams) treten in realistischen Wettbewerbssituationen gegeneinander an und müssen zahlreiche unternehmerische Probleme lösen. Sie erleben die Komplexität des Geschäftes und die Auswirkungen Ihrer Entscheidungen auf den Unternehmenserfolg. Gleichzeitig gewinnen Sie mehr Sicherheit im Umgang mit Fachbegriffen des Managements und der Betriebswirtschaft.

Leitung: Prof. Dr. Waldemar Pelz

SOLARIS AG

Effizienzsteigerung durch Führung

Das Besondere an „SOLARIS AG“

Planspiele gehören zu den effektivsten Trainingsmethoden. Die derzeit am weitesten verbreiteten Planspiele simulieren entweder das Führungsverhalten oder betriebswirtschaftliche Zusammenhänge. Diese Trennung von „harten“ und „weichen“ Erfolgsfaktoren gibt es in der unternehmerischen Praxis nicht. Zur Überwindung dieser Trennung wurde „SOLARIS AG“ entwickelt. Es gilt inzwischen als gesicherte Tatsache: Je höher die Führungsqualität, desto größer der wirtschaftliche Erfolg (Wachstum, Rendite, Produktivität).

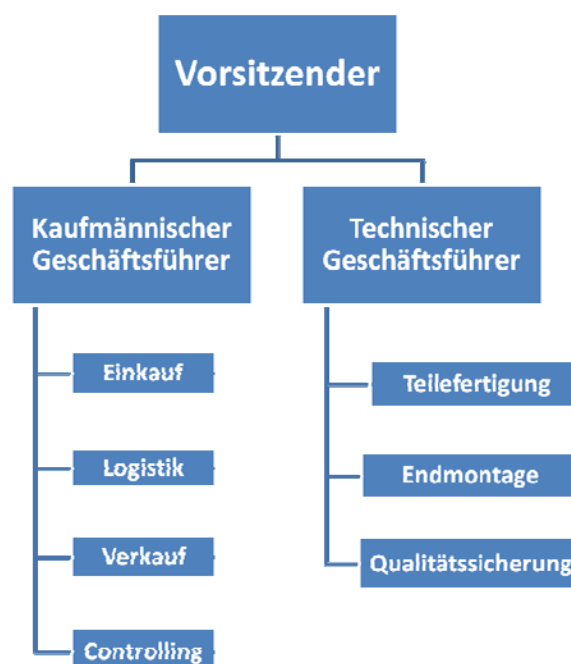
Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die sich auf die Übernahme unternehmerischer (funktionsübergreifender) Verantwortung vorbereiten und ihr Führungsverhalten verbessern wollen. Das Besondere ist die Verknüpfung der so genannten harten und weichen Erfolgsfaktoren. Somit sind sowohl Kaufleute als auch Techniker angesprochen, die unternehmerisch konstruktiv zusammenarbeiten wollen.

Zielsetzung und Nutzen

Das Planspiel simuliert mehrere Unternehmen, die sich am Markt im harten Wettbewerb behaupten und gleichzeitig die Wachstums- und Renditeerwartungen erfüllen müssen. Produziert werden Windkraftanlagen aus Generator, Solarzelle und Silberdraht mit einer Höhe von circa 30 cm. Der gesamte Geschäftsprozess ist auf einem „Spielbrett“ als haptisches Planspiel nachvollziehbar abgebildet. Am Jahresende messen die Unternehmen ihren Erfolg mit Hilfe der Bilanz, der Gewinn- und Verlustrechnung sowie der Finanzrechnung und den daraus abgeleiteten Kennzahlen.

Die Aufbauorganisation des Unternehmens sieht wie folgt aus:



SOLARIS AG

Effizienzsteigerung durch Führung

Ablauf

Jeder Teilnehmer übernimmt für einige Perioden die Führungsverantwortung als Leiter der technischen oder der kaufmännischen Abteilung oder als Vorsitzender der Geschäftsleitung. Dabei trainiert er wichtige Führungskompetenzen wie zum Beispiel Planung und Organisation, Zielvereinbarung, Delegation, Überzeugungskraft, Motivation, Durchsetzungsfähigkeit oder Konfliktmanagement. Zur Steigerung der Effektivität seines Führungsverhaltens bekommt er gezieltes Feedback und Verhaltensempfehlungen von den anderen Teilnehmern und vom Seminarleiter in einem Management-Audit. Die Teilnehmer erleben praxisnah, wie ein Unternehmen funktioniert und wie sie konkret ihre Führungskompetenzen verbessern können, damit das Unternehmen rentabel wächst.

Beide Führungskräfte vereinbaren Rendite- und Wachstumsziele mit dem Vorsitzenden der Geschäftsleitung und müssen dafür sorgen, dass der auf dem „Spielbrett“ nachgebildete Geschäftsprozess, der Wertschöpfungsprozess und der Führungsprozess möglichst effizient und reibungslos funktionieren. Abweichungen vom Plan, seien es Engpässe, Qualitätsprobleme, Verzögerungen, und vor allem Kommunikations- und Führungsfehler, sind sehr deutlich an den finanziellen Ergebnissen und an der Zufriedenheit und dem Engagement der Mitarbeiter erkennbar. Gleichzeitig kommt es darauf an, Chancen auf dem Markt und im Geschäftsprozess (Verbesserungen und Veränderungen) konsequent zu nutzen. Dieses Potential kann nur durch effektive Führung, Initiative und eine unternehmerische Haltung ausgeschöpft werden.

Inhalte

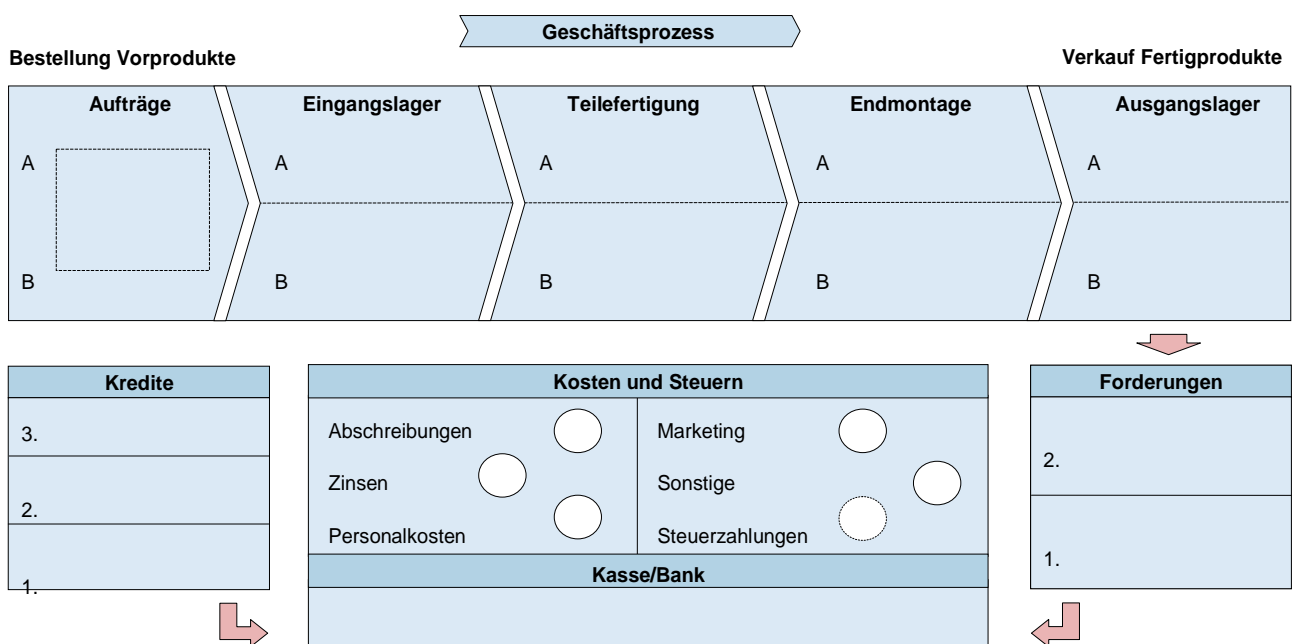
- » Überblick: „State of the Art“ der effektiven Führung
- » Best Practice: Was kann man von den erfolgreichsten Unternehmen lernen?
- » Verbesserung der täglichen Führungspraxis (Zielvereinbarungen, Delegation, Entscheidung, Problemlösung, Kontrolle und Konfliktmanagement)
- » Unternehmerisches Denken und Handeln entlang der Wertschöpfungskette
- » Akquisition & Verhandlung von Aufträgen sowie Lösung von Kundenproblemen
- » Leitung und Koordination unternehmerischer Prozesse wie Beschaffung, Produktion, Marketing, Vertrieb und Verwaltung
- » Steuerung durch Kennzahlen wie Produktivität, Rentabilität und Liquidität
- » Auswirkung unternehmerischer Entscheidungen auf Umsatz, Kosten, Eigenkapital
- » Zusammenhang von Kompetenzen, Verhalten und Unternehmenserfolg
- » Einschätzung eigener und fremder Kompetenzen in einem Management-Audit
- » Erstellung des persönlichen Kompetenzmodells und der Entwicklungsplanung
- » Feedback zum Verhalten in schwierigen Führungssituationen
- » Entwicklung eines authentischen Führungsstils
- » Kenntnisse über die eigene Persönlichkeit und das eigene Handeln

SOLARIS AG

Das Planspiel veranschaulicht das Unternehmen

Das Spielbrett

In diesem Planspiel trainieren die Führungskräfte die Steuerung der geschäftlichen, technischen und zwischenmenschlichen Prozesse genauso wie der Pilot seine Fähigkeiten im Flugsimulator einübt, bevor er die Verantwortung für ein Flugzeug übernimmt.



Prof. Dr. Waldemar Pelz

Planspiel „Solaris AG“

Leitung: Prof. Dr. Waldemar Pelz

Herr Pelz lehrt Internationales Management und Marketing an der FH Giessen-Friedberg. Zudem ist er Honorary Visiting Professor an der Aston University (Birmingham), mit der er ein firmenbezogenes MBA-Programm durchgeführt hat. Ein weiteres hat er an der Fachhochschule Giessen eingeführt. Er verfügt über mehr als zehn Jahre Praxiserfahrung in den Bereichen Unternehmensberatung, Unternehmensführung, Marketing und Vertrieb. Zuletzt leitete er die Managemententwicklung eines internationalen Chemie- und Pharmaunternehmens. Er ist Autor zahlreicher Publikationen. Hinzu kommen mehrere Fachbücher, wie „Kompetent führen“, „Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre“ und „Strategisches und Operatives Marketing“.

Referenzen (Auswahl)

ADG, Audi, BASF, FAZ-Institut, Kaufland, REWE, Telekom

SOLARIS AG

Erfolgssteigerung durch Führungskompetenz

Wichtige Führungskompetenzen

die nachweislich den größten Einfluss auf den Unternehmenserfolg haben

Vorbildfunktion (Personality)

Sein Verhalten fördert ein Klima des Vertrauens, gegenseitigen Respekts und Zuversicht; er nimmt seine Vorbildfunktion wahr und erwirbt Loyalität.

Ziele und Perspektiven (Inspiration)

Setzt langfristige, motivierende Ziele und sorgt dafür, dass sie auch erreicht werden. Verdeutlicht den Beitrag aller zum Unternehmenserfolg.

Lernfähigkeit und Unterstützung (Stimulation):

Fördert Fähigkeiten und Kenntnisse. Regt zu Selbstständigkeit, Eigeninitiative und Eigenverantwortung an. Geht auf andere zu und unterstützt sie.

Kommunikation und Fairness (Consideration)

Sorgt für ausreichende Information, kommuniziert überzeugend, gibt effektives, individuelles Feedback. Antizipiert und löst frühzeitig Konflikte.

Ergebnisorientierung (Enabling)

Setzt klare Erwartungen, schafft ein Klima der persönlichen Verantwortung für Ergebnisse, fördert die Leistungsfähigkeit und -bereitschaft).

Unternehmerische Haltung (Innovation)

Sorgt dafür, dass Chancen und Verbesserungsmöglichkeiten erkannt und umgesetzt werden; ist auf Risiken und Hindernisse vorbereitet.

Geschäfts- und Funktionskompetenz (Fachliches Potential)

Verfügt der Teilnehmer über die notwendigen fachlichen und funktionalen Erfahrungen, Kenntnisse und Qualifikationen für die nächste Verantwortungsebene?

Weitere Kompetenzen

Je nach individuellem Stärken-Schwächen-Profil

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Vertrauen aufbauen | <input type="checkbox"/> Kontinuierliche Verbesserung |
| <input type="checkbox"/> Analytisches Denkvermögen | <input type="checkbox"/> Emotionale Intelligenz |
| <input type="checkbox"/> Initiative | <input type="checkbox"/> Verhandlungsführung |
| <input type="checkbox"/> Prioritätensetzung | <input type="checkbox"/> Problemlösung |
| <input type="checkbox"/> Kontrolle | <input type="checkbox"/> Entscheidungsverhalten |
| <input type="checkbox"/> Leistungsorientierung | <input type="checkbox"/> Flexibilität / Anpassungsfähigkeit |
| <input type="checkbox"/> Förderung Anderer | <input type="checkbox"/> Risikobereitschaft |
| <input type="checkbox"/> Konfliktfähigkeit | <input type="checkbox"/> Strategisches Denken |
| <input type="checkbox"/> Übernahme von Verantwortung | <input type="checkbox"/> Teamfähigkeit |
| <input type="checkbox"/> Kreativität | <input type="checkbox"/> Resilienz |

SOLARIS AG

Erfolgssteigerung durch „harte“ Faktoren

Auszug aus der Gewinn- und Verlustrechnung	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Umsatzerlöse			
- Direkte Materialkosten			
- Direkte Personalkosten			
= Deckungsbeitrag			
- Verwaltungskosten			
- Vertriebskosten			
- Abschreibungen			
= Betriebsergebnis			
- Sonstige Kosten			
- Außerordentlicher Aufwand			
- usw.			

Auszug aus der Bilanz	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
AKTIVA			
Anlagevermögen			
Grundstücke			
Gebäude und techn. Anlagen			
Betriebs- und Geschäftsausst.			
Umlaufvermögen			
Halbfertige Produkte & Rohstoffe			
Fertigprodukte			
Forderungen			
Kassenbestand/Bankguthaben			
PASSIVA			
Eigenkapital			
Grundkapital			
Rücklagen			
Rückstellungen			
Gewinn-/Verlustvortrag			
usw.			

Führungskräfteentwicklung

Feedback zu ausgewählten Kompetenzen

Teamarbeit

- Stellt den Erfolg des Teams über eigene Interessen
- Erkennt die Stärken der Teammitglieder
- Sorgt dafür, dass jeder einen Beitrag zum Erfolg leisten kann
- Erkennt frühzeitig Spannungen und Konflikte und löst diese konstruktiv auf
- Fördert gute Stimmung und Arbeitsatmosphäre im Team

Organisation und Planung

- Entwickelt oder verbessert einen zielführenden Prozess
- Untergliedert die Aufgabe in sinnvolle Teilaufgaben
- Antizipiert frühzeitig Risiken und Probleme und ist darauf vorbereitet
- Definiert zweckmäßige Fortschritts- und Ergebniskontrollen oder Meilensteine

Strategisches Denkvermögen

- Beherrscht die Methoden der Markt-, Kunden- und Wettbewerbsanalyse
- Ist in der Lage, strategische und operative Ziele festzulegen und umzusetzen
- Formuliert Strategien, die zielführend, umsetzbar, kosteneffizient und auf messbare Ergebnisse ausgerichtet sind

Ergebnisorientierung

- Findet Mittel und Wege, um auf Abweichungen vom Ziel frühzeitig zu reagieren
- Setzt klare Ziele und Termine für erwartete Ergebnisse
- Lässt keine Fehler, kein Versagen oder andere persönliche Krisen als Grund zu
- Verhindert eine „Rechtfertigungskultur“

Konfliktmanagement

- Erkennt frühzeitig Konfliktsymptome wie Sturheit, Desinteresse, Feindseligkeit, und Fluchtverhalten
- Ist in der Lage, sich in die Gefühls- und Gedankenwelt verschiedener Konfliktparteien hineinzusetzen
- Kann sowohl den sachlichen als auch den emotionalen Aspekt eines Konfliktes zu beiderseitigem Vorteil lösen

Auswahl aus weiteren Kompetenzen wie zum Beispiel

- Analytisches Denkvermögen
- Mündliche Kommunikation
- Problemlösung
- Entscheidungsfindung und Prioritätensetzung
- Kontinuierliche Verbesserung
- Risikobereitschaft

Ihr Leistungsangebot interessiert uns...

Faxantwort +49 89 368143 55



Führungskräfteentwicklung

Wir sind an einer Management- und Führungskräfteentwicklung interessiert.

Unternehmensplanspiel „SOLARIS AG“

Führungskräfteentwicklung: Mitarbeiterführung & Motivation

Managementplanspiel „ARTARIS AG“

Führungskräfteentwicklung: Management, Unternehmensführung, Strategie

Unternehmensplanspiel „MERCARIS AG“

Management- & Führungskräfteentwicklung für Handelsunternehmen

Vertriebsplanspiel „SALES AG“

Mit Vertriebsteams Spitzenleistungen erreichen. Training für Vertrieb & Verkauf

FOCUS

Wirkungsvolle Mitarbeiterführung

Mitarbeiterführung mit Methoden der Zielvereinbarung

Motivation & Handeln in Unternehmen

Produktivitätssteigerung durch Motivation und Handlungskontrolle

Name Vorname

Telefon Email

Firma Abteilung

Straße PLZ, Ort