

Business Simulation (Planspiel)

Code	UF5		
Fachbereich(e)	Unternehmensführung		
Studiengang /-gänge	BSc Betriebsökonomie, BSc WING		
Vertiefungsrichtung(en)	-		
Art des Studiengangs	<input checked="" type="checkbox"/> Bachelor	<input type="checkbox"/> Master	<input type="checkbox"/> CAS/MAS/EMBA
Studienniveau *	<input type="checkbox"/> Basic	<input checked="" type="checkbox"/> Intermediate	<input type="checkbox"/> Advanced <input type="checkbox"/> Specialised
Typus **	<input checked="" type="checkbox"/> Core course	<input type="checkbox"/> Related course	<input type="checkbox"/> Minor course
ECTS-Credits	1		
Präsenzverpflichtung	100% (= 4 Lektionen plus 3 Blocktage)		
Arbeitsaufwand in Std.	34		
Verantwortliche Ansprechperson	Fachbereichsleiter: Matthias Schmidt	Autor: Markus Ursprung	
Zu entwickelnde Kompetenzen	<ul style="list-style-type: none"> • Passives Wissen in Aktives wandeln: Durch einen handlungsorientierten Unterricht in Form einer Unternehmenssimulation vertiefen die Studenten ihr erworbenes betriebswirtschaftliches Wissen und wenden erlernte Methoden an. Die interdisziplinären, unternehmerischen Aufgabenstellungen fördern die Wissensverknüpfung. Durch Reflexion der Handlungen und Ergebnisse wird der Lerntransfer gefördert. • Die Studierenden werden befähigt Grundlagen des strategischen Managements anzuwenden. Sie erkennen die Komplexität von Umwelt, Markt und Unternehmen. Sie erkennen die Hebel und die Wechselwirkungen mit der Umwelt, dem Markt und dem eigenen Unternehmen. • Sie können einen Unternehmensstrategieprozess (strategische Analyse, Strategieentwicklung, -umsetzung und -kontrolle) strukturiert darzustellen und konzeptionell anwenden. 		
Lerninhalte	Umfassende Themen rund um die Unternehmensführung. Systematische Unternehmensanalysen, Strategieentwicklung, Entscheidungsfindungen, Variantenanalysen, Marketing, Controlling, Leistungs- und Kostenrechnung, Führung, Kommunikation, Geschäftsbericht, Arbeitstechnik, Gruppendynamik. Aktive Teilnahme an betriebswirtschaftlichen Diskussionen.		
Lehr- und Lernmethoden (Fernstudium nach dem Blended-Learning-Konzept)	Selbststudium <ul style="list-style-type: none"> • Studieren der Ausgangslage • Erarbeiten des Stoffes • Vorbereiten der Aufgaben 	Online-Studium <ul style="list-style-type: none"> • Forumdiskussionen • Gruppenarbeiten • Gruppendiskussionen • Online-Feedback 	Präsenzstudium <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmenssimulation mit • Lehrgespräch, Kurzreferate • Gruppendiskussionen • Präsentationen
Unterrichtssprache	Deutsch		
Leistungsbewertung	Eintrittstest, Spielleistung und Lernjournal		
Lehrmittel	Teilnehmerhandbuch TOPSIM General Manager II Szenario Pro (Aktuelle Version jeweils auf Moodle); Teilnehmerhandbuch TOPSIM Ausgangslage (ebenfalls auf Moodle)		
Vorkenntnisse: Modul(e)	BWL1 oder BWL2, ACF1, UF1, M1, BWL4 oder BWL5		
Anschlussmodul(e)	-		
Bemerkungen	Die Business Simulation (UF5) wird jedes Semester mehrfach durchgeführt. Die Teilnehmenden wählen einen passenden Termin und schreiben sich entsprechend ein. (Die Plätze pro Kurs sind beschränkt.) ECTS-Credit nur bei 100% Anwesenheit (und entsprechender Note). Die Business Simulation muss in einem Block absolviert werden, weil viele Arbeiten als Team erarbeitet werden.		

*Studienniveau	B Basic level course: Modul zur Einführung in das Basiswissen eines Gebiets. I Intermediate level course: Modul zur Vertiefung der Basiskenntnisse. A Advanced level course: Modul zur Förderung und Verstärkung der Fachkompetenz. S Specialised level course: Modul zum Aufbau von Kenntnissen und Erfahrungen in einem Spezialgebiet.
**Typus	C Core course: Modul des Kerngebiets eines Studienprogramms. R Related course: Unterstützungsmodul zum Kerngebiet (z.B. Vermittlung von Vor- oder Zusatzkenntnissen). M Minor course: Wahl- oder Ergänzungsmodul.

1 Stoffplan

1.1 Business Simulation - Unternehmensplanspiel

- Unternehmensanalyse auf Basis des Teilnehmerhandbuches
- Generelle Situationsanalyse bezüglich Organisation, Analyse der bisherigen Unternehmensstrategie und selbständige Formulierung einer eigenen Unternehmensstrategie
- Organisationsentwicklung: Festlegen der Organisationsstruktur und der Arbeitstechnik
- Situationsanalyse der einzelnen Geschäftsbereiche
- Analyse der Unternehmensstrategie, Ableitung von Leitbild und Zielen
- Produktions- und Absatzentscheidungen, Investitions- und Personalentscheidungen
- Analysieren, Interpretieren und Erarbeiten von betriebswirtschaftlichen Führungskennzahlen
- Führungstheorie und Führungspraxis, sowie Arbeitstechnik, Gruppendynamik
- Ausarbeiten von Marktanalysen, Werbung, eines Marketingplanes und eines Werbekonzeptes
- Erstellen eines Geschäftsberichtes

2 Studienformen und Arbeitsaufwand

		Aufwand
Selbststudium		5 Std.
Onlinestudium	Online-Lernaktivitäten	
	Online-Kontakte	1 Std.
Business Simulation (Anzahl Lektionen: 1 Abend und 3 Wochentage)		28 Std.
Total		34 Std.

2.1 Selbststudium

- Studium der Ausgangslage (Teilnehmerhandbuch) 5 Stunden
- Vorbereiten auf Geschäftsübernahme
- Vorbereiten Thema strategisches Management, insbesondere Analyse der Ausgangslage
- Finanzanalyse

2.2 Online-Studium

Vorbereitungstest, Bewerbung für die Unternehmenssimulation 1 Stunde

2.3 Präsenzstudium

- Unternehmenssimulation mit Eingangstest 28 Stunden
 - 4 Lektionen Kontaktunterricht zur Vor- und Einarbeitung in das Planspielseminar
 - Kontaktunterricht (Seminar/3 Blocktage)

3 Struktur des Moduls

Unternehmens-Simulations-block	Std.	Themen / Aktivitäten / E-Learning	Lernziele
Vorbereitung	4	<ul style="list-style-type: none"> • Studium des Teilnehmerhandbuches (Topsim, Szenario pro) • Durchführen der Unternehmensanalyse (Situationsanalyse der COPYFIX AG) • Bewerbung bis eine Woche vor Beginn einsenden. Die Teilnehmer übernehmen eine Firma. Jeder Teilnehmer sendet seine Bewerbung für 2 der folgenden 4 Jobs ein: CEO, CFO, Marketing/ Verkaufsleiter, Entwicklungs-/ Produktionsleiter. Eine erste Wahl und eine Alternative. • Sie überlegen welche Fragen sie in den gewählten Positionen/Jobs im Unternehmen beantworten können sollten. Sie dokumentieren sich für die Präsenz. • Lösen der „Checkliste für die erste Periode“ 	<p>Ich kenne die Situation des Unternehmens und ich kenne die Ausgangslage.</p> <p>Ich überblicke die Inhalte des Handbuches und kann gezielt Informationen nachschlagen.</p> <p>Ich bin dokumentiert und vorbereitet, sodass ich Fragen des Eintrittstest umgehend beantworten kann.</p>
Einführungs-Präsenz	4	<p>Begrüssung und Einführung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Präsentation: Was ist eine Unternehmenssimulation und wie gestalten wir sie. Programm für die Einführung und die 3 Tage. • Abholen der Erwartungen der Teilnehmer an die Unternehmenssimulation. • Klären der offenen Fragen. • Eintrittstest lösen • Expertenrunde (CEO, CFO, Marketing/ Verkaufsleiter, Entwicklungs-/ Produktionsleiter) konsolidieren IHRE Aufgaben in ihrem Funktionsgebiet auf Flipchart. • Diskussion und Konsolidierung mit den andern Expertengruppen im Plenum. • Bildung der (meist) 4 Unternehmen. Übernahme der Geschäftsleitung und damit deren Aufgaben bis zur nächsten Präsenz. 	<p>Ich kenne die Rahmenbedingungen und den Unternehmenssimulationsablauf.</p> <p>Ich verstehe das Simulationsmodell und kenne die Benotung.</p> <p>Ich habe in den Expertengruppen die wesentlichen Elemente für meine Arbeit herausgearbeitet, damit ich meine Rolle wahrnehmen kann.</p> <p>Wir haben die Unternehmen konstituiert.</p> <p>Ich bin mit meinem Team in der Lage unsere Hausaufgaben zu lösen.</p>
Nachbearbeitung	2	<ul style="list-style-type: none"> • Organigramm überlegen • Erste Überlegungen zu Strategie, Leitbild und Zielen festhalten • Diskussion und Erarbeitung einer künftig gültigen U-strategie • Operationalisieren der Ziele • Entscheidungen der Periode P1 abgabebereit mitbringen. 	<p>Wir haben die bestehende Strategie analysiert, diskutiert, bewertet und eine neue Strategie erarbeitet. Erste Ziele haben wir operationalisiert. Wir identifizierten Einflüsse der Umwelt auf die Unternehmensstrategie.</p> <p>Wir haben die ersten Entscheidungen erarbeitet.</p>

Unternehmens-Simulations-block	Std.	Themen / Aktivitäten / E-Learning	Lernziele
1. Blocktag	2	<p>Visualisieren und operationalisieren der definierten Strategie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Was sind unsere SMARTen Ziele? • Wer übernimmt welche Rolle formell (oder informell)? <p>U-Entscheidungen (P1)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wir haben unsere Entscheidungen überprüft und lassen entsprechend produzieren. • Information unserer Mitarbeitenden. • Information der Presse • Antizipieren der nächsten Schritte... 	<p>Wir haben die Entscheide in unserem Unternehmen diskutiert und gefällt.</p> <p>Wir haben den Beginn der Zusammenarbeit als Unternehmensleitung erlebt. Wir haben uns organisiert. Wir haben unsere Strategie visualisiert.</p> <p>Wir entwickeln unsere Führungsstruktur und Führungskultur.</p>
	2	<p>Marktbericht/ Entscheidungs-analysen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Marktbericht und Markkanalyse: Wettbewerb, Angebot und Nachfrage, Preisentwicklung, Qualität, soziales Umfeld, Kaufverhalten, Investitionstätigkeit, usw. • Analyse der Feedbackpapiere. • SWOT-Analyse? 	<p>Wir interpretierten Marktergebnisse. Wir bewerteten unser Lager, Fertigungsanlagen, Personal und Produktentwicklung.</p> <p>Wir prüften die Wirtschaftsinformationen auf die Bedeutung für unser Unternehmen.</p>
	4	<p>U-Entscheidungen P 2 Zweiter Entscheidungsprozess wird eingeleitet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Weitere Entscheidungsparameter werden erläutert und diskutiert • Infos und deren mögliche Auswirkungen aus der Wirtschaft werden aufgezeigt • Entscheidungsfindung/Entscheidung 	<p>Wir erlebten, wie unter Zeitdruck Entscheidungen beschleunigt und ev. eine rollengerechte Arbeitsteilung zu einem besseren Resultat führt.</p> <p>Wir lernten Fragen zur Produkteentwicklung und Produktdifferenzierung in Abstimmung mit der Langfriststrategie zu klären und entsprechende Massnahmen einzuleiten.</p>

Unternehmens-Simulations-block	Std.	Themen / Aktivitäten / E-Learning	Lernziele
2. Blocktag	4	<p>Themenschwerpunkt: Marketing</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erarbeiten eines Marketingplanes und eines Werbekonzeptes (Marketing Mix) • Erstellen eines Werbeplanes • Vorstellen einer Werbeidee • Pressearbeit • Relaunch als optionale Marketingstrategie <p>Anschliessend Markbericht und Entscheidungsanalyse</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ergebnisse analysieren <p>Erstellen und präsentieren von Geschäftsberichten</p> <p>Entscheidungen P 3</p> <p>Aspekte der Produktdifferenzierung und Marktstrategien</p>	<p>Wir haben einen auf unser Unternehmen abgestimmten Marketingplan und Werbekonzept erarbeitet.</p> <p>Praktische Beispiele haben wir in einfacher Form erstellt und publiziert.</p> <p>Wir haben erlebt, welchen finanziellen Einfluss die Werbung auf die Finanzen unserer Unternehmung hat. Wir haben die Hebelwirkung des Marketings gespürt.</p> <p>Wir konnten Wirkungen des Marktauftrittes erfahren.</p>
	4	<p>Markbericht und Entscheidungs-analyse P 3</p> <p>U-Entscheidungen P 4</p> <p>Vierter Entscheidungsprozess wird eingeleitet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Weitere Entscheidungsparameter werden erläutert und diskutiert • Infos und deren mögliche Auswirkungen aus der Wirtschaft werden aufgezeigt • Entscheidungsfindung/ Entscheidung <p>Themenschwerpunkt: Kennzahlen, Rationalisierungen und Investitionen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kennzahlen als Hilfsmittel und Führungsinstrument • Rationalisierungen und deren Auswirkungen auf die Finanzen und das Personal • Investitionsrechnungen • Budgetierung • <p>Markbericht und Entscheidungs-analyse P 4</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ergebnisse analysieren 	<p>Wir haben erlebt, dass Prozesse parallel ablaufen müssen. Entscheidungsfindung und andere Unternehmensaufgaben wie Werbung, Produktion, Entwicklung, Forschung und Qualitätsverbesserung müssen parallel erfolgen. In der Zusammenarbeit wird uns bewusst, dass eine deutliche Aufgabenteilung und zielgerichtete Arbeitstechnik sehr hilfreich sind. Wir haben erfahren, welche Bedeutung der Theorie zukommt und erkannt, dass theoretische Modelle für die Erfüllung unserer Aufgaben gute Leitplanken liefern.</p> <p>Wir haben den Umgang mit Bilanz und Erfolgsrechnungen geübt.</p> <p>Wir erkannten die Bedeutung von Kennzahlen für die Unternehmensführung. Wir können ein eigenes Kennzahlensystem erarbeiten und interpretieren. Wir haben uns mit den voraussichtlichen Auswirkungen unserer Entscheidungen auf unser Unternehmen auseinandergesetzt indem wir Budget und Kennzahlen prognostizierten. Wir erlebten den Zwang zwischen Investitionen in Produkte, Werbung und Personal(-Kosten) zu entscheiden oder aufzuteilen.</p>

Unternehmens-Simulations-block	Std.	Themen / Aktivitäten / E-Learning	Lernziele
3. Blocktag	5	<p>Anschliessend U-Entscheidungen P 5</p> <p>Weitere Entscheidungsparameter werden erläutert und diskutiert</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mehrproduktstrategien erhöhen die Entscheidungskomplexität • Infos und deren möglichen Auswirkungen aus der Wirtschaft werden aufgezeigt. • Entscheidung <p>Markbericht und Entscheidungsanalyse P 5</p> <p>U-Entscheidungen P 6</p> <p>Letzte Planspielrunde wird eingeläutet</p> <p>Markbericht und Entscheidungsanalyse P 6</p>	<p>Wir haben herausgefunden, wie Prozesse der Entscheidungsfindung zusammenfliessen.</p> <p>Wir haben erlebt, wie die Arbeiten der Unternehmensführung auf verschiedenen Zeitebenen ablaufen und dass dringende und kurzfristige Arbeiten genauso anzugehen sind wie wichtige und langfristige Arbeiten.</p> <p>Wir erlebten die Komplexität der Marktentwicklung und konnten daraus Chancen und Gefahren für unser Unternehmen erkennen.</p>
	3	<p>Themenschwerpunkt: Generalversammlung und Reflexion</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rechenschaftsbericht über die vergangenen Jahre: Marketing-, Finanz-, Personal- und Produktionsbericht • Reflexion der Arbeitstechnik und Lerneffekte 	<p>Wir haben unsere Leistungen der vergangenen Perioden an der Generalversammlung präsentiert.</p> <p>Im Gruppenraum haben wir unsere Leistungen der vergangenen Tage kritisch reflektiert und bewertet.</p> <p>Durch gegenseitiges Feedback haben wir Verbesserungspotenziale in unserer Arbeitsweise erkannt.</p>
Nachbearbeitung	0.5	<ul style="list-style-type: none"> • Freiwilliges Lernjournal, welches zur Bewertung (notenrelevant) eingesandt werden kann. 	<p>Ich habe meine Leistungen der vergangenen Tage kritisch betrachtet und die wichtigsten Lerneffekte notiert.</p>

4 Leistungsbewertung

4.1 Prüfung 1: Eintrittstest

Schriftlicher On-Line Eintrittstest, 15 Minuten

Prüfungsinhalt: Abgefragt werden die wichtigsten Kennzahlen des Unternehmens aus dem Teilnehmerhandbuch und der Ausgangslage

Zugelassene Hilfsmittel: Teilnehmerhandbuch, Ausgangslage

Note = 1/2 der Modulnote oder mit Lernjournal 1/3 der Modulnote

4.2 Prüfung 2 Simulationsleistung

Bewertung der Simulationsleistung mit folgenden Kriterien: Pünktlichkeit bei vereinbarten Abgabeterminen, Bewertung von Teilaufgaben auf Vollständigkeit, Verständlichkeit, Inhalt und Konsistenz der Lösung, Problemerkennung und Aussagefähigkeit der präsentierten Lösungen.

Note = 1/2 der Modulnote oder mit Lernjournal 1/3 der Modulnote

4.3 Prüfung 3 Lernjournal

Freiwillige Bewertung eines individuellen Lernjournals, welche dann zu 1/3 in die Modulnote einfließt.

Note = 1/3 der Modulnote

Erreicht die Note eine 4, dann gilt das Modul als bestanden.

Sonst gilt das Modul als NICHT bestanden. Das Modul kann zweimal wiederholt werden.

Die Simulation kann im Folgesemester bzw. bei der nächsten Simulationsdurchführung wiederholt werden. In diesem Falle nimmt der Kandidat mit dem Kursleiter Kontakt auf und bespricht die Durchführungsdetails

5 Weiterführende Literatur/Quellen

-