



# TOPSIM-Going Global

Ein computerunterstütztes Strategie-Planspiel

## ÜBERBLICK

In **TOPSIM-Going Global** bewältigen die Teilnehmer die Herausforderungen globaler Märkte und des internationalen Wettbewerbs. Durch den nach didaktischen Gesichtspunkten aufgebauten Spielverlauf, kann die Komplexität im Seminarverlauf angepasst werden und die Teilnehmenden werden schrittweise an komplexe Themenstellungen herangeführt.

## AUFGABEN UND UNTERNEHMENSBEREICHE

In sechs grösstenteils realen Wirtschaftsräumen mit jeweils unterschiedlichen Rahmenbedingungen können die Unternehmen aktiv werden und ihr Geschäft international aufstellen.

Ausgehend vom eigenen Heimmarkt müssen die Teams im Laufe des Spiels geeignete Massnahmen planen und umsetzen, um sich auch bei zunehmendem Konkurrenzdruck in der Branche behaupten zu können. Um den Erfolg des eigenen Unternehmens zu sichern ist es essentiell, die unternehmerischen Aktivitäten auf weitere Wirtschaftsregionen auszuweiten.

Die Simulation eignet sich besonders, um die unternehmerischen Herausforderungen, die die Globalisierung der Märkte mit sich bringt, zu vermitteln.

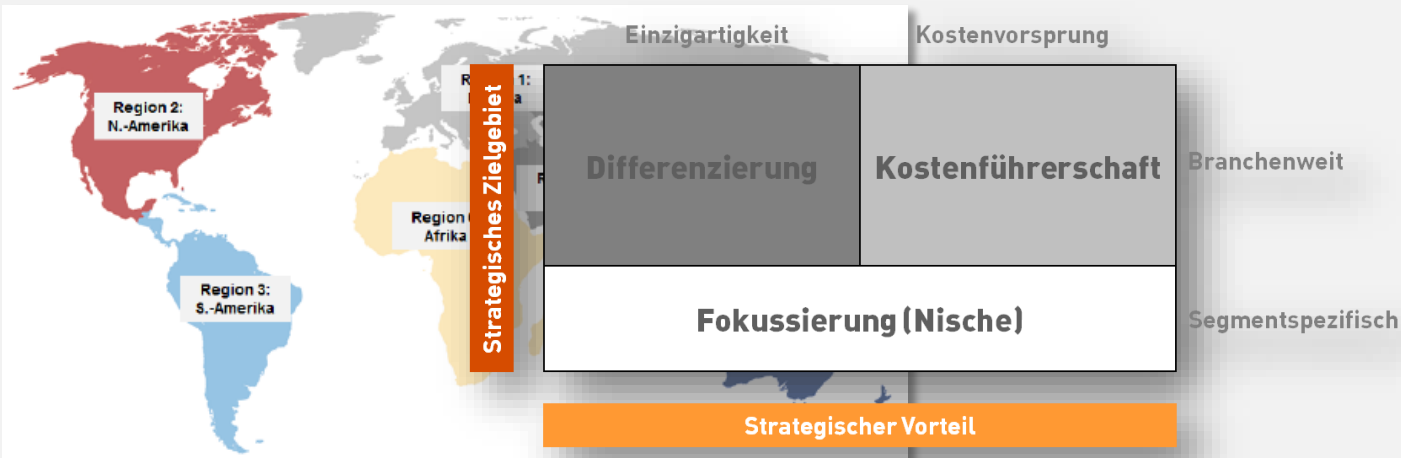
## LERNTRANSFER & METHODIK

Untersuchungen haben gezeigt, dass die meisten Menschen am effektivsten lernen, wenn das eigene Erleben und Handeln im Vordergrund steht. In der computerunterstützten Simulation TOPSIM-General Management II werden die einzelnen Entscheidungen im Computer eingegeben und mit den Konkurrenzentscheidungen verrechnet. Das aktuelle Marktumfeld und die eigene Unternehmenssituation sind den Teams immer vor Augen.

Mithilfe der durch den Spielleiter präsentierten Auswertungen können die Teilnehmenden die Auswirkungen der getroffenen Entscheidungen nachvollziehen. Damit wird ein unmittelbarer Wissenstransfer sichergestellt. Diese Form interaktiven Trainings ermöglicht ein nachhaltiges Lernerlebnis, das gleichzeitig fordert und stark motivierend wirkt. Die Computersimulation und die im Seminar behandelten Themen haben das notwendige Potential, um Fachkompetenz, bereichsübergreifendes Denken, Handlungsorientiertheit sowie Methoden- und Sozialkompetenz der Teilnehmenden gezielt weiterzuentwickeln.

TOPSIM-Going Global ist eine strategische Unternehmenssimulation der

**TATA INTERACTIVE SYSTEMS**



## SIMULATIONSGRAFIKEN

**Globale Entscheidungen**

- Expansion
- Strategische Positionierung
- Finanzen
- Einkauf/Logistik

**Regionale Entscheidungen**

- Marktbearbeitung
- Fertigung
- Projekte

**Forschung & Entwicklung**

Entwicklung Globales Technologielevel	Auswahl	+1
Entwicklung Globales Ökologielevel	Auswahl	+1

**Corporate Identity**

Ausgaben für Corporate Identity	Einheit	Auswahl	2.600.000
	EUR		

**Priorisierung der Märkte**

Europa	Auswahl	Prio. 2
Nordamerika	Auswahl	Prio. 1
Südamerika	Auswahl	Prio. 3

**EXECUTIVE SUMMARY**      Periode: 0

TOPSIM - Going Global      U:1

**PERIODENERFOLG**

Periodeüberschuss-fertigung [EUR]	Aktuelle Periode	13.238.300	Vorperiode	13.238.300
Aktienkurs	Aktuelle Periode	22,56	Vorperiode	22,56

**EXPANSIONSÜBERSICHT**

	Europa	Nordamerika	Südamerika	Asien 1	Asien 2
Marktforschung	Marktforschung 5				
Vertriebsform	Eigener Vertrieb				
Werte	Deutschland 1				
Expansion Fertigung					

**MARKTERGEBNISSE**

	Europa	Nordamerika	Südamerika	Asien 1	Asien 2
Umsatz (Stück)	302.112				
Markanteil (in % vom Umsatz)	16,50				
Regionsergebnis [EUR]	25.213.843				
Competitionindex	82,50				

**WERKE**

	Werk Deutschland-1
Auslastung Fertigungsmitarbeiter (in %)	98,09
Auslastung Werk (in %)	66,67
Herstellkosten pro Stück [EUR]	293,89

## ZIELPUBLIKUM

Je nach eingestelltem Komplexitätsgrad:

- Führungskräfte und Nachwuchskräfte aus Wirtschaft und Verwaltung
- Studenten der Betriebswirtschaftslehre und des Wirtschaftsingenieurwesens, vor allem in höheren Semestern
- MBA-Studenten

## LERNINHALTE

- Strategien und Herausforderungen für die Expansion in neue Märkte weltweit
- Verteidigung des eigenen Marktes
- Analyse des Potenzials unterschiedlicher Wirtschaftsregionen
- Eindringen in andere Märkte: Chancen und Risiken evaluieren
- Verstehen und Anpassen kulturspezifischer Kundenanforderungen
- Globale Logistik: Transportwege und -kosten

## LERNZIELE

- Transparenz** für die Folgen von strategischen und betriebswirtschaftlichen Entscheidungen gewinnen
- Entscheidungsfindung im Team effizient und konstruktiv gestalten
- Vermittlung von wirtschaftlichem, vernetztem Denken und Handeln und strategischer Unternehmensführung

## DAUER & GRUPPENGROSSEN

- Seminare/Workshops von 2 – 3 Tagen mit 3 – 5 Gruppen à 3 – 4 Teilnehmenden
- Entwicklung von massgeschneiderten Branchen- bzw. Unternehmenslösungen

Seminare durch

**simConsulting**

Jürg Gubler  
Schürweidstrasse 21  
CH-8912 Obfelden  
www.simconsulting.ch

**Ausbildung & Beratung**

Pit Fässler  
Brunnhaldenstrasse 40  
CH-8102 Oberengstringen  
ausbildungfaessler@bluewin.ch