



TOPSIM® - Manufacturing Management

Cloudbasiertes Produktionsmanagement Planspiel

Mittelständische Unternehmen bilden das Rückgrat der europäischen Wirtschaft. Sowohl steigende Rohstoffpreise und Lohnkosten als auch die zunehmende Konkurrenz aus Niedriglohnländern erhöhen den Kostendruck. Das Hervorbringen von Innovationen ist ein wichtiges Mittel, um die eigene Marktstellung zu behaupten. In dieser kompetitiven Management Simulation erleben die Seminarteilnehmenden die Herausforderungen eines mittelständischen Unternehmens im internationalen Wettbewerb.

ÜBER TOPSIM- Manufacturing Management

Das Unternehmensplanspiel simuliert einen mittelständischen Fahrradhersteller. In der Rolle der Geschäftsführung sollen die Seminarteilnehmenden dem Unternehmen zu neuem Wachstum verhelfen. Zum einen treffen sie operative Entscheidungen in den Bereichen Beschaffung, Produktion, Marketing und Personal. Andererseits müssen sie im strategischen Managementweitsicht beweisen und die optimale Produkt-Markt-Kombination für den Produktionsbetrieb bestimmen.

LERNINHALTE

Aus dem Bereich allgemeine Betriebswirtschaftslehre ...

- Grundlagen strategischer Unternehmensführung
- Marketing-Mix
- Personalplanung
- Auslastungsplanung Produktion
- Grundbegriffe und Methoden der betrieblichen Finanzwirtschaft
- Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung
- Deckungsbeitragsrechnung
- Cash-Flow-Statement
- Bilanzen und Gewinn- & Verlustrechnung
- Investitionsrechnung

KOMPLEXITÄTSSTUFEN

1	VERSTÄNDNIS WISSEN
2	ANALYSE ANWENDUNG
3	EVALUATION SYNTHESE

EINSATZBEREICHE

- Studiengänge der Wirtschafts- oder Ingenieurwissenschaften (Bachelor)
- Führungskräfte / Nachwuchs aus dem kaufmännischen und technischen Bereich
- Mitarbeiter aus allen Unternehmensbereichen, auch mit geringen BWL-Kenntnissen

SEMINARABLAUF

- Dauer: 1 - 2 Tage
- Maximal 8 Perioden (Jahre)
- Teilnehmerzahl: 3 – 10 Teams à 3 – 4 Teilnehmern
- Sprachen: deutsch, englisch

KONTAKT

Hat TOPSIM-Manufacturing Management Ihr Interesse geweckt? Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf. Ich freue mich auf Ihr Email, Ihren Anruf oder Ihren Brief.

simConsulting

Schürweidstrasse 21

CH-8912 Obfelden

fon +41 (0)76 366 22 22

Email juerg.gubler@simconsulting.ch

MODELLBESCHRIEB

Das Planspiel-Seminar TOPSIM – General Management ist in verschiedene Phasen gegliedert. Die Teilnehmenden müssen in den Entscheidungsphasen die operativen Entscheidungen für ihr Unternehmen treffen. In den Auswertungsphasen analysieren sie die Ergebnisse der Vorperiode und überprüfen ihre generelle Spielstrategie.

Das Unternehmen produziert bei Simulationsbeginn ein hochwertiges City Bike. Die Seminarteilnehmenden haben drei Entscheidungsbereiche zur Verfügung:

Entscheidungsbereich Vertrieb & Produktentwicklung

PREIS / WERBUNG	
	CityBike
Preis Inland (EUR)	440
Preis Ausland (FCU)	0
Werbung Inland (EUR)	400.000
Werbung Ausland (EUR)	0
KUNDENBETREUUNG	
	Inland
Vertrieb (Anz. Personen)	12
CORPORATE IDENTITY	
	Eingabe
Corporate Identity (EUR)	100.000
PRODUKTENTWICKLUNG	
	CityBike
Mitarbeiterbestand Technologie (Anz. Personen)	5
SONSTIGE MÄRKTE - CITYBIKE	
	Eingabe
Großabnehmer (Stück)	0
Ausschreibung (EUR/St.)	0

Im Vertriebsbereich besteht die Hauptaufgabe darin, einen wirkungsvollen Marketing-Mix zu gestalten. Entsch-

dungen in den Bereichen **Produkt-, Preis-, Kommunikations- und Distributionspolitik** sind die zentralen Einflussfaktoren für die Bestimmung des potenziellen Absatzes.

In späteren Perioden kann ein eBike entwickelt und ins Sortiment aufgenommen werden.

Entscheidungsbereich Einkauf und Fertigung

Der Einkauf kauft Einsatzstoffe für die Produktion des Basisgerätes und muss dabei Mengenstaffelungen für die bestmöglichen Rabatte beachten.

EINKAUF	
	CityBike
Einsatzstoffe/Teile (Einheit)	26.000
FERTIGUNG	
	CityBike
Fertigungsmenge (Stück)	26.000
FERTIGUNGSANLAGEN	
	Typ A
Investition (Anz. neue Anlagen)	0
Instandhaltung pro Fertigungsanlage (EUR)	40.000
DESINVESTITIONEN	
	Anlage Nr.
Typ A	1
Typ A	2
PERSONAL	
	Eingabe
Fertigungspersonal (Einst. + /Entl. -)	2
Training pro Mitarbeiter (EUR)	1.000

In Absprache mit dem Vertrieb muss die Fertigungsmenge entschieden werden. Durch Investitionen in Fertigungsanlagen können die verfügbaren Fertigungskapazitäten

angepasst (erhöht) werden. Fertigungsanlagen am Ende ihrer Lebenszeit können desinvestiert werden.

Anpassungen des Personalbestandes erfolgen über Einstellungen und Entlassungen oder über die natürliche Fluktuation. Ausgaben für Training des Fertigungspersonals erhöhen die Qualifizierung der Mitarbeiter und führen dadurch zu einer Erhöhung der Produktivität.

Entscheidungsbereich Finanzen und Planung

Im Finanzbereich muss über Kredite mit unterschiedlichen Laufzeiten für die notwendige Liquidität gesorgt werden. Überschüssige Liquidität kann zur Rückzahlung von Krediten oder zum Kauf von langfristigen Wertpapieren verwendet werden.

FINANZEN	
	Betrag
Kurzfristiger Kredit (EUR)	0
Langfristiger Kredit (EUR)	0
Kauf von Wertpapieren (EUR)	0
PLANWERTE	
	Betrag
Angenommener Absatz CityBike Inland (Stück)	25.000
Angenommener Absatz E-Bike Inland (Stück)	0
Angenommener Absatz CityBike Ausland (Stück)	0
Angenommener Absatz E-Bike Ausland (Stück)	0

Das Unternehmen wird einem Rating durch die Hausbank unterworfen. Ein gutes Rating verbessert die Kreditkonditionen, ein Absinken des Ratings dagegen bringt eine Erhöhung der Fremdkapitalzinsen in der nächsten Periode mit sich. Zu Beginn startet das Unternehmen mit einem Rating von BBB.