

Wie Sie das passende Unternehmensplanspiel auswählen



**Welche Fragen Sie stellen sollten zu
Anbieter, Produkt, Moderation,
und was Sie sonst noch beachten sollten.**

Autorin:
Dr. Gudrun G. Vogt
Gründerin & Managing Partner
Targetsim AG



Sie suchen ein Unternehmensplanspiel?

Unternehmensplanspiele gibt es viele, aber welches ist das beste für Sie?

Vielleicht gefällt Ihnen spontan ein Produkt? Oder Sie bekommen eine Empfehlung von einer Berufskollegin?

Trotzdem will die Entscheidung gut überlegt sein. Schliesslich soll sich Ihre Investition langfristig auszahlen. Das bedeutet, sie soll

- Ihre Personalentwicklungsziele optimal unterstützen,
- Ihren Teilnehmenden den grösstmöglichen Nutzen für die eingesetzte Zeit bieten,
- die gewünschte Wirkung erreichen.

Die folgenden Fragen und Tipps helfen Ihnen, das passende Produkt für Ihre Aufgabenstellung zu finden.



Für Feedback und weitere Fragen können Sie mich auch gerne persönlich kontaktieren:
gudrun.vogt@targetsim.com
+41 43 499 0808

Der Anbieter

Fachkompetenz

Ist der Anbieter ein Entwickler von Planspielen oder zumindest offizieller Vertriebspartner einer renommierten Planspiel-Entwicklungsfirma?

Unternehmenszweck

Ist die Kernkompetenz Unternehmensplanspiel? Oder ist das Planspiel-Angebot nur Nebenprodukt oder Ergänzung eines anderen Kerngeschäfts wie z.B. Beratung, Coaching, Dozententätigkeit, Industrieproduktion?

Erfahrung

Wie lange ist der Anbieter auf dem Markt?

Unternehmensform

Ist der Anbieter im Handelsregister eingetragen? Ist es eine Einzelfirma? Oder mindestens eine GmbH?

Webauftritt

Hat der Anbieter eine aussagekräftige und aktuelle Website?

Aktionsradius

Ist der Anbieter international oder lokal tätig?

Der Anbieter

Moderator/innen-Pool

Wieviele Personen sind für die Moderation verfügbar? Wieviele in den von Ihnen gewünschten Sprachen?

Produktsortiment

Wie gross ist die Auswahl verschiedener Planspiele, z.B. branchenspezifische, themenspezifische, massgeschneiderte?

Referenzen

Gibt es Referenzen für Ihren Sektor (Dienstleistung, Produktion, Handel, Regierungsorganisationen, NGOs usw.)? Ihre Unternehmensgrösse (KMU, Konzern)? Für den Aktionsradius Ihrer Firma (lokal, international)?

Social-Media-Präsenz

Ist der Anbieter mit aktuellen Beiträgen in den geschäftsbezogenen sozialen Netzwerken vertreten? z.B. LinkedIn, Xing, Twitter, Youtube, eventuell auch Facebook, Instagram?

Professionalität

Reagiert der Anbieter zeitnah auf Ihre Anfragen? Werden Ihre Fragen kompetent beantwortet? Werden Zusagen eingehalten? Sind Unterlagen z.B. Angebote übersichtlich und gut strukturiert?

Der Anbieter

Preisgestaltung

Für wieviele Teilnehmende gilt der angebotene Preis? Wieviele Moderatoren führen das Seminar durch? Beinhalten die Preise Teilnehmerunterlagen? Fahrtkosten? Übernachtungen?

Tipps

- Schauen Sie genau hin bei Institutionen, die sich 'Planspiel-Zentrale' oder 'unabhängige Berater' nennen und mit Neutralität werben. Unter Umständen sind es Firmen, die vor allem die Planspiele mit der höchsten Vermittlungsprovision oder die hauseigenen Produkte vertreiben.
- Misstrauen Sie Marketing-Superlativen auf der Website und vollmundigen Versprechen, besonders zur Wirkung des Planspiels («Garantiert 20% mehr Umsatz...»). Fragen Sie nach Belegen für solche Versprechen. Prüfen Sie nach, ob der angegebene Firmensitz mehr ist als nur ein Postfach.
- Logos und Kundenlisten auf der Firmenwebsite sind keine Garantie, dass der Anbieter für diese Firma gearbeitet hat. Fragen Sie nach und verlangen Sie Namen und Kontaktdaten von Referenzkunden.

Das Unternehmensplanspiel

Komplexitätsgrade

Ist das Planspiel modular aufgebaut, um es an den Wissensstand der Teilnehmenden anzupassen? Kann die Komplexität z.B. durch die Anzahl simulierter Märkte, Produkte, Personalkategorien, Kundensegmente etc. variiert werden?

ABC-Prinzip

Action before Content: Wird das didaktisch wirkungsvollste Prinzip «Erst Erleben, dann Theorieinputs» angewendet? Können Teilnehmende schnell in das Planspiel einsteigen, ohne vorab umfangreiche Handbücher oder Spielanleitungen lesen zu müssen?

Open-Simulation-Ansatz

Ist vorgesehen, dass Teilnehmende selber Strategien und Lösungen erarbeiten oder ist das Planspiel limitiert durch vorgegebene Strategien oder Massnahmen?

Realitätsbezug

Lässt das Planspiel alle Entscheidungen und Aktionen zu, die in der Unternehmenswelt möglich, machbar und sinnvoll sind?

Das Unternehmensplanspiel

Wettbewerb

Können Teilnehmende oder Teams sollten gegeneinander konkurrieren?

Dauer

Kann die Dauer des Planspiels Ihren Anforderungen angepasst werden? Für ein BWL-Planspiel üblich sind 0.5 bis 3 Tage.

Sprachversionen

Gibt es das Planspiel und die Unterlagen in den für Sie relevanten Sprachen?

Ergänzende Inputs

Sieht die Agenda Zeitfenster vor für Theorie-Inputs der Moderation oder Ihrer firmeninternen Fachleute? Sind die Themen frei wählbar bzw. gibt es einen Katalog von verfügbaren Theoriemodulen, aus denen Sie passende Themen auswählen können?

Firmenspezifische Anpassungen

Welche sind machbar? Wie hoch ist der Aufwand? Welche Inputs müssen Sie liefern?
Gibt es einen Anpassungs-Plan mit Meilensteinen, Prototypen, Probeläufen?

Das Unternehmensplanspiel

Material

Sind Spielfläche und Zubehör (Münzen, Spielfiguren, Spielsteine) aus hochwertigem, stabilem Material?

Aufbau

Ist die Spielfläche benutzerfreundlich, übersichtlich, gut strukturiert, intuitiv verständlich?

Design

Ist die Gestaltung hochwertig, bunt, attraktiv? Entspricht die Gestaltung Ihrem Kulturkreis bzw. dem der Teilnehmenden?

Teilnehmer-Unterlagen

Ist es ein hochwertiges Handbuch in Farbdruck mit stabilem Umschlag oder sind es nur kopierte Arbeitsblätter? Ist der Inhalt vollständig? Ist der Umfang angemessen? Üblich sind 10 bis 30 Seiten, mit Einführung, Rollenbeschreibungen, Arbeitsblättern, Theorie-Teil, Glossar, Lernprotokoll, Aktionsplänen.

Moderationsunterstützung

Sind Hilfsmittel wie animierte Powerpoint-Präsentationen vorhanden für Einführung und Erläuterungen der Funktionsweise des Planspiels?

Die Moderation

Fachkompetenz

Haben die Moderator/innen eine solide Ausbildung entsprechend dem Fachgebiet, z.B. Uni- oder FH-Studium in Betriebswirtschaft oder Finanzen?

Didaktik

Haben sie eine didaktische Ausbildung bzw. Erfahrung im Training mit lernenden Erwachsenen im Unternehmenskontext?

Präsentationsfähigkeiten

Haben sie eine Moderationsausbildung bzw. Moderationserfahrung? Benutzen sie zeitgemässe Moderations-Tools?

Zusatzqualifikationen

Haben sie nützliche Zusatzausbildungen, z.B. in Organisationsentwicklung, Gruppendynamik, Psychologie, Design Thinking usw.?

Train-the-Trainer

Haben sie eine Train-the-Trainer Ausbildung für das Planspiel absolviert und sind sie zertifiziert für die Moderation?

Die Moderation

Berufserfahrung

Haben die Moderator/innen Berufserfahrung in Linienfunktionen, Personalentwicklung, Beratung, Lehrtätigkeit an Unis oder FHs? Branchenerfahrung in Ihrem Sektor?

Persönlichkeit

Haben die Personen eine positive Ausstrahlung und Begeisterungsfähigkeit?

Tipps

- Achten Sie auf eine umfassende Ausbildung mit Theorieteil und supervisierten Moderationen von Live-Planspielen. Ein Tag Training am PC ist nicht genug.
- Planspiele erfordern andere Fähigkeiten als Frontalunterricht: Pull-Lernen (Wissen und Erfahrung der Teilnehmenden nutzen) statt Push-Lernen (Vortragen von Inhalten durch den Moderator). Es geht um erleben lassen statt dozieren oder präsentieren.
- Eine gute Gruppengröße für ein BWL-Planspiel mit optimaler Betreuung der Teilnehmenden durch eine Person sind 12 bis 15 Personen in drei Teams. Mehr Teilnehmende oder Teams können Betreuungsqualität und Lernerfolg mindern.
- Lassen Sie sich Trainerprofile senden und fordern Sie mit den Personen Ihrer Wahl ein Telefonat, einen Videochat oder ein persönliches Treffen.

Copyright © Targetsim AG 2020

Targetsim® ist eine eingetragene Marke
Targetsim®Simulationen und simulationsbasierte Programme sind
urheberrechtlich geschützte Produkte der Targetsim AG

Targetsim AG | Business Simulations. Performance Solutions.
[targetsim.com](https://www.targetsim.com) | info@targetsim.com

Seegartenstrasse 6 | 8008 Zürich | Schweiz
Tel +41 43 499 0808