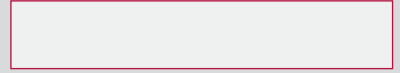


Führungsplanspiel „SOLARIS AG“

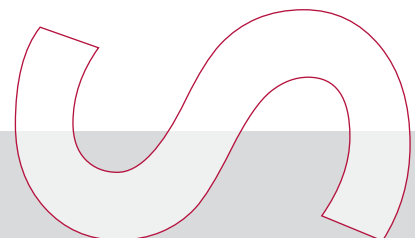


Lernziel

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



www.management-innovation.com



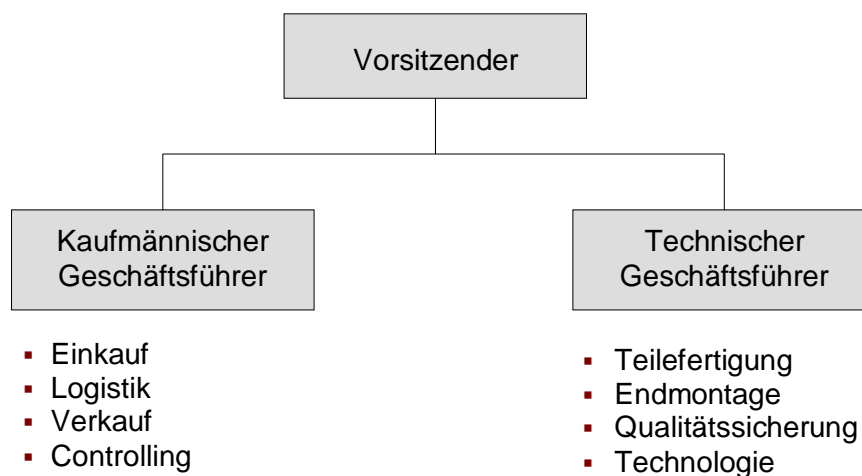
Im Hopfengarten 31 • 65812 Bad Soden am Taunus
Telefon: 06196-23048
E-Mail: mail@inmi.de

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 oder Produktivität).

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 und vergleichen die Unternehmen ihren Erfolg anhand der Effektivität des Führungsverhaltens (Führungskompetenzen) und der wirtschaftlichen Ergebnisse mithilfe der wichtigsten unternehmerischen Kennzahlen. Der Zusammenhang von effektiver Führung und Erfolg ist für die Teilnehmer immer wieder ein beeindruckendes Erlebnis.



Der kaufmännische Geschäftsführer ist für Marketing, Verkauf, Logistik, Einkauf und Controlling verantwortlich. Sein technischer Kollege leitet die Abteilungen Teilefertigung und Endmontage. Beide Führungskräfte vereinbaren Rendite- und Wachstumsziele mit dem Vorsitzenden der Geschäftsleitung und müssen dafür sorgen, dass der auf dem „Spielbrett“ nachgebildete Geschäftsprozess 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 Veränderun-

gen) konsequent zu nutzen. Dieses Potential kann nur durch effektive Führung, Initiative und eine unternehmerische Haltung ausgeschöpft werden.

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.

Inhalte

- Best Practice: Was kann man von den erfolgreichsten Unternehmen lernen?
- Verbesserung der täglichen Führungspraxis (Zielvereinbarungen, Delegation, Entscheidung, Problemlösung, Kontrolle, Konfliktmanagement)
- Unternehmerisches Denken und Handeln entlang der Wertschöpfungskette
- Akquisition und 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 des Führungsverhaltens auf Umsatz, Kosten und Eigenkapital
- Zusammenhang von Kompetenzen, Verhalten und Unternehmenserfolg
- Einschätzung eigener und fremder Kompetenzen und Verbesserungsmöglichkeiten
- Erstellung eines persönlichen eines persönlichen Entwicklungsplans
- Feedback und Reflektion zum Verhalten in schwierigen Führungssituationen
- Entwicklung eines authentischen Führungsstils.

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.

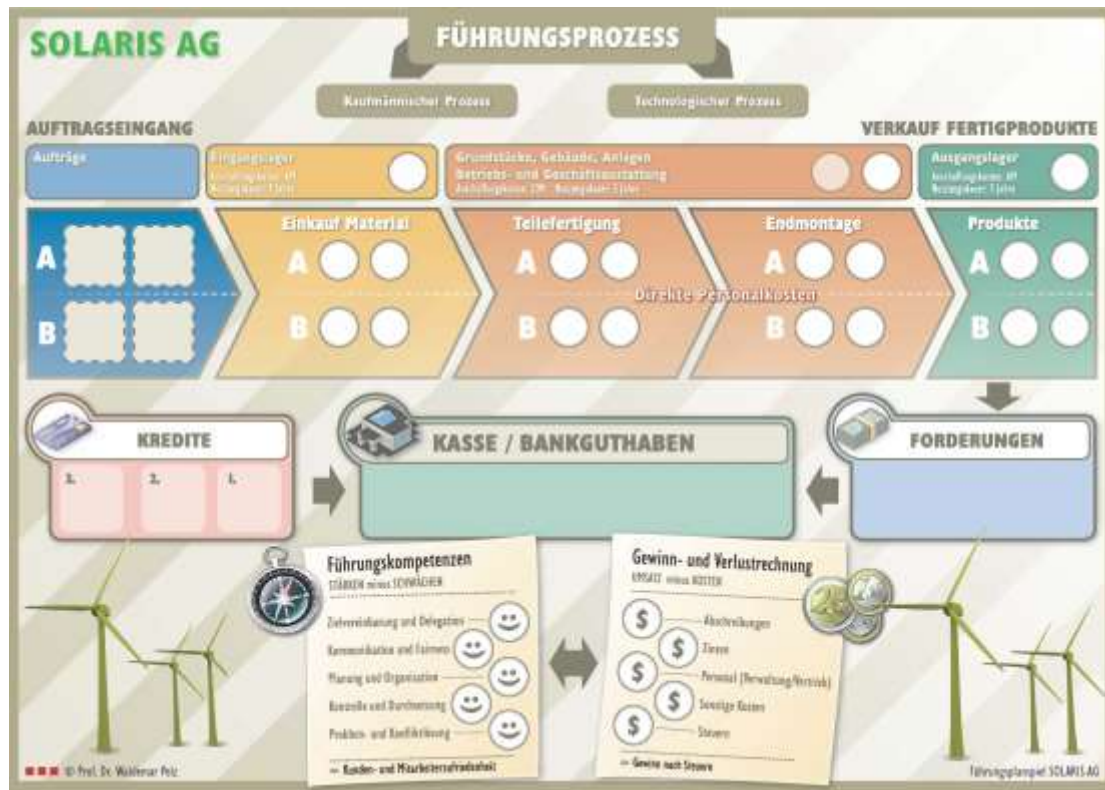
Dauer

Je nach Vorkenntnissen und Erfahrung zweieinhalb bis drei Tage.

Referenzen (Auswahl)

Akademie Deutscher Genossenschaften, Audi, BASF, REWE, Deutsche Telekom, Haufe Akademie, Gießen Executive MBA

Das „Spielbrett“



Fazit

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.

Wichtige Führungskompetenzen

Die Führungskompetenzen, die in dem Planspiel trainiert werden, passen wir jeweils an die Bedürfnisse Zielgruppe an (unter Berücksichtigung der Führungsgrundsätze des Unternehmens). Wir empfehlen als Grundlage folgende Führungskompetenzen, die wir bei einer Befragung von rund 12.000 Fach- und Führungskräften als besonders erfolgswirksam identifiziert haben:

Vorbild

Nimmt seine Vorbildfunktion als Führungskraft wahr. Steht für klare Wertvorstellungen und verhält sich in einer Weise, die Respekt verdient. Setzt klare Ziele und Erwartungen. Ist authentisch und offen für Kritik.

Ziele und Perspektiven

Setzt Ziele nach dem SMART-Prinzip (spezifisch, messbar, attraktiv, termingebunden) und sorgt dafür, dass sie auch erreicht werden. Verdeutlicht den Beitrag aller zum Unternehmenserfolg.

Lernfähigkeit und Unterstützung

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

Kommunikation und Fairness

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

Ergebnisorientierung






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

Unternehmerische Haltung

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

Auszug aus einem Feedback-Bogen

Feedback zum Führungsverhalten von _____

Führungskompetenzen (Verhalten)					
Initiative: Erkennt frühzeitig Chancen und setzt sie um, geht angemessene Risiken ein					
Kommunikation: Informiert ausreichend, ist überzeugend, hört zu und bindet andere ein					
Planung und Organisation: Definiert Prozesse und verbessert deren Effektivität und Effizienz					
Delegation: Delegiert Verantwortung eindeutig und überzeugend; formuliert klare Erwartungen					
Kontrolle: Sorgt für messbare Ergebnisse, verhindert ein Untergraben der Resultate					
Unternehmensspezifische Kompetenzen					
Wirtschaftliche Ergebnisse (Kennzahlen)					

Auszug aus der Gewinn- und Verlustrechnung

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Umsatzerlöse	_____	_____	_____
- Direkte Materialkosten	_____	_____	_____
- Direkte Personalkosten	_____	_____	_____
= Deckungsbeitrag	_____	_____	_____
- Verwaltungs- und Vertriebskosten	_____	_____	_____
- Abschreibungen	_____	_____	_____
- Sonstige Kosten	_____	_____	_____
= Betriebsergebnis	_____	_____	_____
- Außerordentlicher Aufwand	_____	_____	_____
- usw.			

Auszug aus der Bilanz

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
AKTIVA			
Anlagevermögen			
Grundstücke	_____	_____	_____
Gebäude und technische Anlagen	_____	_____	_____
Betriebs- und Geschäftsausstattung	_____	_____	_____
Umlaufvermögen			
Halbfertige Produkte und Rohstoffe	_____	_____	_____
Fertigprodukte	_____	_____	_____
Forderungen	_____	_____	_____
Kassenbestand/Bankguthaben	_____	_____	_____
PASSIVA			
Eigenkapital			
Grundkapital	_____	_____	_____
Rücklagen	_____	_____	_____
Rückstellungen	_____	_____	_____
Gewinn-/Verlustvortrag	_____	_____	_____
usw.			