



Firmenduell - The Business Modell Battle

NUTZEN

Firmenduell ist das digitale Planspiel, um unterschiedliche Geschäftsmodelle im Wettbewerb zu erleben, damit zu planen und Zusammenhänge zu begreifen.



<p>GREENERY</p> <p>GRUPPE 2</p> <p>Ihr habt als CEO-Team des Unternehmens GREENERY übernommen und wollt es zur weltweiten Marktherrschaft führen.</p> <p>SCHRITT 1: Ihr macht euch mit dem Unternehmen vertraut und führt eine kurze SWOT & BMC durch.</p> <p>SCHRITT 2: Ihr überlegt euch eine Expansionsstrategie für LUKORA.</p> <p>SCHRITT 3: Ihr überlegt euch die ersten 3-5 Züge, um diese Strategie umzusetzen.</p> <p>Näht StickNotes, um eure Erkenntnisse festzuhalten.</p> <p>ACHTUNG: ES MUSS ZUM UNTERNEHMEN PASSEN!</p>	<p>PURPOSE & IMAGE</p> <p>Im Jahr 1970 gründete ein junger australischer Student die Marke GREENERY. Langlebiger Komfort und Stil treffen auf unser grünes Gewissen. Im Einklang mit der Natur produzieren und vertreiben wir unsere Naturprodukte. Dabei handeln wir fair und sozial verantwortlich. Act Local!</p>	<p>PRODUKTE & KUNDEN</p> <p>Zunächst eher eine Nischenmarke erobert GREENERY. Teil rund 20 Jahren den Mainstream mit grünem Gewissen. Insbesondere unsere Unterhosen aus reinen Naturmaterialien haben es den Klimabewussten in Jung und Alt angetan. Wir sind ein Geheimtipp, der den Zeitgeist trifft.</p>	<p>GESCHÄFTSMODELL</p> <p>Unser Geschäftsmodell kann am besten als green market bezeichnet werden. Wir produzieren nicht alle unsere Produkte selbst – unser Kern ist Bekleidung – sondern jedoch lokale Brands und Produzenten verantwortungsvoll. Ein Stück grünes Australien per Post!</p>	
	<p>Leistungs/Produkt</p> <p>Aktivitäten</p> <p>Ressourcen</p> <p>Abgaben</p>	<p>Kundenbeziehung</p> <p>Ziel-grupp(en)</p> <p>Marketing/Vertrieb</p> <p>Partner</p> <p>Einkommen</p>	<p>STÄRKEN</p> <p>SCHWACHEN</p> <p>CHANCEN</p> <p>GEFÄHREN</p>	<p>SWOT</p> <p>CHANCEN</p> <p>GEFÄHREN</p>
	<p>EXPANSIONSSTRATEGIE</p>	<p>SPIELZÜGE (StickNotes werden beim Zug auf das Hauptspielbrett kopiert)</p>		

EXPANSIONSSTRATEGIE

Zielsetzung einer Expansion ist immer eine Erweiterung des Wirkungskreises eines Unternehmens. Wir wollen also mehr oder anders Umsatz machen, auf jeden Fall aber profitabel wirtschaften. Hierfür brauchen wir steigende Kapazitäten und wachsende Produktion im Unternehmen. Die wesentliche Frage: wo ist für unser Unternehmen **das größte Marktpotenzial**?

Jede Expansionsstrategie sollte unserem Unternehmen (SWOT, Produktportfolio, Business Model, Purpose, Kultur etc.) und den Marktbedingungen angepasst werden. **Zu einer Expansion können folgende Strategien in Erwägung gezogen werden:**

<p>NEUE REGION</p> <p>Wo gibt es unerdeckte Absatzmärkte, in denen unser Produkt, unsere Geschäfte oder unser Service noch nicht bekannt ist?</p>	<p>EXPORT</p> <p>Bereits bestehende Produkte können auch im Ausland angeboten werden, wobei die jeweilige Marktsituation und das Kaufverhalten vor Ort beachtet werden müssen.</p>	<p>NEUE PARTNER - FRANCHISING</p> <p>Franchising gilt als eine Internationalisierungsform die sowohl risikoarm als auch effizient sein kann – sowohl für Unternehmer, die ein Franchisesystem neu aufbauen wollen, als auch für Menschen, die überlegen, sich einen Franchisekonzept anzuschließen. Hier geht es um die "Vermietung" eines Geschäftskonzepts.</p>
<p>NEUES PRODUKT</p> <p>Wie können wir unser Produktportfolio um weitere Produkte ergänzen auch im Sinne der Erweiterung des Customer Life Cycles? Was können unsere Kunden noch von uns brauchen?</p>	<p>IMPORT</p> <p>Ein Produkt, das sich im Ausland bereits erfolgreich etabliert hat, kann im inländischen Markt als neu wirken. Viele amerikanische Geschäftsideen haben sich zum Beispiel erfolgreich in europäischen Märkten etablieren können.</p>	<p>NEUE PARTNER - KOOPERATION</p> <p>Bereits bekannt als Joint Ventures, Vertriebskooperationen etc. sind Zusammenschlüsse in "Augenhöhe" von Unternehmen, die gemeinsam über Synergien neue Märkte, Produkte oder Kunden erschließen wollen. Zum Teil ist auch der Zusammenschluss mit einem bereits Marktanwiesigen möglich.</p>
<p>NEUE ZIELGRUPPE</p> <p>Welche Bevölkerungsschichten, die für uns interessant sein könnten, erreichen wir noch nicht? Wie könnten wir das tun (Marketing, Produktmodifikation, technologische Vereinfachung etc.)?</p>	<p>NEUE PARTNER - ÜBERNAHME</p> <p>In M&A bekannte Strategie der freundlichen oder feindlichen Übernahme. Wird zum Teil als Markteintritt durch Zukauf eines schwachen bereits ansässigen Marktteilnehmers genutzt.</p>	

BESCHREIBUNG

Jedes Unternehmen verfolgt ein Geschäftsmodell. Doch wie kann man die Unterschiede zwischen verschiedenen Geschäftsmodellen für seine Mitarbeiter und Führungskräfte spielerisch erlebbar machen? So dass sie neues Wissen zu den Zusammenhängen erhalten und dieses erfolgreich auf das eigene Unternehmen übertragen können.

Firmenduell ist ein digitales Planspiel, das viel Spaß, langanhaltenden Erkenntniszuwachs und spannende Teaminteraktionen garantiert!

Firmenduell - The Business Modell Battle

ABLAUF

Firmenduell basiert auf der Kombination aus unserem "Microsoft Teams" Raum und einem integrierten "Concept Board". Dadurch werden alle Spieler digital ins Spiel eingebunden und können sich auf unserem Spielfeld unter Einhaltung vorgegebener Regeln bewegen.

Ziel des Spiels ist es, ein Unternehmen mit vorgegeben Business Modell erfolgreich in die Expansion zu führen. Welche Strategien sich dabei durchsetzen, hängt von den Strategien der Teams und der Interaktion untereinander ab. In verschiedenen Spielrunden machen die Teams ihre Züge und müssen gleichzeitig auf von außen eingespielte Interaktionen reagieren. Natürlich genau wie in der realen Wirtschaft.

Die Spielzüge werden durch unseren "Wirtschaftsrat" bewertet und die Teams erhalten durch die Entwicklung der Marktwirtschaft eine direkte Rückmeldung, die es für die nächsten Züge zu berücksichtigen gilt.

Digitale Spielleitung

Pro 15 Teilnehmer wird das Spiel durch einen erfahrenen Business Trainer begleitet, der nicht nur den technischen Ablauf erläutert, sondern auch durch das Spiel führt und bei Bedarf den Lerntransfer moderiert.

Bereitstellung unserer technischen Plattformen

Das Spiel kann in unserem Microsoft Teams mit integriertem ConceptBoard gespielt werden. Die Teilnehmer erhalten im Vorfeld einen Zugang zu Teams und können sich dort kostenlos anmelden. Bei Bedarf integrieren wir das Spiel auch in bei Ihnen bestehenden Video- und Kommunikationsplattformen.



Firmenduell - The Business Modell Battle

AUF EINEN BLICK

Teilnehmer:	8 bis 110 Teilnehmer
Dauer:	1 Tagesworkshop
Mögliche Sprachen:	Deutsch und Englisch
Location:	Das Spiel wird momentan rein digital angeboten, kann später aber auch als Brettspielvariante vor Ort umgesetzt werden.
Benötigte Technik und mehr:	Individuelle Technik der Teilnehmer, um an unserem Teams Call teilnehmen zu können.

IHRE INVESTITION

Kosten zzgl. MwSt. ab EUR 1.950,- pauschal + EUR 150,- pro Teilnehmer

Das Spiel hat eine Standard-Version, für die der hier angegebene Preis kalkuliert ist. Gerne passen wir das Spiel ganz an die Herausforderungen und Lerninhalte Ihres Unternehmens an.

IHR INDIVIDUELLES ANGEBOT

Gerne beantworten wir Ihre Fragen und stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite, damit Ihre Veranstaltung genau das gewünschte Ergebnis erzielt. Für ein individuelles und konkretes Angebot benötigen wir einige Angaben von Ihnen zu:

- Ihre Ziele, die mit dem angefragten Workshop erreicht werden sollen
- Ausgangslage und Anlass des Workshops
- Voraussichtliche Teilnehmerzahl
- Geplanter Ort, Region oder Land
- Geplanter Wunschtermin und evtl. ein Alternativtermin

Ihr individuelles Angebot erhalten Sie unter am@rumdenken.de
oder 0421 - 5772 6595