

# Tipps für die Auswahl von Unternehmenssimulationen

von  
**Dr. Gudrun G. Vogt**  
Gründerin & Managing Partner  
Targetsim AG



# Sie suchen eine Unternehmenssimulation?

Unternehmenssimulationen (Planspiele) gibt es viele, aber welche sind optimal für Ihren Einsatzzweck?

Ihre Investition soll sich langfristig auszahlen. Das heisst, sie soll

- Ihre Ziele in der Personalentwicklung bestmöglich unterstützen,
- Ihren Teilnehmenden den grösstmöglichen Nutzen für die eingesetzte Zeit bieten,
- die gewünschte Wirkung erreichen.

Vielleicht gefällt Ihnen spontan ein Produkt? Oder Sie bekommen eine Empfehlung? Mit den folgenden Fragen und Tipps können Sie prüfen, ob das Produkt für Ihre Aufgabenstellung passt.



Kontaktieren Sie mich für  
Feedback und weitere  
Fragen:

[gudrun.vogt@targetsim.com](mailto:gudrun.vogt@targetsim.com)  
+41 43 499 0808



## Unternehmenszweck

Sind Unternehmenssimulationen die Kernkompetenz des Anbieters?

Oder sind Planspiele nur Nebenprodukt eines anderen Kerngeschäfts wie Coaching, Dozenten-Tätigkeit, Forschung, Industrieproduktion?



## Professionalität & Qualität

Sind Unterlagen und Angebote übersichtlich und gut strukturiert?

Werden Ihre Fragen kompetent beantwortet?

Werden Zusagen eingehalten?

Ist der Anbieter im Handelsregister eingetragen und mind. eine GmbH?



## Fachkompetenz

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

Basieren die Simulationen auf wissenschaftlich fundierten Konzepten?

# Der Anbieter (2)

## Erfahrung

Wie lange ist der Anbieter auf dem Markt?

## Aktionsradius

Ist der Anbieter international oder lokal tätig?

## Moderationspool

Wieviele Personen sind für die Moderation verfügbar?

## Preisgestaltung

Für wie viele Teilnehmende gilt der angebotene Preis?  
Wie viele Moderatoren führen das Seminar durch?  
Beinhalten die Preise Teilnehmerunterlagen?  
Fahrtspesen? Übernachtungen?



## Webauftritt & Social Media

Ist der Anbieter mit aktuellen Beiträgen in den sozialen Netzwerken vertreten, insb. LinkedIn? Hat der Anbieter eine aussagekräftige aktuelle Website?

## Referenzen

Gibt es Referenzen für Ihren Sektor (Produktion, Bank, Logistik usw.), für Ihre Unternehmensgröße (KMU, Konzern), für den gewünschten Aktionsradius (lokal, international)?

## Produktsortiment

Wie breit ist das Angebot verschiedener Planspiele, z.B. branchenspezifische, themenspezifische, massgeschneiderte?

## Der Anbieter (3)

### Tipps

- Schauen Sie genau hin bei Institutionen, die sich 'Planspiel-Zentrale' oder 'unabhängige Beratung' nennen und mit Neutralität werben. Es gibt Vermittler, die vor allem die Planspiele mit der höchsten Provision 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 Referenzen für solche Versprechen.
- Prüfen Sie nach, ob der angegebene Firmensitz existiert und mehr ist als ein Postfach.
- Fragen Sie nach Referenzkunden für die gewünschte Branche oder Zielregion.



# Die Unternehmenssimulation (1)



## Inhalt & Didaktik

Action before Content: Wird das didaktisch wirkungsvollste Prinzip «Erst Erleben, dann Theorieinputs» angewendet?

Können Teilnehmende schnell einsteigen, ohne vorab umfangreiche Spielanleitungen zu studieren?

Folgt die Agenda dem Scaffolding-Ansatz, d.h. steigt die Komplexität nach der Einführungsrunde? Ist es ein ausgewogener Mix von Simulation, Inputs, Teamarbeit, Präsentationen, Feedback?



## Die (physische) Simulation

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

Ist die Gestaltung hochwertig und attraktiv?

Passt die Gestaltung zum Kulturkreis der Teilnehmenden?

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



## Seminareinsatz

Gibt es Zeitfenster für Theorie-Inputs, z.B. auch von firmeninternen Fachleuten? Sind Themen frei wählbar oder gibt es einen Katalog von verfügbaren Inputs zur Auswahl?

Gibt es eine (Online-)Vorabfrage von Kenntnisstand und Erwartungen der Teilnehmenden?

Werden die Inhalte auf die Teilnehmenden angepasst? Kann die Dauer des Planspiels Ihrem Zeitbudget angepasst werden? Für ein BWL-Planspiel sind 0.5 bis 2 Tage üblich.

## Komplexitätsgrade

Kann die Komplexität z.B. Anzahl simulierter Märkte, Produkte, Personalkategorien, Kundensegmente etc. variiert werden, je nach Lernziel und Wissensstand der Teilnehmenden?

## Open-Simulation-Ansatz

Können Teilnehmende eigene Strategien und Lösungen umsetzen oder ist nur die Auswahl aus vorgegebenen Strategien oder Massnahmen möglich?

## Realitätsbezug

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

## Wettbewerb

Können Teilnehmende oder Teams gegeneinander konkurrieren?



## Teilnehmer-Unterlagen

Gibt es ein hochwertiges Handbuch? Ist der Umfang angemessen? Üblich sind 10 bis 20 Seiten, mit Einführung, Rollenbeschreibungen, Arbeitsblättern, Theorie-Teil, Glossar, Lernprotokoll, Aktionsplänen.

## Individualisierung

Welche Anpassungen sind machbar? Zu welchem Aufwand? Welche Inputs müssen Sie liefern? Gibt es einen Anpassungs-Plan mit Meilensteinen?

## Versionen

Gibt es das Planspiel und die Unterlagen in den für Sie relevanten Sprachen? Ist die Simulation auch als Online-Version verfügbar oder als Event-Version?

## Medien-Unterstützung

Sind unterstützende Hilfsmittel wie animierte Powerpoint-Präsentationen für die Moderation oder Online-Feebacks vorhanden?



# Die Moderation (1)

## Tipps

- Achten Sie auf eine umfassende, am besten mehrstufige Ausbildung mit Theorieanteil und supervisierten Moderationen von Live-Seminaren.
- Planspiele erfordern andere Fähigkeiten als Frontalunterricht: Pull-Lernen (Wissen und Erfahrung der Teilnehmenden nutzen) statt Push-Lernen (Vortragen von Inhalten). 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 die Betreuungsqualität und den Lernerfolg mindern.
- Lassen Sie sich Trainerprofile senden und laden Sie die Personen Ihrer Wahl zu einem Videochat ein.





# Die Moderation (2)

## Fachkompetenz

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

## Train-the-Trainer

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



## Zusatzqualifikationen

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

## Berufserfahrung

Haben sie Berufserfahrung in Linienfunktionen, Personalentwicklung, Lehrtätigkeit an Unis oder FHs, Branchenerfahrung in Ihrem Sektor?

## Trainingserfahrung

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

## Persönlichkeit

Haben die Personen eine positive Ausstrahlung und Begeisterungsfähigkeit?

© **Targetsim AG** Business Simulations. Performance Solutions.

targetsim.com | info@targetsim.com  
Seergartenstrasse 6 | 8008 Zurich | Switzerland  
Tel. +41 43 499 08 08