

**21. EXIST-Workshop München
22. November 2010**

Technologieplanspiel NANO Startup!

Daten & Fakten

Prof. Volkmar Liebig, Ulm

Entwicklungspartner des Technologieplanspiels NANO Startup!



Gefördert von:



Agenda für 22. November 2010:

1. Planspielidee
2. Unterscheidungsmerkmale
3. Planspielkonzept
4. Erfahrungen
5. Empfehlungen

1. Planspielidee: Teilnehmersicht

- Realitätsnahe Entscheidungssituationen für TOU
- Software gestützte Teamentscheidungen
- Realitätsnahe Repräsentanz der Märkte und des Unternehmensumfeldes
- Übertragbarkeit der Lernerfahrungen aus dem Planspiel auf die eigene Gründung
- Einsatz professioneller Businessplan-Software in den Planspielteams

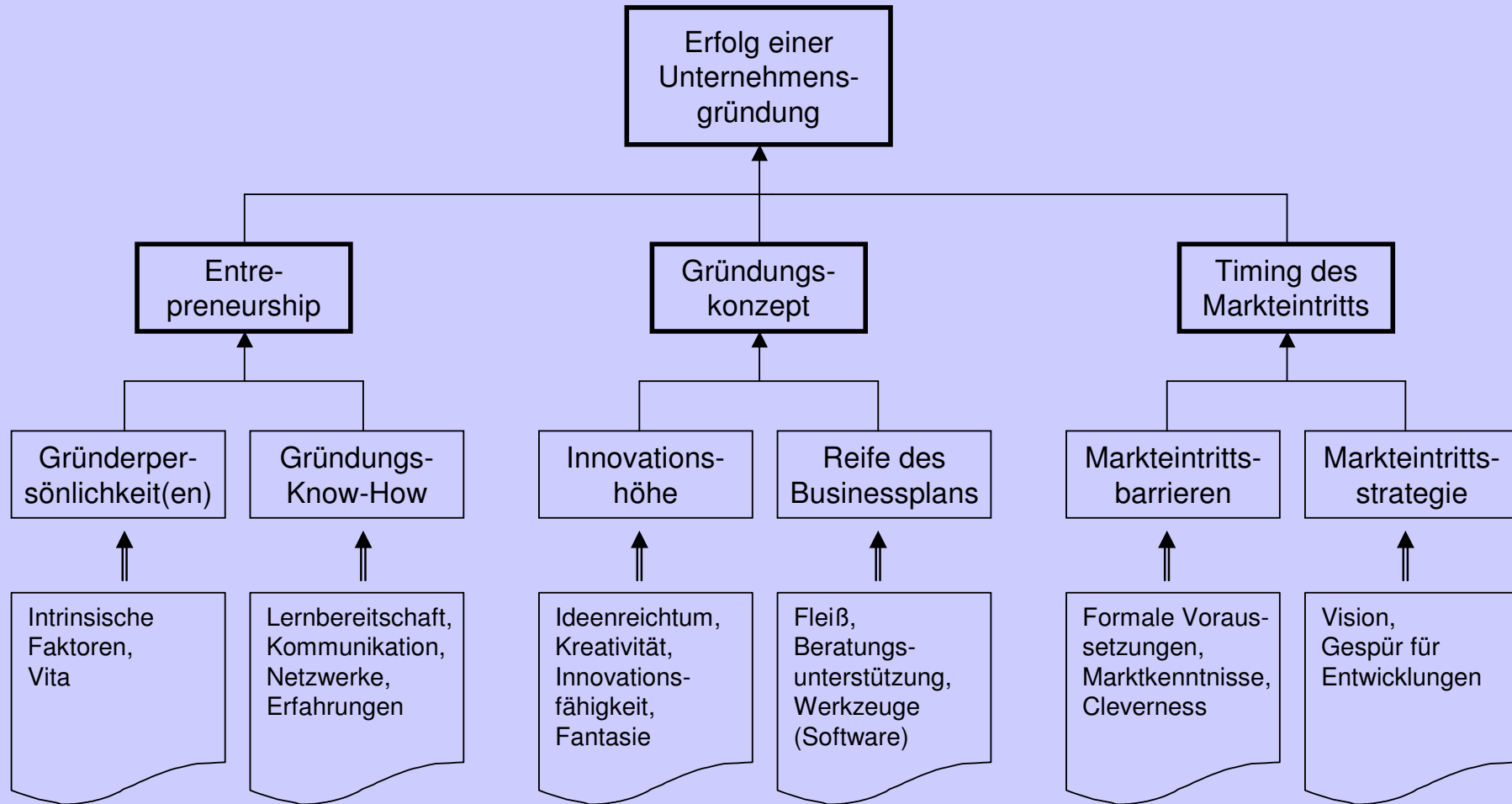
2. Unterscheidungsmerkmale: Spieleitungssicht

- Digitaler Ablauf des Planspiels
- Software für Planspielteams und für Spieleitung
- Flexibler Planspieleinsatz, auch Fernplanspiel
- Dokumentation des Planspielverlaufs
- Spielverlauf wird durch Teams bestimmt
- Optionale Berücksichtigung von Ereignissen
- Optionale Bewertung der Leistungen der Teams

3. Planspielkonzept

- Arbeiten im Team
- Kennenlernen einer Businessplan-Software
- Treffen von unternehmerischen Entscheidungen
- Entwicklung von Unternehmensstrategien
- Aus der Marktvielfalt das Richtige auswählen
- Verarbeitung von Marktreaktionen
- Präsentieren von Entscheidungen und Ergebnissen
- Feedback zum unternehmerischen Verhalten

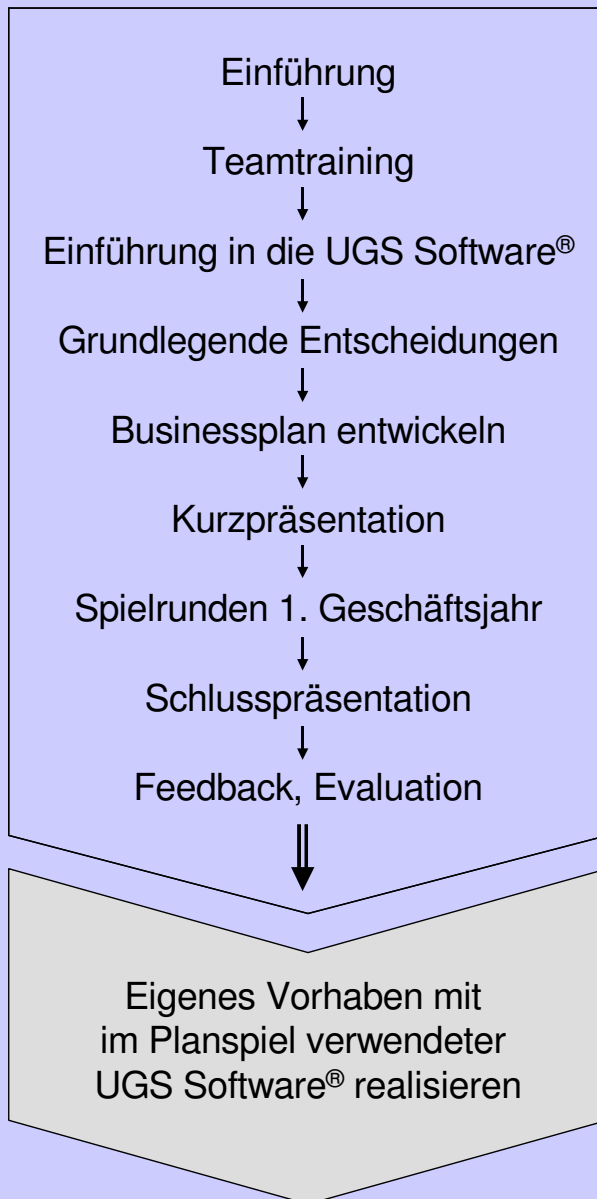
3. Planspielkonzept (II)



Aspekte des Entrepreneurship

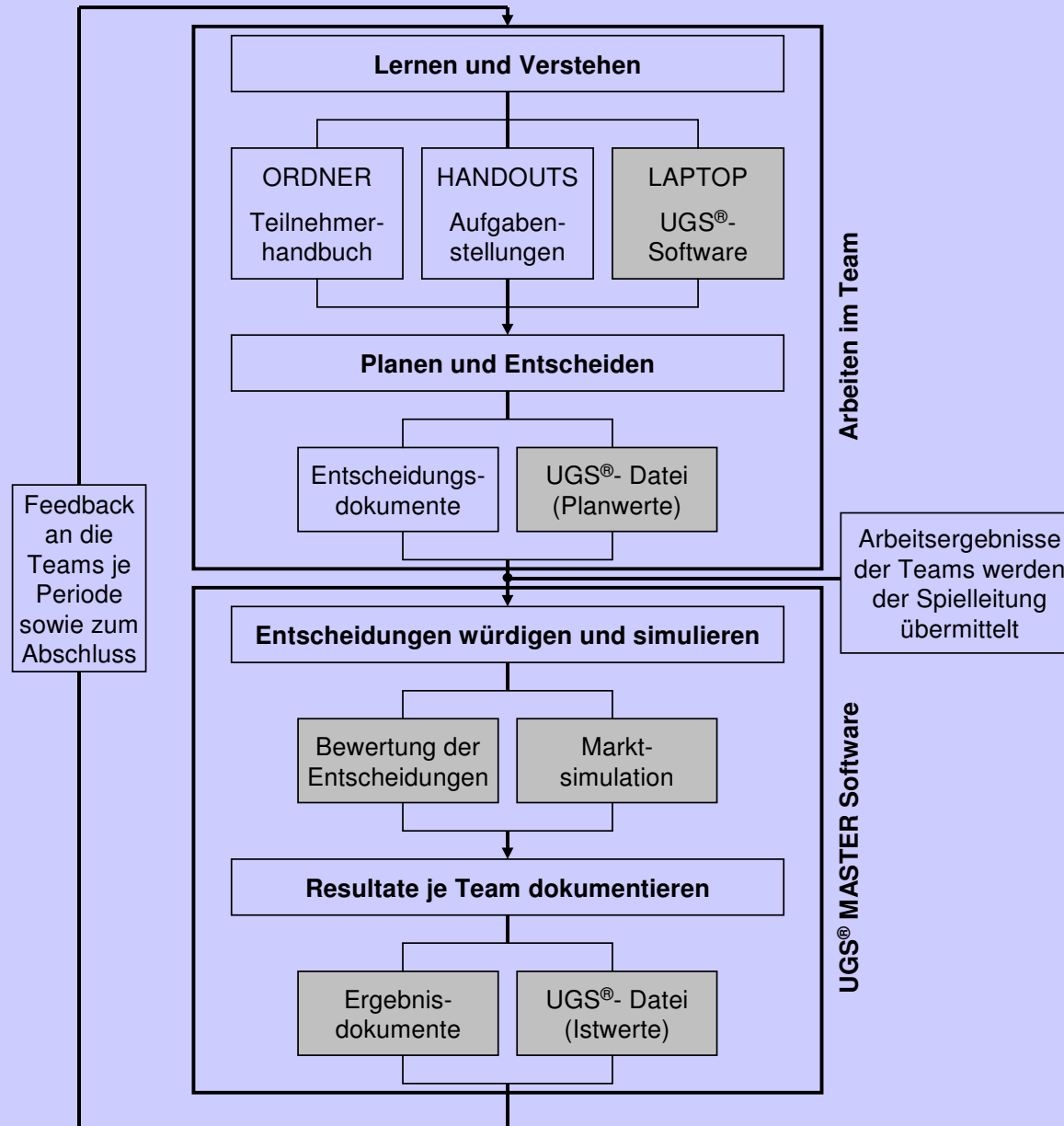
Quelle: Liebig, Volkmar: Intrapreneurship, FernUniversität Hagen, Hagen/Germany 2005, S. 15

3. Planspielkonzept (III)

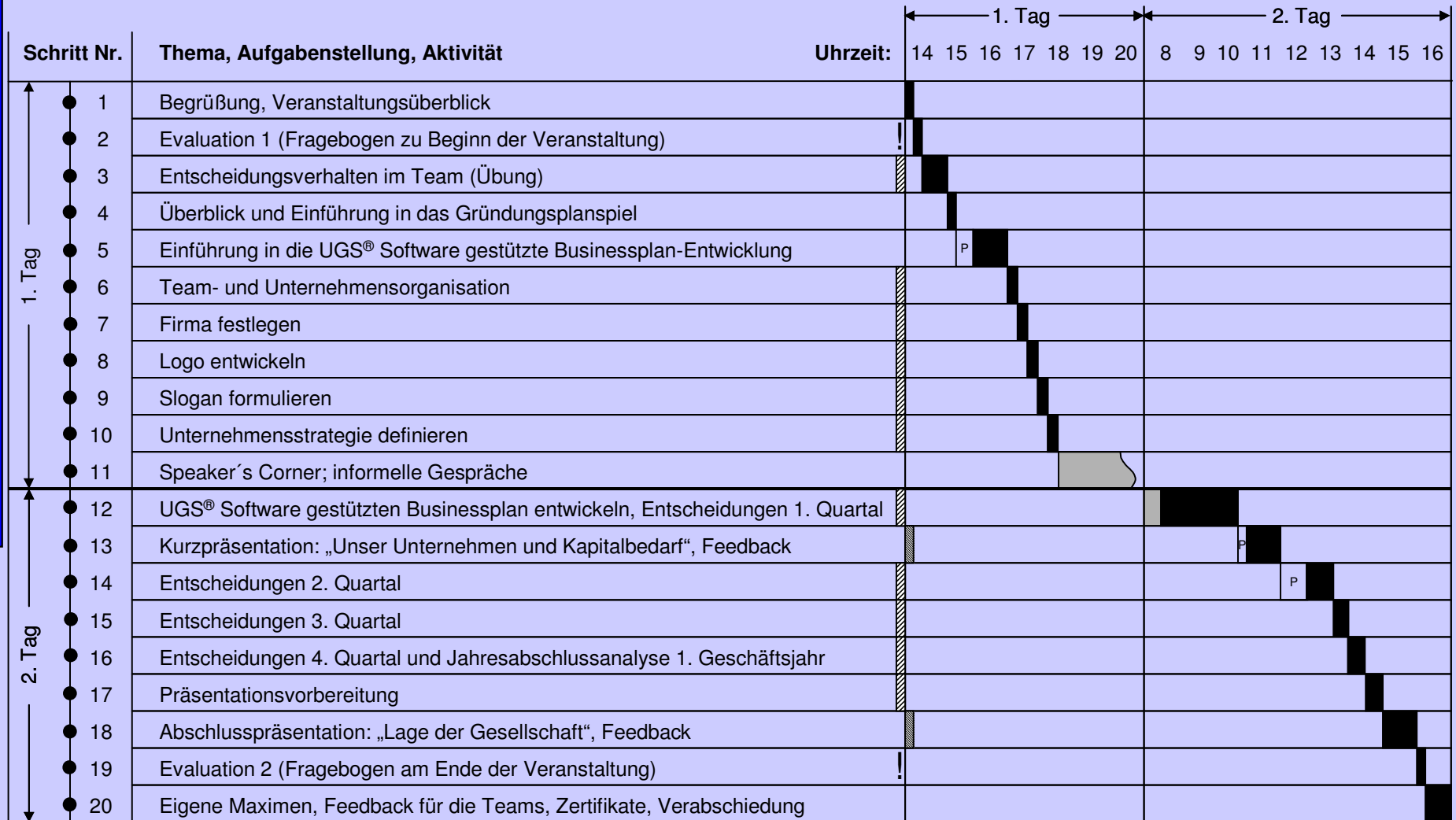


Der Ablauf des
Planspiels
NANO Startup!

3. Planspielkonzept (IV)



3. Planspielkonzept (V)



Beispiel eines Standard-Zeitplans

█ = Gruppenarbeit █ = Präsentation P = Pause ! = Evaluation

4. Erfahrungen (I)

Beispiel Zeitplan NEnA-Veranstaltung

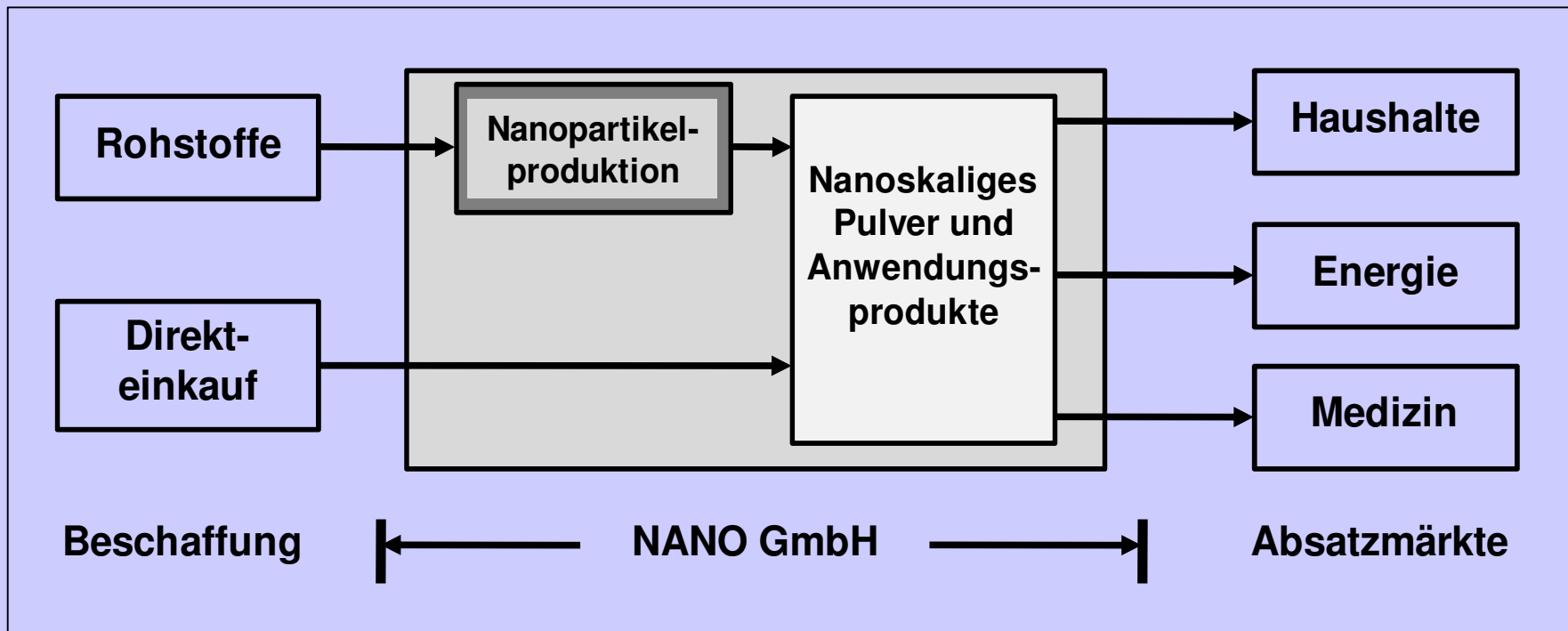
Schritt *) Thema

- 01 Einführung in Businessplan und das Planspiel
- 02 Software unterstützte Businessplan-Entwicklung
- 03 Aufgabenstellungen im Planspiel, Hinweise zu den vorliegenden Unterlagen
- 04 Gruppenarbeit I: Lesen der Unterlagen, Strategieentwicklung, Businessplan und Unternehmensstart
- 05 Entscheidungen für die 1. Periode
- 06 Kurzpräsentationen der Teams: „Unsere Unternehmensstrategie“; Zeitvorgabe: 5 Minuten je Team
- 07 Gruppenarbeit II: Marktergebnisse der 1. Periode, Strategieüberprüfung, Entscheidungen für die 2. Periode
- 30' *Mittagspause (nach Zeitplan durch Spielleitung)*
- 08 Gruppenarbeit III: Marktergebnisse der 2. Periode, Unternehmensstatus, Lernerlebnisse, Präsentationsvorbereitung
- 09 Präsentationen der Teams: „Lage des Unternehmens“; Zeitvorgabe: 10 Minuten je Team
- 10 Vertiefende Diskussion über die Umsetzung der Lernerlebnisse, Abschlussdiskussion und Feedback

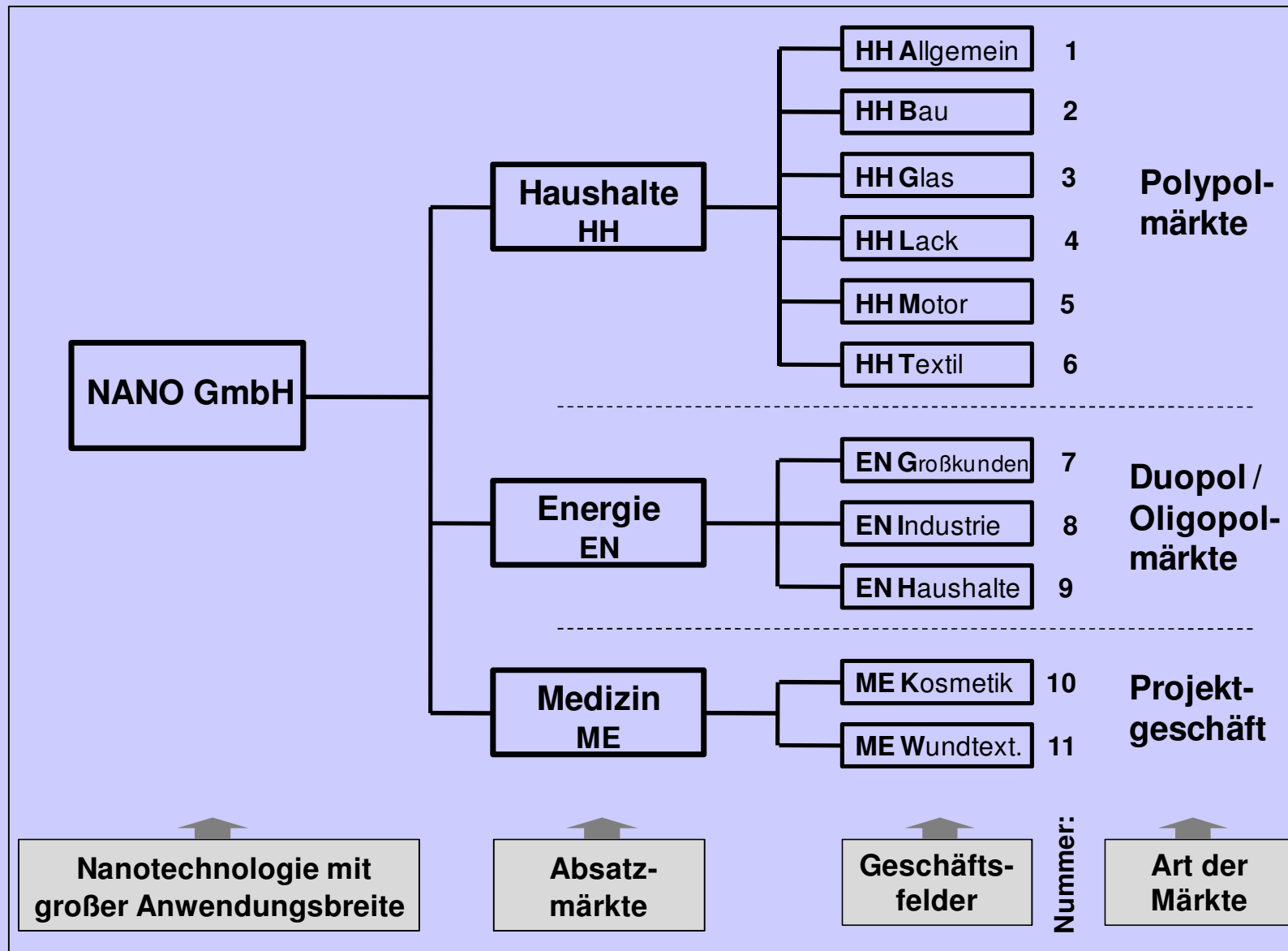
Wichtige Aspekte für die Teilnehmer sind:

- **Auswahl der Absatzmärkte, auf denen Sie tätig sein wollen**
- **Preispolitik für die Produkte auf den relevanten Märkten**
- **Absatzmengen- und Kapazitätsplanung für diese Produkte**
- **Höhe der Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen**
- **Höhe der Marketing- bzw. Werbeaufwendungen**
- **Liquiditätsplanung zur Vermeidung der Insolvenz**
- **Finanzierungsplanung, d.h. Zusammensetzung der Finanzierungsmittel**

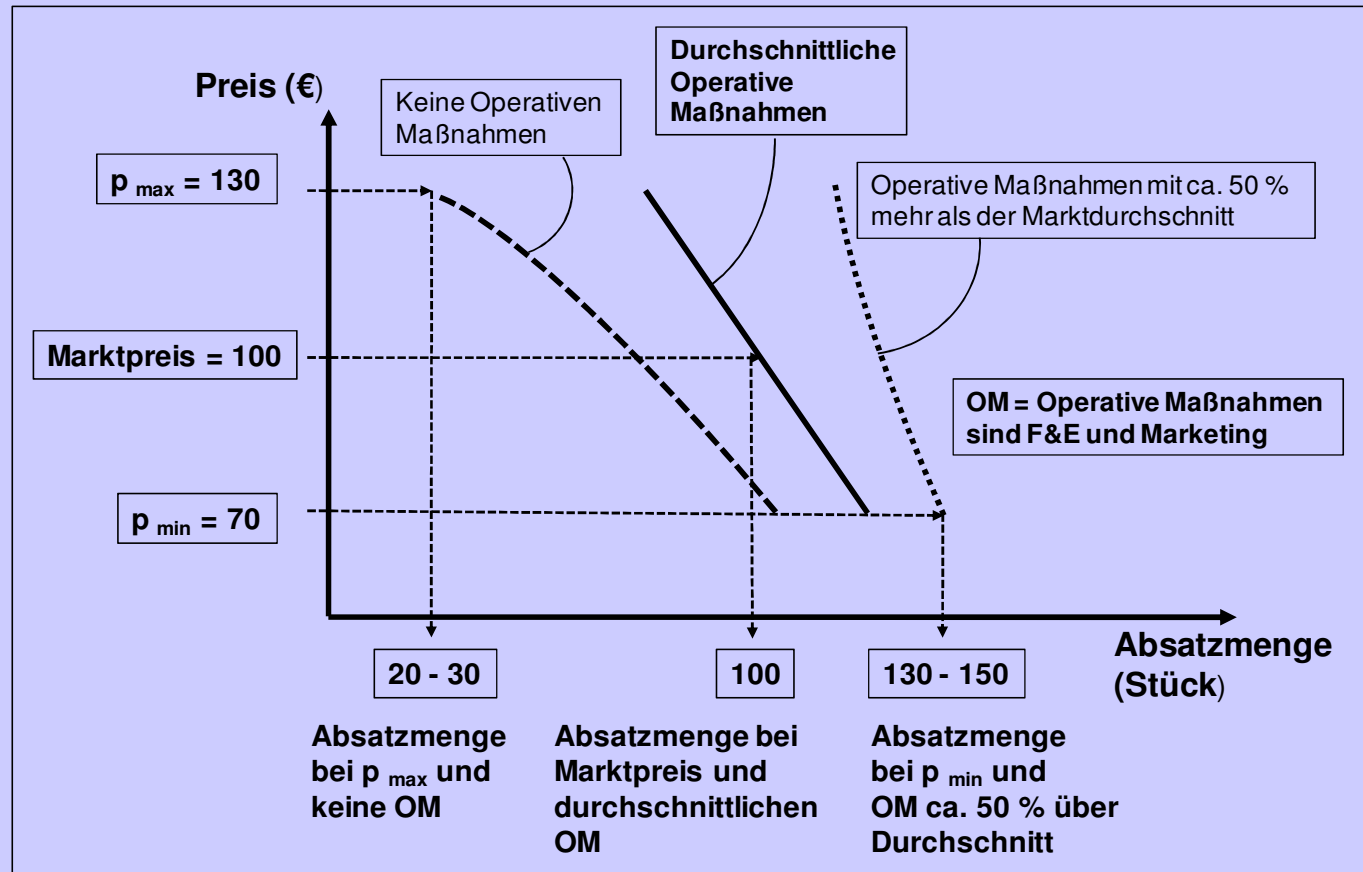
Die Skizze des Unternehmensmodells im Planspiel



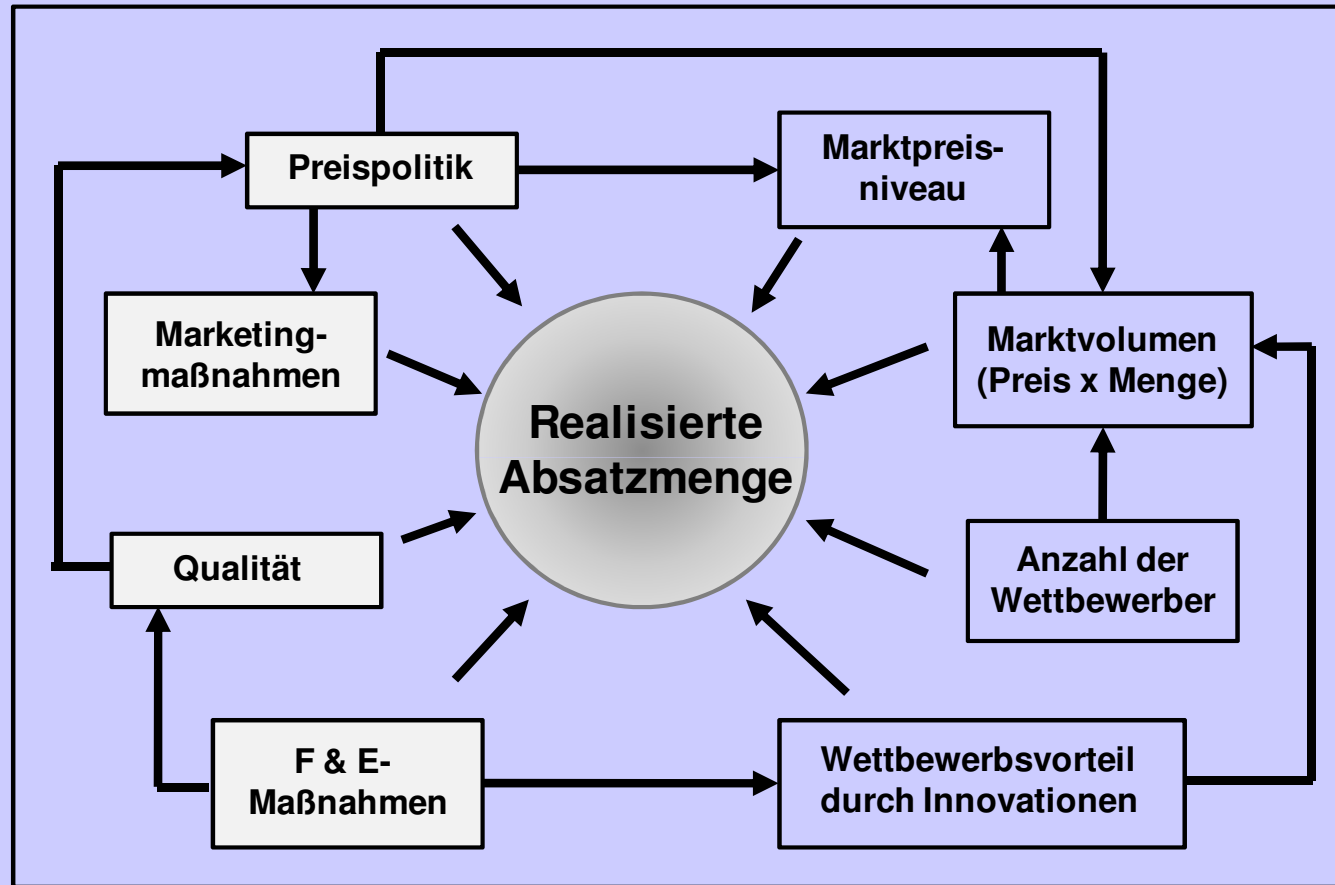
4. Erfahrungen (IV)



4. Erfahrungen (V)



Abschätzung der Wirksamkeit operativer Maßnahmen



Interdependenz bei Marktentscheidungen

5. Empfehlungen

Informationen aus dem vorliegenden Handout auswerten

Bedarf dieses Planspielansatzes prüfen

Informationen einholen / sich eine Offerte geben lassen

**An einem Seminar für Planspielleiter teilnehmen
(z.B. 2./3. Dezember 2010, oder 28./29. Januar 2011)**

**Sich von den Projektpartnern unterstützen lassen;
Netzwerk nutzen**

Kontakt: liebig@ugs.de