



Strategy planning and execution

Silodenken aufbrechen - kolaborative Kultur stärken. Ein umfassendes Verständnis von strategischen Entscheidungen entwickeln

Sechs Produktionsunternehmen konkurrieren um Kunden in einem schnelllebigem Markt mit hohem Wettbewerbsdruck. Die Teilnehmer übernehmen die Rolle eines Management-Teams: Finanz-, Produktions-, Marketing- und Konzernleitung.

Die Teams steuern alle strategischen, operationellen und finanziellen Variablen, die zur Kostensenkung, Durchdringung neuer Märkte und Entwicklung neuer Produkte beitragen.

Schwierige Investitionsentscheidungen stehen bevor:

- Jetzt investieren... oder später?
- Alle Märkte verfolgen... oder nur ein paar?
- Marktführer sein... oder frühzeitig dem Trend folgen?
- Effiziente Fertigungsstraßen bauen... oder flexible Flow Shops?
- Geld leihen... oder erst verdienen?
- Beim Altbewährten bleiben... oder immer auf dem neuesten Stand?

Die Teams lernen, wie sich Geschäftsberichte und Finanzkennzahlen besser als Planungswerkzeuge einsetzen lassen, um die Produktivität und Rentabilität über einen 10-Jahres-Zeitraum zu verbessern. Durch die Zusammenarbeit steigern die Teilnehmer ihr Bewusstsein für die Komplexität abteilungsübergreifender Zusammenhänge.



SCHLÜSSELTHEMEN

- Strategie
- Teamwork
- Finanzen



TEILNEHMER

Führungskräfte und andere Mitarbeiter in Entscheidungspositionen.



TEILNEHMERZAHL

Sechs konkurrierende Teams, 12-24 Teilnehmer insgesamt. Es können mehrere Seminare gleichzeitig abgehalten werden.



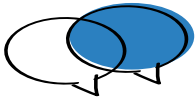
MATERIAL

Analoge Arbeitsmatte, digitale Auswertung



ZEITBEDARF

1-2,5 Tage, entsprechend einem Zeitraum von bis zu 10 Geschäftsjahren



Was unsere Kunden sagen

„Man weiß, dass das Programm effektiv ist, wenn Mitarbeiter aus der Fertigung, aus dem Verkauf und dem Marketing für die gegenseitigen Bedürfnisse sensibilisiert werden und verstehen, wie die anderen arbeiten.“

– Manager, 3M

In dieser Simulation verstehen Sie, was es heißt, gemeinsam an einem Strang zu ziehen – und wie sie ihre neuen Fähigkeiten und Erkenntnisse danach einsetzen können.

Anwendungsbereiche:

- Silodenken aufbrechen
- Verbesserung der Kommunikation in Teams
- Entscheidungskompetenz trainieren
- Erfolg in einer VUCA Welt
- Zu hohe Lagerbestände
- Intensive Wettbewerbsverhältnisse und Innovationsdruck
- Investitionen in neue Märkte und Produkte

Schlüsselergebnisse:

- Steigerung der Leistungsfähigkeit durch bessere Teamarbeit, Kommunikation und Koordination
- Ausrichtung auf das „Big Picture“ im Großen und Ganzen und ein tiefer gehendes Verständnis von Strategie und taktischen Initiativen
- Verständnis der Auswirkungen dieser Strategien und Taktiken auf die finanziellen Kennzahlen
- Bessere Entscheidungen in Hinblick auf die Verteilung begrenzter Ressourcen
- Schnellere Reaktion auf interne und externe Kundenbedürfnisse



SCHLÜSSELKONZEPTE

Marktanteil

Rentabilität

Kapitalrendite

Cash Flow

Kapitalkosten

Gesamtkapitalrentabilität aus Märkten, Erzeugnissen und Produktion

EVA™ (Economic Value Added), optional

CVA™ (Cash Flow Value Added), optional

NPV (Net Present Value), optional

ABC (Activity-Based Costing), optional