

UNTERNEHMENSPLANSPIELE IM TALENT MANAGEMENT

Today's talent.
Tomorrow's success.



UNTERNEHMENSPLANSPIELE IM TALENT MANAGEMENT

Talente sind die Entscheidungsträger von morgen und deren Kompetenz, unternehmerisch zu denken und zu handeln, sichert den zukünftigen Erfolg. Diese Mitarbeiter stetig weiter zu entwickeln, ihnen damit Perspektiven zu bieten und sie so an das Unternehmen zu binden, sind zentrale Aufgaben im Talent Management.

MARGA bietet für diesen Entwicklungsprozess im Talent Management individuelle Lösungen. Maßgeblich ist der Entwicklungsbedarf auf unterschiedlichen Karrierestufen. Daraus ergeben sich Zielgruppen, für die MARGA im Planspiel verschiedene Themen in den Fokus stellt. MARGA entwickelt individuelle Programme in den Formaten Online, Präsenz oder miteinander kombiniert als Blended Learning Lösung. Alle Programme lassen sich sowohl zeitlich als auch inhaltlich individuell gestalten und in bereits bestehende Weiterbildungsprogramme integrieren - Ihr Vorteil: maximale Flexibilität, angepasst an Ihren Bedarf.

ÜBER MARGA BUSINESS SIMULATIONS

Bereits seit 1971 stehen wir als erster deutscher Planspiel-Anbieter für eine anspruchsvolle und wertige Vermittlung von Management-Wissen. Mit unseren beiden Partnern ESMT Berlin und Handelsblatt Media Group vermitteln wir praxisrelevantes Wissen für die Wirtschaft – tagesaktuell und auf Business School Niveau.

Die MARGA Unternehmenssimulationen vermitteln betriebswirtschaftliche Zusammenhänge und machen Management erlebbar. In einem spannenden und realitätsnahen Wettbewerb steuern Teams ihr eigenes virtuelles Unternehmen. Sie entwickeln Strategien und setzen diese in operative Entscheidungen um. MARGA ist eine praxisnahe und emotionale Learning-by-Doing Methode, die Management Know-how nachhaltig vermittelt.



Handelsblatt
||| MEDIA GROUP

ZIELGRUPPEN IM TALENT MANAGEMENT

Unsere Unternehmensplanspiele eignen sich für Mitarbeiter aller fachlichen Disziplinen mit und ohne betriebswirtschaftliche Vorkenntnisse: Von Young Professionals über Experts und High Potentials bis zu Senior Executives. Aus unserem breiten Erfahrungsschatz können wir Empfehlungen geben, welche Formate und welche Themen sich für bestimmte Zielgruppen besonders gut eignen.

Young Professionals

„MARGA macht unternehmerisches Denken ohne reale Risiken erlebbar. Der Online Planspiel-Wettbewerb ist fester Bestandteil unseres Trainee-Programms für Führungstalente.“



Ruth Ziegler, Human Resources –
Senior Executives and Talent Management:
Junior Management Programs, Robert Bosch



Experts

„MARGA vermittelt als on-the-job Training unseren Ingenieurinnen und Ingenieuren betriebswirtschaftliche Zusammenhänge besonders praxisnah. Unser Team ist begeistert und ich bin davon überzeugt, eine nachhaltige Weiterbildung gewählt zu haben.“



Michaelae Voigt, Senior HR Manager,
Lumileds Germany



High Potentials

„Unternehmensführung einfach mal machen. Spielerisch unternehmerische Handlung nachvollziehen und verbessern. Immer größer wurde der Spaß- und Lernfaktor. Eine Erfahrung fürs Leben!“

Johannes Falkenberg,
Teilnehmer Führungskräfte-Entwicklungs-
programm der Deutschen Telekom



Senior Executives

„Das Unternehmensplanspiel ist für mich eine einzigartige Möglichkeit gewesen, die Zusammenhänge von strategischen Entscheidungen und wirtschaftlichen Kennzahlen praxisbezogen zu erlernen.“

Dr. Tanja Lindermeier-Kuhnke,
Teilnehmende des General Management
Seminars der ESMT Berlin und
Geschäftsführerin GuS Glass + Safety



Mehr Referenzen und Erfahrungsberichte unter www.marga.de/referenzen

THEMEN IM TALENT MANAGEMENT

Die MARGA Unternehmensplanspiele bilden immer ein Gesamtunternehmen ab. Je nach strategischer Ausrichtung Ihrer betrieblichen Weiterbildung können Sie einen Fokus auf bestimmte Themen legen. Alle Themen lassen sich flexibel auf Ihre Bedürfnisse anpassen und in bereits bestehende Programme integrieren.

General Management

In dieser komplexen und realitätsnahen Simulation nehmen die Teilnehmenden eine ganzheitliche unternehmerische Perspektive ein. Im Team steuern sie ein virtuelles Unternehmen mit allen Bereichen und Funktionen. Sie richten das eigene Produkt- und Leistungsspektrum auf die Bedürfnisse verschiedener Kunden und Märkte aus. Sie entwickeln Wettbewerbsstrategien und setzen diese in den Bereichen Marketing, Produktion und Personal sowie Finanzen operativ um. Ein leistungsfähiges Controlling gewährleistet Transparenz und liefert alle Informationen, die die Teams für ihre betrieblichen Entscheidungen benötigen. Ziel ist die Steigerung des Unternehmenswertes, gemessen am Economic Value Added, EVA.

Das Thema General Management bieten wir in drei offenen Programmen sowie als maßgeschneiderte Inhouse-Lösungen an.

Offene Programme:

Online Planspiel-Wettbewerb

Seit 1971 nehmen Teams unterschiedlicher Unternehmen weltweit am offenen Planspiel-Wettbewerb teil. Die Teams arbeiten webbasiert, selbstgesteuert und ortsunabhängig.

Dauer: ca. sechs Monate

Präsenz-Seminar ‚MARGA Kompakt‘

In diesem Seminar wechseln sich kurze Fachbeiträge und die praktische Umsetzung der Inhalte im Planspiel ab. Dieses Format ist auch für Einzelpersonen buchbar.

Dauer: drei Seminartage

Blended Learning

Dieses Format verbindet die Vorteile des Präsenz-Seminars mit den Stärken des Online Planspiels. Das Programm ist auch für Einzelpersonen buchbar.

Dauer: ca. zwei Monate

Inhouse Programme:

Maßgeschneiderte Programme

Individuell anpassbar auf Ihren Bedarf.

**HAPTISCHES
BRETTPLANSPIEL**

Financial Basics

Ausgehend von den alltäglichen betrieblichen Abläufen lernen die Teilnehmenden die grundlegenden Zusammenhänge des Rechnungswesens kennen. Aus dem gesamtunternehmerischen Kontext heraus arbeiten sie mit den Zahlen des Jahresabschlusses und lernen die Treiber aller wichtigen Kennzahlen kennen. Für dieses Thema eignet sich unser haptisches Brettplanspiel.

Technology Management

Die Teilnehmenden richten ihr Produkt- und Leistungsspektrum auf das technologiegetriebene Umfeld aus. Sie positionieren sich im Wettbewerb als 'First Mover', 'Follower' oder 'Non-Mover' und lernen dabei die Chancen und Risiken dieser Strategien aus betriebswirtschaftlicher Perspektive kennen.

Team & Leadership

Komplexität und Zeitdruck erzeugen im Planspiel Entscheidungssituationen, die eine klare Koordination im Team erfordern. Ein qualifizierter Team-Coach beobachtet und begleitet die gruppenspezifischen Prozesse und entwickelt gemeinsam mit den Teilnehmenden das eigene Rollenverständnis als Entscheidungsträger.

Financial Management

Die Teilnehmenden nehmen die Controlling-Perspektive ein. Sie nutzen Informationen des internen und externen Rechnungswesens, um unternehmerische Entscheidungen inhaltlich fundiert zu fällen. Die Teams passen die Finanzierung an den Bedarf ihres Unternehmens an und betrachten Wettbewerbsstrategien aus der Finanzperspektive.

Service Management

Der Kunde ist König! Die Teilnehmenden sprechen im Marketing und Vertrieb sechs differenzierte Kundensegmente im Bereich B2B und B2C an. Entsprechend der Kundenbedürfnisse können sie diese über Online-Plattformen, Kundenterminals und ein Filialnetz anbieten. Sie richten ihre gesamten Personal- und Sachressourcen darauf hin aus.

Strategic Management

Die Teilnehmenden erleben Strategisches Management im Zeitraffer. Sie entwickeln Wettbewerbsstrategien für ihre Business Units und setzen diese operativ um. Insgesamt richten sie das Portfolio des Konzerns neu aus. Sie verhandeln mit Wettbewerbern in M&A-Projekten über Unternehmenswerte und steuern gleichzeitig die Finanzierung des Gesamtunternehmens.

SELBER MACHEN
SCHAFFT KOMPETENZ.

WE CREATE EXPERIENCE.



VIVIAN HEMMERSBACH
Sales Manager

+49 2235 406 348
hemmersbach@marga.de

**Fordern Sie
noch heute Ihr
individuelles
Angebot an!**



DR. CHRISTOPH HEINEN
Managing Partner

+49 2235 406 312
heinen@marga.de



ANDREAS NILL
Managing Partner

+49 2235 406 319
nill@marga.de

MARGA Business Simulations GmbH
An der Vogelrute 2
50374 Erftstadt

www.marga.de/talent-management



marga 
business
simulations