



April 2012

## “Treten in grosse Fußstapfen“

- Vier Teilnehmer der CSC Central Region Talent Group berichten:

### Über MARGA

Das MARGA Fernplanspiel existiert seit 1971 und wird derzeit zweimal jährlich von der MARGA Business Simulations GmbH in Kooperation mit der Verlagsgruppe Handelsblatt und der European School of Management and Technology (ESMT) veranstaltet. In dieser umfassenden Unternehmenssimulation übernehmen die Teilnehmer alle Bereiche und Funktionen eines Unternehmens. So müssen Plangrößen und Strategien für Forschung & Entwicklung, Marketing, Controlling & Finanzen, Personal und Produktion festgelegt und aufeinander angepasst werden. Das fiktive Unternehmen bietet fünf unterschiedliche Services mit drei Ausprägungsvarianten (Basic, Medium oder Premium) an. Wichtig ist es, die Vertriebskanäle, die Werbung und vor allem die Eigenschaften der Services auf die Bedürfnisse der jeweils relevanten sechs Zielgruppen (Jugend, DINKS/Singles, Familien, Senioren, Mittelstand und Industrie) auszurichten.

Abhängig von der Unternehmensstrategie und der eigenen Erwartungen werden Wachstums- oder Schrumpfungsprozesse durchgeführt. Entsprechend wird das Vertriebssystem gestaltet und die Bedienungs- sowie Beratungskompetenzen ausgebaut.

Durch clevere strategische Entscheidungen gilt es Runde für Runde, die Konkurrenz hinter sich zu lassen und nach einer festgelegten Anzahl von Perioden den höchsten Unternehmenswert zu erzielen. In jeder Runde konkurriert man gegen drei andere Unternehmen um einen der ersten beiden Plätze, die zum Weiterkommen berechtigen. Gerade der direkte Wettbewerb zwischen den Teams sorgte für hohe Motivation unter den Teilnehmern - geht es doch gegen reale Gegner und keine Computersoftware.

Insgesamt beteiligten sich 400 Nachwuchsführungskräfte aus 37 verschiedenen Unternehmen an der Herbstrunde 2011.

### Unser Team

Unser Team bestand aus vier Teilnehmern der "CSC Central Region Talent Group 2011". Innerhalb dieses Programms werden vier verschiedene Aufgaben bearbeitet. Das MARGA Planspiel stellt die zweite Herausforderung dar, so dass wir bereits einmal vorher zusammengearbeitet haben. Fachlich konnten wir uns durch unsere unterschiedlichen Hintergründe vielseitig aufstellen.

Thomas Metzling arbeitet für ZFS Insurance Life mit dem Schwerpunkt Lebens- und Sachversicherung in Beratung und Softwareentwicklung in Bonn.

Maik Discher aus Berlin ist für Financial Services Deutschland im Bereich ECM und OMS tätig.

Matthias Grünberg aus dem Bereich Manufacturing kommt aus Wiesbaden und arbeitet mit dem Schwerpunkt SAP Integration.

Anna-Katharina Wörrlein aus dem Business Consulting der CSC Switzerland hat die Schwerpunkte Prozessmanagement insbesondere für die Schweizerische Bundesverwaltung und Post.



(von links: Maik Discher, Thomas Metzling, Anna-Katharina Wörrlein, Matthias Grünberg)

## Unsere Strategie

Das hätte sich keiner von uns gedacht, gerade die erste Etappe der Business Aufgabe im Rahmen unserer "CSC Central Region Talent Group 2011" hinter uns gelassen und schon einen MARGA-Vorstandsposten bekommen. Wir standen unter hohem Druck, denn die CSC Teams aus dem Vorjahr haben die Messlatte mit drei Teams im Finale und dem Sieg hoch gelegt. Dies war aber gerade der Ansporn für uns, in deren Fußstapfen zu treten und das Ergebnis zu wiederholen.

Unser Team hatte sich bereits bei anderen Aktivitäten im Rahmen der "CSC Central Region Talent Group 2011" bewährt. Bestehend aus einer Kollegin aus der Schweiz und drei Kollegen aus Deutschland, quer durch die Republik verteilt, organisierten wir uns in regelmäßigen Telefonkonferenzen und tauschten uns über Email und Chats aus. Dies war unerlässlich um unsere erarbeiteten Szenarien zu synchronisieren und neue Anregungen auszutauschen. Da das Planspiel parallel zu der regulären Arbeit durchgeführt wurde, bot sich trotz der langen Spielzeit keine Möglichkeit zu einem persönlichen Treffen. Trotzdem blieb der Spaß mit den Teamkollegen nicht auf der Strecke. Getreu dem Motto "Spannung, Spiel und Schokolade" gingen wir dann auch ans Werk - oder in MARGA Deutsch: warten auf ein Ergebnis, planen und dann am Ende ins Finale auf Schloss Gracht einziehen.

Unser Team ging mit viel Eifer an die Sache und die ersten Trainingsrunden sahen vielversprechend aus. Jedes Teammitglied investierte viel Zeit in die Planung der einzelnen

Perioden und fieberte jeder Telefonkonferenz entgegen, um das neu erlangte Wissen mit den anderen zu teilen. Auch in Urlaubszeiten kannte der Vorstand keine Pause. Zu ehrgeizig war das Ziel ins Finale einzuziehen.

Jeder von uns versuchte sich zu spezialisieren, doch am Ende wurden wir alle zu Experten. Zahlreiche Erläuterungen in der Software verhalfen uns unser neu erlangtes Wissen zu festigen und zu vertiefen. Entscheidungen wurden immer im Team getroffen. Gute Vorbereitung sorgte dafür, dass nie Zeitdruck aufkam - eine wesentliche Voraussetzung für das Finale. Grundlegende Kenntnisse der Buchführung und die Erfahrung aus den Trainingsrunden gaben uns ein sicheres Gefühl.

Doch dann erhielten wir das Ergebnis aus der ersten Qualifikationsrunde. Von einem Gewinn konnte keine Rede sein, der Verlust war gigantisch und unser Unternehmen war weit von einer Position unter den Top 8 entfernt. Das Ergebnis war niederschmetternd und ein Sieg rückte in weite Ferne.

Dies war aber erst der Ansporn zu neuen Höchstleistungen. Wir werteten die Dokumente aus den Trainingsrunden und der ersten Periode aus und erkannten schnell unsere Fehler. Die Konkurrenz war einfach stärker, wir waren nicht mehr alleine mit unseren Services auf dem Markt vertreten. Wir lernten schnell, dass Umsatz nicht alles ist, falsch gewählte Produkte mussten umgestellt werden und der Unternehmenswert musste erhöht werden. Zielstrebig optimierten wir unser Unternehmen, Preise wurden angepasst, die richtigen Zielgruppen analysiert und optimal beworben. Dies beflügelte zunehmend unser Unternehmen und wir konnten die neuen Periodenergebnisse kaum erwarten.

Dann war es endlich so weit, unser Team tauchte auf der MARGA Webseite endlich auf Platz 7 auf. Wir lernten unser Unternehmen weiter zu straffen, reduzierten weiter Kosten und investierten in unser Personal. Der Erfolg gab uns Recht, Platz 1 am Ende von Qualifikation 2 und einen gigantischen Unternehmenswert erwirtschaftet.

Im Halbfinale setzten wir weiter unsere Strategie fort und setzen weniger auf Wachstum und folgten auch keiner Preisschlacht. Es musste ein optimales Verhältnis zwischen Verkaufspreis, Absatz und den daraus resultierenden Personalkosten geschaffen werden. Schließlich ist der Gewinn und nicht der Absatz entscheidend über Sieg oder Niederlage. Und die virtuellen Kunden gaben uns Recht, unser Unternehmenswert nahm mit jeder Periode zu. Letztendlich konnten wir über alle vier Perioden die Spitzenposition in unserer Gruppe halten.

## **Das Finale**

Mit erfolgreichem Abschluss des Halbfinals qualifizierten wir uns für das Finale auf Schloss Gracht. Damit stand das neue Ziel fest: „Wir gewinnen das Live-Finale“.

Gestartet wurde das dreitägige Event mit der Vorstellung der MARGA Leitung, den Unternehmenspräsentationen der jeweiligen Teams und der Vorstellung der einzelnen Repräsentanten.

Jetzt wurde zum ersten Mal klar, wer die direkten Konkurrenten waren: nicht mehr irgendwelche anonymen Unternehmensnummern, sondern sympathische, motivierte, junge Unternehmensvertreter.

Dieses erste Zusammentreffen war ein guter Einstieg in die Endrunde des Planspiels, das bisher rein virtuell über Online-Zusammenarbeit bestritten wurde.

Die Planspielrunden bestanden aus jeweils 5 Perioden. Die erste Finalperiode wurde vor Anreise schon online geplant und so war die Spannung groß, wie unser Unternehmen den Start gemeistert hat. Wir bekamen unser sehr gutes Ergebnis und wurden in einzelne Teamräume aufgeteilt, die mit den notwendigen technischen Mitteln wie Whiteboard, Beamer und Rechner ausgestattet waren. Hier konnten wir uns ungestört besprechen und die Planung der folgenden Periode vornehmen. Jetzt galt es die Führung zu halten und die Services auf die wirtschaftlichen Situationen und den Wettbewerb richtig anzupassen.

Bei einem gemeinsamen Abendessen mit anschließendem Ausklang lernten sich die Teams gegenseitig noch besser kennen. Hier hatten wir auch die Möglichkeit unsere Erfahrungen und Anregungen mit der Planspielleitung zu besprechen.

Gemäß dem Motto „Der frühe Vogel fängt den Wurm“ startete der nächste Tag mit sehrzeitigem Frühstück und der Planung weiterer zwei Perioden. Beim Mittagessen nochmal kurz verschlafen – Etappenziel erreicht: Führung erfolgreich gehalten! Dann am Nachmittag die Planung der letzten Runde. Die Ungewissheit sah man jedem an: „Haben wir unsere Services richtig angepasst? Haben wir den Markt richtig analysiert?“

Nach abschliessender Planung der letzten Periode tauschten wir uns mit dem MARGA Team und den konkurrierenden Teams über unsere Strategien aus. Es war spannend zu erfahren, wie die anderen Teams ihre Services mit Hinblick auf die wirtschaftlichen Veränderungen und auf unsere dominierende Stellung am Markt immer wieder aufs Neue anpassen mussten.

Am Abend vor dem Galadinner wurden die Ehrengäste der Teams empfangen und Pressefotos gemacht. Nach dem Essen stand das lang ersehnte Ergebnis fest: die drei qualifizierten CSC Teams belegen Platz 1 - 3, dann Spannung, es war entschieden: Strategie erfolgreich - wir haben den Sieg!

## **Unser Fazit**

Für unser CSC- Team war es ein grosser Erfolg am MARGA Finale, so wie auch im letzten Jahr gleich mit drei Teams vertreten zu sein. Aufgrund des Ergebnisses im letzten Jahr (Platz 1-3 von CSC belegt) waren die Erwartungen an uns natürlich hoch gesteckt.

Dabei schien es für uns schon zu Ende zu sein, bevor es überhaupt angefangen hat, von einer völlig verkorksten 1. Periode in der Qualifikation (Unternehmenswert -200 Mio. €) haben wir es zu einem Top Unternehmen mit über einer Milliarde MARGA-VALUE-ADDED (MARGA-eigene Messgröße für Unternehmenswert) geschafft. Dazu war Risikobereitschaft, unternehmerisches Denken, ein gesundes Kostenbewusstsein und auch ein Quäntchen Glück notwendig. Gerade die strategische Ausrichtung des Unternehmens in der ersten Periode einer jeweiligen Runde war für das gesamte Team am Spannendsten. Hier wurde von jedem Einzelnen sehnsüchtig auf die Auswertung gewartet, die die Ausrichtung der großen Unbekannten, der Konkurrenten, ans Tageslicht brachte.

Im Live Finale auf Schloss Gracht gab es neben einem harten Konkurrenzkampf gegen E.ON aber auch gegen die anderen CSC-Teams viel Spass und auch genügend Zeit, um sich mit den anderen Teammitgliedern über ihre „Nebenjobs“ in ihren realen Unternehmen zu unterhalten. Gerade die Möglichkeit der branchenübergreifenden Vernetzung in den industriellen Bereich, brachte neben den spannenden und zeitkritischen MARGA -Duellen einen willkommenen Ausgleich.

Ein grosses Lob muss man auch dem MARGA -Team entgegenbringen, das durch viel Engagement, Hilfsbereitschaft und einer abschliessenden, sehr umfangreichen Analyse der getroffenen Entscheidungen das Rahmenprogramm im altehrwürdigen Schloss abrundete.

Am Ende fiel uns ein riesen Stein vom Herzen, als der Tele-Dialog (TED) das Ergebnis auf die Leinwand projizierte und man das Gefühl hatte, dass sich die harte Arbeit in den letzten Monaten ausbezahlt hat. Anfangs erwarteten wir, dass es knapp werden würde; aber dann dachten wir nur noch „wann hört unser Balken auf zu laufen - reicht die Leinwand aus?“ bei sagenhaften 700 Millionen war dann Schluss und es wurde anschliessend im gemütlichem Beisammensein unserer VIP-Gäste das Ergebnis gefeiert.

Alles in Allem eine unvergessliche Zeit.

*April 2012*

*Anna-Katharina Wörrlein*

*Thomas Metzling*

*Maik Discher*

*Matthias Grünberg*