

M.Sc. Modul 4/5 (PO 2018)
Wahlpflichtmodul
Wintersemester 19/20

Advanced Business Simulation

Betreuende/r Professor/in

Prof. Dr. Andreas Thümmel

Lehrsprache: Deutsch

Lehrform

Seminaristische Lehrveranstaltung, Planspielanalysen, Praktika mit PC-Simulationssoftware
Eingesetzte Medien: Unternehmensplanspiel-Software, Software zu Unternehmensgründung und Business-Plänen.

Beschreibung

- Statistik: use the basic statistical cause-and-effect analyses for the game
- Game Theory is used to show behavior risks in business
- Market Research: analyze the market situation and document all facts into a fact sheet
- Business Plan: students have to write a business plan which will be evaluated
- Performance of the firm in the simulation game: Performance will be assessed in terms of the increase in profitability, the increase in market share, the success of product development and quality
- Evidence of a coherent strategy – Students will defend their strategy in a talk with the professor.

Lernziele/Kenntnisse:

Die Studierenden sind in der Lage, die Notwendigkeit, Risiko und Unsicherheit in betriebliche Entscheidungs- und Geschäftsprozesse einzubeziehen, sowie die zugehörigen spiel- und entscheidungstheoretischen Ansätze zu erläutern.

Fertigkeiten:

Die Studierenden sind in der Lage, Geschäftsprozesse modellhaft abzubilden und für die Anwendung von Simulationsverfahren zugänglich zu machen. Sie können Inputdaten erheben und analysieren. Die Studierenden können gängige Simulationssoftware einsetzen und die Unterschiede der zugrunde liegenden Konzepte darstellen.

Kompetenzen:

Die Studierenden können die Inputdaten ökonomisch bewerten und ihr Potenzial für eine Optimierung des jeweiligen Geschäftsprozesses beurteilen.

Prüfungsart und -leistungen

Prüfungsleistung in Form von Lösung von Übungsaufgaben, einer ausführlichen Präsentation des Planspieles und einer praktischen Prüfung bzw. Fachgespräch. (Gewichtung der Prüfungsleistungen für die Endnote: Übungen: 25%, Fachgespräch: 40%, Enddokumentation: 35%.)