

## Strategiespiel – Anleitung für ca. 7 Spieler:

### Die richtige Wachstumsstrategie zur Firmengründung der Gartenarbeitsdienst GmbH mittels Analogietechnik:

Sie wollen ein Dienstleistungsunternehmen gründen, das Dienstleistungen im Bereich der Gartenarbeit zur Verfügung stellt.

Dienstleistungen sind das Fällen von Bäumen, das Mähen von Wiesen und Gärten, das Schneiden von Hecken, das Entsorgen von Baumschnitt und das Unkrautjäten.

Zielgruppe sind Groß- und Kleingartenbesitzer, die diese Leistungen aus Zeitmangel (z.B. Manager, Ärzte, Rechtsanwälte, Politiker, ...) oder aufgrund Fähigkeit (z.B. gebrechliche Pensionisten, Personen mit 2 linken Händen) oder einfach aufgrund Bequemlichkeit nicht selbst machen können.

Das Team besteht aus 7 Personen, wovon jeder 10.000 Euro Kapital einbringt und in der Folge aktiv mitarbeitet (Vollzeit).

Ihnen stehen somit 70.000 Euro zur Verfügung.

Mitarbeiter können jederzeit eingestellt werden.

**Analogiemodell:** Sie haben bei Gründung bestimmt, dass Ihre Identität analog dem Wachstum einer Wolfspopulation sein soll:

Ist ausreichend Nahrung (d.h. Beute wie Hasen, Rehe, ...) vorhanden, dann suchen sich alle gesunden und starken Wölfinnen den besten Wolf aus und werfen zahlreiche Jungen. Ist das Nahrungsangebot gering, dann wirft nur die gesündeste Hündin einen Wurf.

Ist dann noch immer nicht genügend Nahrung vorhanden, dann teilt sich das Rudel auf verschiedene Gebiete auf und versorgt kleinere Rudel.

**Aufgabe 1)** Definieren Sie in der Gruppe der 7 Personen weitere Wachstumsregeln und fixieren diese schriftlich (für Fortgeschrittene & Kreative) oder übernehmen Sie die folgenden:

Nehmen Sie sich maximal 20 Minuten Zeit dafür.

Wachstumsregeln:

- Territorium wird erweitert wenn zuwenig Nahrungsangebot da ist
- Wenn Nahrungsangebot zu gering, Eindringung in Fremdsystem (Menschen-Siedlungen) und leben dort von Nutztieren und Abfällen oder
- Verstärktes Fressen von Aas (dies funktioniert nur vorübergehend und ist bestandsgefährdend)
- Der Bestand der Beutetiere bestimmt den Bestand der Wölfe; der Bestand der Wölfe beeinflusst nur unbedeutend den Bestand an Beutetieren
- Leitwolf ist der stärkste Rüde oder auch die stärkste Wölfin (körperliche & mentale Fitness)
- Aufgrund der starken Hierarchisierung kommen die permanent schwächeren nie in leitende Positionen und damit zu Fortpflanzungsmöglichkeiten; in der Fortpflanzungszeit gibt es aber immer Umstrukturierungen in der Hierarchie
- Abspaltung von Einzelgängern ist möglich
- Bei unzureichender Nahrung überleben nicht alle Welpen (Futterkonkurrenz tritt nur bei mangelnder Nahrung auf)
- Das Territorium wird laufend geruchlich markiert
- Rasche Verhaltensentwicklung (nach bereits 6 Woche haben Wölfe das gesamte Verhaltensrepertoire gelernt)
- Beginnt ein ranghohes Rudelmitglied zu heulen, so stimmt der Rest der Meute ein (= Signale für den Zusammenhalt)
- Rankämpfe im Rudel übertragen sich auf das ganze Rudel (alle Ränge können verschoben werden – in der Regel gibt es nur gleichgeschlechtliche Rankämpfe)
- Rudel in optimal funktionierendem Umfeld und Rudelgröße bleiben relativ gleich groß und stabil (d.h. kein Schrumpfen oder Wachsen der Rudel)

**Aufgabe 2)** Welche der unten stehenden strategischen Entscheidungen und Maßnahmen würden Sie analog zu den fixierten Wachstumsregeln wie reihen? (siehe die dazugehörige Liste nach Aufgabe 3)

Setzen Sie Nummer 1 in die Spalte R2 rechts neben der wichtigsten Maßnahme, Nummer 2 neben der nächstwichtigen u.s.w.. Machen Sie auch einen Strich nach dem Erschöpfen der finanziellen Mittel (= bestimmen Sie die optimale Rangreihenfolge + zum Teil die Anzahl der Ressourcen).

Sie haben hierzu maximal 10 Minuten Zeit.

Bitte nicht Aufgabe 2) überspringen – Sie reduzieren dadurch Ihren Nutzen

**Aufgabe 3)** Danach versuchen Sie innerhalb von 30 Minuten mit den anderen Mitgliedern eine einheitliche Vorgehensweise (= einheitliche Rangreihenfolge) konsensual zu erzeugen und tragen Sie die Werte in der Spalte R3 ein.

**Strategische Entscheidungen und Maßnahmen:**

ALTERNATIVEN	R2	R3
1. 9.000 Euro Marketing für eine einjährige Einschaltung in einer Bausparkassenzeitschrift		
2. Beteiligung an einer „Häuslbauermesse“ um 7.000 Euro pro Messe		
3. Zeitungsinserte in regionaler Zeitschrift um 500 Euro je Schaltung		
4. Design und Erstellung eines 4-Farb Prospektes um 4.500 Euro.		
5. Tafeln mit Firmenlogo für bearbeitete Gärten um 3.000 Euro.		
6. Kauf einer Baumschneidemaschine um 15.000 Euro		
7. Kauf von Pritschenwagen (gebraucht) um 10.000 Euro		
8. Werbeaufdruck des Firmenlogos auf den Pritschenwagen um 5.000 Euro		
9. Kauf eines LKW zum An- und Abtransport um 40.000 Euro		
10. Kauf von 7 Profi-Rasenmähern zu je Euro 2.000 (= 14.000)		
11. Kauf von 1 oder 2 oder 3 ..... bis 30 Rasenmäher zu je Euro 2.000		
12. Kauf einer Telefonanlage um EUR 5.000,-		
13. Kauf von 7 Mobiltelefonen sowie jährliche Kosten in Summe ca. 9.000 EUR.		
14. Kauf von Billigrasenmähern zu je 400 Euro + Angabe der Anzahl		
15. Anstellung einer Telefonistin (Kosten 30.000 pro Jahr samt PC und Telefon) zum Akquirieren		
16. Errichtung eines Mustergartens um EUR 8.000,- (Eigenleistungen/Arbeitszeit nicht gerechnet).		
17. Kooperation mit Maschinenring		
18. Ausweitung der bearbeiteten Region auf 250km Radius		

#### Aufgabe 4)

Vergleichen Sie Ihre Abweichungen mit folgender Ideallösung:

Lösungen	Lösungshintergrund
1. Tafeln mit Firmenlogo um 3.000 Euro.	Wölfe markieren Ihr Revier – damit sorgt man auch für Gesprächsstoff zur Mundpropaganda
2. 14-tägige Zeitungsinserate in regionaler Zeitschrift um 500 Euro je Schaltung (Euro 13.000,-)	Wölfe können zwar längere Zeit hungern - brauchen zum Wachstum aber gesicherte, wenn auch in kleineren Portionen.
3. Pritschenwagen (gebraucht) um 10.000 Euro	Mobilität ist wichtig für das Rudel
4. Firmenlogos auf den Pritschenwagen um 5.000 Euro	Analog zu Punkt 1
5. Beteiligung „Häuselbauermesse“ um 7.000 Euro	Orte an denen viele Beutetiere sind (z.B. Tränken, Wasserlöcher) werden von den Wölfen intensiv zur Jagd genutzt.
6. 7 Mobiltelefonen sowie jährliche Kosten in Summe ca. 9.000 EUR.	Informationsfluss über Beute und Umweltentwicklungen ist wichtig zum langfristigen Erfolg des Rudels. / Gemeinsames Heulen.
7. 7 Profi-Rasenmähern zu je Euro 2.000 (= 14.000)	Wölfe (jeder) verfügen über hoch ausgebildete Werkzeuge
8. Kooperation mit Maschinenring (Kosten für Mieten sind variabel = durch Umsatz abgegolten)	Wenn Nahrungsangebot (= Geld) zu gering wird, wird der Anteil von Aas (= Symbiose mit anderen Gruppen = Kooperation) erhöht. Dies aber nur vorübergehend.
9. Einjährige Einschaltung - Bausparkassenzeitschrift 9.000 Euro	Der Wolf erlegt viel leichter kleinere bzw. jüngere Tiere, obwohl die größeren bevorzugt werden (siehe Pkt. 11). Über die BSPK-Zeitschrift wird die Dienstleistung bei vielen (jungen, neuen, unerfahrenen, ...) Häuselbauern (Neubau, Umbau, Sanierung) bekannt.
10. Baumschneidemaschine um 15.000 Euro	Ein Wolfsrudel schlägt meist nur soviel Beute als es braucht – durch Kooperation mit Maschinenring ist vorerst keine Baumschneidemaschine notwendig. Wird aber bei ausreichend finanziellen Mitteln sofort angeschafft (keine Dauerkooperation)
11. 4-Farb Prospektes um 4.500 Euro.	Um Großwild (= Großaufträge wie Parkanlagen) zu schlagen (und das bevorzugt ja der Wolf), müssen die Wölfe entsprechend präsent sein. Verteilung nur im Bedarfsfall.
12. Kauf von 1 oder 2 oder 3 ..... bis 30 Rasenmäher zu je Euro 2.000	Bei Erhöhung der Angestellten (= Erweiterung des Rudels) werden primär die gleichen Funktionalitäten benötigt (d.h. Profi Rasenmäher wie unter Punkt 7)
13. Telefonanlage um EUR 5.000,-	Doppelte Ressource – Mobiltelefone müssten ausreichen.

14. Kauf von Billigrasensmähern zu je 400 Euro + Angabe der Anzahl	Analog zu Punkt 7 und 12.
15. LKW zum An- und Abtransport um 40.000 Euro	Der Wolf verschwendet keine Ressourcen und hält die Ökologie im Gleichgewicht. Ein LKW würde eine zu große Ressource auf einmal verschlingen.
16. Ausweitung der bearbeiteten Region auf 250km Radius	Durch Ausweitung ist das Rudel zu stark verstreut und kann nicht die Zeit aufbringen gemeinsam zu jagen. (Heulen muss noch hörbar sein)
17. Errichtung eines Mustergartens um EUR 8.000,- (Eigenleistungen/Arbeitszeit nicht gerechnet).	Der Wolf verfolgt seine Beute und lockt seine Beute nicht an. D.h. Einzelstellen für Verkauf führen nicht zu mehr Verkauf.
18. Anstellung einer Telefonistin (Kosten 30.000 pro Jahr samt PC und Telefon) zum Akquirieren	Die „Kalt-Akquise“ bei Privatpersonen via Telefon ist in Österreich verboten. Bei dieser Zielgruppe ist relativ rasch mit einer Klage zu rechnen. (Der Wolf, der ins Menschensystem eindringt wird abgeschossen)

Dies ist nicht die einzig wahre Lösung. Informieren Sie uns, was bei Ihrem Spiel herausgekommen ist.

#### **Aufgabe 5)**

Diskutieren und Reflektieren Sie über den Entscheidungsprozess zur Strategie und stellen Sie fest, ob derartige Entscheidungsprozesse auch in Ihrem konkreten Unternehmen auf ähnliche Art und Weise ablaufen bzw. welche Unterschiede es gibt.

Halten Sie die Lernpunkte als Grundlage für Ihr nächstes Strategiemeeting fest.

## **Spielerklärung:**

Das Spiel arbeitet auf zwei Ebenen:

Erstens wird das Prinzip der Analogearbeit erlebbar gemacht und das strategische Arbeiten in der Gruppe geübt.

Zweitens werden die Entscheidungsprozesse im Führungsteam sichtbar.

z.B. könnten sich folgende Erkenntnisse in der Gruppe im Rahmen der Nachbesprechung (siehe Aufgabe 5) ergeben:

- neue / andere / bessere Ideen durch Gruppenarbeit statt Einzelarbeit und umgekehrt
- vorher sollte man die Fakten und Grundlagen klären, um den gleichen Wissensstand hinsichtlich der einzelnen Entscheidungen herzustellen
- vorher sollte man das Ziel (z.B. größt möglicher Gewinn, interessanteste Arbeit, ...) und die Prioritäten bei der Aufgabe klären
- es ist wichtiger, dass die Gruppe ein Ergebnis bekommt, als dass Einzelne ihr Ergebnis versuchen durchzubringen
- die knappe Zeitressource sollte trotzdem nicht zur Hektik führen
- Sichtbarmachung der Entscheidungsfindung durch Abstimmung, Konsens oder Kompromiss
- Wie fühlen sich die überstimmten oder überstimmenden Teilnehmer, oder jene, die einen Kompromiss eingehen etc.; wie fühlte sich Konsens an
- Etc.