

Management Game 2021 – Informatics – andb – Jan Pinto Strohhausl

Dieser Bericht befasst sich mit den Ergebnissen aus dem Management Game. Hier werden nur die Ergebnisse der Gruppe „andb“ näher beleuchtet. Anfangs werden die Ziele der Gruppe genannt, danach wie diese Ziele erreicht wurden und was daraus gelernt wurde. Am Ende steht eine Reflexion.

Als wir die Firma übernommen haben, haben wir uns erst auf Grundlegendes geeinigt, zum Beispiel den Namen der Firma und Produkte und die Ziele, die wir hatten. Wir kamen zu dem Entschluss, dass wir die Firma „Ordinador“ nannten, da dies die Übersetzung von Computer ins Katalanische ist. Da in Andorra Katalanisch gesprochen wird, haben wir gedacht, dass dies eine gute Idee sei. Dadurch wollten wir schon in unserem Namen festlegen, was unsere Firma tut, und zwar Computer und dergleichen verkaufen. Als dann der Name stand, haben wir uns an unsere Ziele gesetzt, die wir mit Ordinador erreichen wollen. Mit Ordinador wollten wir in Andorra unsere Produkte mit hoher Qualität zu fairen Preisen verkaufen. Dadurch wollten wir sicherstellen, dass die Einwohner von Andorra Computer und Handys von hoher Qualität zu einem fairen Preis bekommen und dadurch nicht zu viel zahlen, sondern das zahlen, was diese am Ende auch dann bekommen. Im Folgenden wird erklärt, was wir unternommen haben, um dieses Ziel zu erreichen.

Da Ordinador eine Techfirma ist, bieten wir ausschließlich technische Produkte an. Unsere Produkte erstreckten sich von Desktop-Computer über Handys über Laptops bis hin zu Spielekonsolen. Dadurch haben wir ein breites Spektrum an Kunden, die wir erreichen können. Über die Wochen, die wir dieses Management Game gespielt haben, haben wir mehrmals unsere Preise und unsere Lieferanten der Produkte angepasst. Dies taten wir, weil, wie es in unserem Ziel festgehalten wurde, unsere Produkte hohe Qualität haben soll und wir diese zu einem fairen Preis verkaufen sollen. Unsere Qualität haben wir angepasst und erhöht, indem wir nur von hochwertigen Produzenten gekauft und die Produkte auf Fehler gecheckt haben. Unsere Preise konnten wir anpassen, da wir immer die Marktforschung „competitors price“ erworben haben. Dadurch konnten wir in jeder Woche die Preise unserer Konkurrenten sehen und unsere Preise an deren anpassen. Hier mussten wir viel experimentieren, da es nicht leicht es, den perfekten Preis zu finden. Am Anfang hatten wir Schwierigkeiten, da wir zu dem Zeitpunkt nicht wussten, wie wir vorgehen mussten, um den perfekten Preis zu ermitteln. Mit der Zeit jedoch wurde es einfacher und einfacher, diesen Preis zu finden, da wir unsere Preise anhand unsere Verkaufszahlen analysieren konnten, um schließlich den perfekten Preis zu ermitteln. So konnten wir sicherstellen, dass unsere Preise nicht zu teuer, aber auch nicht zu günstig für die entsprechende Qualität waren. Somit waren wir in fast allen Marktbereichen führend oder zumindest Platz 2 – 3. Somit konnten wir unser Ziel erfüllen. Unterstützend dazu haben wir unsere Marketing communication angepasst, damit wir möglichst viele Kunden ansprechen konnten. Wir haben genug Geld in die Hand genommen, um ausreichen Marketing in verschiedenen Bereichen zu machen. In der Werbung haben wir uns auf unsere hohe Qualität fokussiert, da dies, wie gesagt, unser Ziel war. Je nachdem wie wir in den vorherigen Wochen abgeschnitten haben, haben wir unser Marketing angepasst, um bestmöglich Werbung schalten zu können. Am Ende hat es sich ausgezahlt und wir konnten guten Profit machen und dabei immer noch unserem Ziel true bleiben.

Abgesehen davon haben wir auch andere Tätigkeiten in der Firma unternommen, um unsere Qualität zu erhöhen und uns von unseren Konkurrenten abzusetzen.

Da wir Wert auf hohe Zufriedenheit unserer Mitarbeiter gelegt haben, haben wir oft unseren Manager gewechselt. Wir mussten sicherstellen, dass unser Manager auch gut zu den Mitarbeitern passt, um die Zufriedenheit und letzten Endes dadurch auch die Arbeitsleistung und dadurch unsere Qualität zu erhöhen. Die Zufriedenheit der Mitarbeiter konnten wir an den Scorecards ablesen. Durch das Wechseln und Finden des perfekten Managers konnten wir die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter stark erhöhen, da die Manager vorher nicht gut genug für unsere Mitarbeiter waren. Abgesehen davon haben wir regelmäßig unseren Mitarbeitern eine Gehaltserhöhung gegeben. Dies hat sich sehr positiv auf deren Zufriedenheit ausgewirkt. Auch haben wir oft das Budget für unsere Auszubildende angehoben und die Arbeitsbedingungen stetig erhöht. All das hat dazu geführt, dass unsere Mitarbeiter zufrieden mit ihrer Arbeit sind und auch gut arbeiten. Dadurch konnten wir unsere Qualität weiter erhöhen.

Um die Qualität unserer Produkte weiter zu erhöhen, haben wir regelmäßig und viel in „Research & Development“ investiert. Dadurch konnten wir unsere Innovation erhöhen. Dies hatte auch wieder einen positiven Einfluss auf die Qualität der Produkte.

Da wir relativ am Anfang einen heftigen Streik unserer Lieferanten mitbekommen haben, haben wir schnellstmöglich uns Möglichkeiten gesucht, einen weiteren Streik besser abfedern zu können. Daher kamen wir zum Entschluss, uns ein eigenes Lagerhaus zu kaufen. Dadurch war sichergestellt, dass wir immer genug Produkte vorrätig haben, die wir dann auch verkaufen können. Durch das Lagerhaus konnten wir uns auch Transportkosten sparen.

Finanziell waren wir zu jedem Zeitpunkt gut aufgestellt und haben ständig positive Zahlen verschrieben. Dadurch waren wir auf Kredite von der Bank nie angewiesen.

Dies waren unsere Tätigkeiten, die wir während des Management Games unternommen haben. Wie oben erwähnt, haben wir dadurch unser Ziel erreicht. Nun folgen eine Zusammenfassung und eine Reflexion.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass wir als Gruppe eine gute Leistung erbracht haben. Wir konnten unser Ziel umsetzen und sind diesem auch treu geblieben. Wir haben guten Umsatz gemacht und konnten unseren Konkurrenten gut gegenüberstehen. Durch verschiedene Möglichkeiten, wie das Erhöhen der Zufriedenheit unserer Mitarbeiter oder die Investition in Innovation, konnten wir unsere Qualität ständig erhöhen. Durch das Management Game habe ich gelernt, wie ein Unternehmen aufgebaut ist, wie man selbst ein bestehendes Unternehmen weiter ausbaut, wie in diesem vorgegangen werden muss, um Profit zu machen und wie man Qualität erhöht.

Das Management Game hat Spaß gemacht. Es gab Phasen, die spannend waren, aber es gab auch Phasen, die einfach waren, da man die Abläufe gut verinnerlicht hat. Jedoch wäre das Management Game noch besser, wenn man sich die Gruppen hätte selbst aussuchen können. Anfangs waren wir zu viert in der Gruppe, jedoch stellte sich direkt am Anfang heraus, dass einer aus unserer Gruppe gar nicht mehr in unserem Studiengang war. Danach waren wir zu dritt. Einer konnte nach der ersten Woche nicht mehr von Deutschland in die Niederlande einreisen, da die Coronabestimmungen es ihm verboten haben. Dementsprechend musste dieser von zu Hause aus arbeiten. Jedoch hat dieser von zu Hause aus nach der dritten Woche nichts mehr gemacht, auch nicht auf unsere Nachrichten reagiert. Dies bedeutet, dass wir nur noch zu zweit, nämlich Sam Venbrux und ich, an dem Management Game gearbeitet haben. Es hat Spaß gemacht und war auch erfolgreich, an manchen Stellen war es dadurch, dass wir nur zu zweit waren, auch frustrierend, da dies hätte verhindert werden können, wenn man sich selbst die Gruppen ausgesucht hätte. Dies ändert nichts an der Tatsache, dass Sam und ich eine gute Leistung abgeliefert haben.