
Energiewirtschaftliches Planspiel ViStra

"ViStra ist ein Seminar, in dem alle Mitarbeiter der Energiebranche die Komplexität und die Zusammenhänge des Energiemarktes erleben können. Darüber hinaus ermöglicht ViStra eine fach-, bereichs- und kulturübergreifende Weiterbildung mit vielfältigen Auswertungs- und Vertiefungsrichtungen. Eine große Anzahl von Führungskräften und Mitarbeitern europäischer Energieversorger sowie deren Kunden haben bis heute von dem Seminar und den langjährigen Erfahrungen der ViStra-Trainer profitiert. "

1. Nutzen des Planspiels

ViStra (Visionen und Strategien) ist ein Unternehmensplanspiel für alle Akteure des Energiemarktes. Mittels Verknüpfung von Szenariotechnik und Rollenspiel bietet es vielfältige Einsatzmöglichkeiten. Das Seminar ist ein einzigartiges Instrument zur fachlichen und bereichsübergreifenden Aus- und Weiterbildung von Mitarbeitern der Energiebranche und zur aktiven Verbesserung der Kundenbindung. Zusätzlich eignet es sich zur Entwicklung von Strategien für komplexe Problemstellungen von Energieversorgungsunternehmen und Stadtwerken.

Die Teilnehmer entwickeln entsprechend ihren Rollen Verhaltensstrategien - angefangen bei Managementaufgaben, über netzspezifische und vertriebliche Fragen, Problemstellungen aus der aktuellen Energiepolitik bis hin zu der Optimierung und dem Ausbau des Kraftwerkparks.

Kreative Lösungsansätze, ein ganzheitliches Verstehen der Zusammenhänge des Energiemarktes sowie persönliche Erfahrungen gehören zu den allgemeinen Ergebnissen des Planspiels. Vertiefend können Elemente wie Strategieentwicklung, Betriebswirtschaft, Vertrieb, Teamentwicklung, Projekt-, Prozess- und Changemanagement in das Planspiel verstärkt eingebracht und in den Auswertungsphasen mit den Teilnehmern reflektiert werden.

2. Rollen

Das Planspiel beinhaltet die Rollen "Unternehmen" (Erzeugung, Verteilung, Vertrieb, Finanzen), Stromhändler, unabhängiger ausländischer Erzeuger, "Kunden" (Industrie, Stadtwerke, Kommunen) und Gesetzgeber/Staat. Jede Rolle kann durch einen Spieler oder im Team durch mehrere Spieler vertreten werden.

3. Spielmittel

Die Versorgungsgebiete von drei verschiedenen fiktiven Energieversorgungsunternehmen sind auf einem Spielplan vorgegeben. Jedes Unternehmen startet mit individuellen Rahmenbedingungen. Im Einzelnen sind dies:

- typisierter Kraftwerkpark,
- vorgegebene Netzstruktur,
- typisierte Kunden (Industriekunden, Stadtwerke, Kommunen),
- Eröffnungsbilanz.

Der Verlauf des Seminars wird maßgeblich durch die Aktionen der Teilnehmer bestimmt. Damit hierbei die Plausibilität gewahrt wird, gibt es von Spielrunde zu Spielrunde Teilszenarien, die den äußeren Wirtschafts- und somit den Handlungsrahmen beschreiben.

Die Handlung (strategische oder operative) wird auf Formularen (Strategie-, Entscheidungsblätter, Verträge) dokumentiert. Ein Zufallsgenerator für den Netz- und Kraftwerksbereich bildet das Ausfallrisiko von Netzen bzw. Kraftwerken ab. Es ist durch die Wartungszyklen beeinflussbar.

4. Spielablauf

Ein Spiel gliedert sich in mehrere Spielrunden. In der Regel werden drei Runden durchgeführt, in denen insgesamt, ausgehend von der heute aktuellen Marktsituation, 15 Jahre in die Zukunft "durchlebt" werden. Die Gesamtdauer des Seminars beträgt 2 bis 3 Tage.

Jede Spielrunde beginnt mit einer **Strategiephase**. Auf der Basis des jeweils geltenden Szenarios legen die Teilnehmer ihre Strategien für die betreffende Spielrunde fest.

In der darauf folgenden **operativen Phase** treten die Spieler miteinander in Kontakt, verhandeln und treffen Vereinbarungen. Diese werden durch Verträge dokumentiert. Außerdem können Veränderungen im Kraftwerkpark oder Netzbestand vorgenommen werden.

Die Ergebnisse und Aktionen der Teilnehmer werden rechnerunterstützt durch die Spielleitung ausgewertet. Am Ende jeder Spielrunde erhalten die Teilnehmer

- ihren Jahresabschluss (GuV, Finanzplan, Bilanz)
- Übersichten, die den aktuellen Stand der eigenen Spielsituation aufzeigen.

Den **Abschluss** einer Spielrunde bildet der individuelle Abgleich zwischen den strategischen Zielen und den erzielten Ergebnissen.

5. Spielergebnis

Als Spielergebnis erhalten einzelne Rollen Jahresabschlüsse, die die monetären Auswirkungen des Handelns ausdrücken, aber auch der Grad der Zielerreichung gemäß der strategischen Planung ist wichtig. Anhand entsprechender Unterlagen reflektieren die Teilnehmer ihre Ergebnisse und erläutern im Plenum wesentliche Ereignisse, Entwicklungen und Trends.

Wichtiger als eine glänzende Bilanz ist das Entwickeln und Ausprobieren guter und innovativer Ideen sowie der Mut, auch Fehler zu machen und daraus zu lernen. Die somit aus dem Planspiel gewonnenen Erfahrungen werden von den Teilnehmern als

bleibendes Erfolgserlebnis mit Nutzen für die tägliche Arbeit weit über das Spiel hinaus angesehen. *siehe "Auszug aus unserer Kundenliste"*

6. Teilnehmer/Zielgruppen

Mitarbeiter aus allen Unternehmensbereichen der Energiebranche, Führungskräfte, Führungsnachwuchskräfte und Auszubildende. Die Teilnehmerzahl für eine Veranstaltung liegt zwischen 21 und 35 Personen.

Neben kompletten Seminaren, können auch einzelne Plätze in offenen Veranstaltungen gebucht werden.

Vorhandene (Sprach-)Versionen: deutsch, englisch, französisch, ungarisch sowie interkulturell (deutsch/englisch/französisch).

7. Auszug aus unserer Kundenliste

AEK - Energie AG; AEW - Energie AG; AIESEC - YouR Energy - International Conference 2006, Karlsruhe; ATEL - Aare-Tessin AG für Elektrizität; BEWAG; cm-p: Change Management Partner; EDF - Electricité de France; EnBW - Energie Baden-Württemberg AG; ES - Électricité de Strasbourg; Fachhochschule Karlsruhe; Hochschule Mannheim; HEW - Hamburgische Electricitäts-Werke AG; Mátrai Kraftwerk G.AG, Ungarn; Pfalzwerke AG; Stadtwerke Bremen AG; Stadtwerke Kiel AG; Stadtwerke Langen; TEAG -Thüringer Energie AG; Universität Karlsruhe (TU); Verband der Elektrotechnik Elektronik; Informationstechnik e.V.; Yello Strom GmbH; YourSales Unternehmensberatung, Mannheim

Kunden, die mit ihren Energieversorgern im Seminar bereits die Rollen getauscht und ein vertieftes gegenseitiges Verständnis entwickelt haben:

Bayer AG; Boehringer Ingelheim Pharma KG; Degussa-Hüls AG; Elenac GmbH; Fresenius Medical Care Thalheim GmbH; InfraServ Höchst; InfraServ Wiesbaden; Jenapharm GmbH & Co.; KGLinde AG; Messer Griesheim GmbH; Miro-Mineralölraffinerie Oberrhein GmbH & Co. KG; Nylstar GmbH; Schering AG; Dortmunder Brau Union GmbH; Eberstädter Mineralbrunnen; Feldschlösschen AG; Holsten-Brauerei AG; Iveco Magirus AG; Milchwirtsch. Verein Baden Württemberg e.V.; Vest-Quell gmbH & Co. KG; Mineralquellen Niederlichtenau GmbH; Privatbrauerei Härke GmbH; ZF Friedrichshafen AG; Weinkellerei Adam Trautwein; Dyckerhoff Zement GmbH; Nestlé Deutschland AG; peguform GmbH; Südwestrundfunk; Deutsche Bahn AG; Freudenberg Service KG; DeTe Immobilien; DeTeMobil Deutsche Telekom MobilNet GmbH; dm-Vermögensverwaltung GmbH; Michelin Reifenwerke KGaA; EEP Energieconsulting GmbH; Geberit productions GmbH

**Kontakt:**

Ansprechpartner: Dipl.-Ing. Birgit Sauter
m@il: B.Sauter@Business-VisionQuest.de
phone: +49 (0) 7641 – 95 96 919
fax: +49 (0) 7641 – 95 96 919
mobile: +49 (0) 173 – 32 82 480