

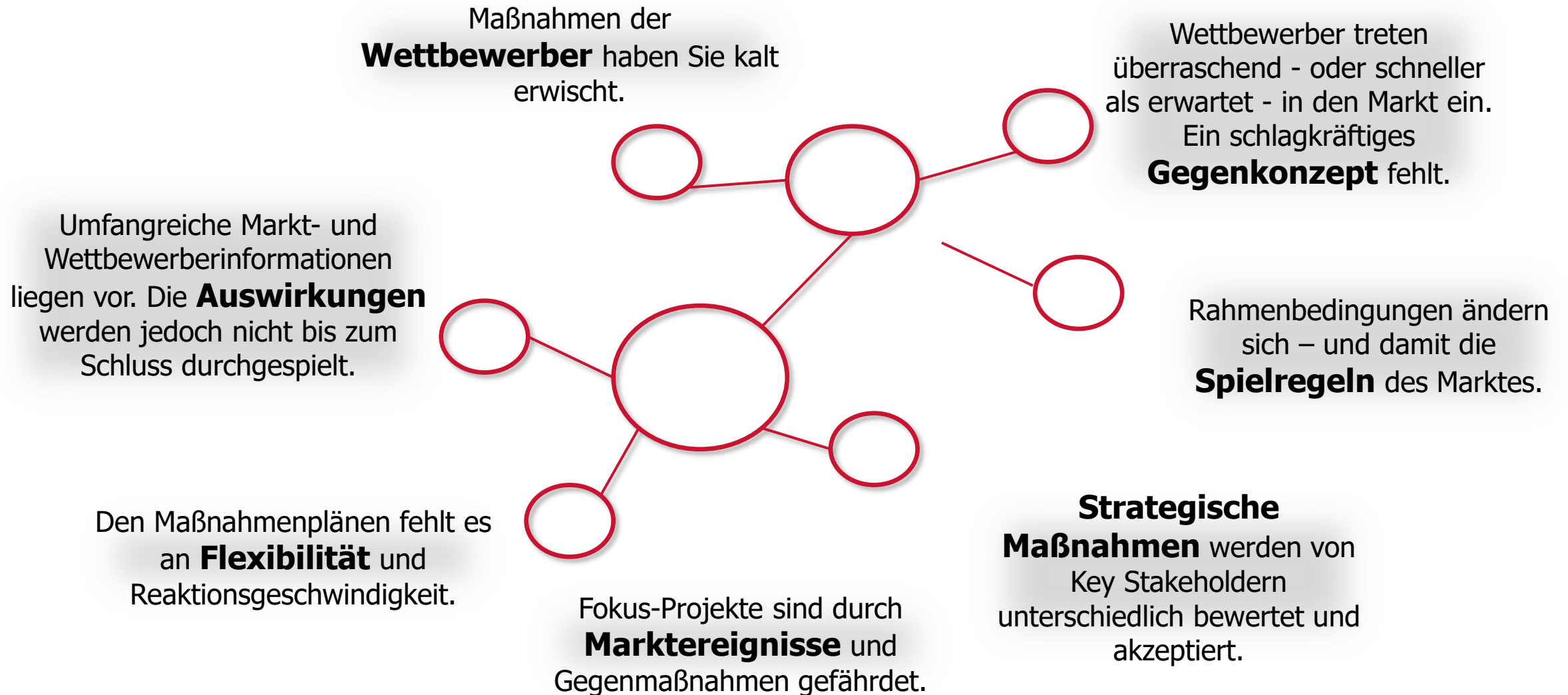
IM GEFECHT UM MARKTANTEILE

# **BUSINESS WARGAMING**

**Dynamische Simulation von Marktsituationen  
und Wettbewerberaktivitäten**



# SIND IHNEN DIESE SITUATIONEN BEKANNT ?



- Herausforderungen an Unternehmen und Marken steigen rasant.

**Vorausschauendes, aber auch flexibles Planen und Handeln ist entscheidend für nachhaltigen Markterfolg.**

- Die Gegenspieler und Stakeholder im Markt muss man kennen – und ihr Handeln und Reagieren auf eigene Aktivitäten richtig einschätzen können.



- Klassische Instrumente zur Strategieplanung basieren auf Erfahrungen aus der Vergangenheit.

**Doch die Realität bietet oft unerwartete und disruptive Entwicklungen, die den eigenen Strategien und Aktivitäten einen Schlag versetzen.**

- Im dynamischen Umfeld stoßen klassischen Methoden deshalb oft an ihre Grenzen.



BUSINESS WARGAMING unterstützt Unternehmen **in strategischen, operationalen und taktischen Planungen und Entscheidungsfindungen**, bereitet die **Umsetzung** von Maßnahmen vor und stellt maximale Agilität sicher:

- Schnellere, flexiblere Reaktion auf Marktereignisse und Wettbewerberaktivitäten.
- Risiken und Chancen einer Unternehmung können besser eingeschätzt und proaktiv angegangen werden.
- Potenzielle Gegner einer Unternehmens-/Markenaktivität werden klar identifiziert und als entscheidendes Element in die Planung einbezogen.



In einem **interaktiven Simulationsprozess** werden unter dynamischen Rahmenbedingungen wirksame Ergebnisse und Strategien erzielt.

- Die eigene **Strategie** bzw. die geplanten Aktivitäten werden **aus Sicht der Konkurrenten** und anderer wichtiger Interessensgruppen analysiert und **Gegenmaßnahmen** erarbeitet.
- Je nach Fragestellung schlüpfen die Teilnehmer in verschiedene Rollen. Sie **agieren als Wettbewerber, Kunden, Vertriebspartner, Medien** oder andere für das Unternehmen relevante Player.
- Nach dem Durchspielen der verschiedenen Szenarien wechseln die Teilnehmer erneut die Perspektive. Jetzt reagieren sie **in ihrer „eigentlichen Rolle“** auf die Maßnahmen der Gegenparteien und erarbeiten schlagkräftige Konzepte.
- Mehrere interaktive Runden bilden unterschiedliche **Zeitperioden** ab.



# BUSINESS WARGAME DYNAMIK

Interaktion – Simulation - Analyse





Das Kaufverhalten der Kunden verändert sich dynamisch – und erfordert unternehmerische Antworten.

Ausbau und Verteidigung der Marktposition:

- Optimale Vorbereitung von Launches (Innovationen/Portfolio-Ausweitung)
- Eintritt in neue Märkte/Marktsegmente/Absatzkanäle
- Umfangreiche Markenaktivierungsmaßnahmen (Kampagnen, Promotions)

Neue Wettbewerber treten in den Markt ein; die Marke wird mit aggressiven Wettbewerbskampagnen und Launches konfrontiert.

Neuausrichtung der Vertriebs-/Absatzstrategie. Vorbereitung der Jahresverhandlungen/Jahresgespräche.



# BUSINESS WARGAMING IM EINSATZ

## Strategische Herausforderungen



Das Business Umfeld ändert sich – und damit die Spielregeln.

Die bisherigen Strategien arbeiten nicht mehr erfolgreich, sind unklar oder nicht ausreichend fokussiert.

Das Unternehmen plant den Eintritt in neue Geschäftsfelder oder Märkte.

Neue Wettbewerber oder neue Formen des Wettbewerbs verändern die Dynamik des Marktes.

Technologien revolutionieren den Markt – mit Chancen und Risiken für das Unternehmen.

## Rösler Unternehmensberatung GmbH

**Albrecht Rösler** - [a.roesler@roesler-beratung.de](mailto:a.roesler@roesler-beratung.de)

+49 40 360 999 42

Pickhuben 6 (Sandthorquaihof)

20457 Hamburg

[www.roesler-beratung.de](http://www.roesler-beratung.de)

