

## Auswahl von Unternehmenssimulationen: Gründliche Vorbereitung spart Zeit und Kosten

Unternehmenssimulationen gibt es viele, doch welche ist für Sie die richtige? Für einen ersten Überblick recherchieren Sie mit einer Suchmaschine auf dem Web oder fragen Sie Berufskolleginnen und -kollegen nach ihren Erfahrungen.

Aber Simulationen leben vom Erleben. An einer Messe oder Ausstellung können Sie Simulationen ausprobieren und den Hersteller direkt befragen. (z.B. DGFP-Messe, Zukunft Personal, Weiterbildung21, Learntec, Personal Austria, Personal Swiss, pef-Marktplatz, INTERGAME etc.)

Vielleicht gefällt Ihnen spontan ein Produkt. Dennoch will die Entscheidung gut überlegt sein. Schliesslich soll sich Ihre Investition langfristig auszahlen. Wie können Sie sicher sein, dass Sie die optimale Lösung einkaufen? Oder ist eine Eigenentwicklung sinnvoller? Die Entscheidung wird einfacher, wenn Sie sich einige grundsätzliche Fragen beantworten:

- Was wollen Sie mit der Simulation erreichen? Welche Lernziele streben Sie an? Was soll die Simulation unbedingt leisten? Was ist ‚nice to have‘?
- Stehen (Kenn-)Zahlen und BWL im Mittelpunkt oder sollen weiche Faktoren wie Teambuilding, Entscheidungsverhalten oder Präsentationsfähigkeiten berücksichtigt werden?
- Wer wird mit der Simulation arbeiten (Zielgruppen)?
- Ist die Zielgruppe homogen (eine Abteilung, gleicher fachlicher Hintergrund, vergleichbare Vorkenntnisse) oder heterogen (aus verschiedenen Bereichen, unterschiedliche Disziplinen und Vorkenntnisse)?
- Wieviel Zeit steht für Seminare zur Verfügung (ein halber Tag, eine ganze Woche)?
- Wieviele Teilnehmer umfasst die Zielgruppe insgesamt, innerhalb von welchem Zeitraum? Wieviele Teilnehmer pro Seminar sind für Sie ideal (Abwesenheit vom Arbeitsplatz)?
- Sollen Ihre hausinternen Trainer moderieren (Train-the-Trainer!) oder Externe?
- Wieviel Zeit und Geld können/wollen Sie investieren?
- Welche (Service-)Leistungen erwarten Sie vom Anbieter?

Die Bearbeitung dieser Fragen ergibt Ihr Anforderungsprofil und ist zugleich eine gute Vorbereitung für Gespräche mit Anbietern. Testen Sie verschiedene Simulationen in Präsentationen oder mit Demoversionen. Fragen Sie nach Referenzen - und nutzen Sie sie! Wenn Sie Ihre ‚Hausaufgaben‘ gemacht haben, sind Sie bei der Suche schnell erfolgreich.