



Wettbewerbsregeln

Inhaltsverzeichnis

1	Die Teilnahme	2
2	Das Ergebnis	2
3	Die Spielleitung.....	3
4	Datenschutz.....	3

1 Die Teilnahme

Ziel des Wettbewerbs ist es, den Führungsnachwuchs Deutschlands für Managementaufgaben und das wirtschaftliche Potenzial von neuen Technologien zu sensibilisieren. Das Planspiel bietet die Gelegenheit am realistischen Modell Unternehmensführung zu trainieren. In der modernen Management-Ausbildung haben sich Planspiele seit vielen Jahren bewährt. Sie dienen der Simulation von Entscheidungssituationen und den dabei ablaufenden Prozessen.

Der Mobile Award ist ein Wettbewerb für Studierende und Berufsanfänger. Um die Teilnahme möglichst vieler zu ermöglichen und für alle die gleichen Startbedingungen zu gewährleisten, kann man sich für diesen Wettbewerb nur einmal anmelden.

Spielberechtigt sind Studenten (Studentenausweis-Nummer wird bei Anmeldung abgefragt) oder Berufsanfänger (2-3 Jahre Berufserfahrung).

Der Rechtsweg ist in jedem Falle ausgeschlossen. Mitarbeiter des Initiators, der Kooperationspartner sowie der Produktionsunternehmen des Mobile Award und deren Angehörige sind vom Wettbewerb ausgeschlossen.

2 Das Ergebnis

Das Siegerkriterium ist der so genannte Erfolgswert im Sinne einer kleinen Balanced Scorecard der jeweils letzten Spielrunde. Dieser fasst die Performance des Unternehmens hinsichtlich vieler Perspektiven zu einer Gesamtpunktzahl zusammen. Als Management werden Sie an einer Reihe von Faktoren gemessen, welche einerseits betriebswirtschaftlicher Natur sind (Erwirtschaften eines Gewinns, Rückführen der Verschuldung) aber auch „weicher“ Aspekte im Sinne der Zukunftsaussichten des Unternehmens (Kundenzufriedenheit, Mitarbeiterkompetenz, Prozesseffizienz). Folgende Faktoren fließen in diesen Erfolgswert ein:

1. Finanzielle Performance: wie rentabel und wie gesund ist das Unternehmen aus finanzieller Sicht? Hier geht es nicht nur um Gewinne, sondern auch um weitere finanzwirtschaftliche Kennzahlen wie Umsatzrendite und Verschuldungsgrad.
2. Kundenperspektive: Wie zufrieden sind die Kunden mit Ihren Dienstleistungen, wie attraktiv ist das Gesamtangebot, wie zuverlässig ist Ihr Angebot, wie hoch ist Ihr Marktanteil?
3. Prozessperspektive: Wie effizient sind die Abläufe im Unternehmen?
4. Lern- und Wissensperspektive: Wie gut sind Ihre Dienstleistungen und welches Know-how haben die Mitarbeiter.
5. Wie genau haben Sie geplant?

Dieser Erfolgswert wird für jeden Einzelspieler separat ausgewiesen. Sie kämpfen also allein gegen vier virtuelle Gegner um die Gunst der Kunden auf einem Markt. Die Gewichtung der einzelnen Faktoren kann sich im Spielverlauf verändern. Im Präsenzfinale absolvieren Sie

als Teams unterschiedlichsten Business-Aufgaben. Die Sieger aus diesen Aktivitäten treten am letzten Tag mit ihrer Präsentation vor einer Jury aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik an. Gewinnen können nur Spieler, die am gesamten Spiel teilgenommen haben.

Ein juristisch relevanter Anspruch auf Gewährung eines Preises wird von den Teilnehmern nicht erworben. Es obliegt der Spielleitung, je nach Verlauf des Wettbewerbs, die Sieger festzustellen.

Kann ein qualifizierter Spieler nicht am Finale teilnehmen, so rückt automatisch der nächst platzierte Spieler nach.

3 Die Spielleitung

Die Spielleitung ist letzte Entscheidungsinstanz bei auftretenden Fragen oder Unklarheiten und Problemen. Die Spielleitung behält sich vor gegen Verstöße der Leitlinien vorzugehen und die geeigneten Maßnahmen zu ergreifen.

4 Datenschutz

Die für den Spielablauf notwendigen Daten werden gespeichert und nur zu Zwecken der Organisation und der Kommunikation verwendet.