

Der EDEKA-Verbund ist der führende Lebensmittelhändler in Deutschland. Zu dem Verbund gehören 3.700 selbstständige Kaufleute und insgesamt 376.000 Mitarbeiter. Die EDEKA Juniorengruppe e.V. bündelt die nationale Nachwuchsarbeit des EDEKA-Verbundes, das nationale Bildungswesen bietet regelmäßige Weiterbildungen an.



DIE HERAUSFORDERUNG DES KUNDEN

- ▶ In den Seminaren des EDEKA Bildungswesen und der EDEKA Juniorengruppe können die selbstständigen Unternehmer des Verbunds Mitarbeiter zur Aus- und Weiterbildung anmelden oder selbst daran teilnehmen.
- ▶ Die Teilnehmer kommen aus ganz unterschiedlichen Bereichen und sind meist in einem Bereich spezialisiert. Dadurch fehlt häufig der Blick für „das Große Ganze“ und die Zusammenhänge zwischen den einzelnen Abteilungen.
- ▶ Zudem haben die Teilnehmer meist unterschiedliches Vorwissen und sind sowohl im Groß- als auch im Einzelhandel tätig.



UNSERE LÖSUNG

- ▶ TOPSIM entwickelte für EDEKA ein Planspiel mit zwei unterschiedlichen Szenarien, mit deren Hilfe die komplexen Zusammenhänge innerhalb des Einzelhandels dargestellt werden.
- ▶ In den beiden Szenarien werden zum einen die Leitung eines E centers, als auch die Leitung eines EDEKA Supermarktes abgebildet.
- ▶ Betriebswirtschaftlich erfolgreiches Führen eines Lebensmittelmarktes mit allen relevanten Einflussgrößen
- ▶ Die Teilnehmer übernehmen die Rolle des Unternehmers und treffen Entscheidungen in den Bereichen Marketing-Mix, Personal, Disposition und Finanzen. In den einzelnen Bereichen können zuvor erlernte Methoden zur Berechnung oder theoretisches Hintergrundwissen angewendet und vertieft werden.
- ▶ In strategischen Projekten werden aktuelle Themen und Trends integriert, die zu einem Erfahrungsaustausch der Teilnehmer beitragen.



DER MEHRWERT FÜR DEN KUNDEN

Das TOPSIM Planspiel ermöglicht es den Teilnehmern folgende Lernziele zu erreichen:

- ▶ Analysieren des Kunden- und Konkurrenzverhaltens und Anwenden von Wettbewerbsstrategien
- ▶ Analysieren der Kennziffern des Gesamtmarktes und/oder einzelner Abteilung mit entsprechender Entscheidungsfindung
- ▶ Kalkulieren von Bestellmengen und Personal sowie Planung der Flächendisposition
- ▶ Durchführen der operativen Finanz- und Liquiditätsplanung
- ▶ Steuerung einzelner Kennziffern nach Vorgaben



FEEDBACK

„Das Planspiel ist sehr realistisch, sodass wir mit den Teilnehmern viele Anknüpfungspunkte haben, Herausforderungen aus Ihrem Alltag in der Gruppe zu diskutieren. In der Weiterbildung zum Handelsfachwirt setzen wir das Planspiel am Ende kurz vor der Prüfung an, damit das zuvor erlernte Wissen besser vernetzt werden kann. Die Teilnehmer haben sichtlich Spaß an dem Seminar und auch der Teamgedanke wird deutlich verstärkt.“

Thomas Stephan, EDEKA Juniorengruppe e.V.

Rückmeldung der Teilnehmer

