

DANDY  
PEOPLE

EXPO  
MEDIA

Dandy Learning Lab

2 DAYS

~~5 YEARS~~

# The Agile Business Evolution Lab

A business simulation that connects Agile practices with clear business results

I'm the CEO, Chief Enabling Officer

Simuleringen engagerar genom tydlig koppling till verkligheten. Den tar er igenom en **Agil transformation** som ökar det organisatoriska resultatet och affärsresultatet. Vi bygger gemensam erfarenhet och mindset genom upplevelsebaserat lärande **på några dagar i stället för år.**

© 2021 Dandy People AB and Expo Media AB



Förns på Svenska och Engelska.

En utbildning utvecklad i samarbete mellan Dandy People och Expo Media

DANDY  
PEOPLE

EXPO  
MEDIA

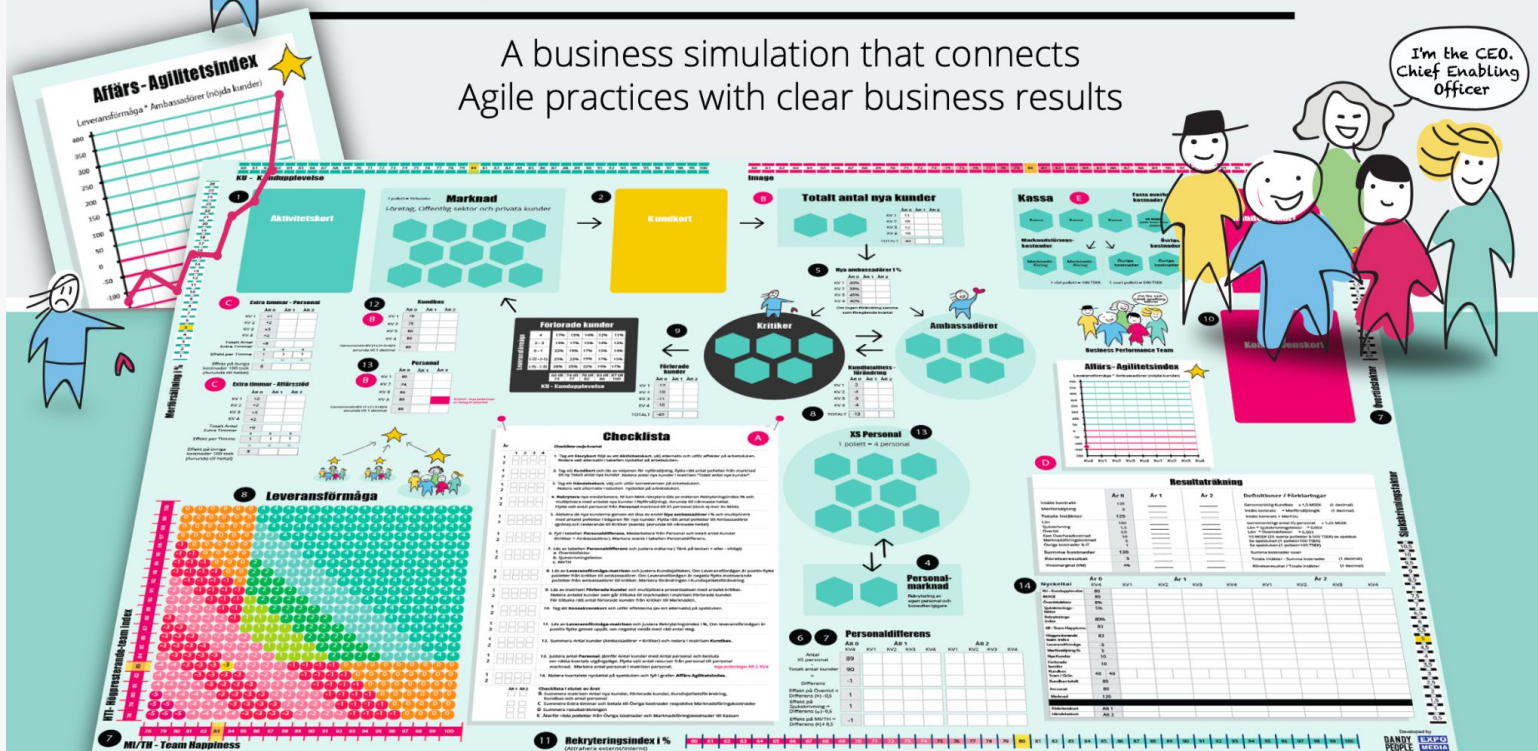
# Agil Affärssimulering

En 2,5 dagars utbildning där ni agerar ledningsgrupp och simulerar en Agil transformation över 2 år.



# The Agile Business Evolution Lab

A business simulation that connects  
Agile practices with clear business results



Simuleringen engagerar genom tydlig koppling till verkligheten. Den tar er igenom en **Agil transformation** som ökar det organisatoriska resultatet och affärsresultatet. Vi bygger gemensam erfarenhet och mindset genom upplevelsebaserat lärande **på några dagar i stället för år.**

# Workshop med maximal inlärning

En interaktiv och rolig workshop med lärande i fokus. Under två dagar arbetar ni i grupper och ni tar er gemensamt från en traditionell organisation och struktur till en Agil teambaserad organisation och styrning.

Simuleringen bygger på verkliga scenarios som organisationer oftast behöver ta sig igenom. Ni väljer gemensamt hur ni vill hantera ett scenario, och får direkt se resultatet av era val på ett pedagogiskt sätt, både genom faktisk effekt i organisationen och det konkreta affärsresultatet.



## Detta ingår i en simuleringsworkshop

- 3 dagar alternativt halvdagar online
- 4-5 personer i respektive spelgrupp
- Utbildade facilitatorer & erfarna Agila coacher leder simuleringen och utbildningen
- Teorimaterial att ta med
- + I slutet på simuleringen facilitera vi en plan för ert fortsatta arbete efter workshopen



## Varför affärssimulering för Agil transformation?



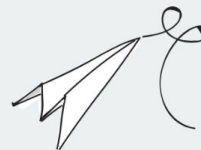
Få snabba gemensamma insikter hur ni steg för steg kan agilisera organisationen samt hur ni driver och leder företaget utifrån Agila principer.

**2 DAYS**  
~~5 YEARS~~

Upplev en agil transformation på 2 dagar istället för 5 år - och ta ställning till de stora frågorna ni har framför. Allt i en säker miljö.

**90%**  
INCREASED  
LEARNING

Genom upplevelsebaserat lärande får vi 90% högre inlärningsgrad gentemot att ta till sig fakta utifrån teori.



I alla komplexa och riskfyllda uppdrag är det värdefullt att först öva i en säker miljö, det finns en anledning till att piloter övar i en simulering först innan de flyger ett flygplan på riktigt.



En organisation är ett adaptivt komplext system, därför är en förändring som denna alltid en stor risk. Agil metodik som till exempel att prototypa och testa i en "safe to fail"-miljö ökar möjligheterna drastiskt att lyckas.



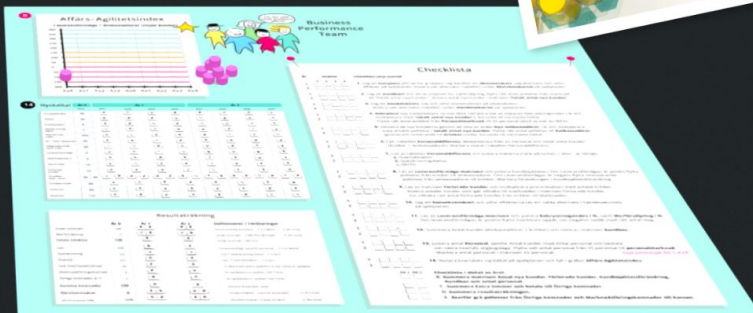
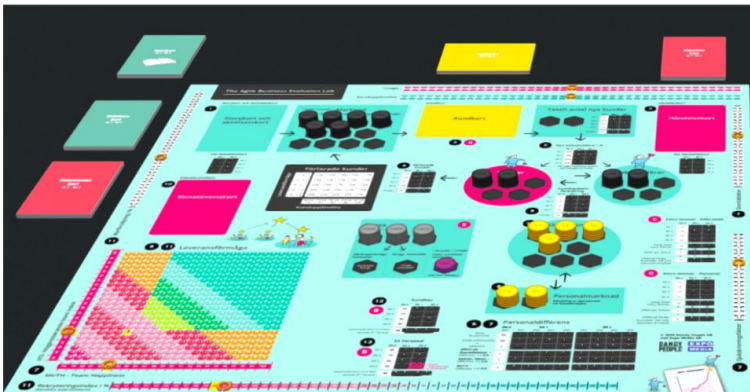
# Spela online eller fysiskt?

The Agile Business Evolution Lab finns som fysisk pappersvariant som kan spelas i grupper av 3-5 personer i workshops varvat med teoriPASS och diskussioner.

Som alternativ finns även en digital version där spelarna interagerar med varandra i mindre grupper av 4-6 spelare och spelar ett digitalt brädspel över video samt där vi faciliterar teoriPASS och diskussioner på en digital whiteboard.

I båda alternativen kan vi spela i en grupp, eller öppna upp och bjuda in många grupper att spela samtidigt och dela med sig av sina lärdomar och även avsluta simuleringen med en faciliterad planerings session där deltagarna gör en gemensam plan för sin resa framåt.

Det ger oss unika möjligheter att samla deltagare och stötta ledningsgrupper och medarbetare i att snabbt komma framåt i sin strävan att utvecklas mot en mer kundfokuserad och snabbriktig organisation med dynamisk styrning.



Prisförslag

# #1 Agil Affärssimulering - Max 10 personer

## In person simulering

### Upplägg

- Totalt 3 dagar utbildning
- **Upp till 10 personer**
- 2 lag med 5 personer i varje
- 2,5 dagar simulering, teori och upplevelsebaserat lärande
- 0,5 dag gemensamt avslut med valfri aktivitet, tex gemensam analys och plan framåt.
- Leaderboard under hela tävlingen, prisutdelning i slutet.

### Lärare och facilitering

- 1 Agil Coach (lärare)
- 1 Spelfacilitator

**Totalpris för in person simulering (fysisk) med upp till 10 deltagare:**

154.800 kr

**Pris per person:** 15.488 kr

**Pris per person per dag:** 5.160 kr

## Digital simulering

### Upplägg

- Totalt 3 dagar utbildning
- **Upp till 10 personer**
- 2 lag med 5 personer i varje
- Spelas 4h per omgång med minst en halv dag emellan
- En gemensam halvdag som avslutning.
- Totalt 2,5 dagar simulering, teori och upplevelsebaserat lärande
- 0,5 dag gemensamt avslut med valfri aktivitet, tex gemensam analys och plan framåt.
- Leaderboard under hela tävlingen, prisutdelning i slutet.
- I denna digitala version sker spel och facilitering av lärande online på en brädspelsplattform samt i Mural tillsammans med Zoom. Här behövs en spelfacilitator per spelrum då respektive grupp behöver ett eget virtuellt rum. Agil teori och upplevelsebaserade övningar sker i gemensamt rum mellan spelomgångarna.

### Lärare och facilitering

- 1 Agil Coach (lärare)
- 2 Spelfacilitatörer

**Totalpris för digital affärssimulering med upp till 10 deltagare**

209.880 kr

**Pris per person:** 20.988 kr

**Pris per person per dag:** 6.996 kr

# #2 Agil Affärssimulering - Max 40 personer

## In person simulering

### Upplägg

- 3 dagar
- **Upp till 40 personer**
- 8 lag med 4 personer i varje
- 2,5 dagar simulering, teori och upplevelsebaserat lärande
- 0,5 dag gemensamt avslut med valfri aktivitet, tex gemensam analys och plan framåt.
- Leaderboard under hela tävlingen, prisutdelning i slutet.

### Lärare och facilitering

- 2 Agila Coacher (lärare)
- 2 spelfacilitatörer

**Totalpris för in person simulering (fysisk) med upp till 40 deltagare:**

340.000 kr

**Pris per person totalt:** 8.500 kr

**Pris per person per dag:** 2.833 kr

## Digital simulering

### Upplägg

- 3 dagar
- **Upp till 40 personer**
- 8 lag med 4 personer i varje
- Spelas i 3 omgångar med 3 lag i varje, 4h per omgång.
- En gemensam halvdag som avslutning.
- 2,5 dagar simulering, teori och upplevelsebaserat lärande med respektive omgång
- 0,5 dag gemensamt avslut med valfri aktivitet, tex gemensam analys och plan framåt.
- Leaderboard under hela tävlingen, prisutdelning i slutet.

### Lärare och facilitering

- 1 Agil Coach (lärare)
- 3 Spelfacilitatörer

**Totalpris för digital affärssimulering med upp till 40 deltagare**

625.000kr

**Pris per person:** 15.625 kr

**Pris per person per dag:** 5.208 kr

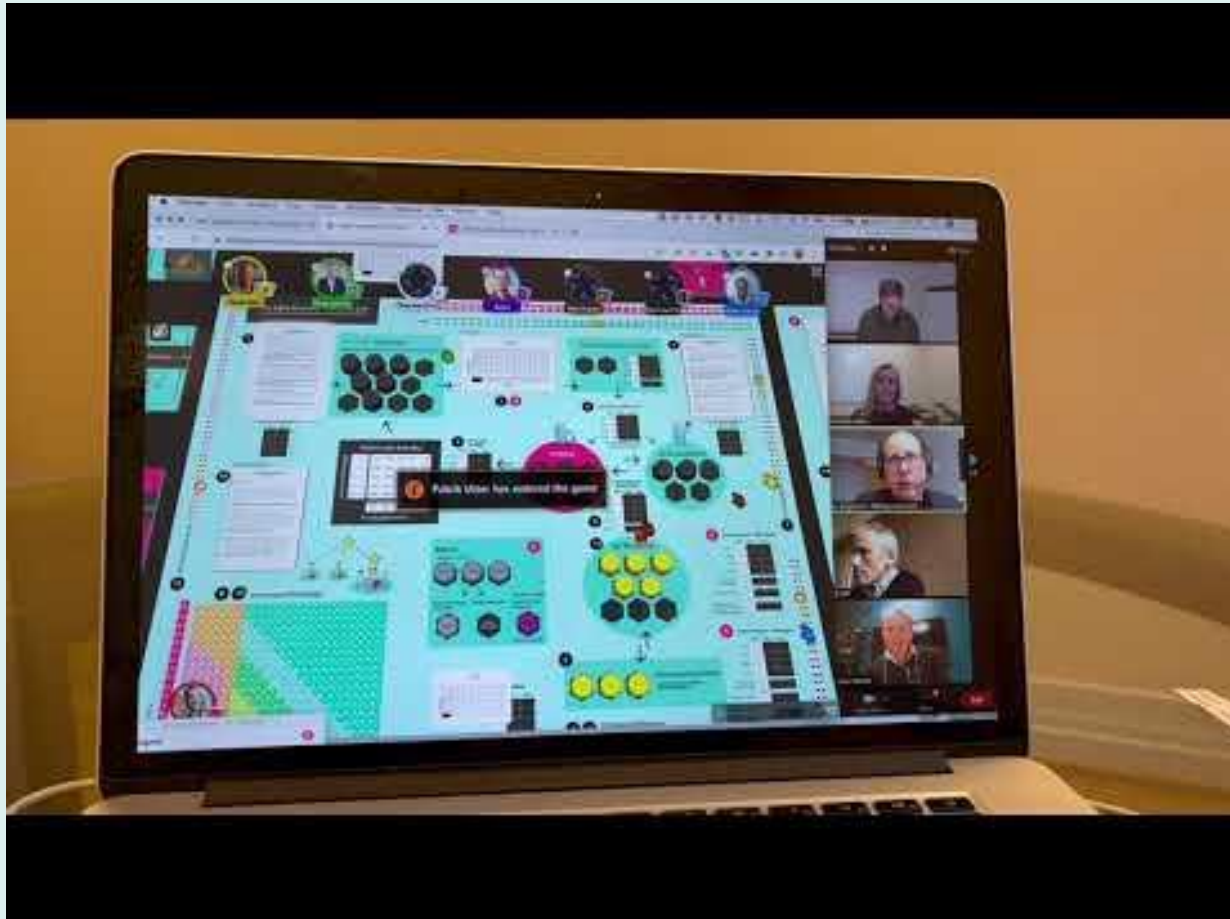


# Exempel och innehåll

# In person affärssimulering



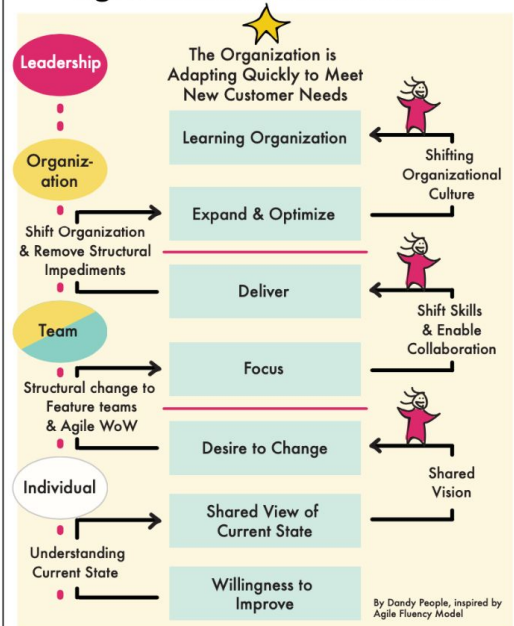
# Digital affärssimulering



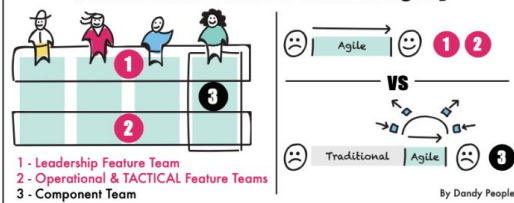
# Din lärresa i simuleringen



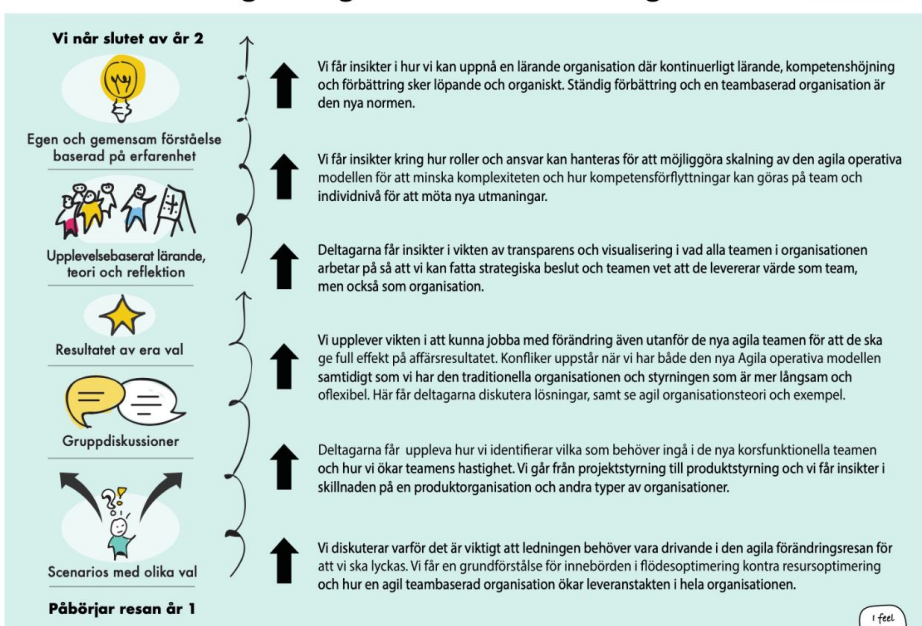
## Agile Transformation Ladder



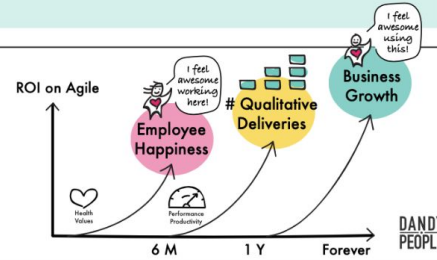
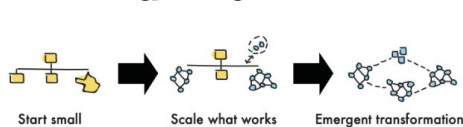
## Holistic View to Achieve Business Agility



## Detta går du igenom under simuleringens 2 år



## Our strategy is Emergent Transformation

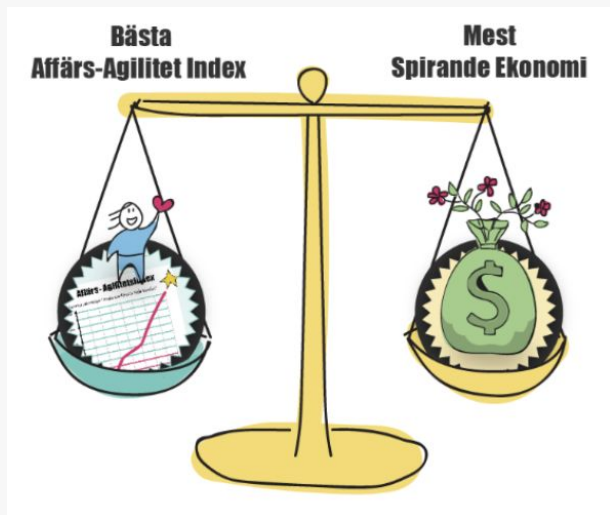




## Tävling i två kategorier.

Bästa Affärs-Agilitets Index och Mest spirande Ekonomi.

Vinnarlaget är det som tar hem båda priserna.



The Agile Business Evolution Lab  
Den agila affärssimuleringen

### Vinnare

### Bästa Affärs-Agilitet Index

Vinnarkriteriet för "Bästa Affärs-Agilitetsindex" är bästa leveransförmåga i organisationen samt flest nöjda kunder, så kallade ambassadörer.

Som ledningsteam för XS lyckades ni vända ett negativt resultat genom ett modernt ledarskap, gott korsfunktionellt teamarbete, stor lyhördhet för medarbetare och kundens bästa, samt genom att förlita er på ert agila mindset.

Vi önskar er all lycka med att applicera dessa kunskaper i ert dagliga arbete!

DANDY PEOPLE © 2021 Dandy People AB and Expo Media AB EXPO MEDIA

The Agile Business Evolution Lab  
Den agila affärssimuleringen

### Vinnare

### Mest Spirande Ekonomi

Vinnarkriteriet för "Mest Spirande Ekonomi" är bäst vinstmarginal, dvs. bäst balans mellan intäkter och kostnader.

Som ledningsteam för XS lyckades ni vända ett negativt resultat genom ett modernt ledarskap, gott korsfunktionellt teamarbete, stor lyhördhet för medarbetare och kundens bästa, samt genom att förlita er på ert agila mindset.

Vi önskar er all lycka med att applicera dessa kunskaper i ert dagliga arbete!

DANDY PEOPLE © 2021 Dandy People AB and Expo Media AB EXPO MEDIA



# Simuleringen



# År 1 - Kvartal 2

## Aktivitetskort

[illegible]

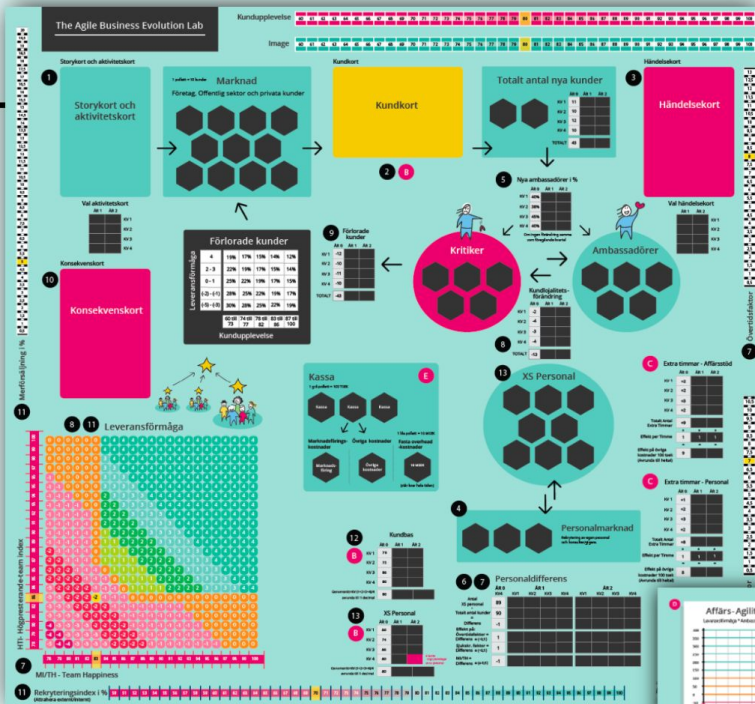
## Konsenskenskort

Nr 1 - Kvartal 1

---

### Konsenskenskort



## Spelplanen

Spelplanen visar alla moment vi tar oss igenom i simuelringen, det är här ni tillsammans flyttar markörer, pengar, läser korten - och fattar tuffa beslut som ledningsgrupp.

## Checklistan

Checklistan leder oss igenom spelet, kvartal för kvartal och gör det lätt att spela.

### Resultatet på sista raden

Nyckeltalen och resultaträkningen ger oss konkreta siffror på hur vi har lett företaget.

Affärs- Agilitetsinexet visar hur organisationen levererar och hur glada våra kunder är.

Tillsammans är det vinnarkriterier i utvärderingen mellan grupperna.

### Affärs-Agilitätsindex

Umsatztrendindex • Kundenzufriedenheitsindex

The Business Performance Team

### Checklist

**Umsatztrendindex**

1. ☐ **Umsatz** ist ein Indikator für die geschäftliche Entwicklung. Ein Anstieg des Umsatzes ist ein Zeichen für eine positive Entwicklung. Ein Rückgang des Umsatzes ist ein Zeichen für eine negative Entwicklung.
2. ☐ **Umsatz** ist ein Indikator für die Kundenzufriedenheit. Ein Anstieg des Umsatzes ist ein Zeichen für eine positive Kundenzufriedenheit. Ein Rückgang des Umsatzes ist ein Zeichen für eine negative Kundenzufriedenheit.
3. ☐ **Umsatz** ist ein Indikator für die Wettbewerbsfähigkeit. Ein Anstieg des Umsatzes ist ein Zeichen für eine positive Wettbewerbsfähigkeit. Ein Rückgang des Umsatzes ist ein Zeichen für eine negative Wettbewerbsfähigkeit.
4. ☐ **Umsatz** ist ein Indikator für die Innovationskraft. Ein Anstieg des Umsatzes ist ein Zeichen für eine positive Innovationskraft. Ein Rückgang des Umsatzes ist ein Zeichen für eine negative Innovationskraft.
5. ☐ **Umsatz** ist ein Indikator für die Flexibilität. Ein Anstieg des Umsatzes ist ein Zeichen für eine positive Flexibilität. Ein Rückgang des Umsatzes ist ein Zeichen für eine negative Flexibilität.
6. ☐ **Umsatz** ist ein Indikator für die Resilienz. Ein Anstieg des Umsatzes ist ein Zeichen für eine positive Resilienz. Ein Rückgang des Umsatzes ist ein Zeichen für eine negative Resilienz.
7. ☐ **Umsatz** ist ein Indikator für die Nachhaltigkeit. Ein Anstieg des Umsatzes ist ein Zeichen für eine positive Nachhaltigkeit. Ein Rückgang des Umsatzes ist ein Zeichen für eine negative Nachhaltigkeit.
8. ☐ **Umsatz** ist ein Indikator für die Transparenz. Ein Anstieg des Umsatzes ist ein Zeichen für eine positive Transparenz. Ein Rückgang des Umsatzes ist ein Zeichen für eine negative Transparenz.
9. ☐ **Umsatz** ist ein Indikator für die Kommunikation. Ein Anstieg des Umsatzes ist ein Zeichen für eine positive Kommunikation. Ein Rückgang des Umsatzes ist ein Zeichen für eine negative Kommunikation.
10. ☐ **Umsatz** ist ein Indikator für die Zusammenarbeit. Ein Anstieg des Umsatzes ist ein Zeichen für eine positive Zusammenarbeit. Ein Rückgang des Umsatzes ist ein Zeichen für eine negative Zusammenarbeit.

**Kundenzufriedenheitsindex**

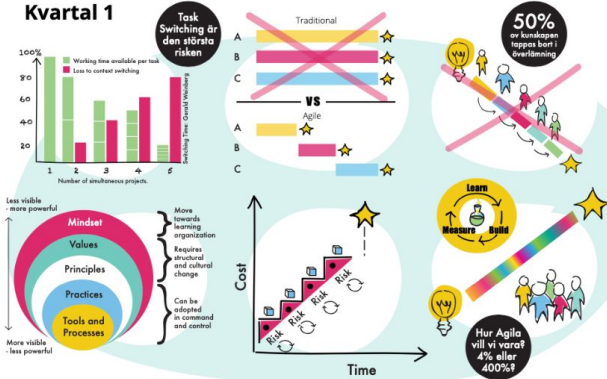
1. ☐ **Kundenzufriedenheit** ist ein Indikator für die Kundenzufriedenheit. Ein Anstieg des Kundenzufriedenheitsindex ist ein Zeichen für eine positive Kundenzufriedenheit. Ein Rückgang des Kundenzufriedenheitsindex ist ein Zeichen für eine negative Kundenzufriedenheit.
2. ☐ **Kundenzufriedenheit** ist ein Indikator für die Kundenzufriedenheit. Ein Anstieg des Kundenzufriedenheitsindex ist ein Zeichen für eine positive Kundenzufriedenheit. Ein Rückgang des Kundenzufriedenheitsindex ist ein Zeichen für eine negative Kundenzufriedenheit.
3. ☐ **Kundenzufriedenheit** ist ein Indikator für die Kundenzufriedenheit. Ein Anstieg des Kundenzufriedenheitsindex ist ein Zeichen für eine positive Kundenzufriedenheit. Ein Rückgang des Kundenzufriedenheitsindex ist ein Zeichen für eine negative Kundenzufriedenheit.
4. ☐ **Kundenzufriedenheit** ist ein Indikator für die Kundenzufriedenheit. Ein Anstieg des Kundenzufriedenheitsindex ist ein Zeichen für eine positive Kundenzufriedenheit. Ein Rückgang des Kundenzufriedenheitsindex ist ein Zeichen für eine negative Kundenzufriedenheit.
5. ☐ **Kundenzufriedenheit** ist ein Indikator für die Kundenzufriedenheit. Ein Anstieg des Kundenzufriedenheitsindex ist ein Zeichen für eine positive Kundenzufriedenheit. Ein Rückgang des Kundenzufriedenheitsindex ist ein Zeichen für eine negative Kundenzufriedenheit.
6. ☐ **Kundenzufriedenheit** ist ein Indikator für die Kundenzufriedenheit. Ein Anstieg des Kundenzufriedenheitsindex ist ein Zeichen für eine positive Kundenzufriedenheit. Ein Rückgang des Kundenzufriedenheitsindex ist ein Zeichen für eine negative Kundenzufriedenheit.
7. ☐ **Kundenzufriedenheit** ist ein Indikator für die Kundenzufriedenheit. Ein Anstieg des Kundenzufriedenheitsindex ist ein Zeichen für eine positive Kundenzufriedenheit. Ein Rückgang des Kundenzufriedenheitsindex ist ein Zeichen für eine negative Kundenzufriedenheit.
8. ☐ **Kundenzufriedenheit** ist ein Indikator für die Kundenzufriedenheit. Ein Anstieg des Kundenzufriedenheitsindex ist ein Zeichen für eine positive Kundenzufriedenheit. Ein Rückgang des Kundenzufriedenheitsindex ist ein Zeichen für eine negative Kundenzufriedenheit.
9. ☐ **Kundenzufriedenheit** ist ein Indikator für die Kundenzufriedenheit. Ein Anstieg des Kundenzufriedenheitsindex ist ein Zeichen für eine positive Kundenzufriedenheit. Ein Rückgang des Kundenzufriedenheitsindex ist ein Zeichen für eine negative Kundenzufriedenheit.
10. ☐ **Kundenzufriedenheit** ist ein Indikator für die Kundenzufriedenheit. Ein Anstieg des Kundenzufriedenheitsindex ist ein Zeichen für eine positive Kundenzufriedenheit. Ein Rückgang des Kundenzufriedenheitsindex ist ein Zeichen für eine negative Kundenzufriedenheit.

## Korten

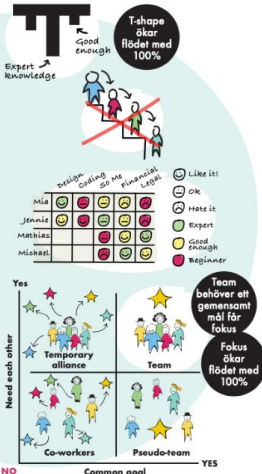
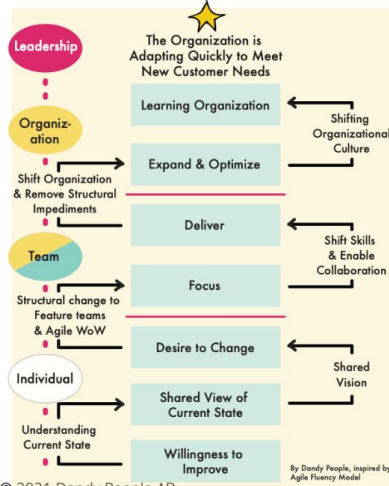
Simuleringen innehåller ett antal olika kort som leder er igenom historien om företaget XS. Ni får olika aktiviteter att ta ställning till, olika händelsekort med scenarios där ni tvingas fatta beslut innan ni vet resultatet, precis som i verkligheten. Därefter kommer resultatet i form av ett konsekvenskort och ger er svaren kopplat till alla alternativen, även de ni inte valde.

# Nyckelhändelser år 1

## Kvartal 1



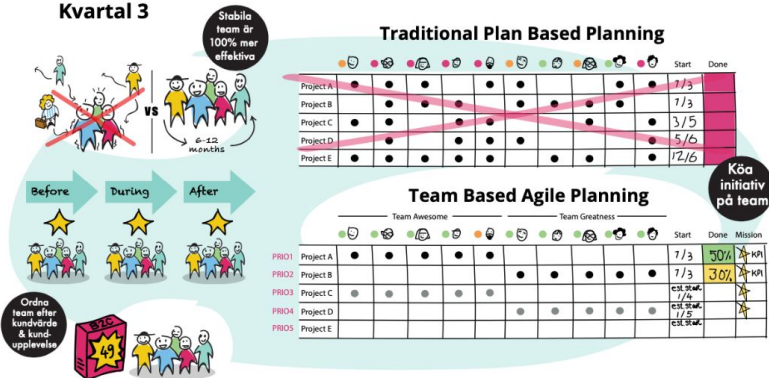
## Kvartal 2



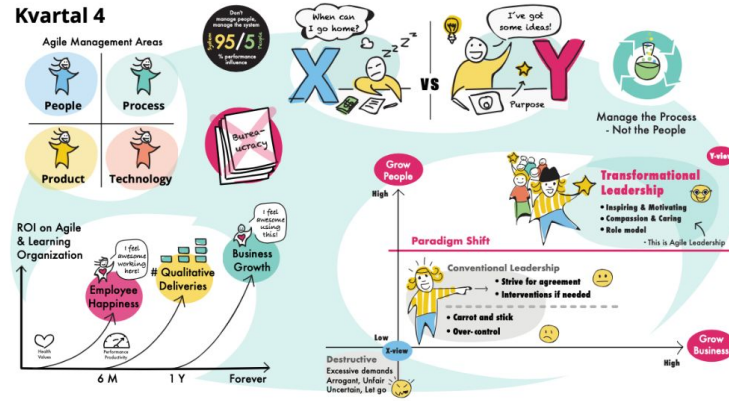
## Starting up the Agile Evolution



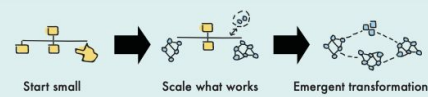
## Kvartal 3



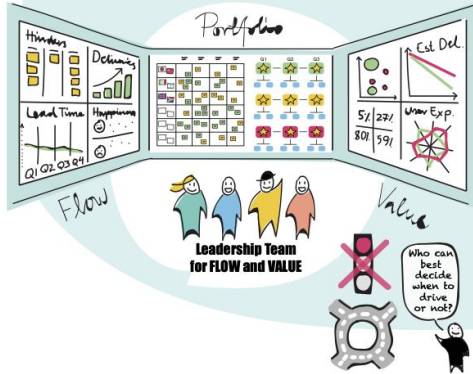
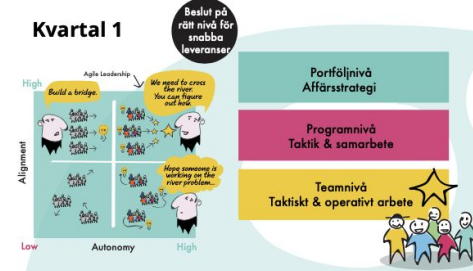
## Kvartal 4



# Nyckelhändelser år 2



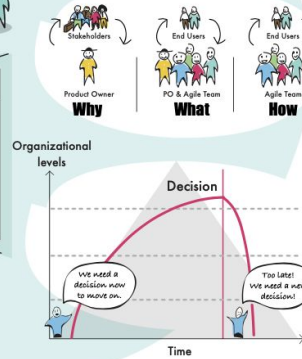
## Kvartal 1



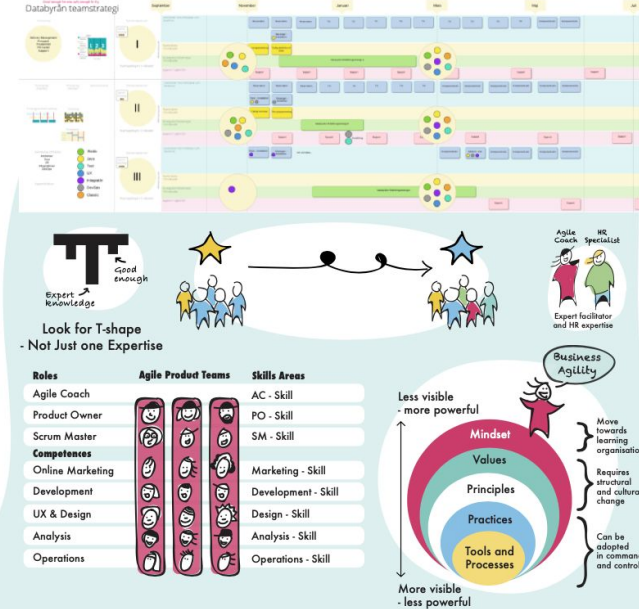
## Kvartal 2



## 100% Capacity



## Kvartal 3



## Budgeting



## Performance Development





Referenser

# Referenser för Dandy People Digital Academy



**Ulrika Ekbohm, HR-chef på Svenska Spel**

*"Konkreta roliga övningar, generösa ledare och härlig stämning! Jag har fått med mig en massa bra idéer och metoder som verkligen kommer att bidra till mitt fortsatta experimenterande i vardagen."*



**Jesper Ingvardtsen, Senior ScrumMaster at SimCorp**

*"Brilliant combination of theory and practical exercises conducted as selfstudy, homework and online sessions, facilitated by highly skilled Agile coaches. Definitely exceeding my expectations and worth the investment. With this program Dandy People has created a format that has unlimited potential. I will gladly attend a future part two of this program."*



# Referenser för affärssimuleringar

The business understanding created and learning achieved through the simulation events, helped create a highly motivated, capable and driven team, and played a significant role in delivering record results over multiple years. Expo Media helped the management to create a turbo charged organization.”

**Dag Lee, fd VD SATS Norway**

Chefer på alla nivåer och anställda från alla delar av organisationen har deltagit i simulerade träningar med bland annat generell försäkringsekonomi, affärsförståelse och ledarutveckling. Fram till idag har flera hundra anställda haft workshops med Expo Media.

**Aud Rogstad, fd Program Manager Leader Development, If Academy**

A board simulation aimed towards the sales companies around the world developed by Expo Media with the goal to support the sales companies to communicate the goals with the rest of the organization was fun, engaging and result driven.

**Andreas Malmberg, President Atlas Copco Mining and Rock Excavation Service Division**

Together with Expo Media we have invested a lot to improve our performance and create better sales and profitability in our retail stores. Through better leadership, business acumen and employee engagement we have only started this journey. By creating better understanding, development and commitment through essential questions within these topics with Expo Media we can see the development process more clearly and the effects is also developing well.

**CEO COOP**

Läs mer på vår hemsida

<https://dandypeople.com/training/agile-transformation-simulering/>