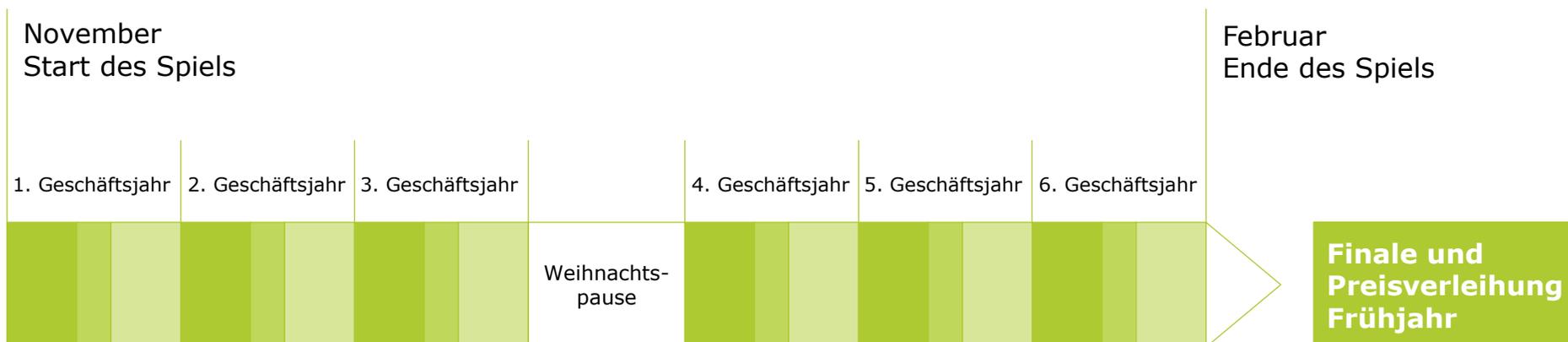




Einstieg ins Spiel

Wie läuft SCHUL/BANKER ab?



Geschäftsjahr (Dauer 1 Woche)

Die Teams planen und treffen ihre Entscheidungen

Abgabetermin

Bis zum letzten Tag des Geschäftsjahres, 18:00 Uhr, senden Sie Ihre Entscheidungen an die Spielleitung

Auswertung des Geschäftsjahres (Dauer 1 Woche)

Die Spielleitung wertet die Entscheidungen aller Teams aus und schaltet die Ergebnisse in Form von Berichten frei.



Einstieg ins Spiel

Das Handbuch



Das Handbuch führt durch das Spiel

- Im passwortgeschützten Spielbereich finden Sie das Handbuch mit allen Informationen, die Sie benötigen, um SCHUL/BANKER erfolgreich spielen zu können.
- Materialien, die im Spiel häufig gebraucht werden, finden Sie online in der Themenkategorie „Einstieg ins Spiel/Spielunterlagen Download“.

Aufgaben im Planspiel

- Sie treffen eine Vielzahl der Entscheidungen, die auch in der Realität vom Management getroffen werden.
- Sie analysieren die Geschäftsentwicklung genau und planen Ihre Entscheidungen wohlüberlegt.
- Sie erhalten regelmäßig Berichte zur aktuellen Geschäftslage Ihrer Bank, die Ihnen zeigen, wie sich die Entscheidungen ausgewirkt haben.

Wer gewinnt?

Sie spielen auf zwanzig Märkten

- Ziel: Die eigene Bank über sechs Geschäftsjahre hinweg möglichst erfolgreich zu führen.
- Am Ende der Vorrunde entscheidet ein Gesamtpunktwert, der sich im Wesentlichen aus den erwirtschafteten Rücklagen und weiteren Faktoren zusammensetzt, die Sie im Planspiel kennenlernen. Das Team mit dem höchsten Gesamtpunktwert ist Marktsieger.
- Die 20 besten Teams kommen ins Finale.

Wichtige Termine im Planspiel

- Alle wichtigen Termine für das Spiel (Abgabe Entscheidungen, Freischaltung der Ergebnisse, Hotline) finden Sie in der Terminübersicht.
- Die Terminübersicht erhalten alle Teams und Lehrer vor Spielbeginn per Post. Sie finden sie zudem online im Handbuch.



Einstieg ins Spiel

Vor Spielbeginn

Als Vorstand Ihrer Bank, die Sie im Planspiel übernehmen, warten zahlreiche Aufgaben und Herausforderungen auf Sie. Bevor Sie an die Arbeit gehen, empfehlen wir Ihnen sich im Team zu organisieren, die Strategie für das Spiel zu entwickeln und der eigenen Bank einen Namen zu geben.

Organisieren Sie sich als Team!
Im Team zusammenarbeiten und gemeinsam Entscheidungen treffen, stellt die erste Weiche für den Erfolg.

Entscheiden über

- > Arbeitsweise
- > Entscheidungsfindung

Entwickeln Sie Ihre Strategie!
Strategie ist...

... der Weg zum

Ziel

- > Das Ziel: Wohin wollen wir?
- > Der Weg: Wie kommen wir ans Ziel?

Finden Sie den passenden Namen für Ihre Bank?

- > Optimal ist es, wenn der Name Ihre Strategie widerspiegelt.



Einstieg ins Spiel

Spielunterlagen

- > **E-Mail mit aktuellen Informationen** Wichtige Informationen zum aktuellen Geschäftsjahr.
- > **Benutzer und Passwort** Persönliche Zugangsdaten für den geschützten Spielbereich im Internet.
- > **Berichte der Ausgangslage** Für alle Teams gleiche Startposition: Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung (GuV), Liquidität, Zinsspanne, Mindestreserve und Kapitalquote, Werbung, Aus- und Weiterbildung, Marktanalysen und Controllingblatt.
- > **Ergebnisberichte der eigenen Bank** Zum Ende jedes Geschäftsjahres Berichte mit Ergebnisse der getroffenen Entscheidungen: Bilanz, GuV, Liquidität, Zinsspanne, Mindestreserve und Kapitalquote, Werbung, Aus- und Weiterbildung, Marktanalysen und Controllingblatt.
- > **Arbeitsblätter** Vorlageblätter für die Planung der Entscheidungen, Berechnung der Wirkung von Werbung und Aus- und Weiterbildung.
- > **Entscheidungsformular** Eintragen und Absenden der Entscheidungen.
- > **Marktanalysen** Informationen über die Marktentwicklung und die Konkurrenz.
- > **Rechenbeispiele** Darstellung der Zusammenhänge zwischen den Berichten

Spielregeln

Spielregeln beachten und Grenzwerte einhalten!

→ **Im Handbuch finden Sie weitere Informationen.**





Spielentscheidungen

Entscheidungsblatt

Team	Schule
Name Teamsprecher:	
Geschäftsjahr: ① ② ③ ④ ⑤ ⑥ bitte aktuelles Geschäftsjahr ankreuzen!	
Zinsen im Aktivgeschäft	Zinssatz
Dispositionskredite	--- / --- %
Betriebsmittelkredite	--- / --- %
Konsumentenkredite	--- / --- %
Investitionskredite	- / --- %
Zinsen im Passivgeschäft	Zinssatz
Spareinlagen	- / --- %
Sichteinlagen	- / --- %
Termineinlagen	- / --- %
Schuldverschreibungen	- / --- %
Aktienfonds (ab Geschäftsjahr 2)	
Aktien	1. <input type="checkbox"/> 2. <input type="checkbox"/> 3. <input type="checkbox"/> 4. <input type="checkbox"/> 5. <input type="checkbox"/>
<small>(Kürzel der gewünschten Aktien eintragen)</small>	
Preise und Provisionen	
Kontoführung Girokonto	- / --- %
Kontoführung Online Banking (ab Geschäftsjahr 2)	- / --- %
Preis pro Kreditkarte pro Jahr (ab Geschäftsjahr 3)	--- / --- €
Kontoführung Kundendepot (ab Geschäftsjahr 2)	- / --- %
Kundendepot Provisionssatz (ab Geschäftsjahr 2)	- / --- %
Ausgaben für	
Werbung Privatkunden	--- . --- . --- €
Werbung Firmenkunden	--- . --- . --- €
Aus- und Weiterbildung	--- . --- . --- €
Filialen	Eröffnung <input type="checkbox"/> Schließung <input type="checkbox"/> _ Filialen
Kundenterminals	Eröffnung <input type="checkbox"/> Schließung <input type="checkbox"/> _ Kundenterminals
Festverzinsliche Wertpapiere	Kauf <input type="checkbox"/> Verkauf <input type="checkbox"/> --- . --- . --- €
Marktanalysen (ab Geschäftsjahr 2)	Paket 1 <input type="checkbox"/> Paket 2 <input type="checkbox"/> Paket 3 <input type="checkbox"/> Paket 4 <input type="checkbox"/>

- Zinsen im Aktiv- und Passivgeschäft
- Aktienfonds (ab dem 2. Geschäftsjahr)
- Girokonto
- Online Banking (ab dem 2. Geschäftsjahr)
- Kreditkarten (ab dem 3. Geschäftsjahr)
- Kundendepot (ab dem 2. Geschäftsjahr)
- Ausgaben für Werbung und Aus- und Weiterbildung
- Filialen und Kundenterminals
- Festverzinsliche Wertpapiere
- Marktanalysen (ab dem 2. Geschäftsjahr)



Entscheidungen planen

Planungsgrundsätze

**Gut geplant ist halb gewonnen!
Mit einer vorausschauenden
Planung können Sie besser
kalkulieren und sind Ihrer
Konkurrenz einen Schritt
voraus.**

Diese drei Grundsätze bringen Klarheit in jede Planung!

› **Orientieren Sie sich am Markt!**

Beobachten Sie die Entwicklung am Markt und verlieren Sie Ihre Konkurrenz nicht aus den Augen. Aus den Marktanalysen lassen sich wertvolle Informationen für die weitere Planung ableiten.

› **Jede erfolgreiche Planung ist strategisch ausgerichtet!**

Überprüfen und überdenken Sie immer Ihre Strategie: Was bedeutet Ihre gewählte Strategie für die neuen Entscheidungen? Korrigieren Sie Ihre Strategie oder behalten Sie sie bei?

› **Planungsergebnisse sind keine tatsächlichen Ergebnisse!**

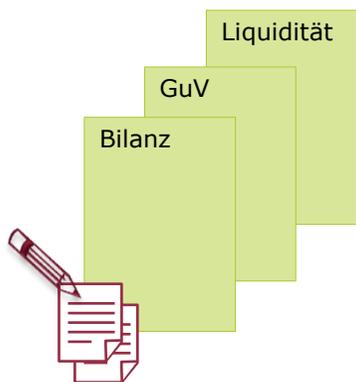
Bei jeder Planung geht man von Planzahlen aus und einer „normalen“ Marktentwicklung. Wie sich Ihre Konkurrenten entscheiden und wie sich der Markt tatsächlich entwickelt, kann man nicht voraussehen. Daher wird es immer eine Differenz zwischen den Planungsergebnissen und den tatsächlichen Ergebnissen nach der Auswertung geben. Dennoch erhöht die Planung die Erfolgchancen wesentlich, da Ihre Entscheidungen wohlüberlegt getroffen werden.



Planungshelfer

Bei der Planung Ihrer Entscheidungen unterstützen Sie unsere drei Planungshelfer.

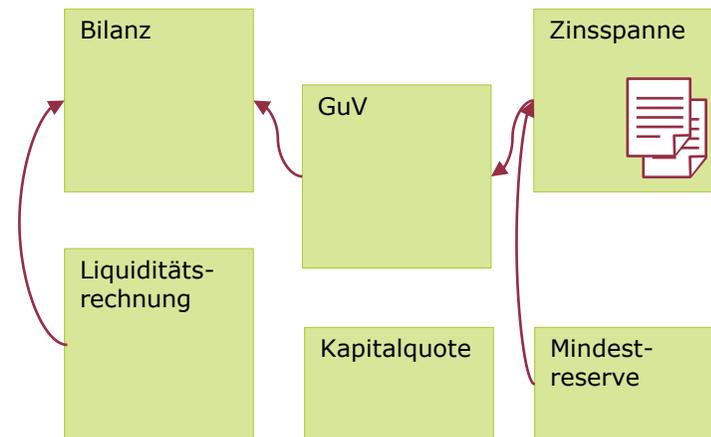
1. Arbeitsblätter



2. Fahrplan: Ergebnisse berechnen

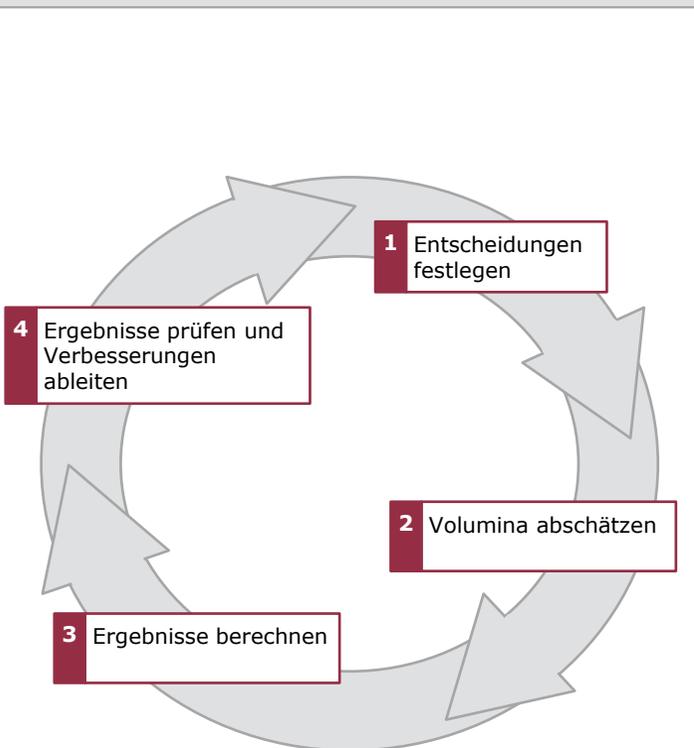


3. Rechenbeispiele (per Post und online)





Wie planen?



1. Entscheidungen festlegen

Im ersten Schritt legen Sie vorläufige Entscheidungen für das laufende Geschäftsjahr fest. Sie orientieren sich dabei an Ihrer Strategie und an den Ergebnissen, die Sie bisher mit Ihren Entscheidungen erzielt haben.

2. Volumina abschätzen

Sie schätzen für jede Ihrer vorläufigen Entscheidungen im Aktiv- und Passivgeschäft ab, welches Volumen Sie damit zu erzielen glauben. Die Schätzung der Volumina ist eine der größten Herausforderungen im Planspiel. Mit zunehmender Erfahrung wird Ihnen die Planung leichter von der Hand gehen.

3. Ergebnisse berechnen

Im nächsten Schritt können Sie Ihre Planrechnungen durchführen, um so Ihre voraussichtlichen Ergebnisse zu berechnen. Dazu können Sie die Arbeitsblätter und den Fahrplan: Ergebnisse berechnen nutzen.

4. Ergebnisse prüfen und Verbesserungen ableiten

Wenn die Planung abgeschlossen ist, können Sie die zu erwartenden Ergebnisse mit Hilfe des „Ergebnischecks“ prüfen:

Wenn Sie zufrieden sind, stehen Ihre Entscheidungen für das laufende Geschäftsjahr fest. Entsprechen sie nicht den Erwartungen, können Sie Verbesserungen ableiten, erneut vorläufige Entscheidungen festlegen und neue Planrechnungen durchführen.



Ergebnisse auswerten

Ergebnisberichte

Während des Spiels erhalten alle Teilnehmer für jedes Geschäftsjahr Ergebnisberichte, die Informationen zur jeweils aktuellen Geschäftslage und den Entwicklungen auf dem Markt enthalten. Im ersten Geschäftsjahr sind diese Berichte für alle Teams gleich. Das heißt, alle starten mit derselben Ausgangslage. Auf der Basis dieser Informationen planen Sie ihre erste Spielentscheidungen.

Ab dem 2. Geschäftsjahr erhält jedes Team Berichte mit den individuellen Ergebnissen ihrer Bank. Diese geben Ihnen Auskunft darüber, wie sich Ihre getroffenen Entscheidungen ausgewirkt haben und wie sich der Markt entwickelt hat.

Anhand der Berichte analysieren Sie, welche Faktoren zu Ihrem Geschäftsergebnis geführt haben und wie Sie dieses weiter verbessern können.



Im Handbuch finden Sie weitere Informationen zu den Ergebnisberichten.



Ergebnisse auswerten

Rating

Wenn Sie Ihre Planspielbank mit unternehmerischer Verantwortung solide führen, zahlt sich das bei SCHUL/BANKER für Sie aus. Ihre Bank wird, wie in der Realität auch, von Ratingagenturen bewertet. Die Agenturen beurteilen dabei unter anderem die Kreditwürdigkeit.

Wenn Sie solide wirtschaften, verbessert sich das Rating. Erhalten Sie beispielsweise einen Notkredit, werden Sie möglicherweise von der Ratingagentur herabgestuft.

Zu Spielbeginn starten alle Teams mit der Ratingstufe B+ in den Wettbewerb.

Bei SCHUL/BANKER reichen die Ratingstufen von A+ bis D-.

Positives Rating

Negatives Rating

A+	A	A-	B+	B	B-	C+	C	C-	D+	D	D-
----	---	----	----	---	----	----	---	----	----	---	----



Im Handbuch finden Sie weitere Informationen zum Rating.



Ergebnisse auswerten

Ergebnischeck

Guthaben bei der Bundesbank



Ist weniger als doppelt so hoch als die Mindestreserve

Weiter so!



Ist mehr als doppelt so hoch als die Mindestreserve

Die Bank ist im Passivgeschäft zu attraktiv und im Aktivgeschäft nicht attraktiv genug!

1. Investitionen tätigen
2. Aktivgeschäft attraktiver gestalten.

Bilanzsumme



Steigerung gegenüber dem Vorjahr

Weiter so!



Verringerung gegenüber dem Vorjahr

1. Aktiv- und Passivgeschäft überdenken.
2. Gesunkenes Guthaben bei der Bundesbank?
3. Wurde ein Notkredit zurückgezahlt?

Aktivseite		Passivseite	
in Euro		in Euro	
1. Barreserve		1. Verbindlichkeiten gegenüber Banken	0
a) Kassenbestand	8.250.000	2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	
b) Guthaben bei der Bundesbank	12.751.447	a) Spareinlagen	127.134.557
2. Forderungen an Banken	0	b) Sichteinlagen	101.648.572
3. Forderungen an Kunden		c) Termineinlagen	159.644.231
a) Dispositionskredite	80.246.812	3. Schuldverschreibungen	160.105.846
b) Betriebsmittelkredite	79.879.014	4. Notkredite	0
c) Konsumentenkredite	102.354.832	5. Eigenkapital	
d) Investitionskredite	308.688.541	a) Kapital	92.500.000
4. Festverz. Wertpapiere	30.000.000	b) Rücklagen	31.960.683
5. Sachanlagen		c) Bilanzgewinn	7.804.649
a) Filialen	25.500.000		
b) Kundenterminals	2.625.000		
6. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	0		
Summe	680.798.538	Summe	680.798.538

Notkredite



Kein Notkredit

Weiter so!



Notkredit

1. Aktivgeschäft weniger attraktiv und Passivgeschäft attraktiver gestalten.
2. Ausgleich des Notkredits über festverzinsliche Wertpapiere?

Bilanzgewinn



Höher als 6.000.000 €

Weiter so!



Weniger als 6.000.000 €

1. Zinsspanne zu niedrig?
2. Zu geringe Einnahmen aus Gebühren und Provisionen?
3. Ausgaben für Werbung, Aus- und Weiterbildung, Filialen und Kundenterminals zu hoch?



Analyse Ihrer Ergebnisse

1. Schritt: Analyse des Marktes

Marktanalysen

- > Wie liegen die eigenen Zinssätze im Vergleich zum Durchschnitt? 
- > Wie hoch ist die Anzahl an Filialen/Kundenterminals im Vergleich zum Marktdurchschnitt?
- > Wie hoch sind die Ausgaben für Werbung und Aus- und Weiterbildung im Vergleich zum Marktdurchschnitt?



Controllingblatt

Controllingblatt



3. Schritt: Analyse der Liquidität

Liquiditätsrechnung

- > Wie hoch sind die liquiden Mittel? 
- > Kam es zu einer Zu- oder Abnahme der liquiden Mittel gegenüber dem Vorjahr?
- > Durch welche Positionen hat sich die Liquidität gegenüber dem letzten Geschäftsjahr am stärksten verändert?
- > Ist das Guthaben bei der Bundesbank durch die Mittelzuflüsse und Mittelabflüsse aus der normalen Geschäftstätigkeit entstanden oder durch einen Notkredit?



2. Schritt: Analyse der Zinsspanne

Zinsspannenrechnung

- > Ist das Verhältnis zwischen Zinserträgen und Zinsaufwendungen mindestens 2,5 : 1? 
- > Reicht die Zinsspanne aus, um Investitionen zu finanzieren, einen guten Gewinn zu erzielen und dabei keinen Notkredit zu erzielen?



4. Schritt: Analyse des Gewinns

Gewinn- und Verlustrechnung

- > Bei welchen Posten sind die Erträge besonders hoch? 
- > Hat die Zinsspanne für einen zufriedenstellenden Gewinn ausgereicht?
- > Wurden auch genug Einnahmen aus Gebühren- und Provisionserträgen erzielt?
- > Wie hoch waren die betrieblichen Aufwendungen insgesamt?

