



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!**

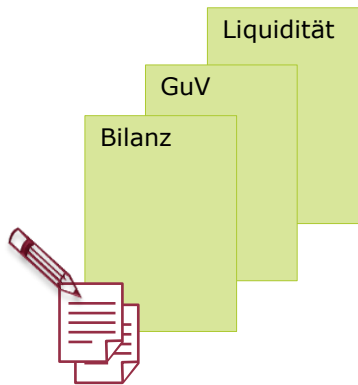
Bei jeder Planung geht man von Planzahlen aus und einer „normalen“ Marktentwicklung. Wie sich Ihre Konkurrenten entscheiden und wie sich der Markt tatsächlich entwickelt, kann man nicht voraussehen. Daher wird es immer eine Differenz zwischen den Planungsergebnissen und den tatsächlichen Ergebnissen 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.

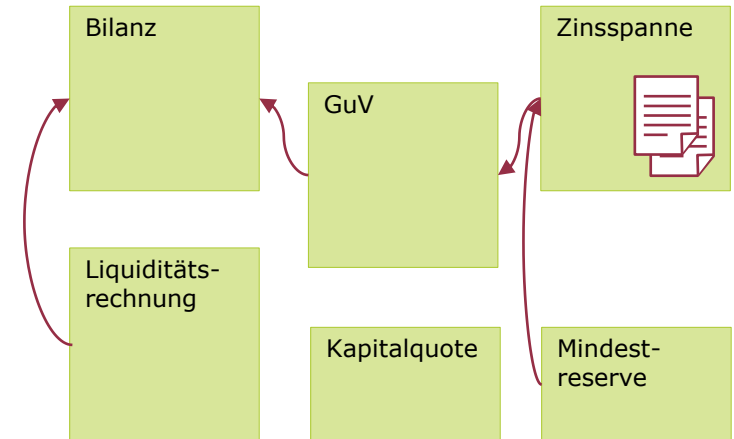
1. Arbeitsblätter



2. Fahrplan: Ergebnisse berechnen

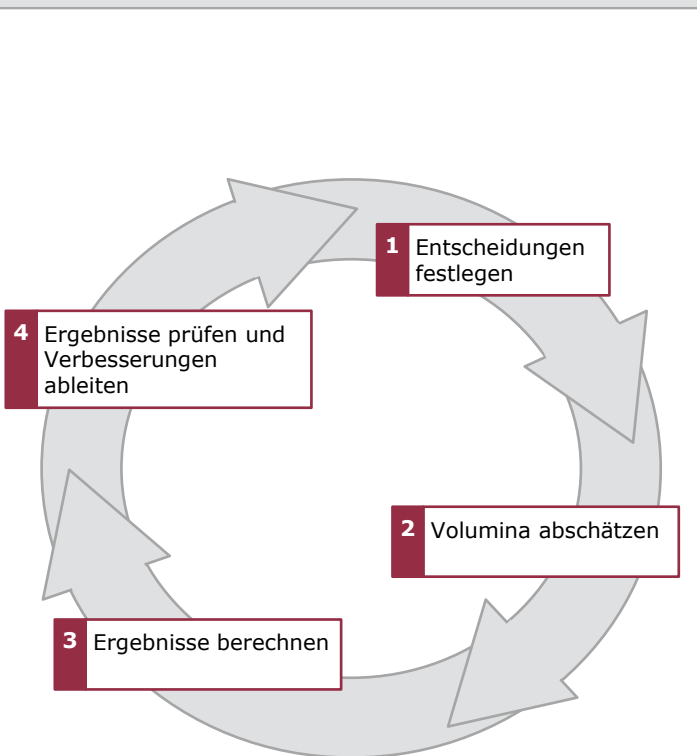


3. Rechenbeispiele (per Post und online)





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.



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?



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?



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?



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?





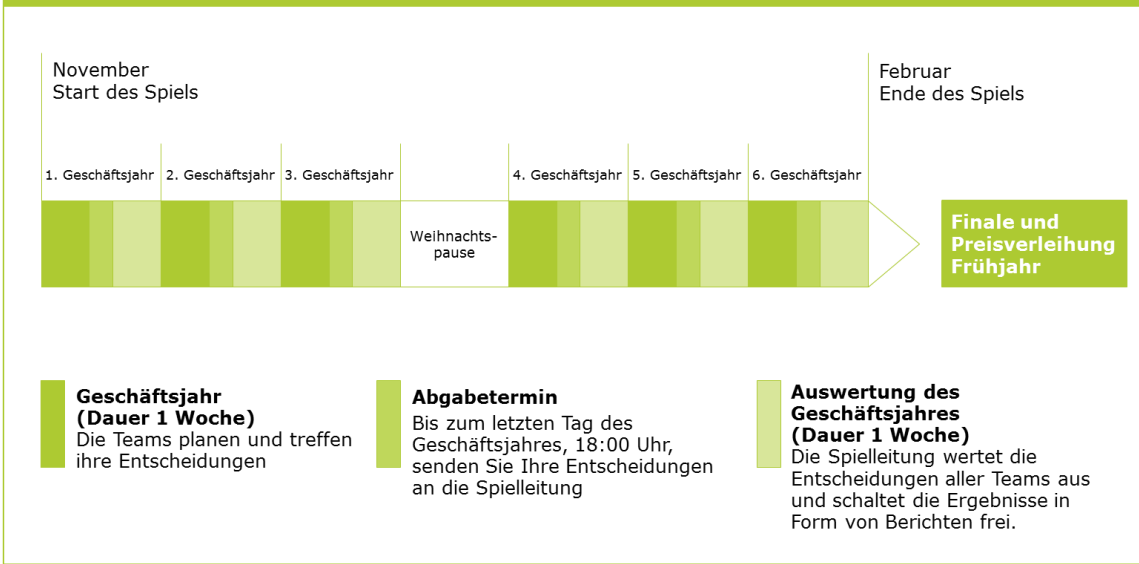
Einstieg ins Spiel

Einsatz der Folie 1

Zeitraum > Zu Beginn des Planspiels

Ziel > Ihre Schüler kennen den zeitlichen Ablauf und den Aufbau des Spiels.

Wie läuft SCHUL/BANKER ab?



Wie läuft SCHUL/BANKER ab?

Der Zeitstrahl illustriert den Ablauf des Planspiels.

- > SCHUL/BANKER wird als Fernplanspiel von November bis Februar über das Internet ausgetragen.
- > Jedes Team spielt über sechs Geschäftsjahre auf einem von 20 Märkten.
- > Die jeweils Bestplatzierten der 20 Märkte ziehen ins Finale ein. Dort kommen rund 100 Schüler zusammen und spielen um die ersten drei Plätze.

Ablauf eines Geschäftsjahres

In jedem Geschäftsjahr planen und treffen die Teams ihre Spielentscheidungen und senden sie an die Spielleitung. Dort laufen die Entscheidungen aller Planspielbanken zusammen und werden ausgewertet. Als Ergebnis erhalten die Teams Berichte zur aktuellen Geschäftslage ihrer Bank, auf deren Basis sie ihre weiteren Entscheidungen planen.



Einsatz der Folie 2

Zeitraum > Zu Beginn des Planspiels

Ziel > Ihre Schüler sind in das Bankenplanspiel eingeführt.

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“.

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.

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.

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.

Handbuch, Aufgaben im Spiel, Termine, Wer gewinnt?

Spielunterlagen

Bei SCHUL/BANKER stehen alle Spielunterlagen online zur Verfügung. Die zentrale Unterlage ist das Handbuch im passwortgeschützten Spielbereich. Hier finden Ihre Schüler alle Informationen, die sie benötigen, um SCHUL/BANKER erfolgreich spielen zu können. Besonders wichtig für den Start ist die Themenkategorie „Einstieg ins Spiel“.

So gehen Sie vor

Ihre Schüler übernehmen eine verantwortungsvolle Rolle: Als Bankvorstand treffen sie eine Vielzahl der Entscheidungen, die auch in der Realität vom Management getroffen werden. Sie analysieren die Geschäftsentwicklung und planen ihre Entscheidungen wohlüberlegt. Hierzu erhalten sie von der Spielleitung regelmäßig Berichte zur aktuellen Geschäftslage, die ihnen zeigen, wie sich ihre Entscheidungen ausgewirkt haben (z.B. Bilanz, GuV). Mit ihren Entscheidungen beeinflussen sie die Marktentwicklung und erfahren, wie sich die Konjunkturlage und die Entscheidungen ihrer Konkurrenten auf ihren Geschäftserfolg auswirken.

Wer gewinnt?

Zu Beginn des Spiels werden alle Teams gleichmäßig auf 20 Märkte verteilt. Ziel eines jeden Teams ist es, gegenüber den anderen Gruppen auf seinem Markt möglichst erfolgreich zu sein. Wie erfolgreich die Schüler sind, erkennen sie an der Höhe der sogenannten Rücklagen, die sie nach jedem Geschäftsjahr ihren Ergebnisberichten entnehmen können. Wenn Sie am Ende des Geschäftsjahres einen Gewinn erzielt haben, wird dieser zu 50% in die Rücklagen eingestellt. Auf jedem Markt siegt das Team mit dem höchsten Gesamtpunktwert, der sich aus den Rücklagen, der Ratingstufe und evtl. Notkrediten zusammensetzt. Die 20 besten ziehen ins Finale ein. Weitere Informationen finden Sie im Handbuch unter „Einstieg ins Spiel/Wer gewinnt?“



Einstieg ins Spiel

Einsatz der Folie 3

Zeitraum > Zu Beginn des Planspiels

Ziel

- > Ihre Schüler haben eine Strategie für ihre Bank ausgearbeitet.
- > Sie haben sich beraten und gemeinsam entschieden, wie sie im Team zusammenarbeiten und Entscheidungen treffen.
- > Ihre Schüler haben ihrer Bank einen Namen gegeben.

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.

Aufgaben der Bank vor Spielbeginn

Organisation im Team

Klären Sie mit Ihren Schülern, wie sie die Aufgaben und Verantwortung im Team verteilen und wie sie Entscheidungen treffen. Ziel ist es, dass die Schüler sich als Team zusammen- und eine Basis für die gemeinsame Arbeit finden.

Erarbeiten einer Strategie

Die Strategie ist der Plan, der die Bank langfristig zum Erfolg führen soll. Im Spiel richten Ihre Schüler alle Entscheidungen an ihrer Strategie aus. Sie überprüfen regelmäßig, ob ihre Strategie den erwarteten Erfolg für ihre Bank bringt oder ob sie gegebenenfalls korrigieren müssen. Sie entscheiden, welche Schwerpunkte sie in ihrem Produkt- und Dienstleistungsangebot setzen. Zudem überlegen sie, was sie tun können, um ihre Kunden zu halten und Neukunden zu gewinnen.

Namensfindung für die Bank

Welchen Namen geben die Schüler ihrer Bank? Der Name kann etwas über die Produkte und die Strategie ihrer Bank aussagen und sollte sich schnell und positiv im Gedächtnis der Kunden einprägen. In die Bewertung fließt er aber nicht ein.



Einsatz der Folie 4

Zeitraum > Zu Beginn des Planspiels

Ziel > Ihre Schüler können mit den Spielunterlagen umgehen.
> Ihre Schüler haben sich die Berichte der Ausgangslage ausgedruckt und sich damit beschäftigt.

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

Spielunterlagen

Ergebnisberichte

Die Ergebnisberichte beschreiben die jeweils aktuelle Situation ihrer Bank in Zahlen. Ins erste Geschäftsjahr starten alle Teams mit denselben Berichten der Ausgangslage. Ab dem zweiten Geschäftsjahr erhalten die Teams individuelle Berichte für ihre Bank, denen sie die Auswirkungen ihrer Spielentscheidungen entnehmen.

- Bilanz
- Gewinn und Verlustrechnung (GuV)
- Liquiditätsrechnung
- Zinsspannenrechnung
- Mindestreserverechnung
- Kapitalquote
- Aktienfonds
- Werbung und Aus- und Weiterbildung
- Marktanalysen
- Controllingblatt

Erklärungen zu den Ergebnisberichten finden Sie online im Handbuch.

Arbeitsblätter

Die Arbeitsblätter sind eine Hilfestellung für Ihre Schüler. Mit ihnen können sie ihre Entscheidungen für das laufende Geschäftsjahr planen und durchrechnen.

Rechenbeispiele

Die Rechenbeispiele zeigen ihren Schülern, wie die Ergebnisberichte ihrer Bank aufgebaut sind und welche Zusammenhänge zwischen ihnen bestehen. Sie erfahren, wie sie einzelne Positionen der Ergebnisberichte berechnen können. Die Rechenbeispiele erhalten alle Schüler und Lehrer vor Spielbeginn per Post. Zudem stehen sie online im Passwort geschützten Spielbereich zum Download zur Verfügung.



Einsatz der Folie 5

Zeitraum > Zu Beginn des Planspiels

Ziel > Sie wissen, welche Entscheidungen sie in jedem Geschäftsjahr treffen.
> Sie haben ein erstes Verständnis für die Entscheidungen erworben und erkennen erste Zusammenhänge.

Spielentscheidungen

Entscheidungsblatt	
Team	Schule
Name Teamsprecher:	
Geschäftsjahr:	1 2 3 4 5 <small>Bitte aktuelles Geschäftsjahr anwählen!</small>
Zinsen im Aktivgeschäft	
Dispositionalzinsrate	Zinssatz
Betriebsmittelzinsrate	
Konsumkreditzinsrate	
Investitionskreditzinsrate	
Zinsen im Passivgeschäft	
Sparrenten	Zinssatz
Schuldzinsen	
Terminrenten	
Schuldverschreibungen	
Aktienfonds (ab Geschäftsjahr 2)	
1 2 3 4 5	
Preise und Provisionen	
Kontoführung Girokonto	
Kontoführung Online-Banking (ab Geschäftsjahr 2)	
Preis pro Kreditkarte pro Jahr (ab Geschäftsjahr 2)	
Kontoführung Kundendepot (ab Geschäftsjahr 2)	
Kundendepot-Provisionsatz (ab Geschäftsjahr 2)	
Ausgaben für	
Werbung Privatkunden	€
Werbung Firmenkunden	€
Aus- und Weiterbildung	€
Filialen Öffnung <input type="checkbox"/> Schließung <input type="checkbox"/> Filialen	
Kundenterminals Öffnung <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)

Spielentscheidungen

Die Entscheidungen ab dem ersten Geschäftsjahr

- > **Zinsen im Aktiv- und Passivgeschäft:** Entscheidung über die Höhe der Zinssätze, zu denen sich die Schüler als Bank Geld beschaffen (Passivgeschäft) und über die Höhe der Zinssätze, zu denen sie Geld verleihen (Aktivgeschäft).
- > **Kontoführung Girokonto:** Festlegung der Höhe des Preises für das Führen des Girokontos, den die Schüler ihren Kunden berechnen.
- > **Ausgaben für Werbung und Aus- und Weiterbildung:** Festlegung der Höhe der Ausgaben für Werbung im Privat- und Firmenkundengeschäft sowie Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter.
- > **Filialen und Kundenterminals:** Entscheidung über Anzahl der Filialen und Kundenterminals.

Die Entscheidungen ab dem zweiten Geschäftsjahr

- > **Online Banking:** Festlegung der Höhe des Preises für das Führen des Online-Kontos, den die Schüler ihren Kunden berechnen.
- > **Aktienfonds:** Zusammenstellung eines Aktienfonds.
- > **Kundendepot:** Festlegung der Verwaltungsgebühr für das Kundendepot und des Provisionsatzes für Wertpapiergeschäft.
- > **Marktanalysen:** Entscheidung über Kauf von Informationen über die Situation am Markt und über die Konkurrenz.

Entscheidung ab dem dritten Geschäftsjahr

- > **Kreditkarten:** Entscheidung über die Höhe des Preises für eine Kreditkarte pro Jahr.



Einsatz der Folie 6

Zeitraum > Ab dem ersten Geschäftsjahr

Ziel > Ihre Schüler haben ihre Planung von Geschäftsjahr zu Geschäftsjahr verbessert.

Planungsgrundsätze	
<p>Gut geplant ist halb gewonnen! Mit einer vorausschauenden Planung können Sie besser kalkulieren und sind Ihrer Konkurrenz einen Schritt voraus.</p>	<p>Diese drei Grundsätze bringen Klarheit in jede Planung!</p> <ul style="list-style-type: none"> > 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.

Planungsgrundsätze

Gut geplant ist halb gewonnen! Mit einer vorausschauenden Planung können Ihre Schüler ihre Entscheidungen besser kalkulieren. Sie können Ihre Planrechnungen mit den tatsächlich eingetretenen Ergebnissen in ihren Berichten vergleichen.

Diese drei Grundsätze bringen Klarheit in jede Planung!

> **Orientierung am Markt!**

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

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

Ihre Schüler prüfen und überdenken immer ihre Strategie: Was bedeutet ihre Strategie für die neuen Entscheidungen? Behalten sie ihre Strategie bei oder korrigieren sie sie?

> **Planungsergebnisse sind keine tatsächlichen Ergebnisse!**

Bei ihrer Planung gehen Ihre Schüler immer von Planzahlen und einer „normalen“ Marktentwicklung aus. Wie sich ihre Konkurrenten entscheiden und wie sich der Markt dann tatsächlich entwickelt, können sie nicht voraussehen. Daher wird es immer eine Differenz zwischen Planungsergebnissen und den tatsächlichen Ergebnissen geben. Dennoch erhöht die Planung die Erfolgchancen der Schüler wesentlich, da sie ihre Entscheidungen wohlüberlegt treffen.



Einsatz der Folie 7

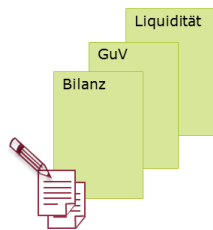
Zeitraum > Ab dem ersten Geschäftsjahr

Ziel > Ihre Schüler haben die Planungsinstrumente eingesetzt und sind in ihrer Planung systematisch vorgegangen.

Planungshelfer

Bei der Planung Ihrer Entscheidungen unterstützen Sie unsere drei Planungshelfer.

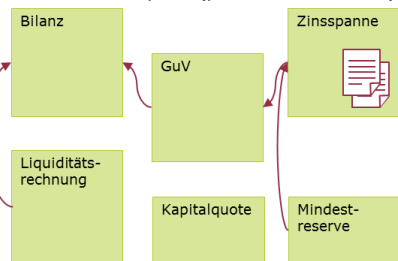
1. Arbeitsblätter



2. Fahrplan: Ergebnisse berechnen



3. Rechenbeispiele (per Post und online)



Planungshelfer

Nach der Analyse der Berichte planen Ihre Schüler die Entscheidungen für das neue Geschäftsjahr. Hierbei können sie die folgenden drei Planungshelfer verwenden:

Arbeitsblätter

Mit den Arbeitsblättern Bilanz, GuV, Liquiditätsrechnung, Zinsspannenrechnung, Mindestreserverechnung und Kapitalquote erstellen die Teams ihre Planrechnungen. Die Wirkung ihrer Ausgaben für Werbung Privat- und Werbung Firmenkunden sowie Aus- und Weiterbildung berechnen sie auf den entsprechenden Arbeitsblättern.

Fahrplan: Ergebnisse berechnen

Der Fahrplan: Ergebnisse berechnen erklärt Schritt für Schritt wie die Schüler die Planrechnungen für die neuen Entscheidungen erstellen können.

Rechenbeispiele

Die Rechenbeispiele zeigen Ihren Schülern, wie die Ergebnisberichte ihrer Bank aufgebaut sind und welche Zusammenhänge zwischen ihnen bestehen. Sie erfahren, wie sie einzelne Positionen der Ergebnisberichte berechnen können. Die Rechenbeispiele erhalten alle Schüler und Lehrer vor Spielbeginn per Post. Zudem stehen sie online im geschützten Spielbereich zum Download zur Verfügung.



Einsatz der Folie 8

Zeitraum > Ab dem ersten Geschäftsjahr

Ziel > Ihre Schüler haben ihre Entscheidungen geplant.

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.

Wie planen?

1. Entscheidungen festlegen

Im ersten Schritt legen Ihre Schüler vorläufige Entscheidungen für das laufende Geschäftsjahr fest. Sie orientieren sich dabei an der 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. Beachten Sie bitte, dass die Schätzung der Volumina eine der größten Herausforderungen im Planspiel ist. Falls Ihre Schüler sich anfangs dabei etwas schwer tun, ist das völlig normal. Mit zunehmender Erfahrung wird ihnen die Planung leichter von der Hand gehen.

3. Ergebnisse berechnen

Im nächsten Schritt können die Schüler ihre Planrechnungen durchführen, um so ihre voraussichtlichen Ergebnisse zu berechnen. Sie benötigen dazu die Arbeitsblätter und den Fahrplan: Ergebnisse berechnen.

4. Ergebnisse prüfen und Verbesserungen ableiten

Wenn Ihre Schüler die Arbeitsblätter ausgefüllt und die Planung abgeschlossen haben, können sie die zu erwartenden Ergebnisse mit Hilfe des „Ergebnischecks“ prüfen.

Wenn die Schüler mit den laut Planung zu erwartenden Ergebnissen zufrieden sind, stehen ihre Entscheidungen fest. Entsprechen die Ergebnisse nicht ihren Erwartungen, können sie Verbesserungen ableiten, erneut vorläufige Entscheidungen festlegen und neue Planrechnungen durchführen.



Einsatz der Folie 9

Zeitraum > Ab dem ersten Geschäftsjahr

Ziel > Ihre Schüler können ihre Ergebnisse analysieren und Verbesserungen ableiten.

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.

Ergebnisberichte

Nach der Auswertung jedes Geschäftsjahres schaltet die Spielleitung die Ergebnisberichte frei. Ihre Schüler finden diese online im passwortgeschützten Spielbereich.

Sie als Lehrer haben Einblick in die Berichte aller von Ihnen betreuten Gruppen.

Im ersten Geschäftsjahr sind die Berichte aller Teams gleich. Das heißt, sie starten alle mit derselben Ausgangslage ins Spiel. Auf der Basis dieser Startinformation planen die Teams ihre ersten Spielentscheidungen.

Ab Geschäftsjahr 2 erhalten sowohl Sie als auch Ihre Schüler Berichte mit den jeweils individuellen Ergebnissen ihrer Bank. Diese geben Ihnen Auskunft darüber, wie sich die Entscheidungen Ihrer Schüler ausgewirkt haben und wie sich der Markt entwickelt hat. Anhand der Berichte analysieren die Teams, welche Faktoren zu ihrem Geschäftsergebnis geführt haben und wie sie dieses weiter verbessern können.

Im Handbuch finden Sie weitere Informationen zu den Ergebnisberichten.



Einsatz der Folie 10

Zeitraum > Ab dem ersten Geschäftsjahr

Ziel > Ihre Schüler kennen die Bedeutung des Rating.

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.

Rating

Wenn Ihre Teams 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 Ihre Schüler solide wirtschaften, verbessert sich das Rating. Erhalten sie beispielsweise einen Notkredit, werden sie möglicherweise von der Ratingagentur herabgestuft.

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

Zu Spielbeginn starten alle Planspielbanken mit der Ratingstufe B+. Mit jeder Ratingstufe, die ihre Planspielbank hinzugewinnt oder verliert, steigt bzw. sinkt der Gesamtpunktwert am Ende der Vorrunde um 2 Punkte. Details zur Berechnung des Gesamtpunktwerts finden Sie im Handbuch unter dem Thema „Einstieg ins Spiel / Wer gewinnt?“.

Bei der Analyse ihrer Ergebnisse müssen Ihre Schüler immer auch die Ratingstufe Ihrer Planspielbank beachten. Sie finden die Einstufung ihrer Bank bei ihren Ergebnisberichten unter „Aktuelle Informationen“.



Einsatz der Folie 11/1

Zeitraum > Ab dem zweiten Geschäftsjahr

Ziel > Ihre Schüler können den Erfolg ihrer Entscheidungen einschätzen.

Ergebnischeck

<p>Guthaben bei der Bundesbank</p> <p> Ist weniger als doppelt so hoch als die Mindestreserve Weiter so!</p> <p> 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.</p>	<p>Bilanz</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; font-size: 0.8em;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">Aktivseite</th> <th style="width: 10%;">in Euro</th> <th style="width: 50%;">Passivseite</th> <th style="width: 10%;">in Euro</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Barreserve</td> <td style="text-align: right;">8.250.000</td> <td>1. Verbindlichkeiten gegenüber Banken</td> <td style="text-align: right;">0</td> </tr> <tr> <td>2. Guthaben bei der Bundesbank</td> <td style="text-align: right;">12.751.447</td> <td>2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden</td> <td style="text-align: right;">0</td> </tr> <tr> <td>3. Forderungen an Banken</td> <td style="text-align: right;">0</td> <td>a) Spareinlagen</td> <td style="text-align: right;">127.134.557</td> </tr> <tr> <td>4. Forderungen an Kunden</td> <td style="text-align: right;">80.246.812</td> <td>b) Sichteinlagen</td> <td style="text-align: right;">101.048.572</td> </tr> <tr> <td>a) Dispositionskredite</td> <td style="text-align: right;">79.879.014</td> <td>c) Termineinlagen</td> <td style="text-align: right;">199.046.231</td> </tr> <tr> <td>b) Betriebsmittalkredite</td> <td style="text-align: right;">102.354.932</td> <td>3. Schuldverschreibungen</td> <td style="text-align: right;">160.105.846</td> </tr> <tr> <td>c) Konsumentenkredite</td> <td style="text-align: right;">308.688.543</td> <td>4. Notkredite</td> <td style="text-align: right;">0</td> </tr> <tr> <td>d) Investitionskredite</td> <td style="text-align: right;">30.000.000</td> <td>5. Eigenkapital</td> <td style="text-align: right;">92.500.000</td> </tr> <tr> <td>5. Sachanlagen</td> <td style="text-align: right;">30.000.000</td> <td>a) Kapital</td> <td style="text-align: right;">92.500.000</td> </tr> <tr> <td>a) Filialen</td> <td style="text-align: right;">25.500.000</td> <td>b) Rücklagen</td> <td style="text-align: right;">31.960.683</td> </tr> <tr> <td>b) Kundenterminals</td> <td style="text-align: right;">2.625.000</td> <td>c) Bilanzgewinn</td> <td style="text-align: right;">7.006.694</td> </tr> <tr> <td>6. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag</td> <td style="text-align: right;">0</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Summe</td> <td style="text-align: right;">680.798.538</td> <td>Summe</td> <td style="text-align: right;">680.798.538</td> </tr> </tbody> </table>	Aktivseite	in Euro	Passivseite	in Euro	1. Barreserve	8.250.000	1. Verbindlichkeiten gegenüber Banken	0	2. Guthaben bei der Bundesbank	12.751.447	2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	0	3. Forderungen an Banken	0	a) Spareinlagen	127.134.557	4. Forderungen an Kunden	80.246.812	b) Sichteinlagen	101.048.572	a) Dispositionskredite	79.879.014	c) Termineinlagen	199.046.231	b) Betriebsmittalkredite	102.354.932	3. Schuldverschreibungen	160.105.846	c) Konsumentenkredite	308.688.543	4. Notkredite	0	d) Investitionskredite	30.000.000	5. Eigenkapital	92.500.000	5. Sachanlagen	30.000.000	a) Kapital	92.500.000	a) Filialen	25.500.000	b) Rücklagen	31.960.683	b) Kundenterminals	2.625.000	c) Bilanzgewinn	7.006.694	6. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	0			Summe	680.798.538	Summe	680.798.538	<p>Notkredite</p> <p> Kein Notkredit Weiter so!</p> <p> Notkredit 1. Aktivgeschäft weniger attraktiv und Passivgeschäft attraktiver gestalten. 2. Ausgleich des Notkredits über festverzinsliche Wertpapiere?</p>
Aktivseite	in Euro	Passivseite	in Euro																																																							
1. Barreserve	8.250.000	1. Verbindlichkeiten gegenüber Banken	0																																																							
2. Guthaben bei der Bundesbank	12.751.447	2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	0																																																							
3. Forderungen an Banken	0	a) Spareinlagen	127.134.557																																																							
4. Forderungen an Kunden	80.246.812	b) Sichteinlagen	101.048.572																																																							
a) Dispositionskredite	79.879.014	c) Termineinlagen	199.046.231																																																							
b) Betriebsmittalkredite	102.354.932	3. Schuldverschreibungen	160.105.846																																																							
c) Konsumentenkredite	308.688.543	4. Notkredite	0																																																							
d) Investitionskredite	30.000.000	5. Eigenkapital	92.500.000																																																							
5. Sachanlagen	30.000.000	a) Kapital	92.500.000																																																							
a) Filialen	25.500.000	b) Rücklagen	31.960.683																																																							
b) Kundenterminals	2.625.000	c) Bilanzgewinn	7.006.694																																																							
6. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	0																																																									
Summe	680.798.538	Summe	680.798.538																																																							
<p>Bilanzsumme</p> <p> Steigerung gegenüber dem Vorjahr Weiter so!</p> <p> Verringerung gegenüber dem Vorjahr 1. Aktiv- und Passivgeschäft überdenken. 2. Gesunkenes Guthaben bei der Bundesbank? 3. Wurde ein Notkredit zurückgezahlt?</p>	<p>Bilanzgewinn</p> <p> Höher als 6.000.000 € Weiter so!</p> <p> 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?</p>																																																									

Ergebnischeck

Guthaben bei der Bundesbank

Das Guthaben bei der Bundesbank ist weniger als doppelt so hoch, als die Mindestreserve vorschreibt. Ihre Schüler haben gut gewirtschaftet. → Weiter so!

Das Guthaben bei der Bundesbank ist mehr als doppelt so hoch, als die Mindestreserve vorschreibt.

Dazu kommt es, wenn Ihre Schüler im Passivgeschäft zu attraktiv und im Aktivgeschäft nicht attraktiv genug sind. Das heißt, dass sie mehr Geld im Passivgeschäft erhalten haben, als sie im Aktivgeschäft verwendet haben. Was können sie tun?

1. Ihre Schüler haben nun Investitionsreserven für das nächste Jahr. Sie sollten über Investitionen nachdenken (Werbung, Aus- und Weiterbildung, Kauf von festverzinslichen Wertpapieren oder Filialen und Kundenterminals).
2. Sie gestalten ihr Aktivgeschäft attraktiver (z.B. durch Senkung der Zinssätze) und/oder ihr Passivgeschäft weniger attraktiv (z.B. durch Senkung der Zinssätze).

Bilanzsumme

Die Bilanzsumme ist gegenüber dem Vorjahr gestiegen.

1. Ihre Schüler haben im Aktiv- und Passivgeschäft Kunden gewonnen. → Weiter so!
2. Die erhöhte Bilanzsumme ist auf ein gestiegenes Guthaben bei der Bundesbank zurückzuführen.
3. Die erhöhte Bilanzsumme ist auf einen Notkredit zurückzuführen.

Die Bilanzsumme ist gegenüber dem Vorjahr gesunken.

1. Ihre Schüler haben Kunden verloren. Sie sollten ihr Aktiv- und Passivgeschäft attraktiver gestalten (Zinssätze) und ihre Ausgaben für z.B. Werbung etc. überprüfen.
2. Die gesunkene Bilanzsumme ist auf ein gesunkenes Guthaben bei der Bundesbank zurückzuführen.
3. Die gesunkene Bilanzsumme ist darauf zurückzuführen, dass ein Notkredit aus dem vorherigen Geschäftsjahr zurückgezahlt wurde.



Einsatz der Folie 11/2

Zeitraum > Ab dem zweiten Geschäftsjahr

Ziel > Ihre Schüler können den Erfolg ihrer Entscheidungen einschätzen.

Ergebnischeck

<p>Guthaben bei der Bundesbank</p> <p> Ist weniger als doppelt so hoch als die Mindestreserve Weiter so!</p> <p> 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.</p>	<p>Bilanz</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; font-size: 0.8em;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">Aktivseite</th> <th style="width: 10%;">in Euro</th> <th style="width: 50%;">Passivseite</th> <th style="width: 10%;">in Euro</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Barreserve</td> <td>8.250.000</td> <td>1. Verbindlichkeiten gegenüber Banken</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>a) Guthaben bei der Bundesbank</td> <td style="background-color: #d9ead3;">12.751.447</td> <td>2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden</td> <td></td> </tr> <tr> <td>2. Forderungen an Banken</td> <td>0</td> <td>a) Sparkonten</td> <td>127.134.557</td> </tr> <tr> <td>3. Forderungen an Kunden</td> <td></td> <td>b) Sichtkonten</td> <td>101.648.572</td> </tr> <tr> <td>a) Dispositionskredite</td> <td>80.246.812</td> <td>c) Termineinlagen</td> <td>139.644.233</td> </tr> <tr> <td>b) Betriebsmittelkredite</td> <td>79.879.014</td> <td>3. Schuldverschreibungen</td> <td>160.105.846</td> </tr> <tr> <td>c) Konsumkredite</td> <td>102.354.832</td> <td>4. Notkredite</td> <td style="background-color: #d9ead3;">0</td> </tr> <tr> <td>d) Investitionskredite</td> <td>308.688.543</td> <td>5. Eigenkapital</td> <td></td> </tr> <tr> <td>4. Festverz. Wertpapiere</td> <td>30.000.000</td> <td>a) Kapital</td> <td>92.500.000</td> </tr> <tr> <td>5. Sachanlagen</td> <td></td> <td>b) Rücklagen</td> <td>31.960.483</td> </tr> <tr> <td>a) Filialen</td> <td>25.500.000</td> <td>c) Bilanzgewinn</td> <td style="background-color: #d9ead3;">7.856.899</td> </tr> <tr> <td>b) Kundenterminals</td> <td>2.625.000</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>6. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag</td> <td>0</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Summe</td> <td style="background-color: #d9ead3;">680.798.538</td> <td>Summe</td> <td style="background-color: #d9ead3;">680.798.538</td> </tr> </tbody> </table>	Aktivseite	in Euro	Passivseite	in Euro	1. Barreserve	8.250.000	1. Verbindlichkeiten gegenüber Banken	0	a) Guthaben bei der Bundesbank	12.751.447	2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden		2. Forderungen an Banken	0	a) Sparkonten	127.134.557	3. Forderungen an Kunden		b) Sichtkonten	101.648.572	a) Dispositionskredite	80.246.812	c) Termineinlagen	139.644.233	b) Betriebsmittelkredite	79.879.014	3. Schuldverschreibungen	160.105.846	c) Konsumkredite	102.354.832	4. Notkredite	0	d) Investitionskredite	308.688.543	5. Eigenkapital		4. Festverz. Wertpapiere	30.000.000	a) Kapital	92.500.000	5. Sachanlagen		b) Rücklagen	31.960.483	a) Filialen	25.500.000	c) Bilanzgewinn	7.856.899	b) Kundenterminals	2.625.000			6. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	0			Summe	680.798.538	Summe	680.798.538	<p>Notkredite</p> <p> Kein Notkredit Weiter so!</p> <p> Notkredit 1. Aktivgeschäft weniger attraktiv und Passivgeschäft attraktiver gestalten. 2. Ausgleich des Notkredits über festverzinsliche Wertpapiere?</p>	<p>Bilanzsumme</p> <p> Steigerung gegenüber dem Vorjahr Weiter so!</p> <p> Verringerung gegenüber dem Vorjahr 1. Aktiv- und Passivgeschäft überdenken. 2. Gesunkenes Guthaben bei der Bundesbank? 3. Würde ein Notkredit zurückgezahlt?</p>	<p>Bilanzgewinn</p> <p> Höher als 6.000.000 € Weiter so!</p> <p> 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?</p>
Aktivseite	in Euro	Passivseite	in Euro																																																													
1. Barreserve	8.250.000	1. Verbindlichkeiten gegenüber Banken	0																																																													
a) Guthaben bei der Bundesbank	12.751.447	2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden																																																														
2. Forderungen an Banken	0	a) Sparkonten	127.134.557																																																													
3. Forderungen an Kunden		b) Sichtkonten	101.648.572																																																													
a) Dispositionskredite	80.246.812	c) Termineinlagen	139.644.233																																																													
b) Betriebsmittelkredite	79.879.014	3. Schuldverschreibungen	160.105.846																																																													
c) Konsumkredite	102.354.832	4. Notkredite	0																																																													
d) Investitionskredite	308.688.543	5. Eigenkapital																																																														
4. Festverz. Wertpapiere	30.000.000	a) Kapital	92.500.000																																																													
5. Sachanlagen		b) Rücklagen	31.960.483																																																													
a) Filialen	25.500.000	c) Bilanzgewinn	7.856.899																																																													
b) Kundenterminals	2.625.000																																																															
6. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	0																																																															
Summe	680.798.538	Summe	680.798.538																																																													

Ergebnischeck

Notkredite

Ihre Schüler haben keinen Notkredit erhalten. Die Bank finanziert sich vollständig aus den ihr zur Verfügung stehenden Mitteln. Dies wirkt sich positiv auf das Rating der Bank aus.

→ Weiter so!

Ihre Schüler haben einen Notkredit erhalten.

Ihre Schüler haben ihr Aktivgeschäft zu attraktiv und ihr Passivgeschäft zu unattraktiv gestaltet. Das heißt, sie haben mehr Geld über Kredite verliehen, als sie über Einlagen erhalten haben. Was können sie tun?

1. Ihre Schüler sollten ihr Aktivgeschäft weniger attraktiv und/oder ihr Passivgeschäft attraktiver gestalten. Sie sollten dabei auch an ihre Ausgaben für Werbung, Aus- und Weiterbildung, Filialen etc. denken.
2. Sie sollten, wenn möglich, den Notkredit durch den Verkauf festverzinslicher Wertpapiere ausgleichen. Ihre Schüler sollten generell beachten, dass ein Notkredit im kommenden Geschäftsjahr plus Zinsen zurückgezahlt werden muss.

Ein Notkredit wirkt sich negativ auf das Rating der Bank aus.

Bilanzgewinn

Die Bilanzgewinn ist höher als 6.000.000 €.

Ihre Schüler waren im letzten Geschäftsjahr sehr erfolgreich. → Weiter so!

Die Bilanzgewinn liegt unter 6.000.000 €.

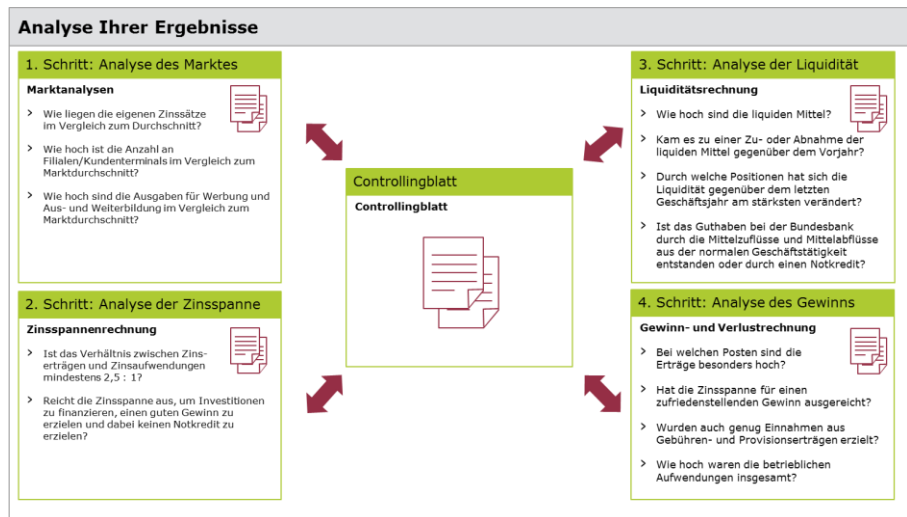
1. Die Zinsspanne Ihrer Schüler ist zu gering. Das heißt, dass ihre Zinssätze im Aktivgeschäft zu niedrig und im Passivgeschäft zu hoch angesetzt sind.
2. Die Einnahmen durch Gebühren und Provisionen sind zu niedrig.
3. Die Ausgaben für Werbung, Aus- und Weiterbildung, Filialen bzw. Kundenterminals sind zu hoch.



Einsatz der Folie 12/1

Zeitraum > Ab dem zweiten Geschäftsjahr

Ziel > Ihre Schüler haben ihre Berichte im Detail analysiert und daraus Konsequenzen für die nächsten Entscheidungen gezogen.



Analyse der Ergebnisse

1. Analyse des Marktes

Im ersten Schritt erstellen ihre Schüler eine Analyse ihres Marktes anhand derer sie die Entwicklung auf ihrem Markt und das Verhalten ihrer Konkurrenz einschätzen. Dazu benötigen sie die Marktanalysepakete, ihre Bilanz und das Controllingblatt. Bei der Analyse helfen die folgenden Orientierungsfragen:

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

2. Analyse der Zinsspanne

Über eine Analyse der Zinsspanne erfahren Ihre Schüler, ob die Zinserträge aus ihrem Kreditgeschäft in einem wirtschaftlich sinnvollen Verhältnis zu den Zinsaufwendungen stehen, die sie im Einlagengeschäft bezahlen müssen. Hierzu benötigen sie die Zinsspannenrechnung. Hilfreiche Fragen sind:

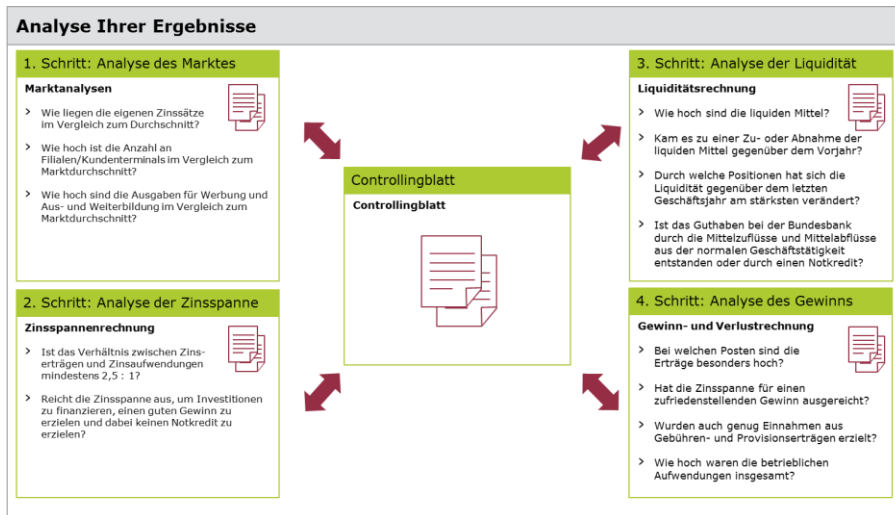
- > Ist das Verhältnis zwischen Zinserträgen und Zinsaufwendungen 2,5 : 1?
- > Reicht die Zinsspanne aus um die Investitionen der Bank zu finanzieren, einen guten Gewinn zu erzielen und dabei keinen Notkredit zu erhalten?



Einsatz der Folie 12/2

Zeitraum > Ab dem zweiten Geschäftsjahr

Ziel > Ihre Schüler haben ihre Berichte im Detail analysiert und daraus Konsequenzen für die nächsten Entscheidungen gezogen.



Analyse der Ergebnisse

3. Analyse der Liquidität

Die Analyse der Liquidität gibt Ihren Schülern einen Überblick über die Mittelzuflüsse (z.B. Zunahme der Einlagen, Zinserträge, Einnahmen aus der Schließung von Filialen) und Mittelabflüsse (z.B. Erhöhung des Kreditgeschäfts, Zinsaufwendungen, Ausgaben für Werbung). Die Kernfragen zur Liquidität sind:

- > 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 vorherigen Geschäftsjahr am stärksten verändert?
- > Ist das Guthaben bei der Bundesbank durch die Mittelzuflüsse und Mittelabflüsse aus der normalen Geschäftstätigkeit entstanden oder durch einen Notkredit?

4. Analyse des Bilanzgewinns bzw. des Bilanzverlusts

Mit der Analyse des Bilanzgewinns bzw. -verlusts ermitteln Ihre Schüler, wie dieser genau zustande gekommen ist. Sie versuchen herauszufinden, welche Faktoren dafür entscheidend waren. Dazu benötigen sie vor allem die Gewinn- und Verlustrechnung. Bei der Analyse helfen ihnen folgende Fragen:

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