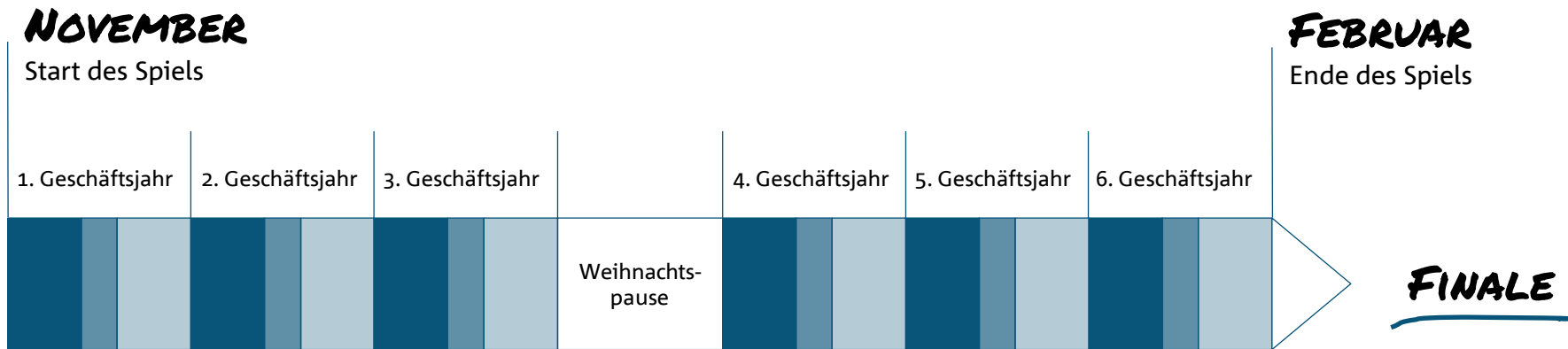


EINSTIEG INS SPIEL

WIE LÄUFT DAS SPIEL AB?



**GESCHÄFTSJAHR
(EINE WOCHEN)**
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
(EINE WOCHEN)**
Die Spielleitung wertet die Entscheidungen aller Teams aus und schaltet die Ergebnisse in Form von Berichten frei.

EINSTIEG INS SPIEL

DAS HANDBUCH

... führt durch das Spiel

- Das Online-Handbuch ist die zentrale Spielunterlage. Ihr findet hier alle Informationen, die Ihr für das Spiel braucht.
- Lest das Handbuch vor Spielbeginn durch. Wichtig für den Start ist das Kapitel „Einstieg ins Spiel.“

WER GEWINNT ?

Erfolgreich sein

- Ziel ist es, Eure Bank im Wettbewerb mit den anderen Teams auf Eurem Markt möglichst erfolgreich zu führen.
- Wie erfolgreich Ihr seid, könnt Ihr am Punktwert ablesen. Das Team mit dem höchsten Gesamtpunktwert zieht ins Finale ein.

AUFGABEN IM PLANSPIEL

- Ihr nehmt im virtuellen Chefsessel Platz und übernehmt die Verantwortung für Eure Planspielbank.
- Wie der Bankvorstand in der Realität trifft Ihr die wichtigen Entscheidungen in allen Geschäftsbereichen.

WICHTIGE TERMINE

- Alle wichtigen Termine für das Spiel findet Ihr in der Terminübersicht.
- Diese erhaltet Ihr und Euer Lehrer vor Spielbeginn per Post.

EINSTIEG INS SPIEL

WEGWEISER

INS SPIEL KOMMEN

Die ersten Seiten des Handbuchs geben einen Überblick über das Spiel.



DIE ERSTEN AUFGABEN

Teambuilding, Organisation der Zusammenarbeit im Team, Bankname.



DIE SPIELENTSCHEIDUNGEN

Als Bankvorstand trifft IHR die wichtigen Entscheidungen für Eure Bank.



WIE IHR INS SPIEL STARTET

Alle Teams starten mit der gleichen Ausgangslage ins Spiel.



GUTE PLANUNG IST DIE HALBE MIETE

Ihr könnt an die Planung gehen.



EINE GUTE ANALYSE IST SCHON FAST DIE GANZE MIETE

Wenn Ihr die Ergebnisse analysiert, habt Ihr die Nase im Planspiel bestimmt bald vorn.



EINSTIEG INS SPIEL

VOR SPIELBEGINN

Auf Euch warten zahlreiche Aufgaben und Herausforderungen. Bevor Ihr an die Arbeit geht, empfehlen wir, Euch im Team zu organisieren, die Strategie für das Spiel zu entwickeln und Eurer Bank einen Namen zu geben.

TEAMBUILDING

Organisiert Euch im Team und verteilt die Aufgaben.

- Wer von Euch kann was besonders gut?
- Wie funktioniert Euer Team am Besten?

ENTWICKELT EURE STRATEGIE! STRATEGIE IST...

... DER WEG ZUM

ZIEL

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

FINDET EINEN PASSENDEN NAMEN FÜR EURE BANK

- Der Bankname ist die „Visitenkarte“, mit der Ihr im Planspiel kommuniziert.



ENTSCHEIDUNGSFORMULAR

Zinssätze Aktivgeschäft

| | | |
|-----------------------|-----------------------------------|--------------------------------|
| Dispositionskredite | <input type="text" value="9,50"/> | <input type="text" value="‰"/> |
| Betriebsmittelkredite | <input type="text" value="7,30"/> | <input type="text" value="‰"/> |
| Konsumentenkredite | <input type="text" value="7,30"/> | <input type="text" value="‰"/> |
| Investitionskredite | <input type="text" value="6,00"/> | <input type="text" value="‰"/> |

Zinssätze Passivgeschäft

| | | |
|-----------------------|-----------------------------------|--------------------------------|
| Spareinlagen | <input type="text" value="1,99"/> | <input type="text" value="‰"/> |
| Sichteinlagen | <input type="text" value="0,50"/> | <input type="text" value="‰"/> |
| Termineinlagen | <input type="text" value="2,45"/> | <input type="text" value="‰"/> |
| Schuldverschreibungen | <input type="text" value="4,50"/> | <input type="text" value="‰"/> |

Wertpapierfonds

| | |
|------------|---|
| Green Bond | <input type="text" value="European Investment Bank (E)"/> |
| Aktien | <input type="text" value="Adidas"/> |
| | <input type="text" value="Banco Santander S.A."/> |
| | <input type="text" value="Linde AG"/> |
| | <input type="text" value="Telefónica S.A."/> |

Preise und Provisionen

| | | |
|--------------------------------|------------------------------------|--------------------------------|
| Kontoführung Girokonto | <input type="text" value="0,90"/> | <input type="text" value="‰"/> |
| Kontoführung Online Banking | <input type="text" value="0,00"/> | <input type="text" value="‰"/> |
| Preis pro Kreditkarte pro Jahr | <input type="text" value="25,00"/> | <input type="text" value="€"/> |
| Kontoführung Kundendepot | <input type="text" value="0,90"/> | <input type="text" value="‰"/> |
| Provisionsatz Kundendepot | <input type="text" value="1,00"/> | <input type="text" value="‰"/> |

Ausgaben für

| | | |
|--|--------------------------------------|--------------------------------|
| Kommunikation und Marketing Privatkunden | <input type="text" value="935.000"/> | <input type="text" value="€"/> |
| Kommunikation und Marketing Firmenkunden | <input type="text" value="425.000"/> | <input type="text" value="€"/> |
| Qualifikation und Training | <input type="text" value="480.000"/> | <input type="text" value="€"/> |

Filialen

Bestand Vorjahr: 33

Kundenterminals

Bestand Vorjahr: 18

Festverzinsliche Wertpapiere

Bestand Vorjahr: 18.000.000 €

Marktinformationen

Paket 1 Paket 2 Paket 3 Paket 4

Zinssätze im Aktiv- und Passivgeschäft

Wertpapierfonds (ab dem 2. Geschäftsjahr)

Girokonto

Online Banking (ab dem 2. Geschäftsjahr)

Kreditkarten (ab dem 3. Geschäftsjahr)

Kundendepot (ab dem 2. Geschäftsjahr)

Ausgaben für Kommunikation und Marketing

Ausgaben für Qualifikation und Training

Filialen und Kundenterminals

Festverzinsliche Wertpapiere

Marktinformationen (ab dem 2. Geschäftsjahr)

PLANEN UND ENTSCHEIDEN

PLANUNGSGRUNDSÄTZE

GUT GEPLANT IST HALB GEWONNEN!

Mit einer vorausschauenden Planung könnt Ihr besser kalkulieren und seid Eurer Konkurrenz einen Schritt voraus.

Diese drei Grundsätze bringen Klarheit in jede Planung!



PLANEN UND ENTSCHEIDEN

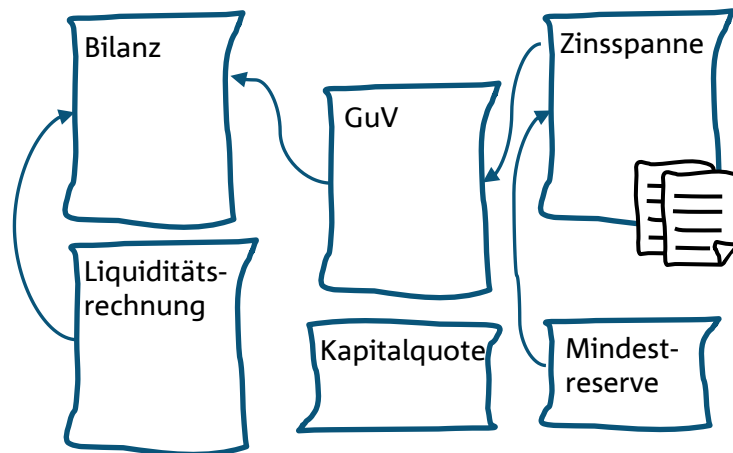
PLANUNGSHELFER

Drei Materialien für die Planung

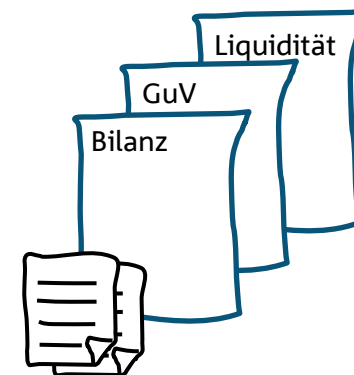
1. Fahrplan: Ergebnisse berechnen



2. Übersichten (per Post und online)

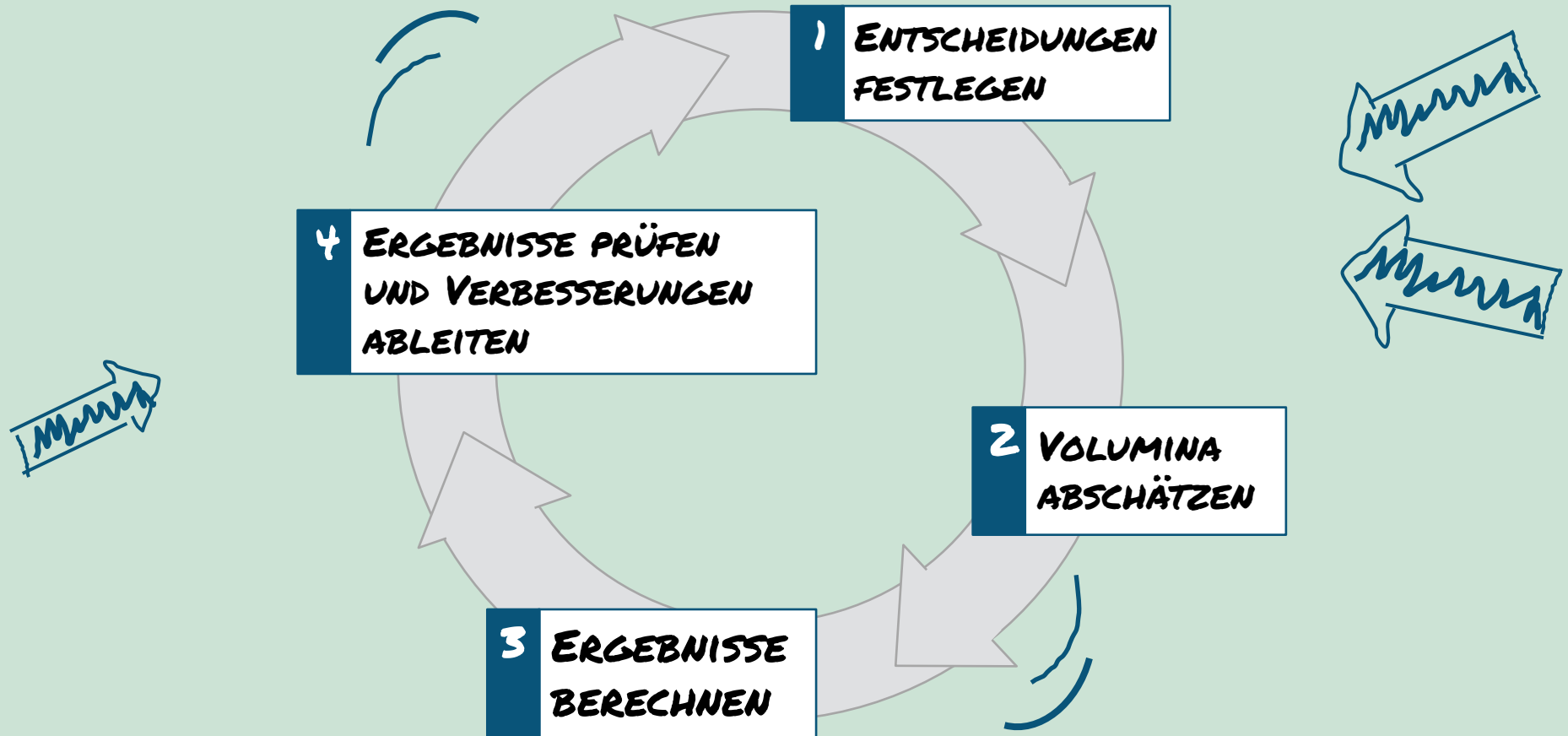


3. Arbeitsblätter



PLANEN UND ENTSCHEIDEN

PLANUNG IN VIER SCHRITTEN



ERGEBNISSE AUSWERTEN

DIE ERGEBNISSE SIND DA!

BILANZ

**GEWINN- UND
VERLUST-
RECHNUNG**



KAPITALQUOTE



**MARKETING +
QUALIFIKATION**



Nun erfahrt Ihr:

- Ist die Strategie aufgegangen?
- Haben Eure Entscheidungen zum gewünschten Ziel geführt?
- Hat sich die Arbeit ausgezahlt?
- Und... Wer hat die Nase vorn am Markt?

Die Ergebnisse sind unser Feedback und die Ausgangsbasis für die weiteren Planungen.

Bei Spielbeginn ist die Ausgangsbasis natürlich für alle gleich. Ab Geschäftsjahr 2 erhaltet Ihr individuelle Berichte mit den Ergebnissen, zu denen Eure Spielentscheidungen geführt haben...

**LIQUIDITÄTS-
RECHNUNG**

**MINDESTRESERVE-
RECHNUNG**

**ZINSSPANNEN-
RECHNUNG**

ERGEBNISSE AUSWERTEN

ERGEBNISCHECK

GUTHABEN BEI DER BUNDESBANK



Ist ungefähr doppelt so hoch wie die Mindestreserve

Perfekt - Weiter so!



Ist mehr als doppelt so hoch wie 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

Super! Weiter so!



Verringerung gegenüber dem Vorjahr

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

BILANZ

| 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?



ERGEBNISSE AUSWERTEN

DIE GENAUE ANALYSE

