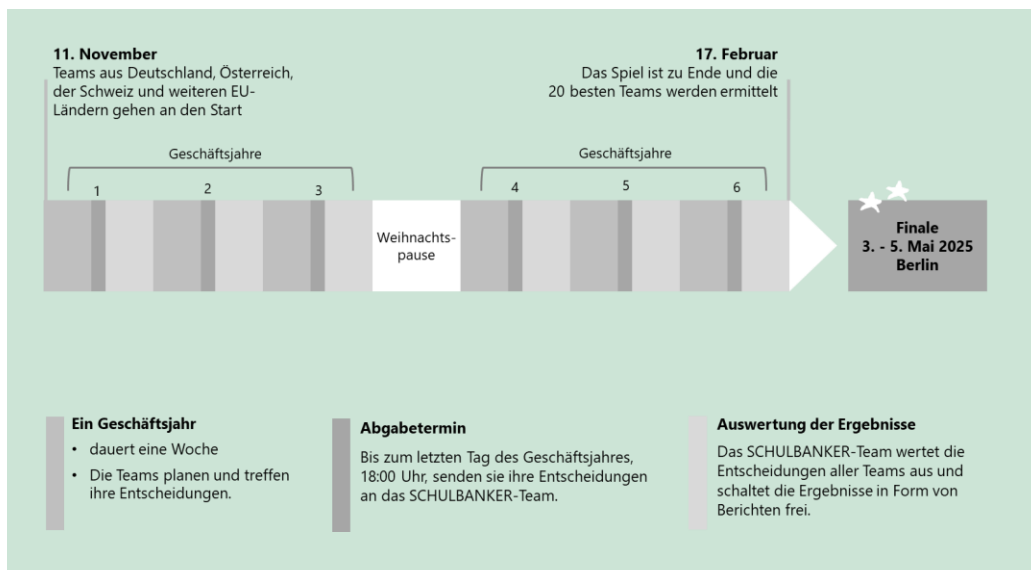


# Einstieg ins Spiel

- Zeitraum - Zu Beginn des Spiels  
 Ziel - Die Schülerinnen und Schüler kennen den zeitlichen Ablauf des Spiels.



## Wie läuft das Spiel ab?

Der Zeitstrahl illustriert den Ablauf des Planspiels.

- SCHULBANKER 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 90 Schülerinnen und Schüler zusammen und spielen um die ersten drei Plätze. Pro Schule kann ein Team das Finale erreichen.

### Ablauf des Spiels

In jedem Geschäftsjahr planen und treffen die Teams ihre Spielentscheidungen und senden sie an das SCHULBANKER-Team. 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.

# Einstieg ins Spiel

Zeitraum  
Ziel

Zu Beginn des Spiels  
Die Schülerinnen und Schüler wissen, worum es inhaltlich im Spiel geht.



## Das Handbuch – der Guide durch das Spiel

- alle Informationen, die ihr für das Spiel braucht
- Wichtig für den Start ist das Kapitel „Einstieg ins Spiel“.



## Wer gewinnt?

- Ziel ist es, eure Planspielbank im Wettbewerb mit den anderen Teams möglichst erfolgreich zu führen.
- Der Punktwert zeigt euch, wie erfolgreich ihr seid. Das Team mit dem höchsten Gesamtpunktwert des Marktes zieht ins Finale ein.



## Aufgaben im Spiel

- Ihr übernehmt im Team die Verantwortung für eure Planspielbank.
- Ihr plant und trifft die Managemententscheidungen in allen Geschäftsbereichen.



## Wichtige Termine

- Alle Termine für das Spiel findet ihr in der [Terminübersicht](#).

## Es geht los!

### Spielunterlagen

Alle Spielunterlagen stehen online zur Verfügung. Die zentrale Unterlage ist das Handbuch – der Guide durch das Spiel. Hier finden Ihre Schülerinnen und Schüler alle Informationen, die sie benötigen, um SCHULBANKER erfolgreich spielen zu können. Wichtig für den Start ist das Kapitel „Einstieg ins Spiel“.

### Aufgaben im Planspiel

Ihre Schülerinnen und Schüler übernehmen im Team die Verantwortung für ihre eigene Planspielbank und treffen die Managemententscheidungen in allen Geschäftsbereichen. Sie analysieren die Geschäftsentwicklung und planen ihre Entscheidungen wohlüberlegt. Hierzu erhalten sie vom SCHULBANKER-Team 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 jedes Teams ist es, auf seinem Markt möglichst erfolgreich zu sein. Wie erfolgreich die Teams sind, erkennen sie an der Höhe der sogenannten Rücklagen, die sie nach jedem Geschäftsjahr ihren Berichten 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 über die Rücklagen, die Ratingstufe, evtl. Notkredite und mögliche Bonuspunkte ermittelt wird. Die 20 besten Teams ziehen ins Finale ein. Weitere Informationen finden Sie im Handbuch, Kapitel „Wer gewinnt?“.


# Einstieg ins Spiel


Zeitraum  
Ziel:


Zu Beginn des Spiels  
Die Schülerinnen und Schüler haben einen Überblick über ihre Aufgaben im Spiel.


- 

**1. Ins Spiel kommen**  
Die ersten Seiten des Handbuchs geben einen Überblick über das Spiel.
- 

**2. Die ersten Aufgaben**  
Teambuilding, Organisation der Zusammenarbeit im Team, Bankname.
- 

**3. Die Spielentscheidungen**  
Als Bankvorstand trifft ihr die wichtigen Entscheidungen für eure Bank.
- 

**4. Die Ausgangslage**  
Alle Teams starten mit der gleichen Ausgangslage in den Wettbewerb.
- 

**5. Gute Planung ist die halbe Miete**  
Ihr könnt eure Entscheidungen planen und treffen.
- 

**6. Eine gute Analyse erhöht die Erfolgswahrscheinlichkeit**  
Nach der Auswertung der Entscheidungen erhaltet ihr eure Ergebnisse. Analysiert diese und findet heraus, wie ihr weiter macht!

## Wegweiser

### Ins Spiel kommen

Die Teams haben sich einen ersten Überblick verschafft, indem sie das Kapitel „Einstieg ins Spiel“ im Handbuch gelesen haben. Hier erfahren sie, worum es geht, wie das Spiel abläuft und wer am Ende gewinnt.

### Die ersten Aufgaben

Die Schülerinnen und Schüler organisieren sich als Team, geben ihrer Bank einen Namen und entwickeln eine Strategie für das Spiel.

### Die Spielentscheidungen

Sie wissen, welche Entscheidungen sie in jedem Geschäftsjahr treffen.

### Die Ausgangslage

Alle Teams starten mit der gleichen Ausgangslage ins Spiel. Diese besteht aus den Berichten zum Rechnungswesen. Diesen können sie entnehmen, wie die Bank aufgestellt ist. Zu Beginn des Spiels werden sie mit vielen neuen Fachbegriffen konfrontiert, und die Zahlen können etwas verunsichern. Dies ist völlig normal. Mit Ihrer Unterstützung und mit zunehmender Erfahrung werden Ihre Schülerinnen und Schüler die Begriffe bald kennen und die Zusammenhänge verstehen.

### Gute Planung ist die halbe Miete

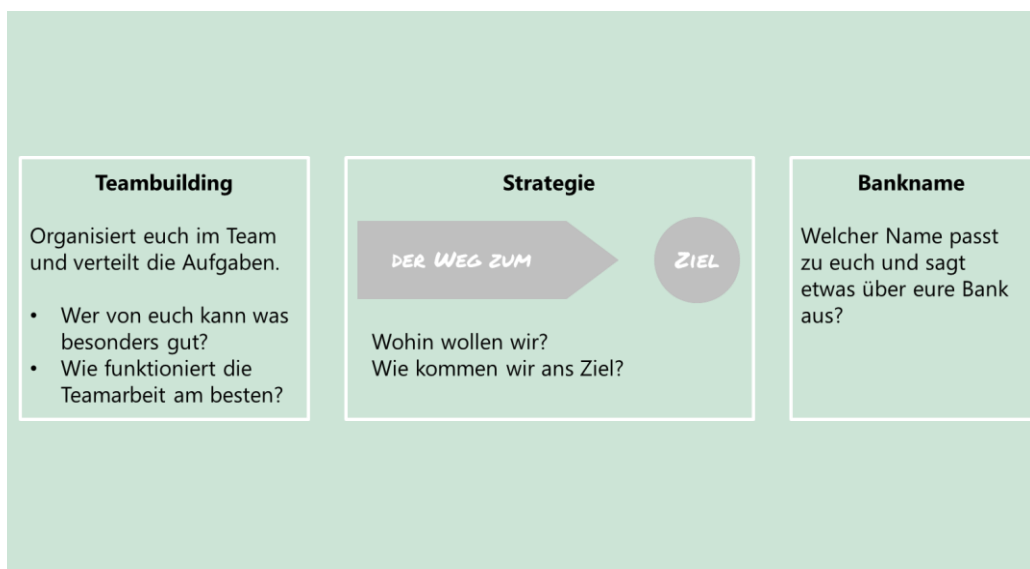
Zu Beginn des Spiels sind alle Planspielbanken gleich aufgestellt und durchschnittlich auf dem Markt etabliert. Um Entscheidungen planen zu können, müssen Ihre Schülerinnen und Schüler die Berichte kennen und die wichtigsten Begriffe verstehen (Kapitel „Berichte verstehen“). Ist dies geschafft, lassen sich erste Planrechnungen erstellen. Anfangs empfiehlt es sich, nahe an den Entscheidungen der Ausgangslage zu bleiben, um böse Überraschungen zu vermeiden. Weitere Informationen unter “Entscheidungen planen”.

### Eine gute Analyse ist schon die fast die ganze Miete

Wenn die Ergebnisse da sind, können die Teams diese mit dem Kapitel „Ergebnischeck“ besser einordnen und mittels den Leitfragen „Die genaue Analyse“ in die Tiefe gehen.

# Einstieg ins Spiel

- Zeitraum      Zu Beginn des Spiels  
Ziel
- Die Schülerinnen und Schüler haben eine Strategie für ihre Bank ausgearbeitet.
  - Sie haben entschieden, wie sie im Team zusammenarbeiten und Entscheidungen treffen.
  - Sie haben ihrer Bank einen Namen gegeben.



## Die ersten Aufgaben

### Erarbeiten einer Strategie

Die Strategie ist der Plan, der die Bank langfristig zum Erfolg führt. Im Spiel richten die Teams alle Entscheidungen an ihrer Strategie aus. Sie überprüfen regelmäßig, ob ihre Strategie den erwarteten Erfolg für ihre Bank bringt oder ob sie diese 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.

### Organisation im Team

Lassen Sie Ihre Schülerinnen und Schüler klären, wie sie die Aufgaben im Team verteilen und wie sie Entscheidungen treffen. Ziel ist es, dass sie sich als Team organisieren und den Grundstein für die gemeinsame Arbeit legen.

### Namensfindung für die Bank

Wie soll ihre Bank heißen? Der Name kann etwas über die Produkte und die Strategie der Bank aussagen und sollte sich schnell und positiv im Gedächtnis der Kunden einprägen. In die Bewertung fließt er nicht ein.

# Aktionen im Spiel

Zeitraum Ab dem ersten Geschäftsjahr  
Ziel Die Schülerinnen und Schüler wissen, welche Aktionen es im Spiel gibt.

Im Spiel warten tolle Aktionen auf euch. Euer Engagement zahlt sich aus!



**Finanzbildung**  
Euer Reel zum Thema:  
„Warum ist mir Finanzbildung wichtig?“  
→ Kostenlose Werbung



**Soziales Engagement**  
Weihnachtsaktion  
→ Punkte



**Nachhaltigkeit**  
Euer Portfolio Green Bond  
→ Punkte



**Kommunikation und Marketing**  
Öffentlichkeitsarbeit und Werbung für eure Bank  
→ Kostenlose Werbung



**Social Media**  
Beiträge auf Instagram  
→ Kostenlose Werbung

## Das Engagement bei den Aktionen zahlt sich aus

Neben dem normalen Spielbetrieb gibt es für die Teams zahlreiche Möglichkeiten aktiv zu werden.

### Aktion Finanzbildung (ab Spielstart)

Gesucht sind kreative Schülerinnen und Schüler, die ein Reel zum Thema „Finanzbildung“ drehen und davon berichten, warum sie die Finanzbildung wichtig finden. Es gibt kostenlose Werbung für die eigene Planspielbank zu gewinnen, die bei der Auswertung der Entscheidungen gut geschrieben wird.

### Aktionen Kommunikation und Marketing (ab Spielstart)

Aktionen zum Thema Kommunikation und Marketing dürfen mehrfach eingereicht werden. Möglichkeiten gibt es viele: Präsentation und Infostand an der Schule, ein Presseartikel über das Team in der Zeitung, ein Beitrag über das Team von einem Radio oder TV-Sender, ein Corporate Design der Planspielbank usw. Erfolgreiche Beiträge werden mit kostenloser Werbung vergütet.

### Soziales Engagement (3. Geschäftsjahr)

Bei der Weihnachtsaktion geht es um soziales Engagement: Weihnachtspakete, ein Stand am Weihnachtsmarkt, der Besuch einer Seniorenresidenz. Die aktiven Teams erhalten einen Bonus für ihren Gesamtpunktwert.

### Nachhaltigkeit (4. und 5. Geschäftsjahr)

Aufgabe dieser Aktion ist es, sich mit dem Thema Sustainability auseinanderzusetzen und das Portfolio für einen Green Bond der Planspielbank zu erstellen. Erfolgreiche Beiträge werden mit einem Bonus für den Gesamtpunktwert vergütet.

### Social Media (Spielende)

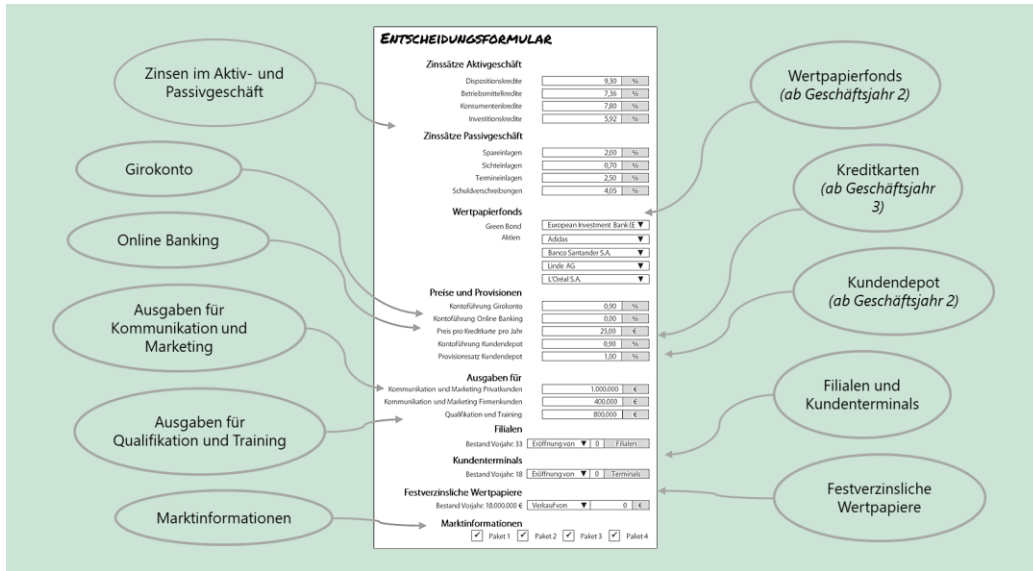
Beiträge auf Social Media zur Frage „Was haben wir bei SCHULBANKER gelernt?“ haben die Chance auf eine Belohnung.

# Spielentscheidungen

Zeitraum  
Ziel

Zu Beginn des Spiels

- Die Schülerinnen und Schüler wissen, welche Entscheidungen sie in jedem Geschäftsjahr treffen.
- Sie haben ein erstes Verständnis für die Entscheidungen erworben.



## Diese Entscheidungen trifft ihr

**Zinssätze im Aktiv- und Passivgeschäft:** Zinssätze, zu denen sich die Teams als Bank Geld beschaffen (Passivgeschäft) und Geld verleihen (Aktivgeschäft).

**Kontoführung Girokonto:** Preis für das Führen des Girokontos, den die Teams ihren Kunden berechnen.

**Online Banking:** Preis für das Führen des Online-Kontos

**Ausgaben für Kommunikation und Marketing:** Ausgaben im Privat- und Firmenkundengeschäft

**Ausgaben für Qualifikation und Training:** Ausgaben für Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

**Filialen und Kundenterminals:** Anzahl der Filialen und Kundenterminals (Neueröffnung oder Schließung)

**Wertpapierfonds:** Zusammenstellung des Fonds (Aktien und Green Bond, ab Geschäftsjahr 2)

**Kundendepot:** Verwaltungsgebühr für das Kundendepot und der Provisionssatz für das Wertpapiergeschäft (ab Geschäftsjahr 2)

**Marktinformationen:** Kauf von Infopaketen über die Situation am Markt

**Kreditkarten:** Preis für eine Kreditkarte pro Jahr

# Planen und Entscheiden

Zeitraum Ab dem ersten oder zweiten Geschäftsjahr  
Ziel Die Schülerinnen und Schüler haben Planungs-Knowhow und an Sicherheit gewonnen.

## 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

- Jede erfolgreiche Planung ist strategisch ausgerichtet!
- Orientiert euch am Markt!
- Planungsergebnisse sind keine tatsächlichen Ergebnisse!

## Planungsgrundsätze

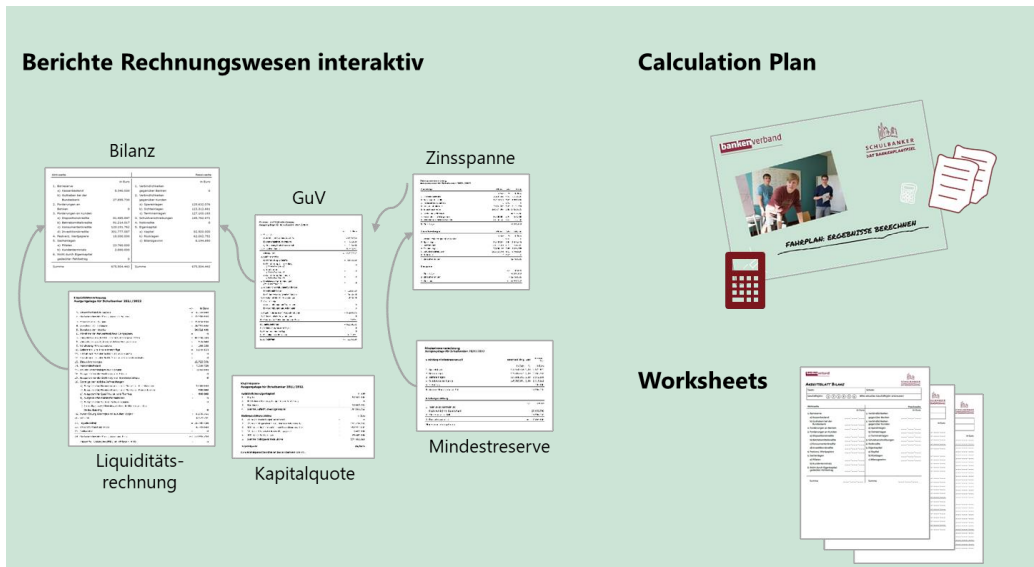
Gut geplant ist halb gewonnen! Mit einer vorausschauenden Planung können die Teams ihre Entscheidungen besser kalkulieren. Sie können ihre Planrechnungen mit den tatsächlich eingetretenen Ergebnissen in ihren Berichten vergleichen.

### Diese drei Grundsätze bringen Klarheit in jede Planung.

- **Jede erfolgreiche Planung ist strategisch ausgerichtet.**  
Die Teams prüfen und überdenken immer ihre Strategie: Was bedeutet ihre Strategie für die neuen Entscheidungen? Behalten sie ihre Strategie bei oder korrigieren sie sie?
- **Orientierung am Markt!**  
Sie beobachten die Entwicklung am Markt und verlieren dabei die Konkurrenz nicht aus den Augen. Aus den Marktinformationen lassen sich wertvolle Informationen für die weitere Planung ableiten.
- **Planungsergebnisse sind keine tatsächlichen Ergebnisse.**  
Bei ihrer Planung gehen die Teams immer von Planzahlen und einer „normalen“ Marktentwicklung aus. Wie sich ihre Konkurrenten entscheiden und wie sich der Markt tatsächlich entwickelt, können sie nicht voraussehen. Daher wird es immer eine Differenz zwischen den Planungsergebnissen und den tatsächlichen Ergebnissen geben. Dennoch erhöht die Planung die Erfolgchancen wesentlich, da sie ihre Entscheidungen wohlüberlegt treffen.

# Planen und Entscheiden

Zeitraum Ab dem ersten/zweiten Geschäftsjahr  
Ziel Die Schülerinnen und Schüler wissen, wie sie systematisch planen können.



## Materialien für die Planung

Den Teams stehen folgende Planungshelfer zur Verfügung:

### Im Spielbereich: Interaktive Übersichten zum Rechnungswesen

Die interaktiven Übersichten zum Rechnungswesen im Spielbereich zeigen, wie die Ergebnisberichte ihrer Bank aufgebaut sind und welche Zusammenhänge zwischen ihnen bestehen. Sie erfahren, wie sie einzelne Positionen der Ergebnisberichte berechnen können. Die Übersichten können auch als PDF heruntergeladen werden.

### Calculation Plan

Der Calculation Plan ist der Rechenguide, mit dem die Teams die voraussichtlichen Ergebnisse ihrer Entscheidungen ermitteln, indem sie alles durchrechnen und Planrechnungen erstellen.

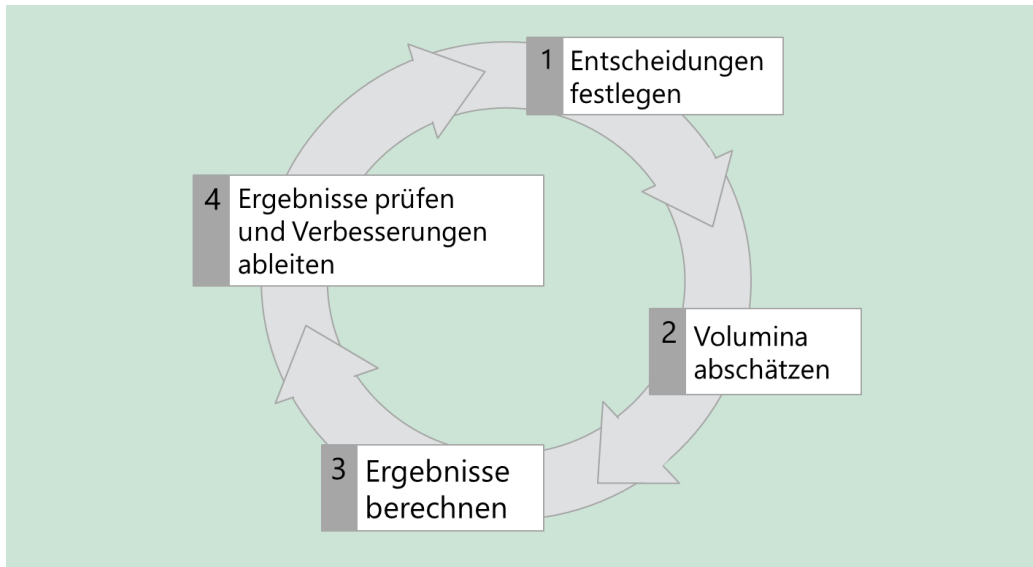
### Worksheets

Für die Planung der Entscheidungen mit dem Calculation Plan gibt es Worksheets. Natürlich funktioniert die Planung auch in Excel.



# Planen und Entscheiden

Zeitraum Ab dem zweiten Geschäftsjahr  
Ziel Die Schülerinnen und Schüler haben ihre Entscheidungen geplant.



## Planung in vier Schritten

### 1. Entscheidungen festlegen

Im ersten Schritt legen die Teams 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.

### 3. Ergebnisse berechnen

Im nächsten Schritt können die Teams Planrechnungen durchführen, um so ihre voraussichtlichen Ergebnisse zu berechnen. Sie benötigen dazu die Worksheets und den Calculation Plan.

### 4. Ergebnisse prüfen und Verbesserungen ableiten

Wenn die Teams ihre Worksheets ausgefüllt und die Planung abgeschlossen haben, können sie die Ergebnisse mit dem Ergebnischecks prüfen. Sind sie mit den voraussichtlichen Ergebnissen zufrieden, stehen ihre Entscheidungen fest. Entsprechen die Ergebnisse nicht ihren Erwartungen, können sie Verbesserungen ableiten, erneut vorläufige Entscheidungen festlegen und neue Planrechnungen durchführen.

# Ergebnisse auswerten

Zeitraum Ab dem zweiten Geschäftsjahr  
Ziel Die Schülerinnen und Schüler können ihre Ergebnisse analysieren und Verbesserungen ableiten.

Ist eure Strategie aufgegangen? Wie erfolgreich waren eure Entscheidungen? Wo steht ihr?  
Die Ergebnisse sind unser Feedback an euch und dienen als Basis für die weiteren Planungen.

- Aktuelle Informationen
- Ranking
- Bilanz
- Gewinn- und Verlustrechnung
- Liquiditätsrechnung
- Zinsspannenrechnung
- Mindestreserve
- Kapitalquote
- Marktinformationen
- Weitere Kennzahlen
- Wertpapierfonds
- Controllingblatt

Aktiva		Passiva	
in Euro		in Euro	
1. Eigenkapital	7.915.000	1. Verbindlichkeiten gegenüber Banken	0
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden und Kreditinstituten	13.188.181	2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden und Kreditinstituten	0
3. Forderungen an Banken			

Zinserträge		Aufsichtliches Eigenkapital	
Volumen		in Euro	
1. Dispositivzins	0,0000	1. Kapital	82.500.000
2. Depotzins	81.850,000	2. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	0
3. Renditeüberschuss	0,0000	3. Rücklagen	67.896,456
4. Forderungen an Banken	0,0000	4. Summe Aufsichtliches Eigenkapital	150.496,456
5. Kausale Zins	168.000,750		
6. Renditeüberschuss	268.700,000	Risikogewichtete Aktiva	in Euro
7. Kausale Zins	36.000,000	1. 10 % der Forderungen an Banken	0
8. Renditeüberschuss	10.762,437	2. 75 % der Dispositiv- und Kausale Zins	145.968,937
9. Zinsüberschuss	0,0000	3. 100 % der Betriebsmittel- und Investitionskredite	450.776,086
		4. 20 % der festverzinslichen Wertpapiere	6.000,000
		5. 100 % der Forderungen	20.250,000
		6. Summe Risikogewichtete Aktiva	559.295,023

Zinsaufwendungen		Kapitalquote	
Volumen		in Euro	
1. Verbindlichkeiten gegenüber Banken	0	Die Kapitalquote überschreitet den Mindestwert von 8 %.	25,94 %
2. Sparanlagen	129.800,350		
3. Dispositivzins	133.518,847		
4. Renditeüberschuss	148.488,436		
5. Schuldverschreibungen	133.377,186		
6. Renditeüberschuss	0,0000		
7. Zinsaufwendungen	61.692,270		

Zinsspanne	
in Euro	
1. Zinsüberschuss	13.898,912
2. Zinsaufwendungen	13.898,270
3. Zinsspanne	0,642

## Die Ergebnisse sind da!

Nach der Auswertung jedes Geschäftsjahres schaltet das SCHULBANKER-Team die Berichte und das Video mit den Ergebnissen, dem Ranking und den Infos zur neuen Runde im Spielbereich frei. Sie als Lehrer/in finden die Informationen im Lehrerbereich.

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

Ab Geschäftsjahr 2 enthalten die Teams Berichte mit ihren individuellen Ergebnissen. Sie geben Auskunft darüber, wie sich die Entscheidungen 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.

# Ergebnisse auswerten

Zeitraum: Ab dem zweiten Geschäftsjahr  
Ziel: Die Teams können ihre Ergebnisse einschätzen und wissen, was sie verbessern können.

**Guthaben bei der Bundesbank**

**Ist ungefähr doppelt so hoch wie die Mindestreserve**  
Perfect – Weiter so!

**Ist mehr als doppelt so hoch wie die Mindestreserve**  
Die Bank ist im Passivgeschäft zu attraktiv und im Aktivgeschäft nicht attraktiv genug

- Investitionen tätigen
- Aktivgeschäft attraktiver gestalten.

Aktivseite		Passivseite	
In Euro		In Euro	
1. Barsreserve	8.250.000	1. Verbindlichkeiten gegenüber Banken	0
a) Kassenbestand	8.250.000	2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	127.334.557
b) Guthaben bei der Bundesbank	12.751.447	a) Sparkonten	101.448.572
2. Forderungen an Banken	0	b) Sichteinlagen	150.444.232
3. Forderungen an Kunden	80.348.813	c) Termineinlagen	160.105.448
a) Dispositionskredite	79.879.034	3. Schuldverschreibungen	160.105.448
b) Betriebsmittelkredite	79.879.034	4. Notkredite	0
c) Konsumentenkredite	102.254.832	5. Eigenkapital	92.500.000
d) Investitionskredite	208.468.543	a) Kapital	33.890.083
4. Festverz. Wertpapiere	30.000.000	b) Rücklagen	7.904.548
5. Sachanlagen	25.500.000	6. Bilanzgewinn	2.904.548
a) Filialen	2.625.000		
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**

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

**Bilanzsumme**

**Steigerung gegenüber dem Vorjahr**  
Super! Weiter so!

**Verringerung gegenüber dem Vorjahr**

- Aktiv- und Passivgeschäft überdenken
- Gesunkenes Guthaben bei der Bundesbank?
- Wurde ein Notkredit zurückgezahlt?

## Ergebnischeck

### Guthaben bei der Bundesbank

**Das Guthaben bei der Bundesbank ist ungefähr doppelt so hoch, wie die Mindestreserve vorschreibt.**

Die Teams haben gut gewirtschaftet. Weiter so!

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

Dazu kommt es, wenn die Bank im Passivgeschäft zu attraktiv und im Aktivgeschäft nicht attraktiv genug ist. Das heißt, dass das Team mehr Geld im Passivgeschäft erhalten hat, als es im Aktivgeschäft verwendet hat. Was tun?

- Das Team hat nun Investitionsreserven für das nächste Jahr: Über Investitionen nachdenken (Werbung, Qualifikation und Training, Kauf von festverzinslichen Wertpapieren oder Filialen und Kundenterminals).
- Das Aktivgeschäft attraktiver (z.B. durch Senkung der Zinssätze) und/oder das Passivgeschäft weniger attraktiv (z.B. durch Senkung der Zinssätze) gestalten.

### Bilanzsumme

**Die Bilanzsumme ist gegenüber dem Vorjahr gestiegen.**

- Die Bank hat im Aktiv- und Passivgeschäft Kundinnen und Kunden gewonnen. Weiter so!
- Die erhöhte Bilanzsumme ist auf ein gestiegenes Guthaben bei der Bundesbank zurückzuführen.
- Die erhöhte Bilanzsumme ist auf einen Notkredit zurückzuführen.

**Die Bilanzsumme ist gegenüber dem Vorjahr gesunken.**

- Die Bank hat Kundinnen und Kunden verloren. Die Schülerinnen und Schüler sollten das Aktiv- und Passivgeschäft attraktiver gestalten (Zinssätze) und ihre Ausgaben für z.B. Werbung etc. überprüfen.
- Die gesunkene Bilanzsumme ist auf ein gesunkenes Guthaben bei der Bundesbank zurückzuführen.
- Die gesunkene Bilanzsumme ist darauf zurückzuführen, dass ein Notkredit aus dem vorherigen Geschäftsjahr zurückgezahlt worden ist.

# Ergebnisse auswerten

Zeitraum: Ab dem zweiten Geschäftsjahr  
 Ziel: Die Teams können ihre Ergebnisse einschätzen und wissen, was sie verbessern können.

**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

- Investitionen tätigen
- Aktivgeschäft attraktiver gestalten.

BILANZ			
Aktivseite	In Euro	Passivseite	In Euro
1. Kassenbestand	8.250.000	1. Verbindlichkeiten gegenüber Banken	0
2. Guthaben bei der Bundesbank	12.751.543	2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	127.134.557
3. Forderungen an Banken	0	a) Spareinlagen	100.648.512
b) Forderungen an Kunden	0	c) Termineinlagen	159.844.231
4. Dispositionskredite	80.248.812	3. Schulverschreibungen	160.105.849
b) Betriebsmittellekredite	79.879.014	4. Rücklagen	0
c) Konsumentenkredite	10.374.812	5. Eigenkapital	92.000.000
d) Investitionskredite	308.688.543	a) Kapital	31.960.683
4. Forderungen Wertpapiere	30.000.000	b) Rücklagen	0
5. Sachanlagen	25.500.000	c) Bilanzgewinn	7.039.317
a) Filialen	0		
b) Kunden terminals	2.450.000		
6. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	0		
<b>Summe</b>	<b>600.798.538</b>	<b>Summe</b>	<b>600.798.538</b>

**Notkredite**

**Kein Notkredit**  
 😊 Weiter so!

**Notkredit**  
 😞

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

**Bilanzsumme**

**Steigerung gegenüber dem Vorjahr**  
 😊 Super! Weiter so!

**Verringerung gegenüber dem Vorjahr**  
 😞

- Aktiv- und Passivgeschäft überdenken
- Gesunkenes Guthaben bei der Bundesbank?
- Würde ein Notkredit zurückgezahlt?

**Bilanzgewinn**

**Höher als 6.000.000 €**  
 😊 Weiter so!

**Weniger als 6.000.000 €**  
 😞

- Zinsspanne zu niedrig?
- Zu geringe Einnahmen aus Gebühren und Provision?
- Ausgaben für Kommunikation und Marketing, Qualifikation und Training, Filialen und Kundenterminals zu hoch?

## Ergebnischeck

### Notkredite

**Das Team hat 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!

### Das Team hat einen Notkredit erhalten.

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

- Sie sollten ihr Aktivgeschäft weniger attraktiv und/oder ihr Passivgeschäft attraktiver gestalten. Sie sollten dabei auch an ihre Ausgaben für Werbung, Qualifikation und Training der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Filialen etc. denken.
- Sie sollten, wenn möglich, den Notkredit durch den Verkauf festverzinslicher Wertpapiere ausgleichen. Dabei gilt es zu 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 €.**

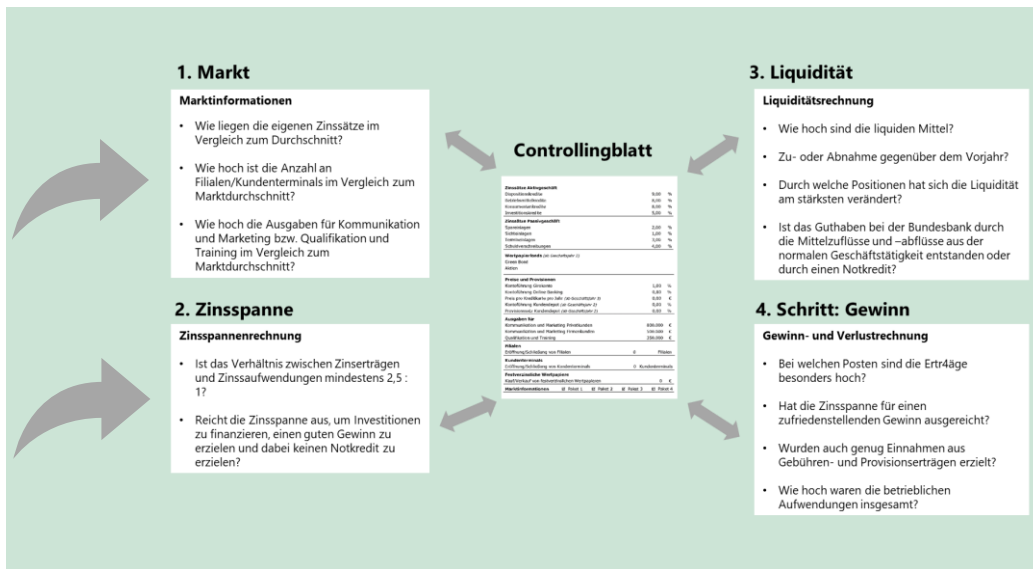
Das Team war im letzten Geschäftsjahr sehr erfolgreich. Weiter so!

**Die Bilanzgewinn liegt unter 6.000.000 €.**

- Die Zinsspanne ist zu gering. Das heißt, dass die Zinssätze im Aktivgeschäft zu niedrig und im Passivgeschäft zu hoch angesetzt sind.
- Die Einnahmen durch Gebühren und Provisionen sind zu niedrig.
- Die Ausgaben für Kommunikation und Marketing, Qualifikation und Training der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Filialen bzw. Kundenterminals sind zu hoch.

# Ergebnisse auswerten

**Zeitraum** Ab dem zweiten Geschäftsjahr  
**Ziel** Die Teams können ihre Ergebnisse analysieren und Verbesserungen ableiten.



## Die genaue Analyse

### 1. Analyse des Marktes

Im ersten Schritt erstellen die Teams eine Analyse ihres Marktes, anhand derer sie die Entwicklung auf ihrem Markt und das Verhalten ihrer Konkurrenz einschätzen. Dazu benötigen sie die Marktinformationen, 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 Kommunikation und Marketing bzw. Qualifikation und Training im Vergleich zum Marktdurchschnitt?

### 2. Analyse der Zinsspanne

Über eine Analyse der Zinsspanne erfahren die Teams, 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 mindestens 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?

