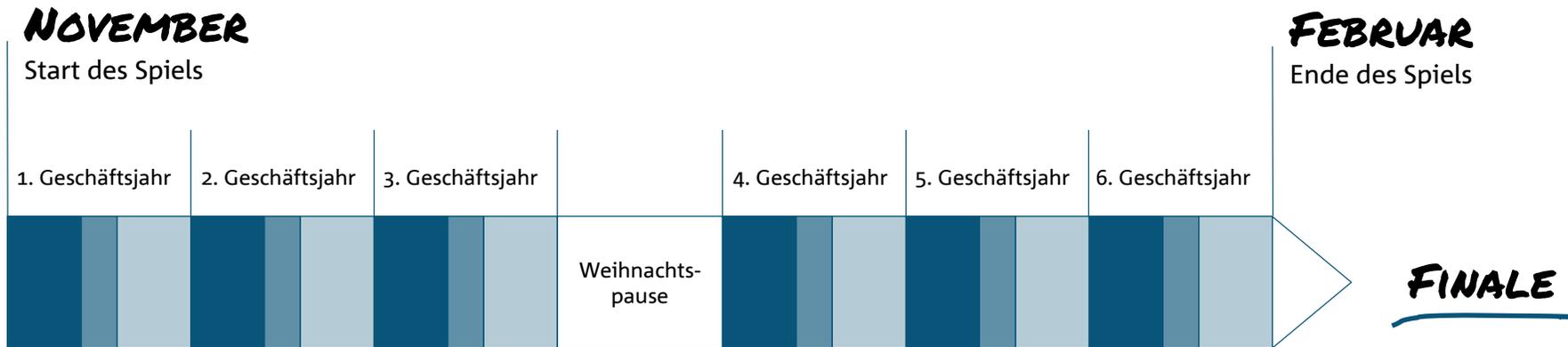


EINSTIEG INS SPIEL

WIE LÄUFT DAS SPIEL 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

... führt durch das Spiel

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

WER GEWINNT ?

Auf Eurem Markt 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 Eurer Bank 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

Für alle, die SCHULBANKER das erste Mal spielen, gibt es unseren Wegweiser.

INS SPIEL KOMMEN

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

EURE ERSTEN AUFGABEN

Organisiert Euch im Team, gebt Eurer Bank einen Namen und entwickelt eine Strategie, mit der Ihr auf Eurem Markt erfolgreich sein wollt.

DIE SPIELENTSCHEIDUNGEN

Als Bankvorstand trefft 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

Als Bankvorstand trefft IHR die wichtigen Entscheidungen für Eure Bank.

EINE GUTE ANALYSE IST SCHON FAST DIE GANZE MIETE

Wenn Ihr Euch die Mühe macht und Eure 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, 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.





SPIELENTSCHEIDUNGEN

ENTSCHEIDUNGSFORMULAR

Zinssätze Aktivgeschäft

Dispositionskredite	9,00	%
Betriebsmittelkredite	9,60	%
Konsumentenkredite	10,35	%
Investitionskredite	6,01	%

Zinssätze Passivgeschäft

Spareinlagen	3,90	%
Sichteinlagen	0,98	%
Termineinlagen	4,00	%
Schuldverschreibungen	5,40	%

Aktienfonds

Aktien

-
-
-
-
-

Preise und Provisionen

Kontoführung Girokonto	0,60	%
Kontoführung Online Banking	0,20	%
Preis pro Kreditkarte pro Jahr	25,00	€
Kontoführung Kundendepot	0,90	%
Provisionssatz Kundendepot	1,00	%

Ausgaben für

Kommunikation und Marketing Privatkunden	2.500.000	€
Kommunikation und Marketing Firmenkunden	1.500.000	€
Qualifikation und Training	1.000.000	€

Filialen

Bestand Vorjahr: 32 2

Kundenterminals

Bestand Vorjahr: 20 3

Festverzinsliche Wertpapiere

Bestand Vorjahr: 42.000.000 € 10.000.000 €

Marktinformationen

Paket 1 Paket 2 Paket 3 Paket 4

- Zinssätze 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 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

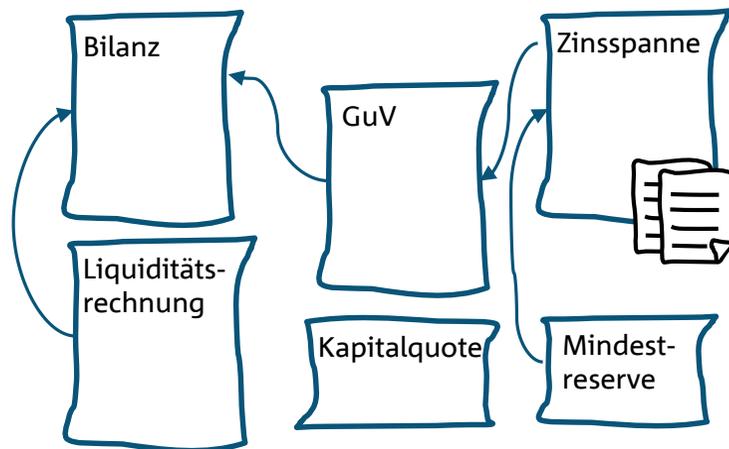
PLANUNGSHELFER

Bei der Planung Eurer Entscheidungen unterstützen Euch unsere drei Planungshelfer.

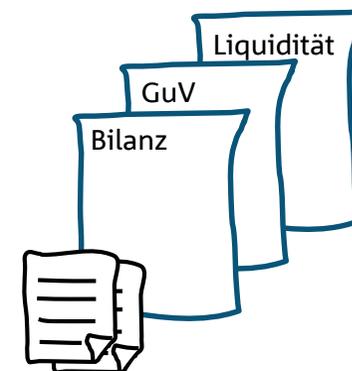
1. Fahrplan: Ergebnisse berechnen



2. Übersichten (per Post und online)

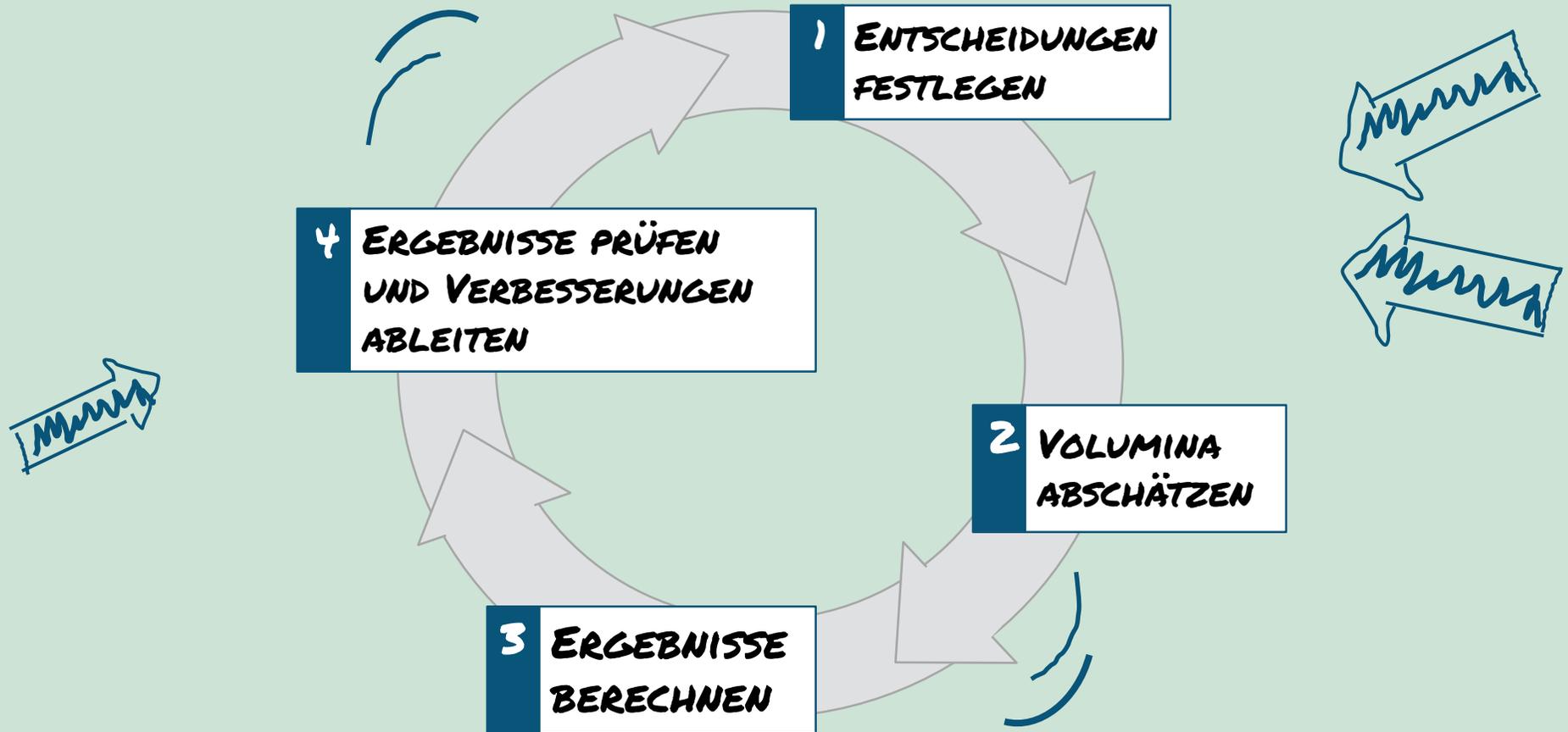


3. Arbeitsblätter



PLANEN UND ENTSCHEIDEN

PLANUNG IN VIER SCHRITTEN



ERGEBNISSE AUSWERTEN

DIE ERGEBNISSE SIND DA!



Nun erfahrt Ihr:

- Ist Eure 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 an Euch und die Ausgangsbasis für Eure weiteren Planungen.

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

BILANZ

GEWINN- UND
VERLUST-
RECHNUNG



KAPITALQUOTE



MARKETING +
QUALIFIKATION

LIQUIDITÄTS-
RECHNUNG

MINDESTRESERVE-
RECHNUNG

ZINSSPANNEN-
RECHNUNG

ERGEBNISSE AUSWERTEN

ERGEBNISCHECK

GUTHABEN BEI DER BUNDESBANK



Ist weniger als doppelt so hoch als die Mindestreserve

Perfekt - 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

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

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



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?