

**25 JAHRE
JUBILÄUM**

WIE LÄUFT DAS SPIEL AB?

START IM NOVEMBER

Teams aus Deutschland, Österreich, der Schweiz und weiteren EU-Ländern gehen an den Start.



FINALE IM MAI

ENDE IM FEBRUAR

Die Finalisten stehen fest.

3 Geschäftsjahre

★ Weihnachtspause
★

3 Geschäftsjahre



EIN GESCHÄFTSJAHR

- dauert eine 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 DER ERGEBNISSE

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



ES GEHT LOS...



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.“

AUFGABEN IM PLANSPIEL



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

★ 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 des Marktes zieht ins Finale ein.



WICHTIGE TERMINE

- Alle wichtigen Termine für das Spiel findet Ihr in der Terminübersicht.
- Diese findet Ihr auf unserer Website und im Spielbereich..



WEGWEISER

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.

WIE IHR INS SPIEL STARTET

Alle Teams starten mit der gleichen Ausgangslage in den Wettbewerb.

5.

GUTE PLANUNG IST DIE HALBE MIETE

Ihr könnt an die Planung gehen.

6.

EINE GUTE ANALYSE IST SCHON FAST DIE GANZE MIETE

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



DIE ERSTEN AUFGABEN

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...**



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

**FINDET EINEN PASSENDEN
NAMEN FÜR EURE BANK**

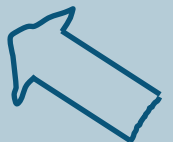
- Der Bankname ist die „Visitenkarte“, mit der Ihr im Planspiel kommuniziert.

→ TIPP

Kommunikation und Marketing

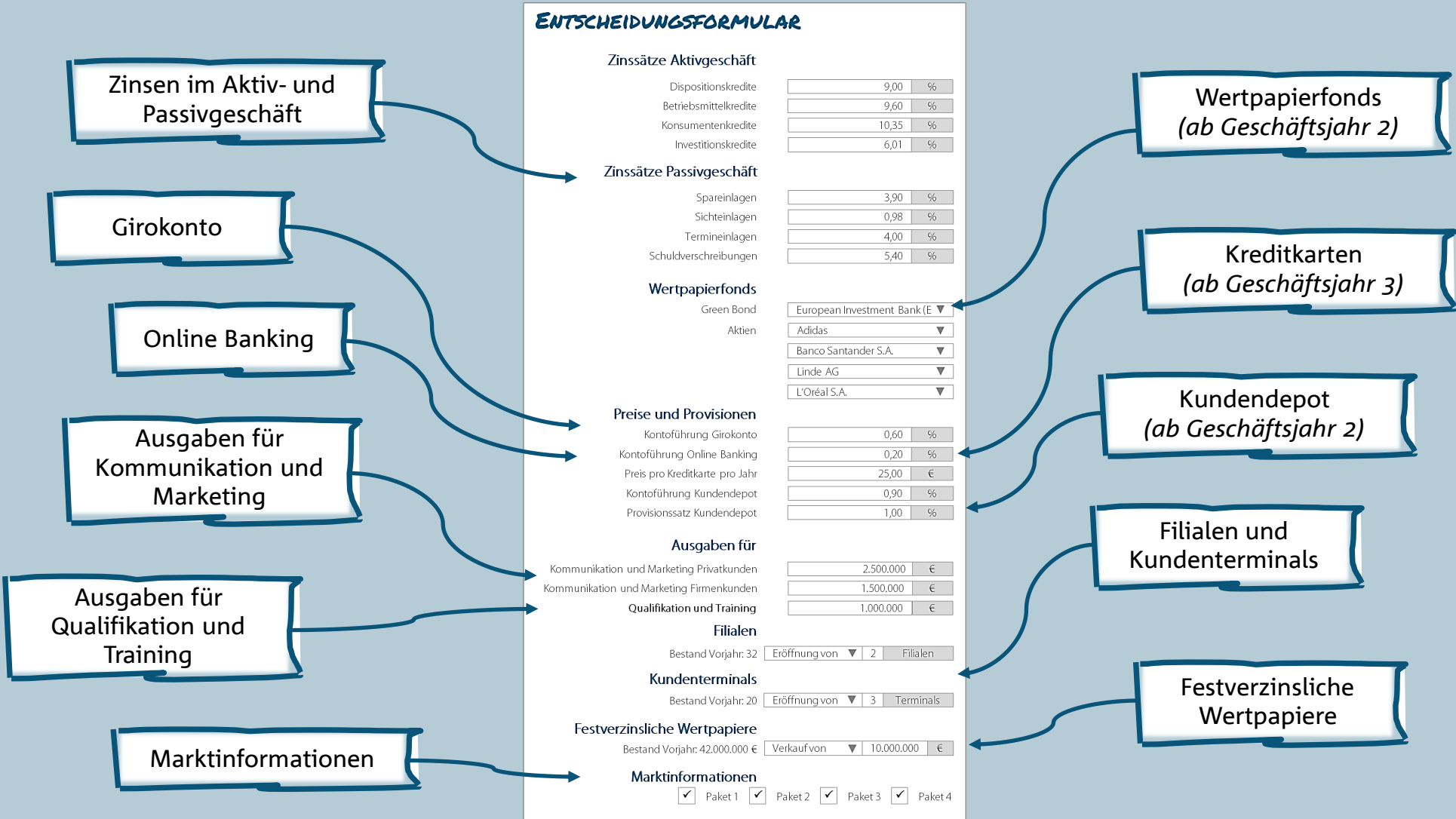
Interessiert Ihr Euch für Marketing? Habt Ihr Spaß an Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit? Dann könnt Ihr bereits vor Spielbeginn aktiv werden.

Entwickelt ein Marketingkonzept oder ein Corporate Design für Eure Bank, kontaktiert die Presse an Eurem Wohnort, führt eine Schulaktion durch... der Phantasie sind (fast) keine Grenzen gesetzt und Euer Engagement zahlt sich im Spiel aus. Ihr könnt kostenlose Werbung erhalten.





DIESE ENTSCHEIDUNGEN TREFFT IHR



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

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

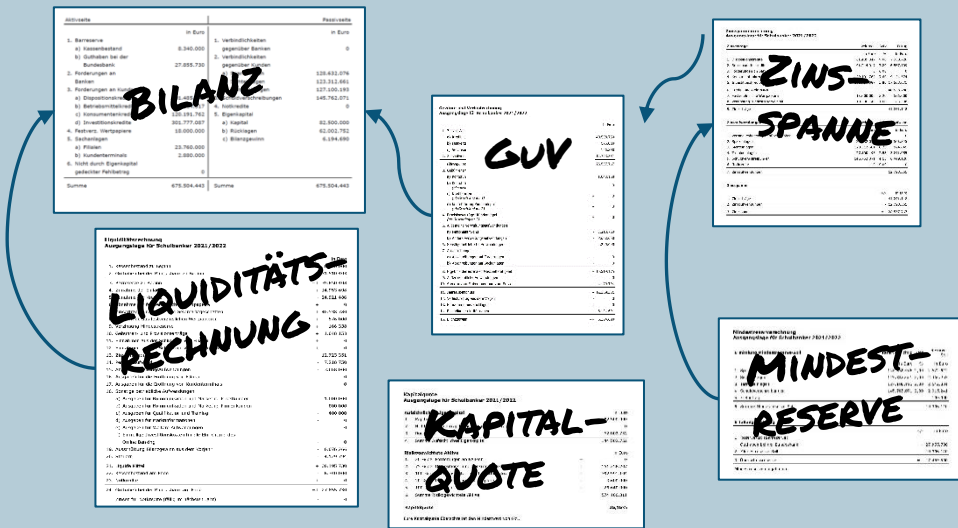




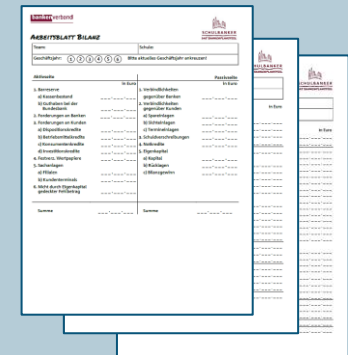
MATERIALIEN FÜR DIE PLANUNG

-> INTERAKTIVE ERKLÄRUNGEN ZU DEN BERICHTEN IM RECHNUNGSWESEN UND DER ZUSAMMENHÄNGE

-> FAHRPLAN: ERGEBNISSE BERECHNEN

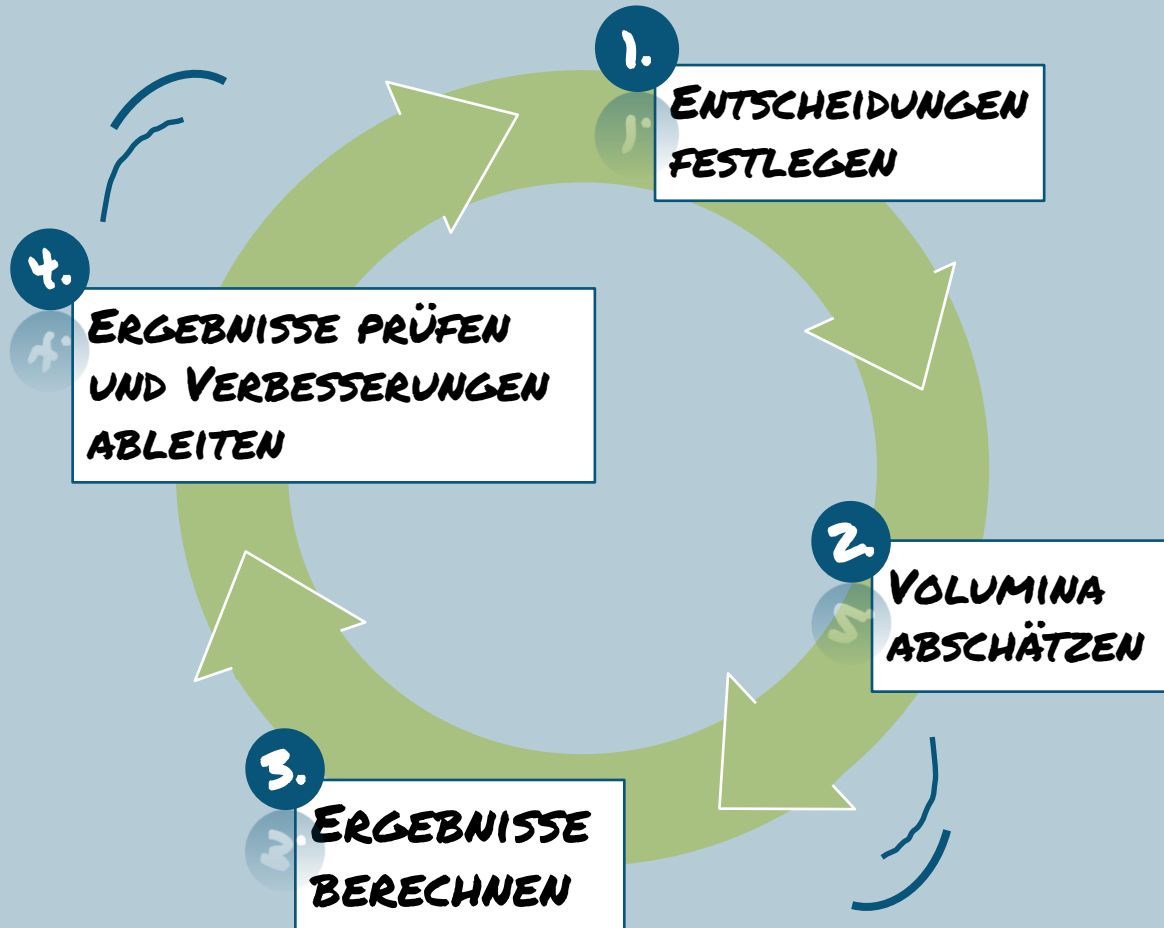


-> ARBEITSBLÄTTER





PLANUNG IN VIER SCHRITTEN





DIE ERGEBNISSE SIND DA!

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 an Euch und dienen Euch als Basis für die weiteren Planungen.



- ✓ AKTUELLE INFORMATIONEN
- ✓ RANKING
- ✓ BILANZ
- ✓ GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG
- ✓ LIQUIDITÄTSRECHNUNG
- ✓ ZINSSPANNENRECHNUNG
- ✓ MINDESTRESERVE
- ✓ KAPITALQUOTE
- ✓ MARKTINFORMATIONEN
- ✓ WEITERE KENNZAHLEN
- ✓ WERTPAPIERFONDS
- ✓ CONTROLLINGBLATT



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.

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?

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?

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 Kommunikation und Marketing, Qualifikation und Training, Filialen und Kundenterminals zu hoch?



DIE GENAUE ANALYSE

1. SCHRITT: ANALYSE DES MARKTES

Marktinformationen



- 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 Kommunikation und Marketing bzw. Qualifikation und Training im Vergleich zum Marktdurchschnitt?



CONTROLLINGBLATT



3. SCHRITT: ANALYSE DER LIQUIDITÄT

Liquiditätsrechnung



- Wie hoch sind die liquiden Mittel?
- Zu- oder Abnahme gegenüber dem Vorjahr?
- Durch welche Positionen hat sich die Liquidität am Stärksten verändert?
- Ist das Guthaben bei der Bundesbank durch die Mittelzuflüsse und -abflüsse aus der normalen Geschäftstätigkeit entstanden oder durch einen Notkredit?



2. SCHRITT: ANALYSE DER ZINSSPANNE

Zinsspannenrechnung



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



4. SCHRITT: ANALYSE DES GEWINNS

Gewinn- und Verlustrechnung



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

