



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 Chfessessel 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**

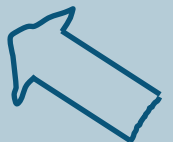
- Der Bankname ist die „Visitenkarte“, mit der Ihr im Planspiel kommuniziert.

→ TIPP

Kommunikation und Marketing

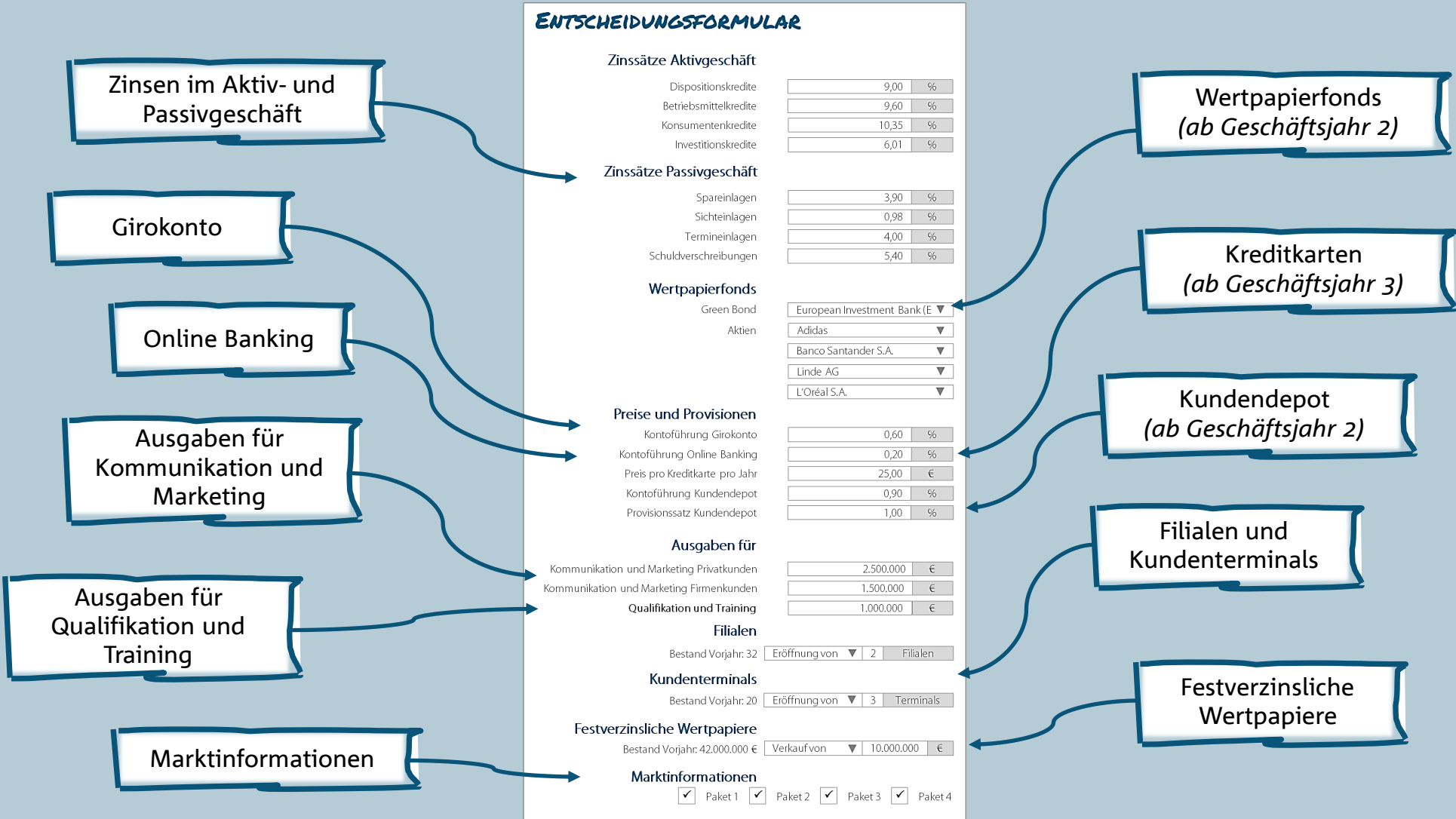
Interessiert Ihr Euch für Marketing? Habt Ihr Spaß an Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit? Dann könnt Ihr bereits vor Spielbeginn aktiv werden.

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.



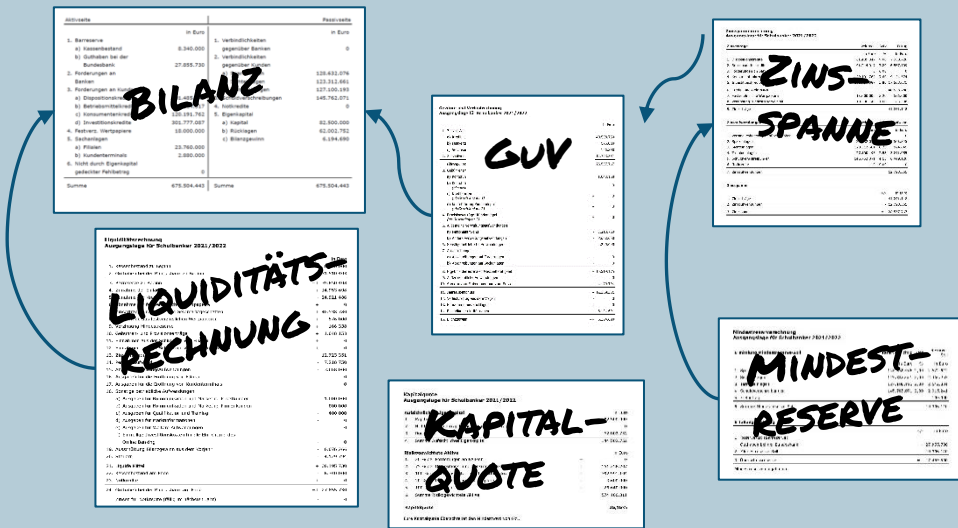


25 JAHRE
JUBILÄUM

MATERIALIEN FÜR DIE PLANUNG

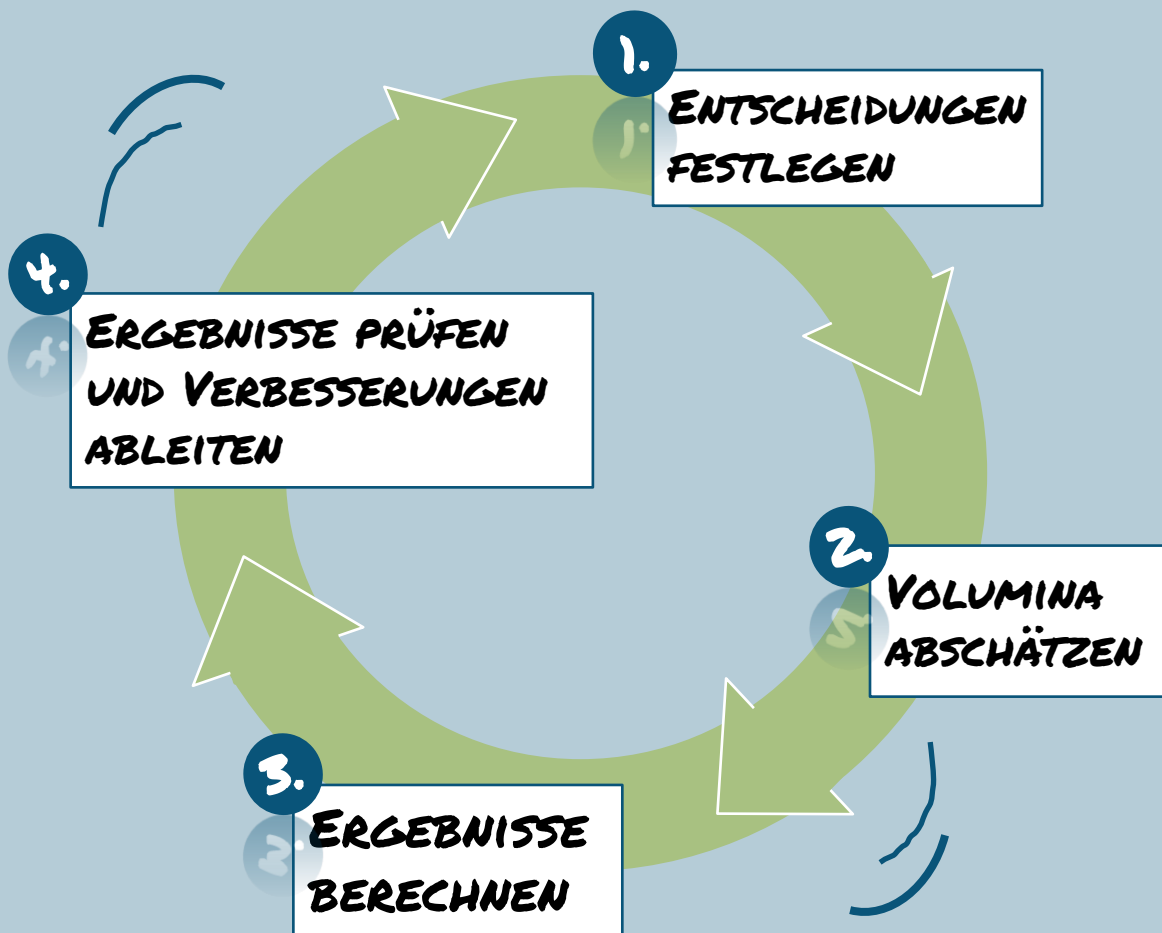
-> INTERAKTIVE ERKLÄRUNGEN ZU DEN BERICHTEN IM RECHNUNGSWESEN UND DER ZUSAMMENHÄNGE

-> FAHRPLAN: ERGEBNISSE BERECHNEN





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



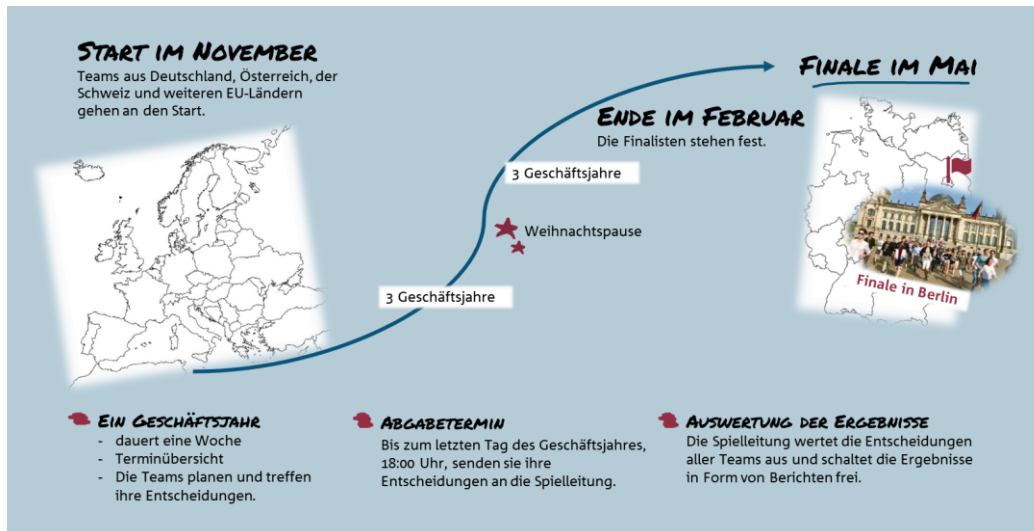
- Bei welchen Posten sind die Erträge besonders hoch?
- Hat die Zinsspanne für einen zufriedenstellenden Gewinn ausgereicht?
- Wurden auch genug Einnahmen aus Gebühren- und Provisionserträgen erzielt?
- Wie hoch waren die betrieblichen Aufwendungen insgesamt?



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 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 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 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.

EINSTIEG INS SPIEL

EINSATZ DER FOLIE 2

Zeitraum	Zu Beginn des Planspiels
Ziel	Ihre Schüler sind in das Bankenplanspiel eingeführt.

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 des Marktes zieht ins Finale ein.

AUFGABEN IM PLANSPIEL

- Ihr nehmt im virtuellen Chfessessel 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.

ES GEHT LOS...

Spielunterlagen

Bei SCHULBANKER stehen alle Spielunterlagen online zur Verfügung. Die zentrale Unterlage ist das Handbuch zum Spiel, das auch als PDF zum Download zur Verfügung steht. Hier finden Ihre Schüler alle Informationen, die sie benötigen, um SCHULBANKER erfolgreich spielen zu können. Wichtig für den Start: das Kapitel „Einstieg ins Spiel“.

Aufgaben im Planspiel

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 jedes Teams ist es, 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 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 Marktsieger ziehen ins Finale ein. Weitere Informationen finden Sie im Handbuch im Kapitel „Wer gewinnt?“.

EINSTIEG INS SPIEL

EINSATZ DER FOLIE 3

Zeitraum	Zu Beginn des Planspiels
Ziel	Ihre Schüler haben eine erste Orientierung.



WEGWEISER

Ins Spiel kommen

Ihre Schüler haben sich einen ersten Überblick verschafft, indem sie die ersten Seiten des Handbuchs gelesen haben. Hier finden Sie die Informationen, worum es geht, wie lange SCHULBANKER läuft und wer am Ende gewinnt.

Die ersten Aufgaben

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

Die Spielentscheidungen

Ihre Schüler wissen, welche Entscheidungen sie in jedem Geschäftsjahr treffen.

Wie die Schüler ins Spiel starten

Alle Teams starten mit der gleichen Ausgangslage ins Spiel. Diese besteht aus verschiedenen Berichten zum Rechnungswesen. Diesen Berichten können Ihre Schüler entnehmen, wie die Bank aufgestellt ist. Zu Beginn des Spiels werden sie mit vielen neuen Fachbegriffen konfrontiert, und die Zahlen könnten Ihre Schüler einschüchtern. Dies ist völlig normal. Mit Ihrer Unterstützung und mit zunehmender Erfahrung werden sie 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 Schüler die Berichte verstehen und kennen (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 fast die ganze Miete

Wenn Ihre Schüler sich besser auskennen und erste Erfahrungen gesammelt haben, können Sie in die Tiefe gehen und ihre Ergebnisse genauer analysieren. Dabei helfen ihnen die Kapitel „Ergebnischeck“ und „Die genaue Analyse“.

EINSTIEG INS SPIEL

EINSATZ DER FOLIE 4

Zeitraum	Zu Beginn des Planspiels
Ziel	<ul style="list-style-type: none"> - Ihre Schüler haben eine Strategie für ihre Bank ausgearbeitet. - Sie haben entschieden, wie sie im Team zusammenarbeiten und Entscheidungen treffen. - Ihre Schüler haben ihrer Bank einen Namen gegeben.

**ENTWICKELT EURE STRATEGIE!
STRATEGIE IST...**

TEAMBUILDING
Organisiert Euch im Team und verteilt die Aufgaben.

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

... 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.

→ 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.

DIE ERSTEN AUFGABEN

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 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 Schüler klären, wie sie die Aufgaben und Verantwortung im Team verteilen und wie sie Entscheidungen treffen. Ziel ist es, dass die Schüler sich als Team zusammenfinden und den Grundstein für die gemeinsame Arbeit legen.

Namensfindung für die Bank

Welchen Namen geben die Schüler ihrer Bank? 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.

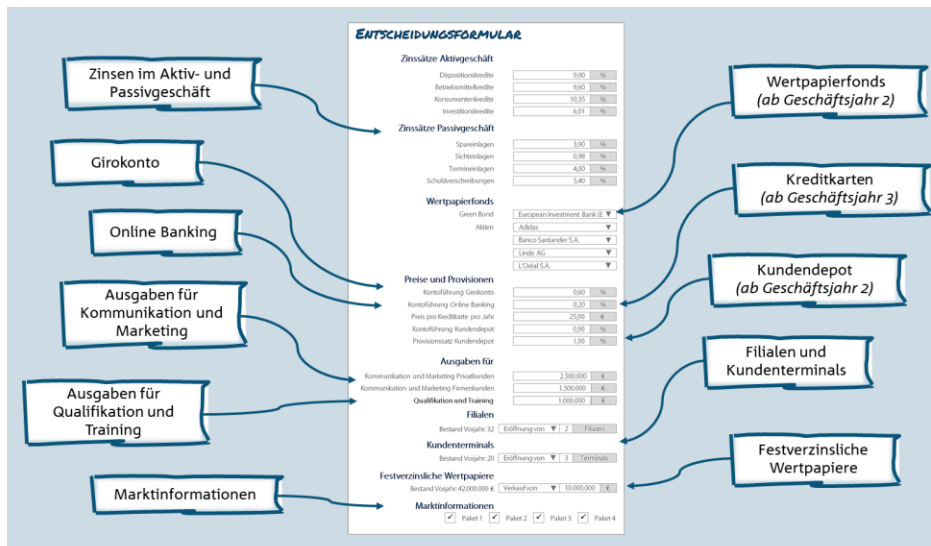
Tipp: Kommunikation und Marketing

Manche Schüler haben es nicht so mit Zahlen, können ihre Stärken aber ganz entfalten, wenn es um Kreativität und Sprache geht.

SPIELENTSCHEIDUNGEN

EINSATZ DER FOLIE 5

Zeitraum	Zu Beginn des Planspiels
Ziel	- Die Schüler wissen, welche Entscheidungen sie in jedem Geschäftsjahr treffen. - Sie haben ein erstes Verständnis für die Entscheidungen erworben und erkennen erste Zusammenhänge.



DIESE ENTSCHEIDUNGEN TREFFT IHR

Die Entscheidungen ab dem ersten Geschäftsjahr

- **Zinssätze 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.
- **Online Banking:** Festlegung der Höhe des Preises für das Führen des Online-Kontos, den die Schüler ihren Kunden berechnen.
- **Ausgaben für Kommunikation und Marketing:** Festlegung der Höhe der Ausgaben für Werbung im Privat- und Firmenkundengeschäft.
- **Ausgaben für Qualifikation und Training:** Festlegung der Höhe der Ausgaben für Qualifikation und Training der Mitarbeiter.
- **Filialen und Kundenterminals:** Entscheidung über Anzahl der Filialen und Kundenterminals.

Die Entscheidungen ab dem zweiten Geschäftsjahr

- **Wertpapierfonds:** Zusammenstellung eines Wertpapierfonds.
- **Kundendepot:** Festlegung der Verwaltungsgebühr für das Kundendepot und des Provisionsatzes für Wertpapiergeschäft.
- **Marktinformationen:** Entscheidung über Kauf von Informationen über die Situation am Markt und über die Konkurrenz.

Die Entscheidung ab dem dritten Geschäftsjahr

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


PLANEN UND ENTSCHEIDEN

EINSATZ DER FOLIE 6

Zeitraum	Ab dem ersten oder zweiten Geschäftsjahr
Ziel	Ihre Schüler haben an 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 Ihre Schüler ihre Entscheidungen besser kalkulieren. Sie können ihre Planrechnungen mit den tatsächlich eingetretenen Ergebnissen in ihren Berichten vergleichen.

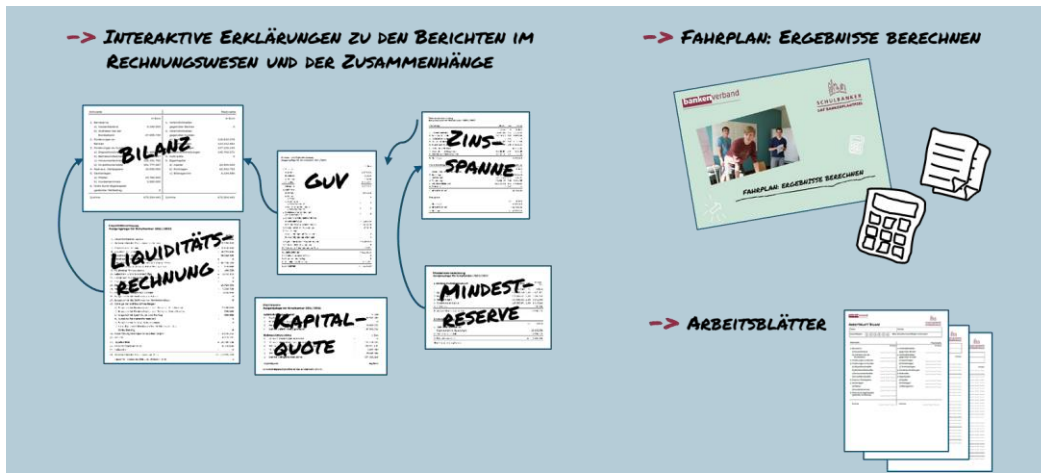
Diese drei Grundsätze bringen Klarheit in jede Planung.

- **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?
- **Orientierung am Markt!**
Ihre Schüler 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 Ihre Schüler 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 der Schüler wesentlich, da sie ihre Entscheidungen wohlüberlegt treffen.

PLANEN UND ENTSCHEIDEN

EINSATZ DER FOLIE 7

Zeitraum	Ab dem ersten/zweiten Geschäftsjahr
Ziel	Ihre Schüler haben die Planungsinstrumente eingesetzt und sind in ihrer Planung systematisch vorgegangen.



MATERIALIEN FÜR DIE PLANUNG

Den Schülern stehen folgende Planungshelfer zur Verfügung:

Im Spielbereich: Interaktive Erklärungen zum Rechnungswesen

Die interaktiven Erklärungen zum Rechnungswesen im Spielbereich 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 Übersichten können auch als PDF heruntergeladen werden.

Fahrplan: Ergebnisse berechnen

Der Rechenguide erklärt Schritt für Schritt, wie die Schüler Planrechnungen erstellen können.

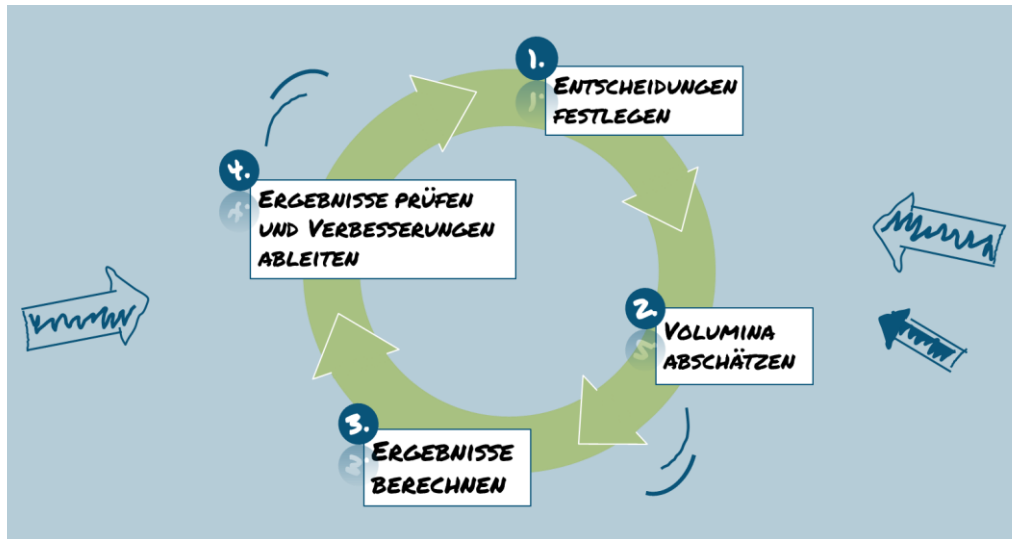
Die Arbeitsblätter

Wenn die Schüler die Spielentscheidungen systematisch mithilfe des Fahrplans: Ergebnisse berechnen planen, nutzen sie dazu die Arbeitsblätter.

PLANEN UND ENTSCHEIDEN

EINSATZ DER FOLIE 8

Zeitraum	Ab dem zweiten Geschäftsjahr
Ziel	Ihre Schüler haben ihre Entscheidungen geplant.



PLANUNG IN VIER SCHRITTEN

- 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. Sind sie mit den laut Planung zu erwartenden 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

EINSATZ DER FOLIE 9

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

Nun erfährt 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

DIE ERGEBNISSE SIND DA!

Nach der Auswertung jedes Geschäftsjahres schaltet die Spielleitung die Berichte frei. Ihre Schüler finden diese im 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, alle starten mit derselben Ausgangslage ins Spiel. Auf der Basis der Ausgangslage planen die Teams ihre ersten Spielentscheidungen.

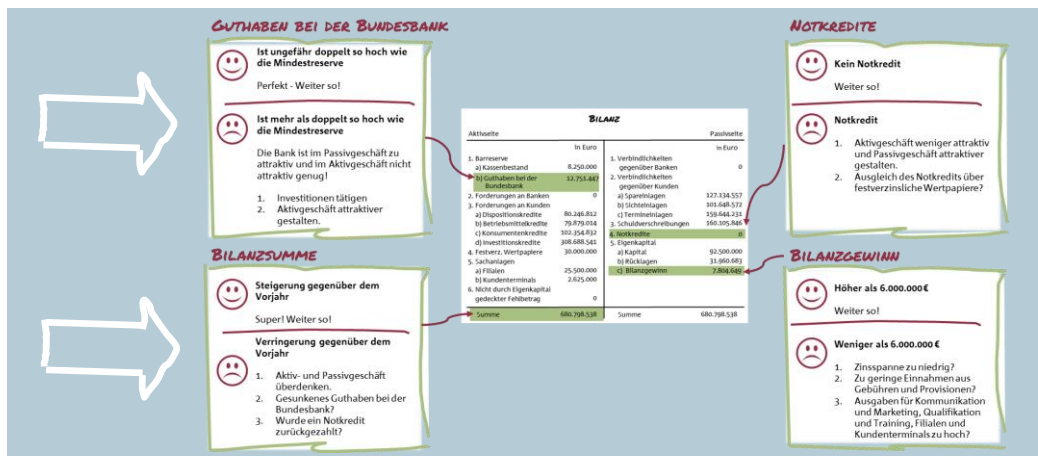
Ab Geschäftsjahr 2 enthalten die Berichte die jeweils individuellen Ergebnissen. Sie geben Auskunft darüber, wie sich die Entscheidungen Ihrer Schüler ausgewirkt haben, und wie sich der Markt entwickelt hat. Anhand der Berichte analysieren die Teams, welche Faktoren zu ihrem Geschäftsergebnis geführt haben und wie sie dieses weiter verbessern können.

ERGEBNISSE AUSWERTEN

EINSATZ DER FOLIE 10 / 1

Zeitraum Ab dem zweiten Geschäftsjahr

Ziel Ihre Schüler können den Erfolg ihrer Entscheidungen einschätzen.



ERGEBNISCHECK

Guthaben bei der Bundesbank

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

Ihre Schüler haben gut gewirtschaftet. Weiter so!

Das Guthaben bei der Bundesbank ist mehr als doppelt so hoch, wie 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, Qualifikation und Training, 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 worden ist.

ERGEBNISSE AUSWERTEN

EINSATZ DER FOLIE 10 / 2

Zeitraum	Ab dem zweiten Geschäftsjahr
Ziel	Ihre Schüler können den Erfolg ihrer Entscheidungen einschätzen.

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.

NOTKREDITE

😊 Kein Notkredit
Weiter so!

😞 Notkredit

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

BILANZ			
Aktivseite		Passivseite	
	In Euro		In Euro
1. Barreserve	8.250.000	1. Verbindlichkeiten gegenüber Banken	0
a) Guthaben bei der Bundesbank	12.751.447	2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	127.334.537
3. Forderungen an Kunden	0	a) Sparanlagen	101.648.572
b) Dispositionskredite	80.246.812	c) Termineinlagen	538.444.213
b) Betriebsmittelskredite	79.879.014	3. Schuldverschreibungen	380.392.848
c) Kassenkredite	101.514.912	4. Rücklagen	0
d) Investitionskredite	398.488.041	5. Eigenkapital	92.500.000
4. Forderung Wertpapiere	30.000.000	a) Kapital	31.960.683
5. Sachanlagen	25.300.000	b) Rücklagen	7.840.000
a) Filialen	0	c) Bilanzgewinn	7.840.000
b) Kundenterminals	2.425.000		
6. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Festsatz	0		
Summe	686.798.538	Summe	686.798.538

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?

BILANZGEWINN

😊 Höher als 6.000.000 €
Weiter so!

😞 Weniger als 6.000.000 €

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

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?

- Ihre Schüler sollten ihr Aktivgeschäft weniger attraktiv und/oder ihr Passivgeschäft attraktiver gestalten. Sie sollten dabei auch an ihre Ausgaben für Werbung, Qualifikation und Training der Mitarbeiter, Filialen etc. denken.
- 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!

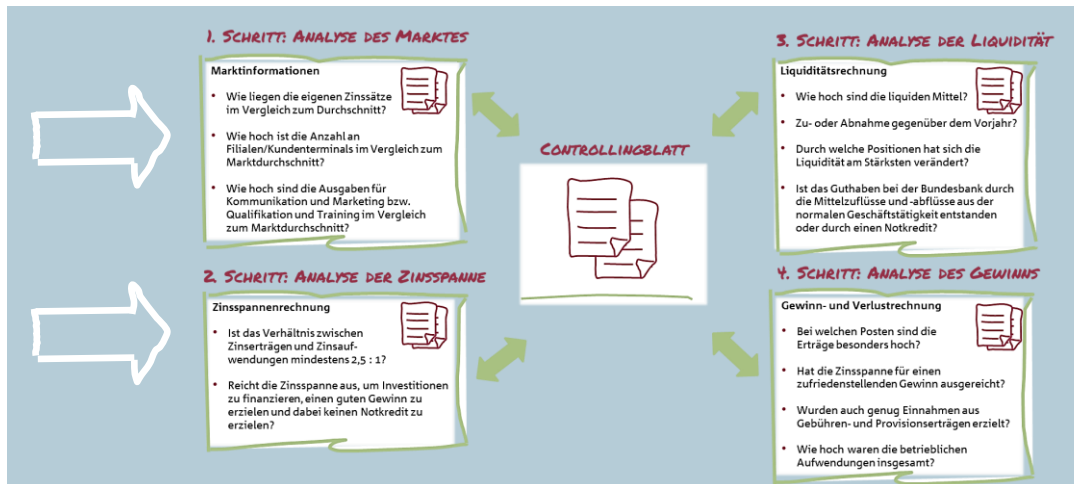
Die Bilanzgewinn liegt **unter 6.000.000 €**.

- Die Zinsspanne Ihrer Schüler ist zu gering. Das heißt, dass ihre 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 Mitarbeiter, Filialen bzw. Kundenterminals sind zu hoch.

ERGEBNISSE AUSWERTEN

EINSATZ DER FOLIE 11 / 1

Zeitraum	Ab dem zweiten Geschäftsjahr
Ziel	Ihre Schüler haben ihre Berichte im Detail analysiert und daraus Konsequenzen für die nächsten Entscheidungen gezogen.



DIE GENAUE ANALYSE

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 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

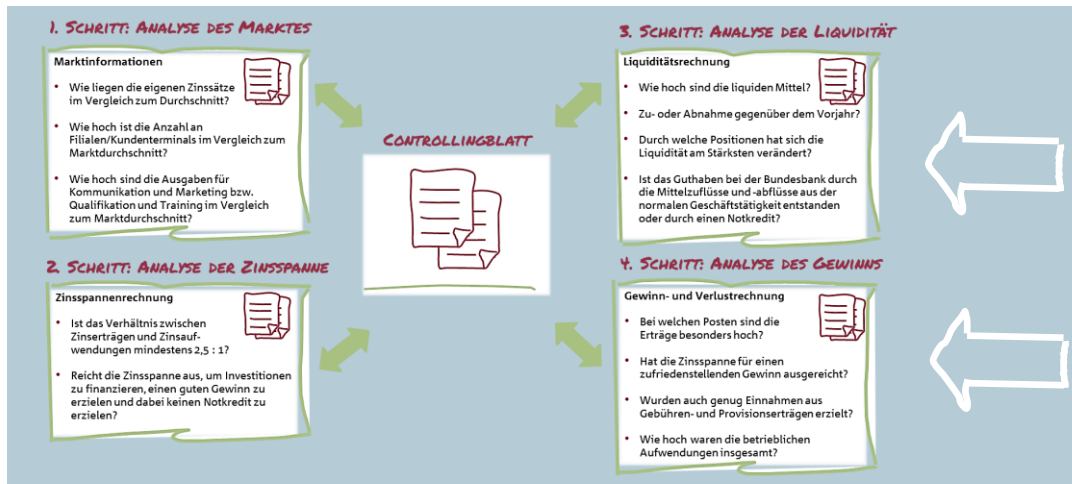
Über eine Analyse der Zinsspanne erfahren Ihre Schüler, ob die Zinserträge aus ihrem Kreditgeschäft in einem wirtschaftlich sinnvollen Verhältnis zu den Zinsaufwendungen stehen, die sie im Einlagengeschäft bezahlen müssen. Hierzu benötigen sie die Zinsspannenrechnung. Hilfreiche Fragen sind:

- Ist das Verhältnis zwischen Zinserträgen und Zinsaufwendungen 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?

ERGEBNISSE AUSWERTEN

EINSATZ DER FOLIE 11 / 2

Zeitraum	Ab dem zweiten Geschäftsjahr
Ziel	Ihre Schüler haben ihre Berichte im Detail analysiert und daraus Konsequenzen für die nächsten Entscheidungen gezogen.



DIE GENAUE ANALYSE

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?