



# 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 Finalistinnen und 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 das SCHULBANKER-Team.

### AUSWERTUNG DER ERGEBNISSE

Das SCHULBANKER-Team 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 der Guide und die zentrale Spielunterlage. 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 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 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 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 die Teamarbeit 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**

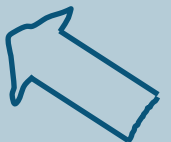
- Der Bankname ist die „Visitenkarte“, mit der ihr im Planspiel kommuniziert.

## → TIPP

### Kommunikation und Marketing

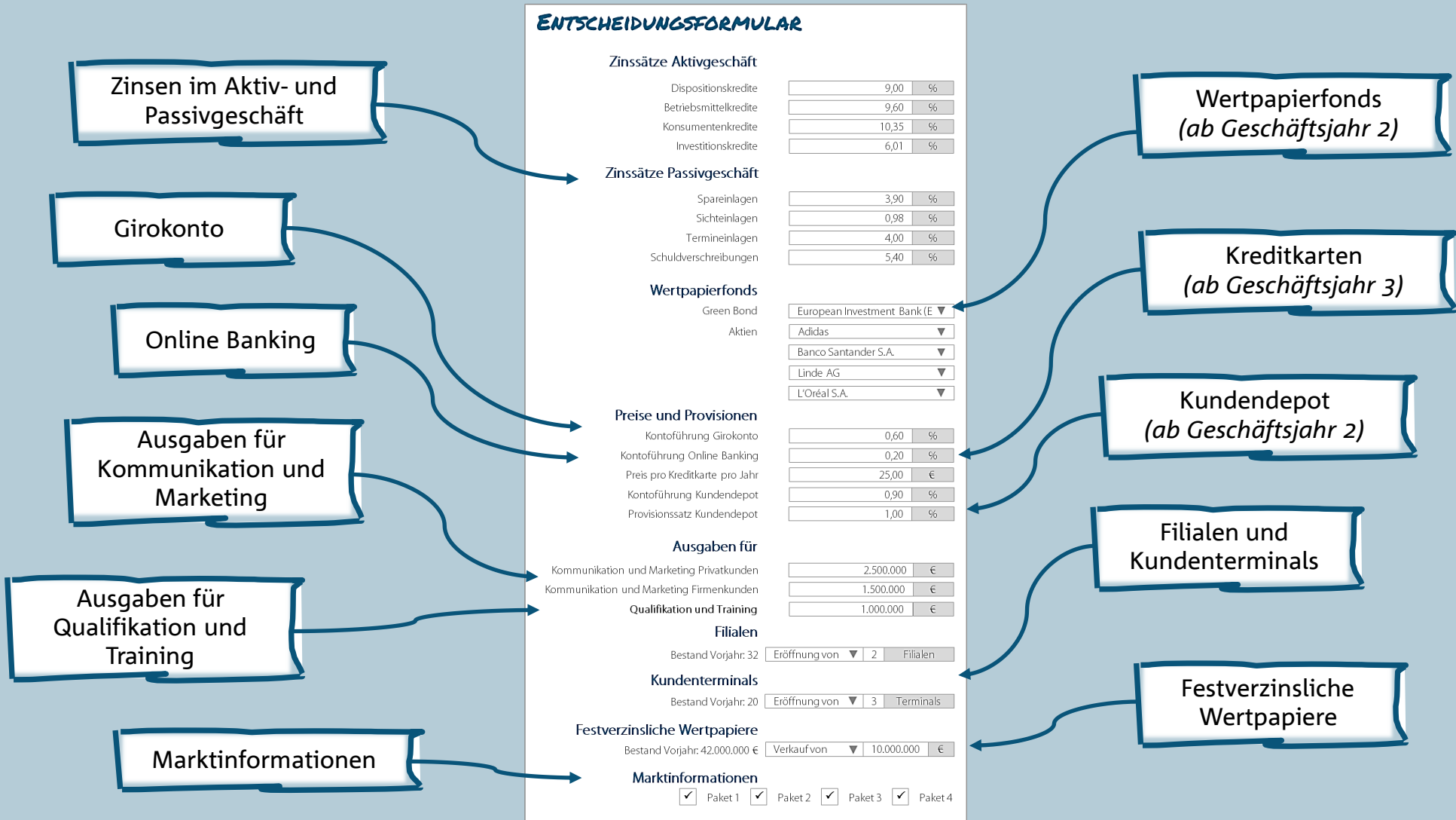
Interessiert ihr euch für Marketing? Habt ihr Spaß an Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit? Dann könnt ihr bereits vor Spielbeginn aktiv werden.

Entwickelt ein Marketingkonzept oder ein Corporate Design für eure Bank, kontaktiert die Presse an eurem Wohnort, führt eine Schulaktion durch... der Fantasie 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.

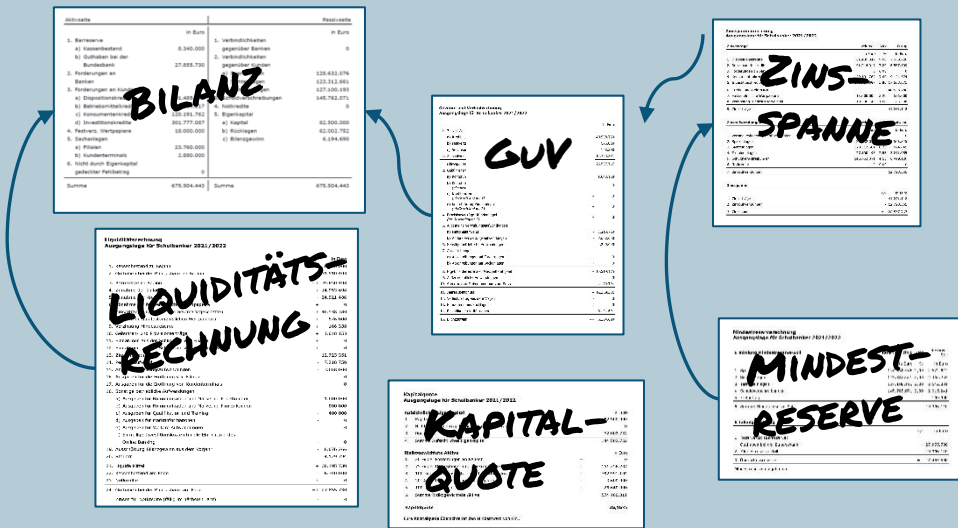




# MATERIALIEN FÜR DIE PLANUNG

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

-> FAHRPLAN: ERGEBNISSE BERECHNEN

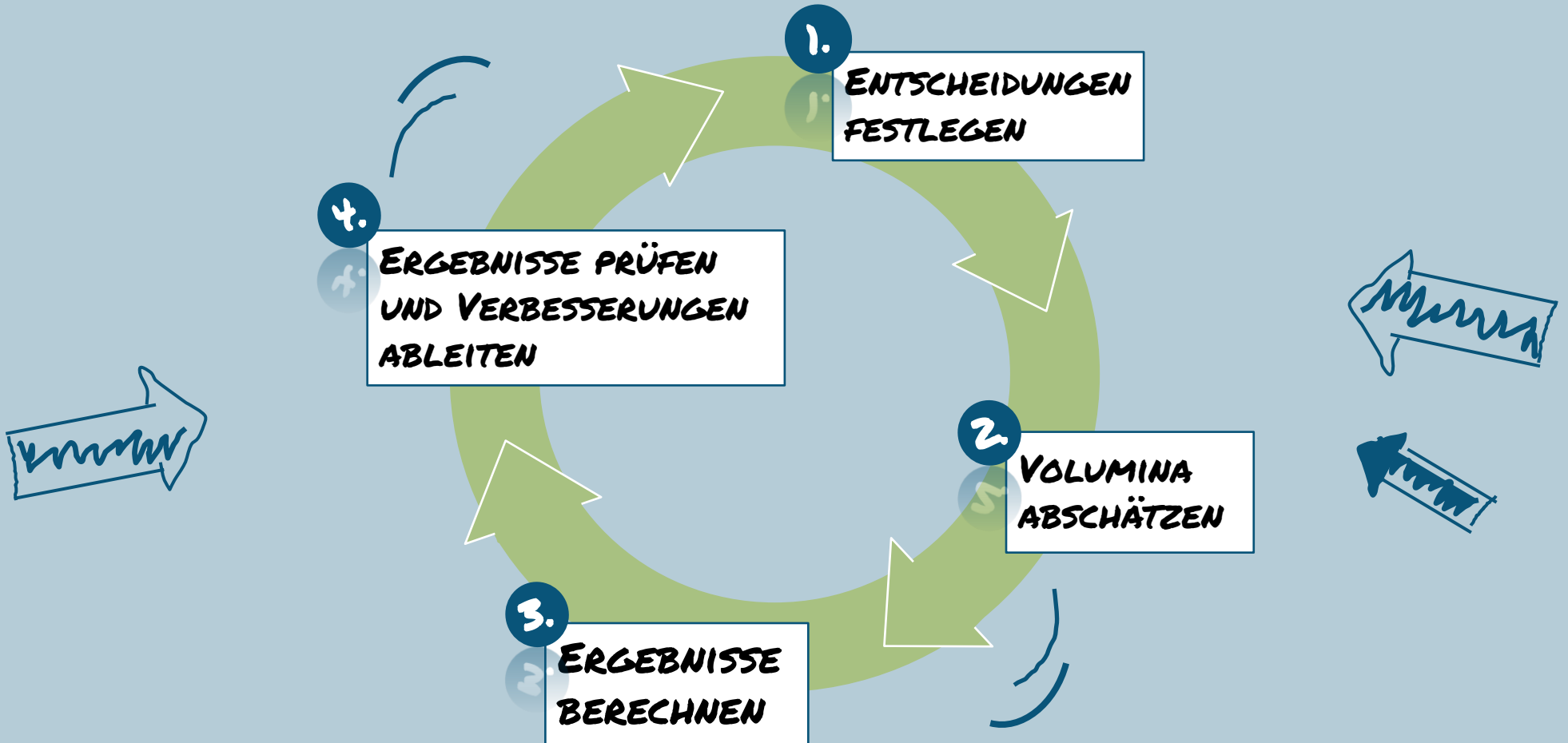


-> ARBEITSBLÄTTER





# PLANUNG IN VIER SCHRITTEN







# DIE ERGEBNISSE SIND DA!

Nun erfahrt ihr:

- Ist die Strategie aufgegangen?
- Wie erfolgreich waren eure Entscheidungen?
- Hat sich die Arbeit ausgezahlt?
- Und... Wer hat die Nase vorn am Markt?

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



# 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>b) Guthaben bei der Bundesbank</b>	<b>12.751.447</b>	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	<b>4. Notkredite</b>	<b>0</b>
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		<b>c) Bilanzgewinn</b>	<b>7.804.649</b>
a) Filialen	25.500.000		
b) Kundenterminals	2.625.000		
6. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	0		
<b>Summe</b>	<b>680.798.538</b>	<b>Summe</b>	<b>680.798.538</b>

## 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

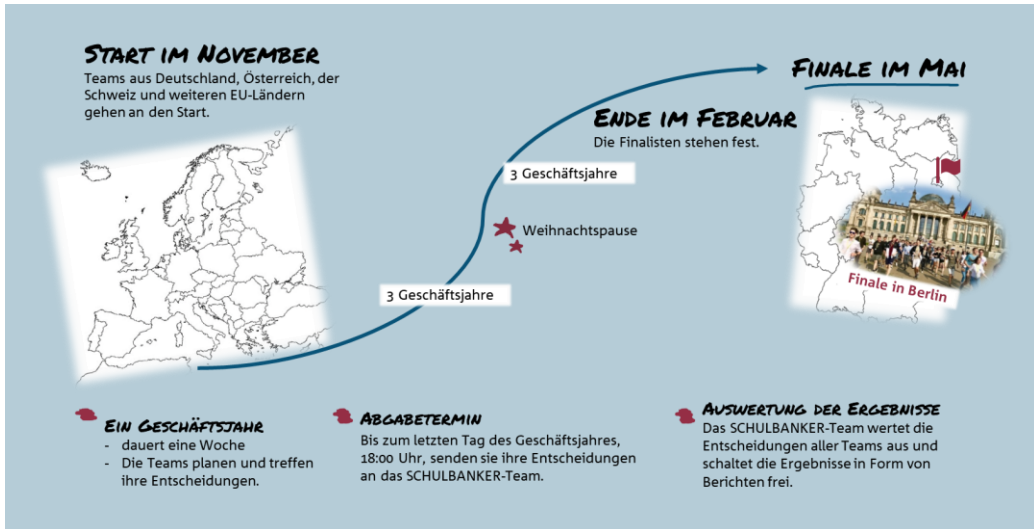


- Bei welchen Posten sind die Erträge besonders hoch?
- Hat die Zinsspanne für einen zufriedenstellenden Gewinn ausgereicht?
- Wurden auch genug Einnahmen aus Gebühren- und Provisionserträgen erzielt?
- Wie hoch waren die betrieblichen Aufwendungen insgesamt?

# EINSTIEG INS SPIEL

## EINSATZ DER FOLIE 1

<b>Zeitraum</b>	Zu Beginn des Planspiels
<b>Ziel</b>	Die Schülerinnen und 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 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

## EINSATZ DER FOLIE 2

<b>Zeitraum</b>	Zu Beginn des Planspiels
<b>Ziel</b>	Die Schülerinnen und Schüler sind in das Bankenplanspiel eingeführt.

**DAS HANDBUCH**  
... führt durch das Spiel

- Das Online-Handbuch ist Guide und zentrale Spielunterlage. 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 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 Chfesssel 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 findet Ihr auf unserer Website und im Spielbereich.

## 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 Schülerinnen und 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 Schülerinnen und 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 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 Marktsieger ziehen ins Finale ein. Weitere Informationen finden Sie im Handbuch, Kapitel „Wer gewinnt?“.

# EINSTIEG INS SPIEL

## EINSATZ DER FOLIE 3

<b>Zeitraum</b>	Zu Beginn des Planspiels
<b>Ziel</b>	Die Schülerinnen und Schüler haben eine erste Orientierung.



## 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.

### Wie die Schüler ins Spiel starten

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 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 die Teams 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**

- 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.



**TEAMBUILDING**  
Organisiert Euch im Team und verteilt die Aufgaben.

- Wer von Euch kann was besonders gut?
- Wie funktioniert die Teamarbeit 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.

**→ 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 Fantasie 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 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 zusammenfinden 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.

### Tipp: Kommunikation und Marketing

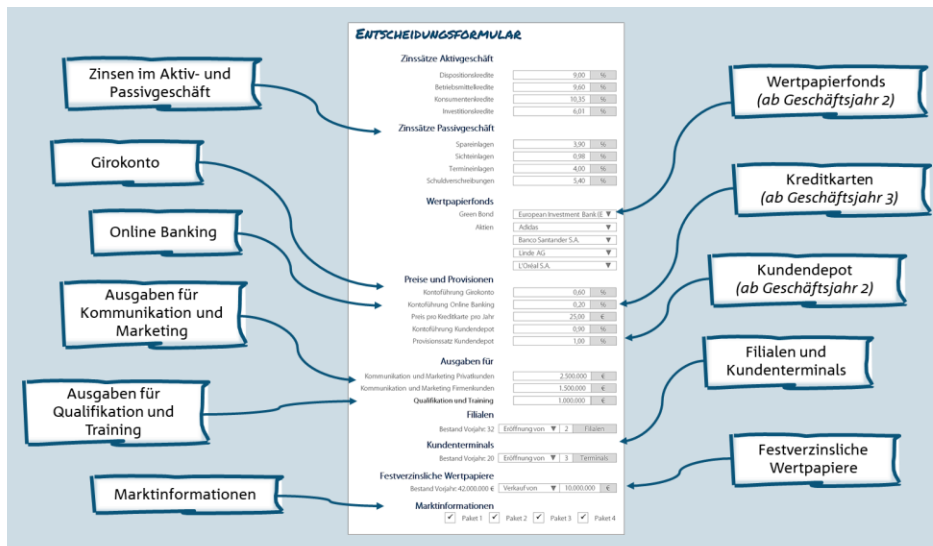
Manche Schülerinnen und Schüler haben es nicht so mit Zahlen, können ihre Stärken aber ganz entfalten, wenn es um Kreativität und Sprache geht.



# SPIELENTSCHEIDUNGEN

## EINSATZ DER FOLIE 5

<b>Zeitraum</b>	Zu Beginn des Planspiels
<b>Ziel</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Die Schülerinnen und Schüler wissen, welche Entscheidungen sie in jedem Geschäftsjahr treffen.</li> <li>- Sie haben ein erstes Verständnis für die Entscheidungen erworben und erkennen erste Zusammenhänge.</li> </ul>



## 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 Teams 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 Teams ihren Kunden berechnen.
- **Online Banking:** Festlegung der Höhe des Preises für das Führen des Online-Kontos.
- **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

<b>Zeitraum</b>	Ab dem ersten oder zweiten Geschäftsjahr
<b>Ziel</b>	Die Schülerinnen und 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 die Teams ihre Entscheidungen besser kalkulieren. Sie können ihre Planrechnungen mit den tatsächlich eingetretenen Ergebnissen in ihren Berichten vergleichen.

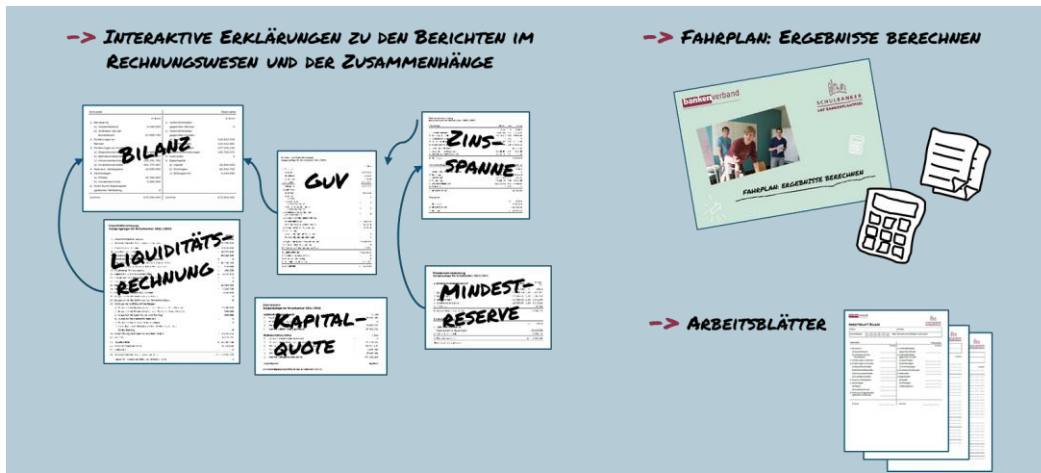
### Diese drei Grundsätze bringen Klarheit in jede Planung.

- **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

## EINSATZ DER FOLIE 7

<b>Zeitraum</b>	Ab dem ersten/zweiten Geschäftsjahr
<b>Ziel</b>	Die Schülerinnen und Schüler haben die Planungsinstrumente eingesetzt und sind in ihrer Planung systematisch vorgegangen.



## 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.

### Fahrplan: Ergebnisse berechnen

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

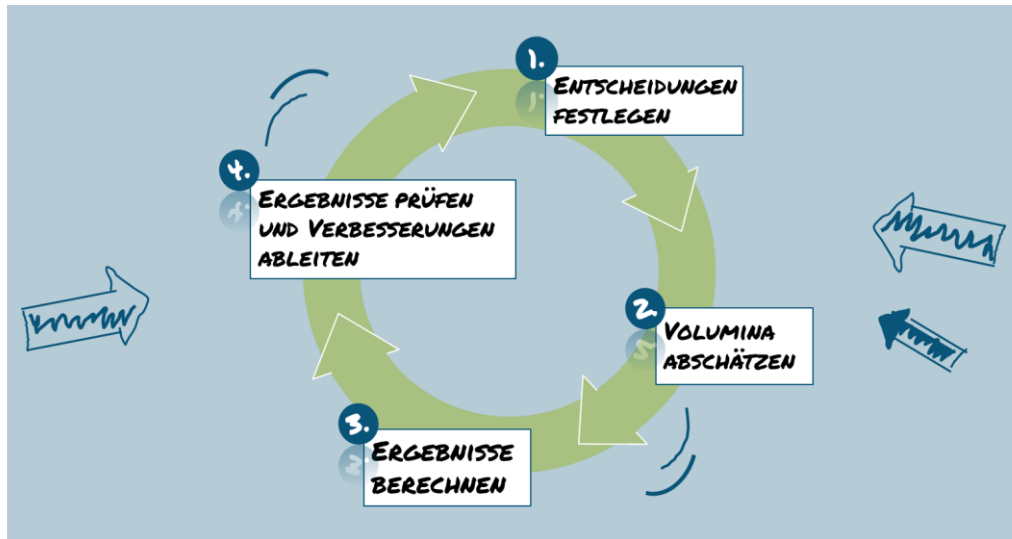
### Die Arbeitsblätter

Wenn die Teams die Spielentscheidungen systematisch mithilfe des Fahrplans „Ergebnisse berechnen“ planen, nutzen sie dazu die Arbeitsblätter.

# PLANEN UND ENTSCHEIDEN

## EINSATZ DER FOLIE 8

<b>Zeitraum</b>	Ab dem zweiten Geschäftsjahr
<b>Ziel</b>	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. Falls die Schülerinnen und 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 Teams 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 die Teams 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

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



Nun erfahrt Ihr:

- Ist die Strategie aufgegangen?
- Wie erfolgreich waren Eure Entscheidungen?
- Hat sich die Arbeit ausgezahlt?
- Und... Wer hat die Nase vorn am Markt?

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

## 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

## EINSATZ DER FOLIE 10 / 1

**Zeitraum** Ab dem zweiten Geschäftsjahr

**Ziel** Die Schülerinnen und 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!  
1. Investitionen tätigen  
2. Aktivgeschäft attraktiver gestalten.

**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?

**BILANZ**

Aktive		Passive	
in Euro		in Euro	
1. Barreserve	8.350.000	1. Verbindlichkeiten gegenüber Banken	0
a) Kassenbestand		2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	
b) Guthaben bei der Bundesbank	12.753.487	a) Sparkonten	127.134.557
2. Forderungen an Banken	0	b) Sichtkonten	305.648.572
3. Forderungen an Kunden	80.246.812	c) Termineinlagen	198.584.231
a) Depotkontokredite	78.879.014	3. Schuldverschreibungen	166.105.848
b) Betriebsmittelkredite	102.254.832	<b>BILANZSUMME</b>	680.798.538
c) Konsumtenarkredite	102.254.832	5. Eigenkapital	80.200.000
d) Investitionskredite	308.688.541	a) Kapital	80.200.000
4. Forderungen Wertpapiere	30.000.000	b) Rücklagen	31.960.000
5. Sachanlagen	25.500.000	a) Filialen	25.500.000
a) Filialen	25.500.000	b) Kundenterminals	2.400.000
6. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	0	<b>Bilanzgewinn</b>	7.804.000
<b>Summe</b>	680.798.538	<b>Summe</b>	680.798.538

## 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?

1. Das Team hat nun Investitionsreserven für das nächste Jahr: Über Investitionen nachdenken (Werbung, Qualifikation und Training, Kauf von festverzinslichen Wertpapieren oder Filialen und Kundenterminals).
2. 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.**

1. Die Bank hat im Aktiv- und Passivgeschäft Kundinnen und 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. 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.
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

<b>Zeitraum</b>	Ab dem zweiten Geschäftsjahr
<b>Ziel</b>	Die Schülerinnen und 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!  
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. Würde ein Notkredit zurückgezahlt?

BILANZ		Passivseite	
Aktivseite	In Euro	In Euro	In Euro
1. Barreserven	8.350.000	1. Verbindlichkeiten gegenüber Banken	0
2. Guthaben bei der Bundesbank	12.751.447	2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	0
3. Forderungen an Banken	0	3. Spareinlagen	127.134.557
4. Forderungen an Kunden	80.348.812	4. Sichteinlagen	501.468.572
5. Depositenkredite	79.879.014	5. Termineinlagen	159.848.311
6. Betriebsmittalkredite	102.254.932	6. Schulverschreibungen	160.379.849
7. Konsumentenkredite	0	7. Rückstellungen	0
8. Investitionskredite	308.688.541	8. Eigenkapital	0
9. Forderung Wertpapiere	30.000.000	9. Kapital	92.200.000
10. Sachanlagen	25.500.000	10. Risikogegen	21.995.083
11. Filialen	2.425.000	11. Bilanzgewinn	7.804.629
12. Kundenterminal	2.425.000		
13. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	0		
<b>Summe</b>	<b>880.798.538</b>	<b>Summe</b>	<b>880.798.538</b>

**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 Kommunikation und Marketing, Qualifikation und Training, Filialen und Kunden terminals 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?

1. 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.
2. 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 €.**

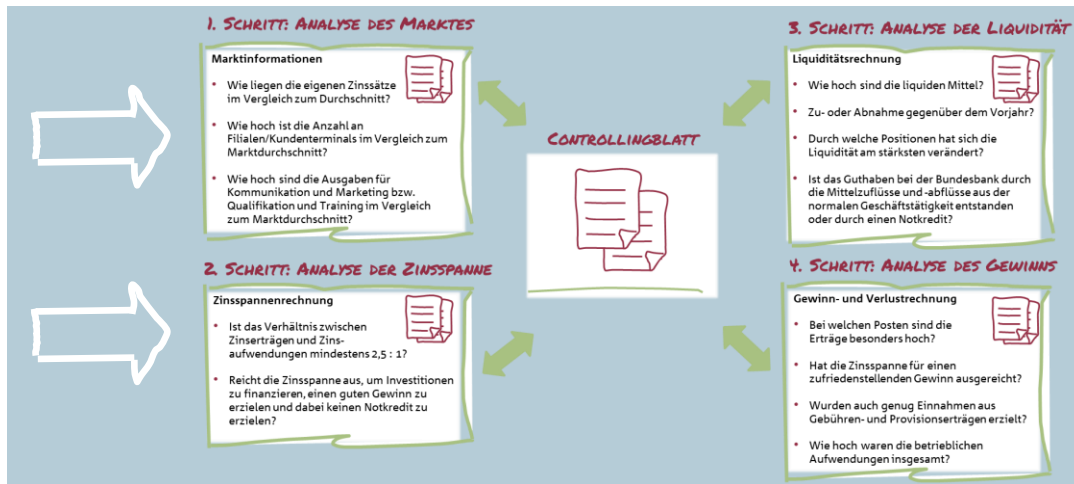
1. Die Zinsspanne ist zu gering. Das heißt, dass die Zinssätze im Aktivgeschäft zu niedrig und im Passivgeschäft zu hoch angesetzt sind.
2. Die Einnahmen durch Gebühren und Provisionen sind zu niedrig.
3. Die Ausgaben für Kommunikation und Marketing, Qualifikation und Training der Mitarbeiterinnen und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



# ERGEBNISSE AUSWERTEN

## EINSATZ DER FOLIE 11 / 1

<b>Zeitraum</b>	Ab dem zweiten Geschäftsjahr
<b>Ziel</b>	Die Schülerinnen und 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 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

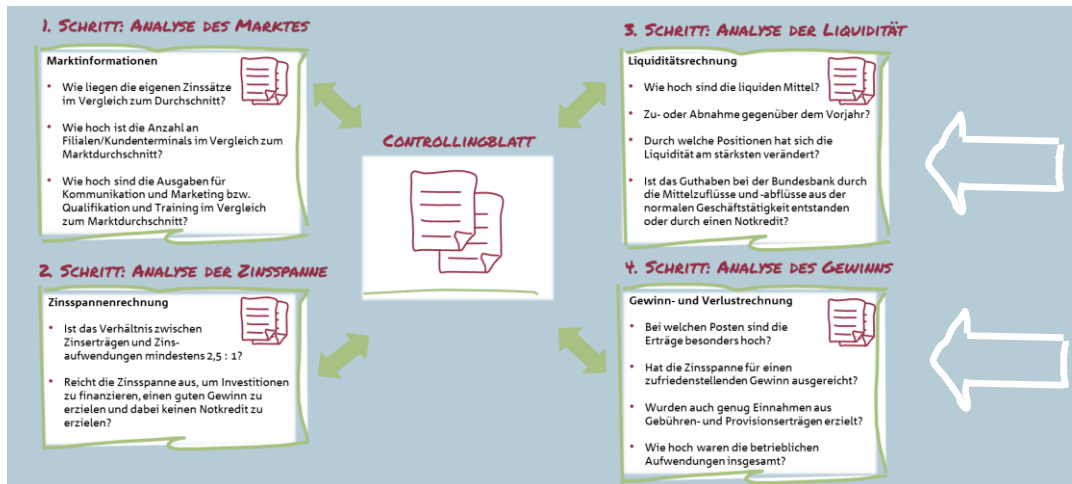
Über eine Analyse der Zinsspanne erfahren die Teams, ob die Zinserträge aus ihrem Kreditgeschäft in einem wirtschaftlich sinnvollen Verhältnis zu den Zinsaufwendungen stehen, die sie im Einlagengeschäft bezahlen müssen. Hierzu benötigen sie die Zinsspannenrechnung. Hilfreiche Fragen sind:

- 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?

# ERGEBNISSE AUSWERTEN

## EINSATZ DER FOLIE 11 / 2

<b>Zeitraum</b>	Ab dem zweiten Geschäftsjahr
<b>Ziel</b>	Die Schülerinnen und 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 dem Team 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 ermittelt das Team, wie dieser genau zustande gekommen ist. Es gilt herauszufinden, welche Faktoren dafür entscheidend waren. Dazu ist vor allem die Gewinn- und Verlustrechnung wichtig.

Bei der Analyse helfen 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?