

Inhaltsverzeichnis

1 Lehrziele für Manager 2

2 Lehrziele für Student*innen und Schüler*innen..... 3

3 Die Methodik „Planspiel“ 3

4 Das Planspiel BIZilliance..... 3

 4.1 Worum es beim Planspiel geht..... 3

 4.2 Warum soll ich das spielen? 3

 4.3 Gründung - Anfangskapital..... 4

 4.4 Ablauf 6

5 Die Spielregeln von BIZilliance 8

 5.1 Projekte 8

 5.2 Produktion und Innovation..... 10

 5.3 Sales & Marketing 13

 5.4 Finanzbereich..... 15

 5.5 Börsenspiel..... 17

 5.6 Microlearning..... 19

6 Literaturliste 20

1 Lehrziele für Manager

- die wirtschaftliche Situation des Unternehmens (Markt) zu verstehen
- die Unternehmenszusammenhänge (Prozesse) zu erkennen und zu steuern
- Working-Capital managen und optimieren
- Trainieren von vernetztem unternehmerischen Denken
- Auswirkungen von Entscheidungen bewerten und gezielt Hebel in Bewegung setzen können
- Entscheidungen von Vorgesetzten besser nachvollziehen zu können
- die Unternehmensstrategie zu verstehen und konsequent zu verfolgen
- Budgets und Berichte zu interpretieren sowie die finanzielle Struktur eines Unternehmens zu verstehen
- Mit den Instrumenten Bilanz, G&V, Cash-Flow Rechnung arbeiten können
- die betrieblichen Kennzahlen als Planungsinstrumente einzusetzen
- ihre spezifischen Einwirkungsmöglichkeiten und deren Auswirkungen zu kennen und entsprechende Handlungsalternativen abzuleiten
- den eigenen Aufgabenbereich selbständig und verantwortungs- und kostenbewusst zu führen
- betriebswirtschaftlich tätige MitarbeiterInnen / Führungskräfte bei der Vorbereitung und Umsetzung von Entscheidungen zu unterstützen
- die Ursachen von Konflikten zwischen einzelnen Bereichen (Abteilungen) zu verstehen
- Systemzusammenhänge werden über Abteilungsgrenzen klar
- Verstärkung des Teambuilding-Prozesses abteilungsintern und abteilungsübergreifend
- Interesse für Betriebswirtschaft wecken
- Praxisorientiertes Lernen: learning-by-doing Kreislauf wiederkehrend durchzulaufen
- gezielt zum Unternehmenserfolg beitragen zu können
- das eigene Unternehmen durch gezielte Fragen besser kennenlernen (Sie können Fragen über Ihr Unternehmen bzw. Produkte ins Spiel integrieren)
- Kreativität und Dynamik der Teamarbeit erfahren

2 Lehrziele für Student*innen und Schüler*innen

- Strategien entwickeln können,
- diese in mittelfristiger Planung abbilden und umsetzen können,
- die notwendigen Informationen für Entscheidungen aus umfangreichem Datenmaterial herausfiltern,
- diese richtig interpretieren und in Entscheidungen umsetzen können.
- Im Team kommunizieren und Kreativität entfalten.
- Sie sollen die Zusammenhänge von unterschiedlichen Bereichen eines Unternehmens verstehen
- und Wechselwirkungen ihrer Entscheidungen erkennen können.

3 Die Methodik „Planspiel“

Wenn etwas Erfahrung erfordert,
lernen wir es,
indem wir es tun!
Aristoteles

Die Methode des Planspiels wurde weltweit eingehend untersucht (siehe Literaturliste). Die Untersuchungen zeigen einen nachhaltigeren Lerneffekt im Vergleich zu anderen Methoden.

Speziell bei komplexen Modellen wie eine Volkswirtschaft oder ein Unternehmen ist diese Methode weit überlegen und fördert das Verständnis von Zusammenhängen und Wechselwirkungen.

4 Das Planspiel BIZilliance

4.1 Worum es beim Planspiel geht

Sie leiten 12 Quartale lang eine AG, die hochwertige Produkte erzeugt. Ziel ist es, im Einklang mit der gewählten Strategie ein möglichst gutes Ergebnis zu erzielen. Ihre Kennzahlen werden mit jenen der anderen Teams verglichen, was Spaß und Spannung entstehen lässt.

4.2 Warum soll ich das spielen?

Sie verstehen betriebswirtschaftliche Zusammenhänge, erkennen die Wechselwirkungen zwischen Strategie, Planung und Umsetzung, erleben die Auswirkungen ihrer Entscheidungen und lernen Kennzahlen zu bilden und zu interpretieren.

Sie erfahren die wachsende Kreativität durch die Arbeit im Team und haben Spaß und Spannung im Vergleich mit anderen Teams.

4.3 Gründung - Anfangskapital

Das Unternehmen erzeugt hochwertige Produkte in Einzelfertigung und besteht schon seit vielen Jahren in der Form einer Personengesellschaft. Die Preise der Produkte liegen zwischen 6 Mio und 18Mio. Sie können Ihrer Phantasie freien Lauf lassen und sich ein Produkt ausdenken. Es könnten Liftanlagen, Roboter oder eines der unteren Beispiele sein. Die Personengesellschaft hat lediglich die Produktlinie "Basic" erzeugt. Ihre Aufgabe könnte darin bestehen, weitere gehobenere Produktvarianten "Classic" oder "Premium" zu entwickeln. Ob das Sinn macht, hängt von der gewählten Strategie ab.



Diese Gesellschaft wurde nun in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Dabei stellen die Gründerfamilien 60 Mio. als Kapital zur Verfügung. Der Aufsichtsrat setzt sich aus den Familienoberhäuptern zusammen. Sie haben die Aufgabe übertragen bekommen, die Geschäfte des Unternehmens zu führen. Überlegen Sie sich zunächst einen Namen und ein Logo für Ihr Unternehmen. Der Vorstand umfasst folgende Positionen, die zu verteilen sind:

- Marketingvorstand ist verantwortlich für die Marktorientierung, d.h. er kümmert sich um Märkte und um nachgefragte Produkte, bearbeitet Angebote und Ausschreibungen, legt gemeinsam mit dem Finanzvorstand die Preise fest und gemeinsam mit dem Produktionsvorstand werden die Kapazitäten erläutert. Umsatz- und Absatzpläne sind zu erstellen, Kennzahlen zu berechnen und diese werden laufenden Soll-/Ist-Vergleichen unterzogen.
- Produktionsvorstand: Er ist verantwortlich für die rechtzeitige Fertigstellung der Aufträge und hat sich um die kostengünstigste Beschaffung und Produktion der Materialien zu kümmern. Dafür hat er Produktionspläne zu erstellen, die Gemeinkosten in seinem Bereich zu analysieren und Kennzahlen berechnen. In Abstimmung mit dem Verkaufsvorstand ist er auch für die Produktentwicklung zuständig.

- Finanzvorstand: Er hat sich um die Liquiditätsentwicklung sowie um die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens zu kümmern. Er führt die Bücher (Bilanz, G&V, Anlageverzeichnis, Finanzplan), er berechnet Kennzahlen in seinem Bereich, er beurteilt Investitionsprojekte und versucht die günstigsten Finanzierungen sicherzustellen.

Wählen Sie eine der oben beschriebenen Vorstandspositionen. Sie sind dem Aufsichtsrat verantwortlich; insbesondere ist der gesamte Vorstand verantwortlich für die exakte Führung der Geschäftsberichte. Sie haben einen Drei-Jahresvertrag unterschrieben - eine Kündigung Ihrerseits ist ausgeschlossen! Ihr Managementteam hat vereinbart, die Vorstandsposition nach dem Job-Rotation-Prinzip jährlich zu wechseln. Damit soll der Gesamtüberblick des Vorstandes gewährleistet sein.

Eröffnungsbilanz in Mio			
Aktiva		Passiva	
Fabrik	20	Grundkapital	60
Maschinen	30	Jahresüberschuß	0
Summe Anlagenvermögen	50	Summe Eigenkapital	60
Vorräte	9	Bankkredite	80
Halbfabrikate	15	Lieferverbindlichkeiten	10
Fertigfabrikate	15		
Forderungen	40		
Cash	21		
Summe Umlaufvermögen	100	Summe Fremdkapital	90
Gesamtvermögen	150	Gesamtkapital	150

Das Unternehmen hat bisher nur Basic Produkte erzeugt. Die Zusammensetzung der Bilanz sehen Sie beim ersten Aufruf des Spiels.

4.4 Ablauf

Sie können das Spiel auch alleine gegen 3 Avatare spielen. Spannender ist es als Gruppenspiel, wenn mehrere Teams miteinander / gegeneinander spielen. Es können an einem Spiel beliebig viele Teams teilnehmen, die dann in Organisationseinheiten zu je 4 Teams eingeteilt werden. Durch das Ranking aller Teams eines Spiels wird der sportliche Ehrgeiz geweckt.

Die Spielleitung eröffnet ein Spiel und bei Bedarf mehrere Organisationseinheiten. Sie legen ein neues Team an und stellen die Verbindung zum Kunden mittels des Codes her, den Sie von der Spielleitung erfahren. Dann treten Sie der von der Spielleitung mitgeteilten Gruppe (OE = Organisationseinheit) bei.

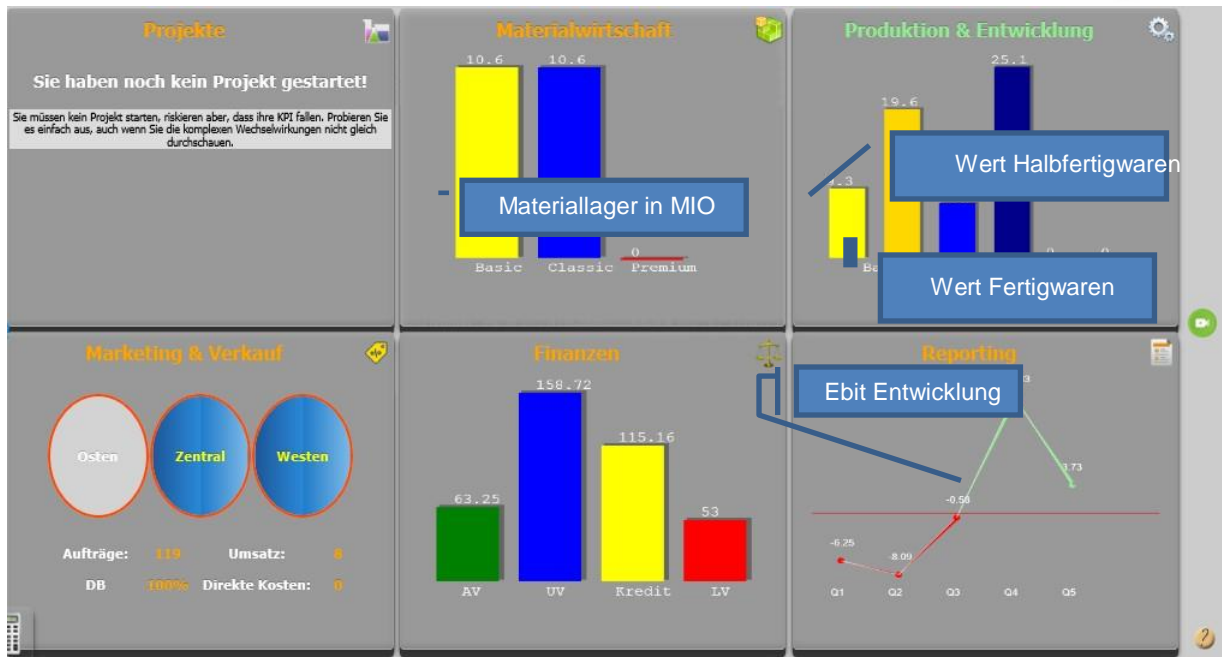
Jede Organisationseinheit kann 4 Teams enthalten und kann unabhängig von anderen Organisationseinheiten beginnen, wenn alle Teams beigetreten sind. Sollten Sie auf einem PC mit mehreren Teams spielen wollen, dann müssen Sie für jedes Team einen anderen Browser verwenden.

Zu Beginn erstellen Sie eine Planung für diese Periode und definieren die Ziele, die

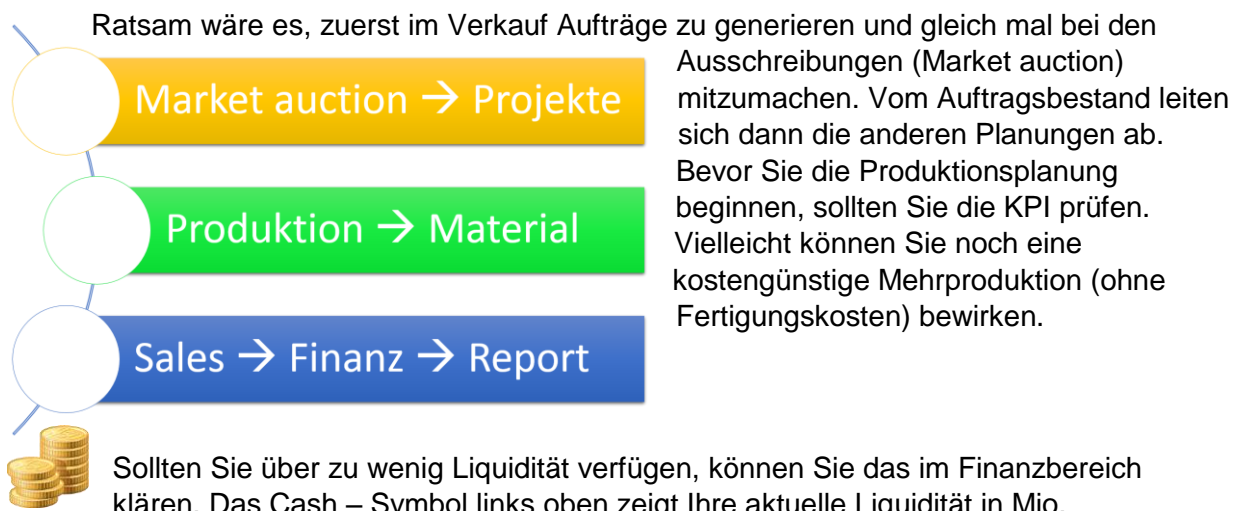
Sie in Ihrer Funktionsperiode erreichen wollen. Sie können speziell beim ersten Einsatz auch die Durchschnittswerte der letzten 100 Spiele übernehmen.

Sie leiten das Unternehmen 3 Jahre lang und legen jedes Quartal einen Bericht. Das Spiel ist somit in 12 Quartale eingeteilt. Jedes Quartal treffen Sie folgende Entscheidungen:

- **Projekte**
beeinflussen die Key Performance Indices (KPI) die wiederum auf die Möglichkeiten im operativen Geschäft wirken. Sie können jedes Quartal zwischen einem und drei Projekte starten.
- **Produktion**
in Absprache mit dem Verkauf und dem Finanzvorstand bestimmen Sie die Kapazitäten (Fabriken und Maschinen), führen die Qualitätskontrolle und die Produktionsplanung durch und beschaffen das dafür notwendige Material. Sofern der KPI es ermöglicht, können Sie neue Produkte entwickeln.
- **Marketing und Verkauf**
Sie können in 3 Märkten Vertriebsbüros eröffnen und an internationalen Ausschreibungen teilnehmen. Wenn die entsprechenden KPI im grünen Bereich liegen können Sie neue Beziehungskunden gewinnen, die regelmäßig bestimmte Produkte kaufen und auch zusätzliche Erlöse erzielen, denen keine direkten Kosten gegenüberstehen. Außerdem können Sie am Spotmarkt jederzeit Produkte einkaufen und verkaufen. Die Preise sind jedoch dort eher ungünstig.
- **Finanzen und Berichte**
Sie stellen die notwendigen Finanzmittel zur Verfügung und sorgen für optimale Finanzierungsformen. Am Ende jeden Quartals machen Sie den Abschluss (Bilanz und GuV) und ermitteln die Kennzahlen.



Das Steuerpult bietet einen schnellen Überblick über Ihr Unternehmen. Sie können die Felder in beliebiger Reihenfolge öffnen. Nur wenn Sie im Bereich Finanz die Fixkosten bezahlt haben, können Sie keine Geschäfte mehr tätigen. Damit wird der Quartalsabschluss eingeleitet.



Die Checkliste zeigt Ihnen, was Sie bereits erledigt haben. Sie müssen nicht immer alle Punkte (z.B. Aktien oder Kredite) durchführen. Wir empfehlen Ihnen, die gelb markierten Aufgaben zu erledigen.

Gemeinsam analysieren Sie die Auswertungen und vergleichen diese mit den spannenden Informationen Ihrer Mitbewerber. Daraus leiten Sie Ihre Entscheidungen für die folgenden Quartale ab.

5 Die Spielregeln von BIZilliance

5.1 Projekte

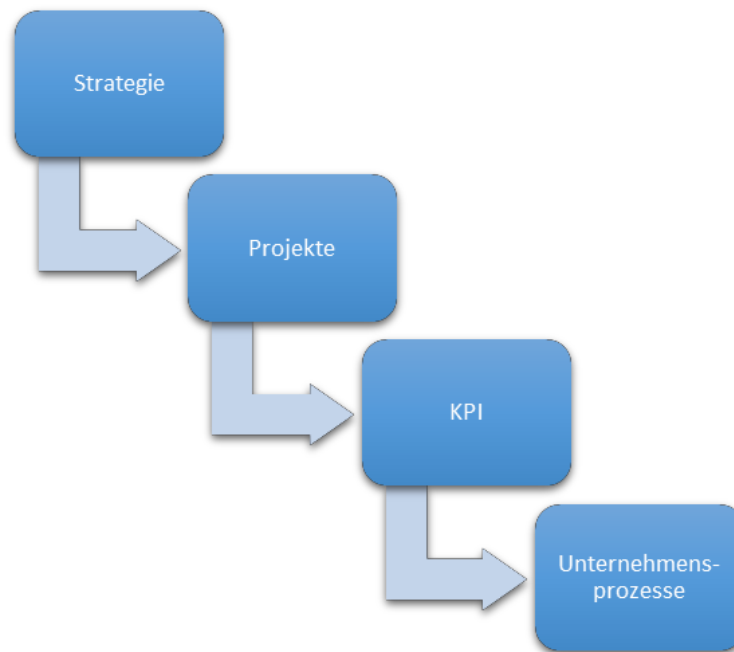
Die Key Performance Indices (KPI) bilden einen zentralen und innovativsten Teil dieses Spiels und beruhen auf dem Modell der "Balanced Score Card". Mittels der Projekte können Sie die Key Performance Indices (KPI) beeinflussen. Diese sind miteinander in komplexer Weise vernetzt. Ein Projekt kann mehrere KPI in unterschiedlicher Weise verändern. Die Wirkung kann möglicherweise zeitversetzt erfolgen und lässt mit der Zeit wieder nach. Der aktuelle Stand der KPI wird in den betroffenen Bereichen jeweils mit einer Grafik dargestellt. KPI im grünen Bereich (ab

80) eröffnen neue Chancen in unterschiedlichen Bereichen. So können beispielsweise neue Kunden gewonnen, die Maschinen besser ausgelastet oder neue Produkte entwickelt werden. Die Wirkung der Projekte auf die KPI ist auch von der gewählten Strategie abhängig.

Folgende KPI wirken unmittelbar auf die operativen Entscheidungen:

Kundenzufriedenheit	Wenn Ihre Kunden zufrieden sind, können Sie After-Sales Umsätze ohne direkte Kosten generieren und die Forderungen werden pünktlich ausgeglichen.
Kunden-Akquisition	Wenn Sie Projekte zur Gewinnung von neuen Kunden wie z.B. Messen starten, können Sie diesen KPI in den grünen Bereich heben und dadurch jedes Quartal neue Beziehungskunden mit regelmäßigen Aufträgen gewinnen.
Produktentwicklung	Wenn Sie in Ihrem Unternehmen für ein innovatives Arbeitsklima sorgen, können Sie neue Produktlinien entwickeln.
Qualität	Starten Sie rechtzeitig Projekte um die Qualität Ihrer Produktion zu sichern und Kosten für die Nachbearbeitung zu vermeiden.
Stabilität	Wenn Ihre Produktion stabil ist, es z.B. zu keinen Unterbrechungen wegen Maschinenausfall kommt, können Sie eine Schicht zusätzlich ohne Fertigungskosten belegen.
Mitarbeiterproduktivität	Mittels geeigneter Projekte können Sie die Effizienz der Produktion erhöhen und eine weitere Schicht zusätzlich ohne Fertigungskosten belegen.

Alle anderen KPI wirken indirekt auf die oben angeführten.



Anzahl und Kosten

Wie viele Projekte realisiert werden können ist wiederum vom KPI Arbeitsklima abhängig. Ist der KPI im grünen Bereich, können Sie 3 Projekte starten, im gelben 2 und im roten nur eines. Die Kosten für jedes Projekt sehen Sie in der letzten Spalte.

Projektberater

Er markiert die Projekte, welche den gewählten KPI unterstützen. Die Kosten sind am Ende des Quartals mit den Fixkosten zu bezahlen.

Start und Storno eines Projektes

Sie starten ein Projekt in dem Sie auf die entsprechende Zeile klicken. Sie können das aber rückgängig machen aufgerufen haben. Klicken Sie einfach nochmal auf die Projektzeile. Sie sehen auch, welche Projekte Sie in den Vorquartalen durchgeführt haben. Diese sind grün hinterlegt und Sie diese können erneut starten, da deren Wirkung im Laufe der Zeit nachlässt.

Neustart eines Projektes

Da die Wirkung eines Projektes im Laufe der Quartale wieder abnimmt, ist es sinnvoll es später wieder zu starten. Sie sehen durch die Markierung welche Projekte bereits durchgeführt wurden.

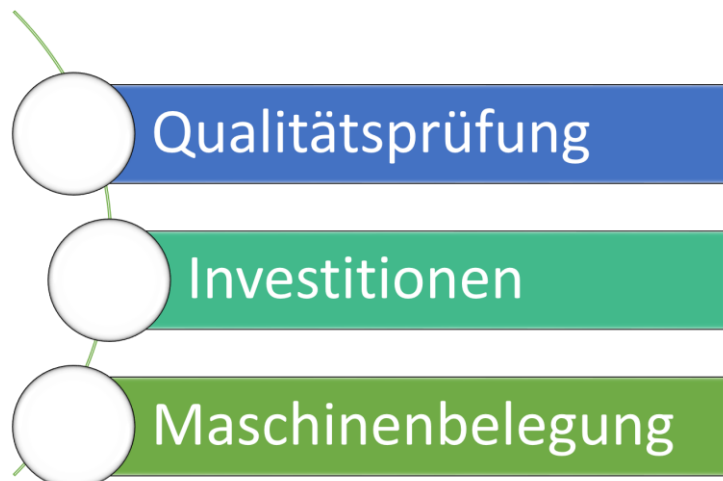
5.2 Produktion und Innovation

Zuerst sehen Sie Ihre Fabriken und die Belegung der Maschinen und Schichten (Tag

/ Nacht) des letzten Quartals. Welche Schichten mit einem Kostenträger belegt wurden, sehen Sie durch dessen direkte Kosten in Mio.



Diese Fabrik enthält 3 Maschinen. Es wurde jeweils nur die Tagesschicht belegt. Es wurden jeweils 2 Produkte Basic und Classic produziert. Bei der Mehrproduktion (siehe unten) fällt auf, dass die direkten Kosten niedriger sind, da es nur die Materialkosten ohne Fertigung sind.



Qualitätsprüfung

Im ersten Schritt durchlaufen Sie die Qualitätsprüfung der im letzten Quartal erzeugten Produkte.

Wenn der KPI Qualität grün ist, passieren alle Produkte die Qualitätsprüfung.

- Wenn KPI Qualität gelb ist, muss ein Produkt nachgearbeitet werden mit Nacharbeitskosten von +1 Mio.
- Wenn KPI Qualität rot ist, müssen alle Produkte nachgearbeitet werden mit Kosten je Stück von +1 Mio.

Investitionen von Anlagegütern

Die Lieferzeit für eine neue Fabrik beträgt 2 Quartale. Der Kaufpreis von 20 Mio. ist erst bei der Lieferung fällig und wird direkt dem Kreditkonto belastet.

Sie können eine Fabrik auch für 1 Mio. pro Quartal mieten. Im Finanzbereich können Sie eine Fabrik verkaufen und zurück mieten. Damit können Sie Ihre Liquidität erhöhen.

Ab dem 2. Jahr können Sie eine Fabrik für 120% des Buchwertes verkaufen. Maschinen stehen nach dem Kauf für 10 Mio. sofort zur Verfügung und können nicht gemietet werden. Beim Verkauf einer Maschine erhalten Sie 80% des Buchwertes gutgeschrieben.

Die Nutzungsdauer aller Anlagegüter beträgt 10 Jahre. Die Abschreibung erfolgt automatisch beim Bezahlen der Fixkosten.

Produktionsplanung und Belegung der Maschinen

Jeder Maschine ist eine Produktart (Basic, Classic oder Premium) zugeordnet.

Sie können durch das Klicken auf die Produktart die Maschine umrüsten so ferne das gewünschte Produkt bereits entwickelt wurde. Die Kosten für die Umrüstung betragen 1 Mio.

Jede Maschine hat eine Tag - und eine Nachtschicht. Sie können jede Schicht durch Klicken belegen, dies jedoch nicht rückgängig machen. Die Lohnkosten für die Nachtschicht liegen um 20% über jenen der Tagschicht.

Für die Produktion müssen pro Stück direkte Kosten (für Löhne, Energie, etc.) von 2 Mio./Maschine und Schicht bezahlt werden für BASIC, und 3 mio./Maschine und Schicht für CLASSIC. Für das PREMIUM Produkt beträgt die Produktionsdauer 2 Quartale mit je 2 Mio/Maschine. Die Produktionskosten sind daher vom Produkt abhängig! Bei der Nachtschicht erhöhen sich die Produktionskosten wegen der Überstunden um 20%.

Die Produktionskosten sind bar zu bezahlen.

Achtung: Entscheidungen hinsichtlich des Umrüstens bzw. der Belegung von Maschinen können nicht rückgängig gemacht werden.

Mehrproduktion

Wenn die Stabilität und Mitarbeiter-Produktivität hoch ist, kann der Output ohne Produktionskosten gesteigert werden, da die Maschinen besser ausgelastet werden. Sie sehen beim obigen Beispiel, dass die Mehrproduktion symbolisch wie eine weitere Maschine dargestellt wird und die direkten Kosten lediglich die Materialkosten sind.

- Wenn KPI Stabilität grün ist, kann pro Fabrik ein weiteres Stück hergestellt werden.
- Wenn KPI Stabilität rot ist, ist der Output je Fabrik um ein Stück zu reduzieren.
- Wenn KPI Mitarbeiter-Produktivität grün ist, kann pro Fabrik ein weiteres Stück hergestellt werden.
- Wenn KPI Mitarbeiter-Produktivität rot ist, ist der Output je Fabrik um ein Stück zu reduzieren.

Beispiel: wenn beide KPIs grün sind, darf man zusätzlich 2 Stück produzieren pro Fabrik!

Achtung: Um die Mehrproduktion pro Fabrik nutzen zu können, müssen vorher alle Maschinen der entsprechenden Schicht (Tag bzw. Nachtschicht) belegt sein.

Innovation und Produktentwicklung

Das Produkt BASIC ist im Reifestadium, d.h. es wird eine hohe Stückanzahl nachgefragt, jedoch wird der Durchschnittspreis voraussichtlich sinken. Weitere Produktgenerationen sind absehbar.

- Wenn **KPI Produktentwicklung** grün ist, dann kann der Innovation Prozess weitergeführt werden, um ein neues Produkt zu entwickeln. Die Kosten für das Entwicklungsteam betragen 3 Mio. pro Quartal.
- Wenn **KPI Produktentwicklung** rot ist, dann verlängert sich die Produktentwicklung um 1 Quartal. Dies bedeutet, dass einige der bereits erbrachten Entwicklungen aufgrund des schlechten Innovationsklimas im Unternehmen zerstört sind.

Für jedes neue Produkt ist ein Entwicklungsteam einzusetzen. Ein Entwicklungsteam kostet pro Quartal 3 Mio. Es können auch mehrere Entwicklungsteams beschäftigt werden. Nur ein Entwicklungsschritt kann pro Quartal durchgeführt werden, wenn die KPI grün ist. Erst nach Beendigung der Entwicklung kann produziert werden. Angebote können jedoch unabhängig von der Entwicklung gestellt werden!

Die Dauer der Produktentwicklung sehen Sie, wenn Sie die Produktentwicklung aufrufen.

5.3 Sales & Marketing

Beziehungskunden

sind Stammkunden im Zentralmarkt, die regelmäßig bestimmte Produkte zu definierten Preisen abnehmen.

Blau hinterlegte Kunden konnten bereits gewonnen werden und deren Aufträge finden Sie bereits in den offenen Aufträgen. .

Wenn **KPI Kunden-Akquisition** grün ist, dann können Sie pro Quartal einen Beziehungskunden auswählen. Achten Sie dabei auf die Dauer und Frequenz. 1 bedeutet, dass der Kunde jedes Quartal bestellt und 2 heißt, er bestellt jedes 2. Quartal. Die Bestellungen der Beziehungskunden erscheinen automatisch in der Liste der offenen Aufträge.

Wenn **KPI Kunden-Akquisition** rot ist, dann wird ein Beziehungskunde verloren. Sie müssen dann einen bereits gewählten Beziehungskunden anklicken und seine Bestellungen werden in der Liste der offenen Aufträge gelöscht.

Market auction

Hier finden Sie die internationalen Ausschreibungen. Sie können in den Märkten Osten und Westen jeweils ein *Vertriebsbüro* eröffnen. Klicken Sie auf den entsprechenden Markt. Die Eröffnung bzw. Schließung eines Vertriebsbüros verursacht Vertriebskosten von 4 bzw. 2 Mio. Die laufenden Kosten eines Vertriebsbüros betragen 2 Mio. pro Quartal. Alle Beträge sind nur die Standardwerte und können bei Ihrem Spiel abweichen, wenn die Spielleitung diese ändert. Die aktuellen Werte sehen Sie in der Hilfe links oben.

Sie können pro Markt und Quartal an jeweils 2 Ausschreibungen teilnehmen. In der Liste der Ausschreibungen sehen Sie die Erwartungen der Kunden, die Sie hinsichtlich des Auftragswertes, des Zahlungsziels und der Lieferzeit im Angebot verändern, aber nicht über 50% übersteigen können.

Klicken Sie auf die Ausschreibung bei der Sie anbieten wollen. Achtung bei bestimmten Browsereinstellungen erscheint das Angebotsfenster im Hintergrund. Bitte öffnen Sie das Fenster über die Taskleiste.

Der *Terminbalken* ganz oben zeigt, wie viel Zeit Sie noch für die Angebotsstellung haben. Der Rhythmus (die Dauer zwischen den Angebotsterminen) wird bei der Spieleröffnung definiert.

Wenn Sie Ihre Angebote alle gelegt haben, bestätigen Sie dies bitte mit "kein Angebot mehr". Dann rufen Sie den Status auf, um zu sehen, ob die anderen Teams ihre Angebote gelegt haben. Wenn alle Teams die Angebotsphase abgeschlossen haben, oder der Termin erreicht ist, erhalten Sie die Auswertung der Vergabe.

Die Kunden reihen nach dem Barwert, dem Zahlungsziel und der Lieferzeit. Wenn eines Ihrer Angebote den Zuschlag erhalten hat, wird es mit dem grünen Kreis markiert und automatisch in die offenen Aufträge übernommen. Rufen sie dann bitte unbedingt die Marktanalyse (Angebotsstatistik) auf. Hier sehen Sie Ihren Marktanteil und ob Sie in einem Markt die Marktführerschaft übernehmen konnten.

Marktführerschaft:

Wenn Sie in einem der 3 Märkte der Marktführer sind, können Sie in der Folgeperiode statt 2 bereits 3 Angebote abgeben und das erste Angebot erhält auf jeden Fall den Zuschlag. Sie müssen die Erwartungen der Kunden dabei allerdings erfüllen.

Offene Aufträge

Im oberen Teil sehen Sie das Lager der Fertigwaren. Im unteren Teil erscheinen die zu liefernden Aufträge. Klicken Sie bitte auf einen Auftrag um diesen auszuliefern. Achten Sie dabei auf den Liefertermin. Sollten Sie diesen nicht einhalten, wird ein Pönale von 10% des Auftragswertes pro Quartal berechnet. Je 10 ausgelieferte Einheiten entstehen Logistikkosten von 3 Mio.

Spotmarkt

Sie können Basic Produkte am Spotmarkt einkaufen. Die Produkte sind zum Einkaufspreis von 8 sofort lieferbar. Der Spotmarkt ist für Basic Produkte zum Verkaufspreis von 6 unbegrenzt aufnahmefähig. Das Zahlungsziel beträgt hier 2 Quartale.

After-Sales-Umsatz

Bei einem "After-Sales-Umsatz" entstehen keine zusätzlichen direkten Kosten. Wenn ein Kunde zufrieden ist, schließt er beispielsweise einen Wartungsvertrag ab, der von Ihrem Personal ohne zusätzliche Kosten erfüllt werden kann.

Wenn **KPI Kundenzufriedenheit** grün ist, kann ein After-Sales-Umsatz eines Neukunden für After-Sales generiert werden.

5.4 Finanzbereich

Forderungen

Zu Beginn eines Quartals sollten Sie die Zahlungen der Kunden entgegen nehmen. Wenn allerdings der **KPI Kundenzufriedenheit** rot ist, zahlen 50% der Kunden in der ersten Forderungsspalte um ein Quartal später.

Sie sehen die Fälligkeiten der Forderungen nach Quartalen grafisch dargestellt und können Ihre Forderungen auch an eine "Factoring - Bank" abtreten. Dazu geben Sie den gewünschten Betrag ein. Sie erhalten diesen sofort als Cash (=liquide Mittel) gutgeschrieben. Die Factoringspesen von 2% pro Quartal zahlen Sie dann am Ende des Quartals.

Hier können Sie auch eine Versicherung abschließen. Bedenken Sie, dass die Wahrscheinlichkeit, dass z.B. ein Maschinenschaden entsteht, in der 2. Spielhälfte zunimmt.

Fremdkapital

Hier sehen Sie die Fälligkeiten der Lieferverbindlichkeiten nach Quartalen grafisch dargestellt. Den im aktuellen Quartal fälligen Betrag müssen Sie ohne Abzug eines Skontos sofort zahlen. Lieferverbindlichkeiten in den späteren Quartalen können Sie mit einem Skonto von 5% sofort bezahlen in dem Sie den gewünschten Betrag eingeben. Bedenken Sie dabei, dass es wesentlich günstiger ist, - sollten Sie nicht über ausreichend Cash verfügen - einen Kredit aufzunehmen um den Skonto zu erhalten.

Im unteren Bereich können Sie bis zu Ihrem Kreditlimit den Stand des Kredits erhöhen bzw. vermindern. Sollte Ihr Kreditrahmen erschöpft sein, können Sie einen Überziehungskredit zu den doppelten Zinsen von derzeit 5% pro Jahr beanspruchen. Diesen sollten Sie allerdings im Folgequartal wieder zurückzahlen. Gelingt das nicht, gelten auch für den normalen Kredit die doppelten Zinsen.

Fixkosten

Die Abrechnung der Fixkosten stellt die letzte Aktivität eines Quartals dar. Danach können Sie keine Geschäfte mehr tätigen!

Fixkosten	Betrag in Mio. pro Qu.	Beschreibung
Vertriebsaufwand	2	Kosten pro Sales office
Verwaltungsaufwand	4	Kosten für Verwaltung, Einkauf, etc.
	+2	Pro zusätzlicher Fabrik
	+1	Pro 10 gekaufte Materialeinheiten
Logistik Aufwand	3	Kosten für Logistik und Lagerhaltung Pro 10 versandte Stück
Zinsen	1.25%	5% p.a.
Factoring	2%	p.Qu.: Verkauf von Forderungen
Miete	1	Pro Fabrik
	-	Maschinen können nicht gemietet werden
Entwicklungskosten	3	Pro
Umrüstkosten	1	Pro Maschine
Beratungskosten	1	Wenn Sie den Report nicht selbst erstellt haben

Die Steuern von 25% des EGT werden einmal am Jahresende ermittelt und vorgeschrieben. Die Abrechnung der Steuern erfolgt allerdings erst 2 Quartale später.

Alle Beträge sind nur die Standardwerte und können bei Ihrem Spiel abweichen, wenn die Spielleitung diese ändert. Die aktuellen Werte sehen Sie in der Hilfe links oben.

5.5 Börsenspiel

Das Grundkapital jedes Team wird in eine bestimmte Anzahl (zB 100.000) Aktien aufgeteilt. Die Anzahl wird in der Spieldatei hinterlegt. Der Kurs zur Zeichnung liegt über 20% des Nominalwertes also bei 60Mio Grundkapital liegt der Kurs bei 720,-. Jedes Team kann Aktien eines anderen Teams desselben Spiels kaufen und verkaufen. Dabei gelten die selben Regeln wie bei einer realen Börse.

Alle Orders werden am Server gespeichert und bleiben solange bestehen bis entweder der Kauf bzw. Verkauf zustande kommt oder die Order gelöscht wird.

Kursfestsetzung und Abrechnung

Sie können jederzeit während eines Quartals Aktien kaufen, verkaufen und Ihre Orders bearbeiten. **Sie können allerdings nur einmal im Quartal mittels dem "Status" die Kursfestsetzung und Abrechnung auslösen.** Lassen Sie sich daher Zeit, damit die anderen Teams auch ihre Orders tätigen können, sonst kommen mangels Angebot bzw. Nachfrage keine Deals zustande.

Wenn Sie den Button "Status" im Hauptprogramm einmal pro Quartal geklickt haben, sehen Sie, welche Geschäfte zustande kamen und die neue Bewertung Ihres

Depots. Die Zahl hinter der Menge zeigt, wie viele Aktien Sie bereits als "Verkauf" im Orderbuch stehen haben.

In der Spielmaske wird ein Rhythmus definiert in dem es jeweils zur Kursbestimmung kommt. Dieser Rhythmus ist asynchron (d.h. es wird nicht auf alle Teams gewartet) und wird daher von jenem der Angebotslegung abweichen (er wird kürzer sein). Ist der Termin erreicht, wird das Orderbuch abgearbeitet und jener Kurs bestimmt, bei dem der größte Umsatz erzielt werden kann. Es sind auch Teilverkäufe / Käufe möglich.

Orderarten

Beim Kauf können Sie folgende Zusätze wählen:

- - Billigst: Der Kauf wird mit großer Wahrscheinlichkeit zum billigsten Kurs ausgeführt. Da der Markt in diesem Spiel sehr eng ist, meist nur wenige Teams kaufen und verkaufen, kann es dabei auch zu einem überraschend hohen Kurs kommen. Daher ist hier Vorsicht geboten.
- - Limit: Hier geben Sie die Obergrenze an, bis zu welchem Kurs Sie die Aktie kaufen wollen. Wenn wenig Angebote am Markt sind, kann es sein, dass es zu keiner Ausführung kommt.
- - Stop buy: Damit definieren Sie die Untergrenze ab welcher Sie die Aktien kaufen wollen. Das macht z.B. dann Sinn, wenn Sie eine Aktie kaufen wollen, wenn diese sich in einem Aufwärtstrend befindet. Auch hier kann es durch die Marktengung zu ungewollt hohen Kaufkursen kommen.

Beim Verkauf können Sie folgende Orderarten wählen:

- - Bestens: Der Kauf wird mit großer Wahrscheinlichkeit zum besten Kurs ausgeführt. Da der Markt in diesem Spiel sehr eng ist, meist nur wenige Teams kaufen und verkaufen, kann es dabei auch zu einem überraschend niedrigen Kurs kommen. Daher ist hier Vorsicht geboten.
- - Limit: Hier geben Sie die Obergrenze an, ab welcher Sie die Aktien verkaufen wollen. Wenn wenig Nachfrager am Markt sind, kann es sein, dass es zu keiner Ausführung kommt.
- - Stop loss: Damit definieren Sie die Untergrenze ab welcher Sie die Aktien auf jeden Fall verkaufen wollen. Das macht z.B. dann Sinn, wenn Sie befürchten, dass der Kurs stark fallen wird. Auch hier kann es durch die Marktenge zu ungewollt niedrigen Kursen kommen.

Die Bestimmung eines Kurses ist relativ kompliziert und wird hier sehr gut erklärt. Wenn Sie überprüfen wollen, ob Sie das verstanden haben, finden Sie ein Beispiel für ein Orderbuch, bei dem Sie die Kurse ermitteln und mit der Lösung vergleichen können

5.6 Microlearning

Fragen öffnen den Geist!
Göthe

Die Hirnforschung bestätigt, dass nach einer Frage eine erhöhte Hirnaktivität festgestellt wird. Eine Frage weckt mehr Interesse als ein normaler Text.

Die Teams können jederzeit zufällig ausgewählte Fragen beantworten. Sie verfügen im gesamten Spiel über 3 Joker, die sie strategisch einsetzen können. Das verleiht dem Microlearning eine spielerische Komponente und steigert die Motivation, sich mit dem Thema auseinander zu setzen.

Wenn die Teams mindestens 3 Fragen pro Spielrunde (=Quartal) beantworten, wird der Prozentsatz der richtig beantworteten Fragen in das Benchmarking und Ranking aufgenommen. Dadurch wird Microlearning noch spannender. Es könnte sich beispielsweise zeigen, dass ein Team mit dem besten theoretischen Wissen möglicherweise bei der Anwendung dieses Wissens in der Simulation schlechter als andere Teams abschneidet.

Fragen Ihres Unternehmens

Um das Microlearning weiter aufzuwerten, können Sie spezielle Fragen aus Ihrem Unternehmen eingeben. Damit gewinnt das Ranking des Wissens zusätzliche Bedeutung. Sie können die Fragen mit Bildern, Sounds oder Videos verbinden. Für den Lerneffekt wäre es wichtig, eine genaue Erklärung der richtigen Lösung anzubieten.

Gerne unterstützen Sie unsere didaktisch erfahrenen Mitarbeiter bei der Formulierung und Eingabe der Fragen ins System.

Wenn Sie keine spezifischen Fragen aus Ihrem Unternehmen beisteuern, werden die Fragen aus einem Pool von ca. 600 Fragen aus dem Wirtschaftsbereich gezogen.

6 Literaturliste

Planspiele im Personal- und Organisationsmanagement.

Geilhardt, Thomas; Mühlbradt, Thomas (Hg.) (1995):
Göttingen: Verlag für Angewandte Psychologie (Schriftenreihe Psychologie und innovatives Management).
ISBN: 3-87844-079-0

Gaming.

Duke, Richard (1974):
The future's language. New York: Sage Publications.
ISBN: 0-470-22405-3

Planspiele.

Capaul, Roman; Ulrich, Markus (2003):
Simulationsspiele für Unterricht und Training. Mit Kurztheorie: Simulations- und Planspielmethodik. Altstätten: Tobler.
ISBN: 3-85612-151-X

Planspiele und Serious Games in der beruflichen Bildung.

Blötz, Ulrich (Hg.) (2015):
Auswahl, Konzepte, Lernarrangements, Erfahrungen - Aktueller Katalog für Planspiele und Serious Games 2015. 5. überarbeitete Auflage. Auflage. Bielefeld: W. Bertelsmann Verlag GmbH & Co. KG (Berichte zur beruflichen Bildung).
ISBN: 978-3-7639-1168-4

Kriz, Willy (2000): Lernziel Systemkompetenz. Planspiele als Trainingsmethode.
Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
