

Kurzanleitung und Leitfaden



Diese Kurzanleitung zeigt Ihnen einen möglichen Weg durch die Simulation. Die Regeln im Detail können Sie auf jeder Seite durch einen Klick auf das Fragezeichen rechts oben nachlesen.

Nachdem Sie eine Strategie gewählt und die Planung eingegeben oder die Durchschnittswerte übernommen haben, erscheint das Steuerpult mit dem Überblick über Ihr Unternehmen wie Sie es gekauft haben.

Die Bedeutung der einzelnen Felder finden Sie wieder in der Hilfe. Sie können die einzelnen Bereiche nach Belieben aufrufen, aber folgende Reihenfolge hat sich bewährt:

1. Als ersten Schritt in einem neuen Quartal bietet sich das Abholen der fälligen Forderungen im **Finanzbereich** an. Nur wenn Ihre Kunden sehr unzufrieden sind (KPI im roten Bereich), zahlen sie nicht pünktlich.
2. Es ist sinnvoll vor der Produktionsplanung erstmal im Bereich Verkauf Aufträge zu erhalten.
Vom Vorgängerbetrieb übernehmen Sie den Beziehungskunden A, der blau markiert ist und bereits in den offenen Aufträgen steht. Weitere Stammkunden können Sie erst gewinnen, wenn der KPI Akquisition im grünen Bereich ist. Das können Sie mittels Projekten erreichen.
3. Jedenfalls sollten Sie bei den **Ausschreibungen (Market auction)** im Zentralmarkt mitbieten. Sie können in den anderen Märkten Vertriebsbüros eröffnen. Das verursacht hohe Kosten und macht erst ab dem 3. Quartal Sinn. Sie können pro Markt 2 Angebote legen. Wenn Sie Marktführer werden, haben Sie mehr Möglichkeiten. Bei manchen Browsern öffnet sich das Angebotsfenster im Hintergrund. Erst wenn der Kunde die Bestätigung sendet, ist es bei der Vergabe der Aufträge dabei.
Wenn mehrere Teams in Ihrer Gruppe spielen, warten Sie bis alle Teams die Angebote abgegeben haben, dann erfahren Sie welche Aufträge Sie erhalten haben.
Prüfen Sie mit der Angebotsstatistik Ihren Marktanteil. Als Marktführer haben Sie Privilegien!
4. After-Sales Kunden sind lukrativ, weil keine direkten Kosten entstehen (z.B. Serviceverträge). Damit Sie einen auswählen können, müssen Ihre Kunden zufrieden (KPI im grünen Bereich) sein. Das erreichen Sie wieder mittels den Projekten.
5. Bevor Sie die Produktplanung beginnen, sollten Sie sich die Entwicklung Ihrer KPI ansehen und die entsprechenden **Projekte** starten. Welche Projekte wie auf die KPI wirken, können Sie mit logischem Denken und Probieren herausfinden. Wenn sie ein Projekt gestartet haben, wird es blau hinterlegt. Durch ein nochmaliges Klicken können Sie es wieder stoppen. Rechts außen sehen Sie die Kosten. Abhängig vom Arbeitsklima können Sie 1, 2 oder 3 Projekte pro Quartal starten. Sie können auch den Projektberater engagieren. Sein Honorar gilt für das ganze Jahr.
6. Bei **Produktionsplanung** sehen Sie zunächst die Belegung der Maschinen vom letzten Quartal. Als erster Schritt wird die Qualitätskontrolle der produzierten Produkte durchgeführt. Wenn der KPI im grünen Bereich ist, fallen keine Nachbearbeitungskosten an. Dann erscheinen die Produkte im Fertigwarenlager.
7. Nur in dieser Phase können Sie Investitionen durchführen. Das wird allerdings erst dann sinnvoll, wenn Sie die neuen Maschinen auch auslasten können. Sonst entstehen nur unnötige Fixkosten! Der Neubau einer Fabrik dauert 2 Quartale. Die notwendigen Kapazitäten ergeben sich aus der Auftragslage, ebenso auch die Entwicklung der Classic-Linie oder Premium (wenn der KPI im grünen Bereich ist). Die Dauer und die Kosten der Entwicklung entnehmen Sie bitte dem Hilfesystem.

8. Bei der Belegung der Maschinen erscheint, wenn die KPI im grünen Bereich sind, eine **Mehrproduktion**. Diese verursacht **keine Produktionskosten** da Ihre Produktion effizienter ist. Mit einem Klick auf eine Schicht ist die Maschine belegt und die Produktion beginnt. Das können Sie nicht ungeschehen machen. Bei den Nachtschichten liegen die Kosten um 20% höher.
9. Wenn Sie zu wenig Materialsätze haben, sollten Sie im Bereich **Material** welche bestellen. Bei den Standardlieferanten beträgt die Lieferzeit 1 Quartal. Das bestellte Material erscheint erst nächstes Quartal im Lager und ist auch erst dann zu bezahlen. Sie können im 1., 5. und 9. Quartal einen Rahmenvertrag mit den Standardlieferanten abschließen. Dadurch können Sie die Materialkosten erheblich senken. Bestellungen beim Expresslieferanten stehen sofort zur Verfügung, sind um 20% teurer und sofort zu bezahlen. Die Höhe der Bestellungen leitet sich vom Produktionsplan ab und dieser vom Auftragsbestand.
10. Vergessen Sie nicht, vor dem Abschluss noch die offenen Aufträge auszuliefern indem Sie im Bereich **Verkauf** auf die jeweilige Position klicken. Beachten Sie dabei den spätesten Liefertermin. Wird der überschritten, fällt eine hohe Pönale an. Vor diesem Termin können Sie immer liefern.
11. Das Quartal wird mit der **Zahlung der Fixkosten** im **Finanzbereich** abgeschlossen. Damit das möglich ist, sollten Sie Ihre Finanzen klären. Da heißt es gut kalkulieren. Wenn der Rahmen für das Darlehen erschöpft ist, bleibt der Überziehungskredit, Factoring oder Sale & Lease back. Bedenken Sie, dass die Lieferanten einen hohen Skonto für später fällige Verbindlichkeiten gewähren. Ihren **aktuellen Cash – Bestand** sehen Sie, wenn Sie auf die Münzen links oben klicken. Alle Informationen finden Sie im Hilfesystem.
12. Da alle Unternehmen als AG geführt werden, können Sie von anderen oder eigene Aktien kaufen und verkaufen. Sie lernen dabei, wie die Börse funktioniert und wie die Bewertung durchgeführt wird. Sie können diesen Bereich auch völlig weglassen.
13. Sie können jederzeit im Bereich **Report** Wissenspunkte sammeln. Das bietet sich z.B. an, wenn Sie auf die Angebote der anderen Teams warten. Näheres im Hilfesystem.
14. Nach der **Zahlung der Fixkosten** sind keine Geschäfte in diesem Quartal mehr möglich. Damit wird der Quartalsabschluss eingeleitet. Dann werden die Daten auf den Server übertragen damit Sie das Spiel unterbrechen und später fortsetzen können. Lediglich die Demoversion kann nicht unterbrochen werden und läuft nur 4 Quartale.
Das Erstellen der Reports können Sie entweder selbst durchführen, oder an den Steuerberater übertragen (**Outsourcen auf der 3.Karte**). Wenn Sie den Report selbst erstellen ist das Excelmodell, welches Ihr Finanzmanager führt, hilfreich. Dazu bietet das System einen integrierten Rechner an, dessen Funktionen Sie bei Bedarf nachlesen können.
15. Analysieren Sie dann die fertigen Reports, interpretieren die Kennzahlen und leiten daraus die Entscheidungen für das folgende Quartal ab. Erschrecken Sie bitte nicht, wenn Sie die ersten Quartale z.T. hohe Verluste erwirtschaften. Das ist normal, da die Umsätze erst langsam wachsen und in den ersten Quartalen viel in Produktentwicklung, Projekte und ev. Expansion investiert werden muss. Ab dem 7. Quartal sollten Sie beginnen, schwarze Zahlen zu schreiben. Vergleichen Sie Ihre Ergebnisse mit jenen der anderen Teams mittels der Ranking und Benchmarking. Dabei lernen Sie die Auswertungen richtig zu interpretieren.
16. Nach dem Soll – Ist – Vergleich entscheiden Sie ob Sie gleich das nächste Quartal beginnen oder später fortsetzen wollen. Der Ablauf der folgenden Quartale wiederholt sich bis zum 12. Quartal in ähnlicher Weise. Das Spiel wird zum Ende hin immer spannender!

Wir wünschen viel Spaß, Spannung und Erfolg!