



April 2008

Ranstl, Laner und Huber

Ausgabe 1

## Themen in dieser Ausgabe:

- Vorstellung einer komplexen Anwendung um Management in eine verständliche Form zu bringen
- Ein Planspiel als Brettversion und/oder als PC-Anwendung
- Der Zeitaufwand kann variabel gestaltet werden (sinnvoll etwa 3 Halbtage)
- Geringe Teilnahmegebühr

## In dieser Ausgabe:

Nutzen	2
Ablauf	2
Ziele	2
Spielregeln	3
Kontaktadressen	4
Ausdruck einer Bilanz und GuV	4

## Vorstellung einer Managementsimulation

Anhand einer Simulation wird den Schülern die Möglichkeit gegeben, ein Unternehmen unter Konkurrenzbedingungen selbständig zu führen und die Auswirkungen ihrer Entscheidungen anhand der Ergebnisse zu reflektieren und zu verbessern.

## Dabei werden:

- komplexe betriebliche Zusammenhänge angreifbar gemacht
- Auswirkungen von Entscheidungen anhand von Kennzahlen analysiert.
- Einsatzmöglichkeiten im eigenen Umfeld erkannt
- Die Lerninhalte der letzten Jahre genutzt



- Unternehmenszusammenhänge erkannt und erfolgsorientiert gesteuert.
- die finanzielle Struktur eines Unternehmens verstanden
- Budgets und Berichte interpretiert und mit Ergebnissen daraus gearbeitet.

## Nutzen

### Welchen Nutzen haben die Schüler von der Simulation

- Die Unternehmensstrategie verstehen
- Teamgeist und Gruppenbildungsprozess wird verstärkt
- Verständnis für andere Unternehmensbereiche
- Komplexe betriebswirtschaftliche Zusammenhänge verstehen.
- Umsetzung von praktischem Wissen

### Teilnehmerreaktionen

- „Dieses Seminar macht Betriebswirtschaft begreifbar“
- „Planen ist wichtig, um zu wissen, wo man steht.“
- „Hier wird eindringlich bewusst wie wichtig Liquidität ist.“

## Ablauf

Jedes Team handelt als Management eines Unternehmens in einer konkurrenzfähigen Marktwirtschaft. Der Erfolg der Teams lässt sich anhand der Jahresabschlüsse über einige Jahre verfolgen.

Das Seminar durchläuft mehrere Planspielzyklen. Jeder Zyklus gliedert sich in drei Phasen:

- Simulation: Entscheidungen treffen und umsetzen.
- Reflexion: Entwicklung und getroffene Entscheidungen analysieren.
- Neuorganisation: Veränderungen einleiten


Lernfragen im Handbuch werden im Team abgearbeitet und als Teil der Beurteilung verwendet.

## Ziele

- Die Wirkungen von strategischen Managemententscheidungen auf Kennzahlen und Bilanzen erkennen
- Die wirtschaftlichen Zusammenhänge zwischen strategischem Marketing, Finanzierung, Erfolgsrechnung und Bilanz erleben und die praktischen Auswirkungen begreifen
- Selbstverantwortlich und gewinnorientiert ein Unternehmen steuern
- Im Team zu arbeiten und zu lernen

**Beispiel aus der Dokumentation****SPIELREGELN****Gründung - Anfangskapital**

Das Unternehmen besteht schon seit vielen Jahren als Familienunternehmen und wurde nun in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Dabei stellen die Gründerfamilien 50 Mio als Grundkapital zur Verfügung. Sie haben die Aufgabe übertragen bekommen, die Geschäfte des Unternehmens zu führen. Der Vorstand umfasst folgende Funktionen, die zu besetzen sind:

 Marketingvorstand: ist verantwortlich für die Marktorientierung, kümmert sich um Märkte und um nachgefragte Produkte, bearbeitet Angebote und Ausschreibungen, legt gemeinsam mit dem Finanzvorstand die Preise fest und erläutert gemeinsam mit dem Produktionsvorstand die Kapazitäten.

**Produzieren und Verkaufen****Verkaufen am Ausschreibungsmarkt**

Jedes Unternehmen erhält einen Katalog der Ausschreibungen für das entsprechende Jahr. Die Produkte können auf 3 geographisch verschiedenen Märkten (Europa, Nordamerika, China) abgesetzt werden. Um auf einem bestimmten Markt tätig werden zu können, braucht man dort eine Verkaufsniederlassung. Mithilfe einer Verkaufsniederlassung können max. 2 Angebote pro Ausschreibung (=Markteröffnung) erstellt und verfolgt werden. Die Verkaufsniederlassungen können jederzeit eröffnet werden, erlauben aber nur zu den Ausschreibungsterminen eine Angebotslegung. Die Eröffnung (= 4 Mio) und die Schließung (= 2 Mio) von Verkaufsniederlassungen verursacht Kosten, die als Marketingaufwand gelten. Die laufenden Kosten einer Standard-Verkaufsniederlassung sind 1 Mio pro Quartal.

## Kontaktadresse

Mag. Werner Huber  
BHAK St. Johann im Pongau  
Alte Bundesstraße 11  
5600 St. Johann im Pongau  
Telefon: +43 6412/ 8470  
Fax: + 43 6412 8470 30  
E-Mail: whuber@salzburg.at  
Mobil: +43 664 1655041

Das Planspiel eignet sich hervorragend als Ergänzung zum Unterricht. Der Einsatz kann im 4. und 5. Jahrgang von kaufmännischen, technischen und humanberuflichen erfolgen.

Gerne organisieren wir einen Termin an Ihrer Schule!

Das Planspiel wurde schon mit Erfolg an verschiedenen Fachhochschulen und bei internationalen Unternehmen eingesetzt.

## Ausdruck einer Bilanz und GuV

	GuV
Umsatzerlöse	12.000.000
Sonstige Erträge	0
Erlöse	12.000.000
Mat-Kosten + Fremdleistungen	6.000.000
Produktionsaufwand	4.500.000
Variable Kosten	10.500.000
Deckungsbeitrag	1.500.000
Management, Struktur, Verwaltung	5.000.000
Marketing, Vertrieb	1.000.000
Miete	0
Qualität, Sonst. Aufwand	7.000.000
Abschreibungen	0
Sonstiges	0
Fixkosten	13.000.000
Betriebsergebnis	-11.500.000
Zinserträge	0
Zinsaufwand	2.000.000
Finanzergebnis	-2.000.000
EGT	-13.500.000
Dotierung	0
Bilanzergebnis	-13.500.000
Steuern	0
Überschuss	-13.500.000

Gebäude	64.000.000	
Maschinen und Anlagen	36.000.000	
Anlagevermögen	100.000.000	
Rohmaterial	12.000.000	
Halbfertigfabrikate	21.000.000	
Fertigfabrikate	10.500.000	
Forderungen aus Lief. u. Leist.	50.000.000	
Kassa / Bank	19.400.000	
Umlaufvermögen	112.900.000	
Gesamtvermögen	212.900.000	
Grundkapital		50.000.000
Überschuss		2.900.000
Eigenkapital		52.900.000
Investitionsdarlehen		100.000.000
Betriebsmittelkredit		50.000.000
Verbindlichkeiten aus Lief. u. Leist.		10.000.000
Fremdkapital		160.000.000
Gesamtkapital		212.900.000