

Spielanleitung

In der vorliegenden Simulation sind Sie nun CEO eines produzierenden Unternehmens und dürfen die Geschicke dieses Unternehmens lenken.

Dazu müssen Sie die Marktsituation richtig einschätzen und unternehmerisch gewinnbringende Entscheidungen treffen. Bringen Sie Ihr Unternehmen baldmöglichst in die Gewinnzone und steigern Sie den Aktienwert ihres Unternehmens.

Mit einem begrenzten Budget starten Sie Ihre Aktivität.

Sie produzieren auf einer Maschine ein Produkt, das sich in einem Konkurrenzumfeld im hochpreisigen Marktsegment behaupten muss. Setzen Sie sich gegenüber der Konkurrenz durch und analysieren Sie Ihre Finanz- Markt- und Produktionssituation.

Sie haben jeweils mehrere Entscheidungsoptionen für die Verbesserung der Produktion, den Verkauf und Finanzen.

Operative allgemeine Anleitung der Unternehmenssimulation

Start eines neuen Spiels

Herzlich willkommen in der Simulation...

Du hast Dich angemeldet und startest ein neues Spiel.

Schritt 1: Benenne einen Namen für dein Unternehmen

Schritt 2: Das erste Produkt: Benenne dein erstes Produkt.

Schritt 3: Speicher diese Eingaben einfach nur indem du im Bildschirm auf speichern klickst

Nun bist Du im Spiel. In der Startperiode „0“

Verschaffe Dir einen ersten Überblick...

Mit Klick auf „Entscheidungen siehst Du alle Entscheidungsoptionen:

- Entscheidungsoption „Produkt-Linie“ / Material / Maschinen & Produktion / Verkaufspreise
- Entscheidungsoption „Liquidität“:
- Entscheidungsoption „Marketing“:
- Entscheidungsoption „Qualitätssicherung“:
- Entscheidungsoption „F&E Forschung und Entwicklung“:
- Entscheidungsoption „Berater“:

Produkt-Linie / Produktion :

Im Bereich Linie steuerst Du den gesamten Wertschöpfungsprozess Deines Unternehmens:

Hier siehst Du Deinen Maschinenpark.

Zu Beginn verfügst Du über eine Maschine, die vorgegebene Leistungsmerkmale hat.

- Platzbedarf (siehe qm)
- Kapazität (Die Kapazität liegt bei einem vorgegebenen Wert. Die Kapazität kann erhöht werden. Die Erhöhung der Kapazität bringt zusätzliche Kosten mit sich)

Materialbedarf: Für die Fertigung deines Produktes benötigst Du Roh-Material. Andernfalls ist keine Produktion möglich. Das Materiallager zeigt Dir die Materialmenge an. Beachte dass ausreichend Material auf Lager ist. (Aber achte zugleich darauf, dass nicht zuviel Material auf Lager ist, denn sonst würdest Du zuviel Kapital binden: **Lernthema „Just in Time-Produktion“**)

Produktverkauf: Plane Deinen Verkauf: Bedenke, dass Deine maximale Verkaufsmenge durch Produktionskapazität und auf dem Fertigproduktelager befindlichen Fertigprodukte begrenzt sind. (Siehe Maschineninfo)

Deine Verkaufsmenge ist natürlich auch abhängig von Deinem Verkaufspreis. Bestimme Deinen Verkaufspreis.

Produkt- und Produktionsmanagement

Produktion weiterer Produkte: Du kannst auch weitere Produkte auf den Markt bringen und produzieren: Dazu musst Du Deinen Maschinenpark erweitern.

Maschinenparkerweiterung (+) Achte darauf: Der Maschinenpark kann erst ab Periode 1 erweitert werden.

Erweiterung Produktsortiment:

Dies erfordert eine Erweiterung des Maschinenparks (+)

Wähle Maschinenparkerweiterung (+)

Entscheide, ob Dein nächstes Produkt im Hochpreissegment (H) oder Niedrigpreissegment (N) Angeboten werden soll. Benenne Dein Produkt (Produktfamilie? Name?)

Nun musst Du die neue Maschinen beschaffen. Dieses Maschinen kannst Du Leasen oder Kaufen. Maschinenoptionen (Standard – Medium - Exzelen) **Lernthema Finanzierung: Leasing oder Kauf. Auswirkungen auf die Liquidität, Bilanz und Erfolgsrechnung**

Beachte, dass jede Maschine einen Bedarf an Platz hat. Deine Produktionsstätte/ Immobilie hat eine begrenzte Kapazität (Hallengröße). Jede Maschine hat einen definierten (Immobilienbedarf). Sofern nicht ausreichend Platz vorhanden ist, muss zusätzliche (Immobilie) Platz angemietet oder gekauft werden. Erst bei ausreichend Platz ist der Maschinenkauf möglich. Für die Produktionsplanung sind Aufbauzeit, Rüstkosten und andere Kosten zu bedenken.

Liquiditätsentscheidung:

Plane Deine Liquidität mit Analyse Deiner Liquiditätssituation. Entscheide, wie Du liquide Mittel beschaffst und wie Du eventuell überschüssige Liquidität verwendest. **Lernthema Liquiditätsplan** Mit Klick auf den Button Liquidität werden die Entscheidungsoptionen sichtbar. Deine Entscheidungsoptionen:

- langfristige oder kurzfristige Kredite aufnehmen oder auflösen. (Kredittilgung: Eingabe Negativwert). Beachte dabei die Zinsen für den Kredit
- Aktien kaufen oder verkaufen. Beachte dabei die Dividenden, die für Aktien ausgegeben werden. In aller Regel ist die Anlage in Aktien attraktiver als das Geld lediglich auf dem Bankkonto zu halten. **Lernthema Finanzierung (Eigenfinanzierung, Fremdfinanzierung, Innenfinanzierung, Aussenfinanzierung, Finanzierungsregeln)**
- Beteiligungen vergeben: Du kannst dich auch über die Vergabe von Beteiligungen finanzieren. Dabei gibst Du eine Gewinnbeteiligung aus. Diese Form der Finanzierung oder Liquiditätsbeschaffung kostet kein laufendes Geld. Zu Ende der Berechnungsperiode wird dann abgerechnet. In aller Regel ist diese Form der Liquiditätsbeschaffung teurer als Kredite aufzunehmen. Hingegen muss man jedoch nur zahlen, wenn auch ein Gewinn anfällt.

Gesamtszenario: In Ihrem Markt können Sie ein gegebenes **Marktpotential** bedienen (maximal ausschöpfbare Absatzmenge), das aktuell mit einem gegebenem **Marktvolumen** von Ihnen und der Konkurrenz ausgeschöpft wird (Anteil des Marktpotentials). An diesem Marktvolumen haben Sie einen gegebenen **Marktanteil (= Absatzpotential)** innerhalb dessen Sie ihr **Absatzvolumen realisieren**, während die Konkurrenz innerhalb dessen Marktanteils (Absatzpotential Konkurrenz) dessen Absatz (Absatzvolumen Konkurrenz) realisiert.

Mittels Marketinginvestitionen, Qualitätssicherung, Forschungs & Entwicklung sowie Einsatz von Beratern können Sie Ihre Markt- und Unternehmenssituation verbessern.

Marketinginvestition

Mit Investition in das Marketing fördern Sie den Absatz (Absatzvolumen) Ihrer Produkte innerhalb Ihres Marktanteils (Absatzpotential). **Lernthema Marketing - Verkaufsförderung / Werbung**

Qualitätssicherung

Mit Investition in Qualitätssicherung werden Kosten, die mit der Produktion verbunden sind, reduziert (Wartung, Rüstkosten, Maschinen-Versicherung)

F&E Forschung und Entwicklung

Mit Investition in F&E Forschung und Entwicklung wird Marktstellung verbessert. Sie verbessern Ihren Marktanteil (= Absatzpotential)

Berater

Mit Investition in Berater wird die Managementsituation verbessert. Diese bezieht sich auf Managementkosten, wie Verwaltung, Mieten oder ähnliches

So könnte eine exemplarische Spielorganisation des Ablaufs der Simulation aussehen:

- 1.) Verschaffen Sie sich einen Überblick über das gegebene Wirtschaftsszenario
 - Löhne
 - Materialkosten
 - Konkurrenzsituation
 - Markt
 -
- 2.) Verschaffen Sie sich einen ersten, kleinen Überblick über die Situation Ihres Unternehmens hinsichtlich Ihrer Finanzen, Kosten und Potentiale:
 - Eigenkapital,
 - Fremdkapital,
 - Anlagevermögen,
 - Finanzielle Situation,
 - Produktionskapazität,
 - Absatz (Preis, Menge),
 - Kosten
 - Aktienkurs
 -
- 3.) Treffen Sie eine erste vorsichtige Preisentscheidung für Ihr Ausgangsprodukt, mit dem Sie starten und versuchen Sie die daraus resultierenden Ergebnisse zu verstehen. Resultate für die nächste Periode sehen Sie nach Klick auf den Button der Sie in die „nächste Periode“ führt:
 - a. Wie hat sich die Absatzmenge verändert
 - b. Wie hoch ist der resultierende Umsatz
 - c. Wie macht sich der Umsatz auf dem Bankkonto bemerkbar (Teils zahlen und kassieren Sie auf Ziel. D.h. Forderungen und Verbindlichkeiten werden berührt)
 - d. Wie verändert sich der Lagerbestand für fertige und unfertige Waren bzw. Materialien
 - e. Wie hat sich die gesamte Performance Ihres Unternehmens entwickelt
- 4.) Treffen Sie nun etwas komplexere Entscheidungen, sofern Sie meinen das Grundprinzip der Simulation und des Managementzyklus „Analysieren – Planen – Entscheiden – Analysieren – u.s.w.“ verstanden zu haben.
- 5.) Wie interpretieren Sie Ihre Geschäftszahlen?
Für die **Präsentation Ihrer Geschäftszahlen** und Geschäftsaussichten analysieren Sie Ihre Geschäftszahlen und erstellen eine kleine Zusammenfassung mit Interpretation Ihrer erreichten Performance:
 - a. Umsatz
 - b. Gewinn
 - c. Rentabilität
 - d. Liquidität
 - e. Produktion
 - f. Kostensituation
 - g. Markt und Marketing

Planen Sie nun Ihre Zielergebnisse für die nächste Hauptversammlung, die in 6 Perioden stattfinden wird. Kennzahlen könnten auch hier wieder eine geeignete Zielgröße sein:

- a. Umsatz
- b. Gewinn
- c. Rentabilität
- d. Liquidität
- e. Produktion
- f. Kostensituation
- g. Markt und Marketing

Überlegen Sie, wie Sie die Ergebnisse erreichen möchten. Machen Sie sich einen Plan. Wie sieht Ihre Strategie aus?

6.) Spielen und entscheiden Sie die weiteren 6 Perioden:

- a. Stimmen die Umsätze?
- b. Wie könnte man die Liquiditätssituation verbessern?
- c. Stimmt die Materialplanung?
- d. Lassen sich Kosten reduzieren?
- e. Wie erfolgreich könnte eine Investition oder Leasing bzw. Miete einer Maschine für eine Produktionserweiterung sein?
- f. Bieten Sie Produkte in anderen Markt- bzw. -Preissegmenten an.
- g. Stimmen die Deckungsbeiträge Ihrer Produkte?
- h. Sind die Produktpreise besser an den Bedarf des Marktes anzupassen?

7.) Die nächste Hauptversammlung

Sie müssen erneut Ihre Geschäftszahlen vorstellen:

Nun müssen Sie Rechenschaft darüber ablegen, ob, in welcher Höhe und warum die Planungszahlen ggf. von den Ist-Werten abweichen (schriftlich).

8.) Spielen und entscheiden Sie in den gleichen Zyklen und nach den gleichen Vorgaben

- a. Lässt sich die Performance des Unternehmens weiter optimieren?
- b. Wie kann die Performance weiter gesteigert werden?