



TOPSIM – Planspiele

*Learning business
by doing business*

TERTIA Edusoft – Unternehmensplanspiel

TOPSIM - DELTA

Simulation I:
Die Stunde der Buchhalter

Unterlagen für die
Seminardurchführung
Szenarien für die Perioden 1 bis 6

Version 1.3
März 2007



Copyright © TATA Interactive Systems GmbH
Neckarhalde 55 ♦ D-72070 Tübingen
fon +49 (0) 7071/7942-0
fax +49 (0) 7071/7942-29
info@topsim.com ♦ www.topsim.com



Der Erfolgswert

Ihr Erfolg bei der Führung des Unternehmens wird mit Hilfe des sog. Erfolgswerts gemessen. Dieser Erfolgswert ist ein künstlicher Punktwert. Im Erfolgswert werden „harte“ Finanzkennzahlen, aber auch „weiche“ Kennzahlen, die eher die Potenziale und Zukunftschancen Ihres Unternehmens betreffen, zusammengefasst. Pro Periode wird ein Erfolgswert ermittelt und über die gesamten Spielperioden zusammengefasst (kumuliert). Mit Hilfe des Erfolgswerts können Sie am Ende den Sieger in der Simulation ermitteln.

Im Erfolgswert sind konkret folgende Größen berücksichtigt:

Kennzahl	Ungefährer Anteil am Erfolgswert von 100 in Periode 0
Höhe des Eigenkapitals	Ca. 50 %
Periodenüberschuss /-fehlbetrag	Ca. 12 %
Bekanntheit	Ca. 10 %
Design- und Featurequalität der Produkte	Ca. 12 %
Kundenzufriedenheit	Ca. 5 %
Umsatzrendite	Ca. 5 %
Planungsqualität	Ca. 2 %
Fremdkapitalquote	Ca. 3 %

Das Gewicht der einzelnen Größen lässt sich ungefähr aus der Reihenfolge ableiten, hängt aber natürlich auch von der konkreten Ausprägung der Kennzahl ab. Das Eigenkapital ist der deutlich stärkste Hebel. Der Erfolgswert ist derzeit 100,00.



Periode 1 - Januar

Jetzt geht es los! Sie haben ab sofort die Verantwortung für die SHIRT STORE GmbH und treffen daher alle wichtigen Entscheidungen. Dazu bekommen Sie nach jeder Periode die Ihnen schon bekannten betriebswirtschaftlichen Auswertungen, in der Regel ein Entscheidungsblatt, manchmal vielleicht auch Zusatzaufgaben und stets ein sog. „Szenario“, das Sie gerade lesen. In diesem Szenario finden Sie Hinweise auf alles, was sich ändert. Die im Szenario gegebenen Angaben sind verlässlich, was nicht bedeutet, dass jede Zahl immer genau so eintreten muss.

Einschätzung des Marktes

Der Januar ist ein schwieriger Monat. Rechnen Sie mit einem Rückgang der Branchennachfrage von 10 % bis 20 % gegenüber dem Vormonat. Eine wirkliche Belebung der Nachfrage setzt normalerweise erst in den Frühlingsmonaten ein.

Ereignisse im Unternehmen

Die Kollegen sind zunächst über die Verlängerung des Urlaubs des alten Chefs überrascht, gewöhnen sich jedoch schnell an die neue Lage. Sie kommen in eine erste schwierige Situation, als die Mitarbeiter die im Januar übliche Anpassung der Gehälter um ca. 2 % fordern. Die Diskussionen darüber nehmen natürlich auch einige Zeit in Anspruch, daher sinkt die Arbeitsleistung pro Mitarbeiter in der Produktion von 60 Chargen auf 50 Chargen in diesem Monat. Um die Gehälter nicht sofort erhöhen zu müssen, stimmen Sie folgender Regelung zu: Die Gehälter werden ab April erhöht, dafür allerdings um 3 %. Sie selbst entscheiden, sich ebenfalls ein Gehalt zu bezahlen. Nach Rücksprache mit Anja erhalten Sie die gleiche Entlohnung wie der Onkel, der noch auf der Kostenstelle Verwaltung geführt wird. Auf dieser Kostenstelle werden ab sofort also zwei Mitarbeiter geführt. Auch diese Einstellung verursacht Einstellungskosten (Arbeitsplatzausstattung) in Höhe von 400 EUR.

Beschaffung

Der seit Wochen schon andauernde Anstieg der Ölpreise bleibt nicht ohne Folgen: Ihr Lieferant für die Hilfsstoffe, die zu einem guten Teil auf Mineralölprodukten basieren, sieht sich gezwungen, die Preise zu erhöhen. Er bietet Ihnen aber an, ab einer Bestellung von 300 Einheiten die alten Konditionen zunächst weiter zu gewähren.

Menge	Preis pro Einheit Hilfsstoffe
0 bis 299	100 EUR
Ab 300	80 EUR
Einzelbestellungen	110 EUR

Post aus der Ferne

= BRIEF VOM ONKEL =





Periode 2 - Februar

Aus der Wirtschaftspresse

Die Parlamente verabschieden die Einführung eines Gesetzes zur Bekämpfung der Kinderarbeit. Ihr Berufsverband erklärt in einer Selbstverpflichtung, auch die Lieferanten „in die Pflicht zu nehmen“.

Einschätzung des Marktes

Wie der Januar ist der Februar ein schwieriger Monat. Eine Steigerung von ca. 5 % gegenüber dem Vormonat wird aber für möglich gehalten. Auch im März können sie mit einem kleinen Aufschwung rechnen.

Ereignisse im Unternehmen

Die Mitarbeiter sind mit Ihrem Führungsstil sehr zufrieden, was die Arbeitsleistung steigert. Die Produktivität könnte bei ca. 65 Chargen pro Mitarbeiter und Monat liegen.

Neue Entscheidungen

Angela Kröner von Kröner + Partner, die Bekannte Ihres Onkels, macht Ihnen einen interessanten Vorschlag: Sie sollten die tollen Dress' Ihres Unternehmens doch gerade jetzt in der beginnenden Frühjahrssaison doch einmal in einer anderen Form bewerben und schlägt Ihnen vor, zusätzlich zur normalen Werbung weitere **verkaufsfördernde Maßnahmen** (z.B. Gewinnspiele) aufzusetzen. Sie meint, dass durch verkaufsfördernde Maßnahmen Kunden relativ kurzfristig bewegt werden könnten, Shirts zu bestellen. Die Wirkung dieser Kampagne wird natürlich umso größer sein, je mehr Budget Sie bewilligen und vor allem, je mehr Sie damit einen echten Unterschied zu den Wettbewerbern erzeugen können.

Auf der Frühjahrsmesse des Textilverbandes wurden spezielle Verfahren vorgestellt, mit denen Stoffe einen besseren **Schutz für die menschliche Haut gegen UV-Strahlen** bieten. Der Entwickler des Verfahrens bietet die Beratung und Umrüstung Ihrer Produktionsanlage gegen einmalige Kosten von 5.000 EUR an. Die laufenden Produktionskosten dürften um ca. 20 EUR pro Charge steigen. Der Betrieb der Anlage verteuert sich auch: die Fixkosten steigen pro Monat um 2.000 EUR. Der Name dieses Features ist: „UV-Coating“.

Beschaffung

Neue Preisliste des Lieferanten:

Menge	Preis pro Einheit Hilfsstoffe
0 bis 499	100 EUR
Ab 500	90 EUR
Einzelbestellungen	110 EUR

Post aus der Ferne

Meine liebe Nichte, lieber Neffe,

es geht mir prima. Um den armen Mönchen hier etwas Gutes zu tun, möchte ich gerne mein Bruttogehalt ab sofort auf 5.000 EUR pro Monat erhöhen. Viele Grüße aus der Fremde, euer

Michael



Ergänzungsblatt: Features

Neben der normalen Produktentwicklung, die Sie hier in der Simulation mit Hilfe der externen Agentur vornehmen, ist die Verbesserung der Produktqualität mit Hilfe sog. Features eine Möglichkeit, sich von den Wettbewerbern wirkungsvoll abzuheben. Es werden Ihnen in den kommenden Monaten des Planspiels immer wieder Features angeboten. Prüfen Sie diese genau. Nicht alle Vorschläge mögen aus Kundensicht wirklich nützlich sein, unter Umständen „rechnen“ sich die Features auch nicht.

Grundsätzlich gilt: Sie können jedes angebotene Feature mit Hilfe des Entscheidungsformulars beantragen. Das Feature steht Ihnen dann (normalerweise) sofort zur Verfügung. Durch den „Einbau“ des Features erhöht sich (meistens) die Produktqualität, die wir im Produktindex messen (vgl. Teilnehmerbericht Nr.3). Die Verbesserung kann in einzelnen Perioden unterschiedlich stark ins Gewicht fallen. Um das Feature dauerhaft „zu haben“, müssen Sie es Periode für Periode bestätigen. Wenn Sie das Feature nicht mehr wollen, können Sie es auch wieder „ausbauen“, auch das geschieht auf dem Entscheidungsformular mit sofortiger Wirkung. Beim Einbau entstehen Beratungs- bzw. Umrüstkosten, die jeweils in der Periode berechnet werden (Einzelkosten Forschung und Entwicklung). Jedes Feature verändert aber auch die laufende Kostenstruktur in Form von spezifischen variablen Kosten (z.B. für aufwändigeres Material) und periodenfixen Kosten, weil sie mit dem Anbieter des Features einen erweiterten Wartungsvertrag abschließen. Auch diese variablen und fixen Kosten können sich im Lauf der Zeit verändern.

Einen wirklichen Nutzen stiften Features natürlich nur, wenn Ihr Unternehmen dadurch einen Unterschied zu den Wettbewerbern begründet und der Kunde das Feature auch tatsächlich nützlich findet.



Periode 3 - März

Einschätzung des Marktes

Erwarten Sie eine kleine Belebung zu Beginn des Frühjahrs.

Ereignisse im Unternehmen

Die Grippewelle kommt in diesem Jahr spät, aber dafür heftig. Der Krankenstand in der Produktion lässt die tatsächliche Produktivität um ca. 20 Chargen pro Mitarbeiter gegenüber dem Vormonat sinken.

Neue Entscheidungen

Die Handelskette FUN-SELL möchte eine größere Charge Spaß - Shirts ihren Kunden anbieten und wäre daher bereit, bis zu 35 Chargen von jedem Unternehmen zu einem nicht verhandelbaren Preis von 450 EUR abzunehmen.

In der Zeitschrift für Exobiologie und Geodäsie lesen Sie von speziellen Verfahren, mit denen die schädlichen linksdrehenden Baumwollmoleküle mit Hilfe einer speziellen Magnetbehandlung in Einklang mit den überall vorhandenen Denker-Gitternetzlinien gebracht werden können. Testpersonen sprechen von einem völlig neuartigen Körpergefühl, die Aura könne sich durch die Textilien hindurch ganz frei zum Universalpartner hin entfalten. Sie überlegen, ob Sie die Magnetresonatoren zum Beratungs-Sonderpreis von 5.000 EUR erwerben sollten, um Ihr Angebot auf diese Weise noch attraktiver zu gestalten. Zusätzliche laufende Kosten entstehen beim Feature „Feel-Well“ nicht.

Der Anbieter des UV-Coatings sieht sich in der Lage, seine Technologie mittlerweile für 4.000 EUR Umbau- und Beratungskosten anzubieten. Die laufenden Kosten sind unverändert.

Beschaffung

Eine EU-weite Richtlinie zur Bekämpfung von Kinderarbeit tritt in Kraft. Natürlich wollen Sie Ihren Kunden „saubere“ T-Shirts anbieten und müssen daher für ein T-Shirt im Einkauf auch mehr bezahlen als bisher. Die Kunden scheinen allerdings bereit, für ein „gutes Gewissen“ auch etwas mehr zu bezahlen.

Menge	Preis pro Einheit Shirt
0 bis 299	130 EUR
Von 300 bis 499	110 EUR
500 und mehr	100 EUR
Einzelbestellungen	140 EUR

Post aus der Ferne

= keine Post vom Onkel =



Periode 4 - April

Einschätzung des Marktes

Die Nachfrage dürfte sich weiter positiv entwickeln. Die Handelskette ist wieder bereit, bis zu 35 Chargen pro Unternehmen zu einem Preis von jeweils 440 EUR einzukaufen. Ein Politiker fragt an, ob Sie eine größere Lieferung von 80 Chargen zur Ausstattung seiner Wahlhelfer bei der bevorstehenden Landtagswahl zu einem günstigen Preis „machen könnten“. Da er als bekennender Anhänger Marktwirtschaftlicher Ordnung auch bei den Wettbewerbern anfragen möchte („... dafür haben Sie doch sicher Verständnis ...“), läuft das Ganze auf eine Art Ausschreibung hinaus. Produktion und Lieferung erfolgt im kommenden Monat (Mai). Jedes Unternehmen wird aufgefordert, sich zu beteiligen. Jedes Gebot bis zu einem Preis von 440 EUR wird akzeptiert, den Zuschlag erhält natürlich der Anbieter mit dem günstigsten Preis. Gewinnen Sie die Ausschreibung, entsteht dadurch eine Lieferverpflichtung für Ihre im Mai aktuellen Produkte.

Ereignisse im Unternehmen

Die Grippewelle ebbt ab, die Produktivität der Mitarbeiter dürfte wegen des „Frühjahrsgefühls“ wieder steigen. Durch die Osterfeiertage und die üblichen Ferienpläne Ihrer überwiegend jungen Belegschaft dürfte die Produktivität eines Mitarbeiters im Bereich von 50 Chargen pro Monat liegen.

Neue Entscheidungen

In der sonntäglichen Polit-Talkshow zum Thema: „geistige Armut in Deutschland – altes Phänomen bei jungen Leuten?!“ beeindruckt Sie der authentische Auftritt des Eingeladenen Betroffenen. Um dem Lebensgefühl zu kurz gekommener Verlierer der globalisierten Welt einen textilen Ausdruck zu geben, entwickeln Sie mit einem Bekannten ein Konzept für neuartige Metallic-Shirts. Der Maschinenbauer bietet Ihnen die Unterstützung bei der Umrüstung der bestehenden Anlage zu einem Fixpreis von 5.000 EUR an. Gleichzeitig ist mit um ca. 20 EUR höheren variablen Kosten durch aufwändigere Herstellung und Qualitätssicherung zu rechnen. Der Wartungsvertrag kosten 2.000 EUR pro Monat zusätzlich. Sie überlegen, ob Sie in der nun kommenden Freiluftsaison mit dem Feature „Metallic“ auf den Markt kommen sollten.

Der Hersteller der Magnetresonatoren bietet die Aufstellung mittlerweile für 2.000 EUR an. Leider ist in der Szene seit dem letzten Vollmond wieder umstritten, ob die linksdrehenden Baumwollmoleküle wirklich den Energieimpulsen des Erdschwingungsgitters entgegen wirken, oder ob nicht Rotweinausdünstungen für Einfaltung der Aura verantwortlich zu machen sind.

Post aus der Ferne

Meine liebe Nichte, lieber Neffe,

es geht mir wunderbar hier und ich freue mich, dass Ihr so erfolgreich seid. Denkt bitte daran, dass im April die große Halbjahreswartung für die neue Anlage fällig ist. Wenn ich mich richtig erinnere, werden dadurch Sonstige Fixkosten von zusätzlich 6.500 EUR entstehen. Wenn wir die Wartung über die Osterfeiertage durchführen, entsteht nicht einmal ein Stillstand. Weiter viel Erfolg!

Michael



Periode 5 - Mai

Einschätzung des Marktes

Der Mai ist normalerweise ein richtig umsatzstarker Monat. Ein Wachstum von ca. 20 % gegenüber April wird erwartet. Die Handelskette wäre bereit, pro Unternehmen bis zu 50 Chargen für einen Preis von 350 EUR abzunehmen.

HEAVEN TRANSPORT, ein bedeutendes ÖPNV-Unternehmen, möchte seine Mitarbeiter zur Verbesserung der Kundenfreundlichkeit mit „persönlichen T-Shirts“ ausstatten und schreibt eine Menge von 80 Chargen aus. Produktion und Lieferung wird für Juni erwartet.

Ereignisse im Unternehmen

Auch der Mai ist wegen der vielen noch nicht abgeschafften Feiertage und der daraus resultierenden Brückentage ein beliebter Monat für Kurzurlaube. Um Produktionsengpässe zu vermeiden, vereinbaren Sie mit Ihren Kollegen, dass jeder soviel Urlaub nehmen darf, wie er will (im Rahmen seines Urlaubsanspruchs), wenn es dadurch nicht zu Engpässen in der Produktion kommt. Das bedeutet eine gewisse Flexibilisierung der Arbeitszeiten und erhöht die tatsächliche Monatsproduktivität auf ca. 70 Chargen pro Mitarbeiter.

Neue Entscheidungen

Ihre Freundin kommt am Samstag glücklich nach Hause: Medi-Markti, die große Elektronik-Handelskette, bietet an: „Kaufe heute, bezahle nach dem Urlaub!“. Natürlich wurde diese Gelegenheit genutzt, die elektronische Grundausrüstung des gemeinsamen Haushalts „einmal wieder richtig auf den Stand zu bringen“. Sie helfen beim Ausladen des gemieteten Einkaufsanhängers und kommen dabei ins Nachdenken: Sie gewähren Ihren Kunden derzeit ein durchschnittliches Zahlungsziel von 1 Woche, das führt zu Außenständen (Forderungen) von ca. 20 % des Umsatzes zum Monatsende. Vielleicht können Sie über eine Veränderung dieser **Zahlungsbedingungen** mehr Kunden gewinnen, oder bei kürzeren Zahlungszielen das Geld einfach schneller hereinholen. Sie treffen daher ab sofort eine Entscheidung im Planspiel über die Zahlungsbedingungen. Die Zahlungsbedingung gilt einheitlich für alle Geschäfte.

Mit der Wärme kommt der Schweiß --- und Sie überlegen, die DRESS mit speziellen Verfahren hinsichtlich der Transpirationsleistung zu optimieren („atmungsaktiv“). Auch hier findet sich wieder schnell ein Anbieter, der zum Preis von 5.000 EUR für die Beratung und leicht erhöhten variablen Kosten von ca. 20 EUR pro Charge bereit ist, Ihr Produkt noch kundenfreundlicher zu machen. Höhere Fixkosten entstehen keine.

Beschaffung

= keine Veränderungen =

Post aus der Ferne

= keine =

Sie sind darüber nicht besonders traurig.



Periode 6 - Juni

Einschätzung des Marktes

Für Juni wird ein Rückgang der Nachfrage im normalen Markt um 10 % bis 20 % gegenüber Mai erwartet. Mit dem Ausbruch des Sommers dürften Anbieter, die UV-Coating im Programm haben, deutliche Vorteile haben.

Ereignisse im Unternehmen

Zum Abschluss des Mai versammeln Sie die Kollegen zum Sommerfest (Einmalige Kosten: 2.000 EUR). Sie halten eine lange Rede, in der Sie den Kollegen für den Einsatz der vergangenen Monate danken und einen Ausblick auf die kommenden Monate und Jahre wagen. Ihre Weitsicht und die Wertschätzung der Mitarbeiter findet allgemein große Anerkennung. Leider kippt in der zu lang geratenen Rede der Heringssalat um. Mehrere Mitarbeiter aus der Produktion, die ganz ausgehungert über das Buffet herfallen, fallen wegen einer Fischvergiftung erst einmal aus. Die Produktivität sinkt daher um ca. 15 Chargen pro Mitarbeiter.

Auch die **Vertriebsmitarbeiter** erwischt es übel. Noch während Sie über eine Lohnfortzahlung im Krankheitsfall mit ihnen diskutieren, kündigen fünf Kollegen.

Beschaffung

= keine Veränderungen =



Post aus der Ferne

Meine lieben Nichte, lieber Neffe,

ich bin euch jeden Tag dankbar, dass ich hier sein kann. Mit den lieben Mitbrüdern habe ich besprochen, dass ich, um die Verhältnisse zu regeln, in den kommenden Tagen nach Europa reisen kann. Ich werde euch bei dieser Gelegenheit natürlich einen langen Besuch abstatten und alles erzählen. Es wäre gut, wenn Ihr die Geschäftsentwicklung bis dahin ein wenig aufbereiten könntet. Ich würde mir gern einen schnellen Überblick verschaffen, was Ihr euch vorgenommen habt, was Wichtiges passiert ist, wie der aktuelle Stand ist und wie Ihr die kommenden Monate seht. Ihr wisst, dass Zahlen nicht alles sind, aber natürlich freue ich mich auch auf ein paar aussagekräftige Zahlen und Fakten, am besten auch in grafischer Form. Ich rufe euch vor meiner Ankunft noch mal kurz an und wünsche euch erstmal einen guten Monat,

Euer Samyoung (Michael)