

Berufliche Schulen

Wirtschaftsoberschule

Berufskolleg II Geschäftsprozesse

Wirtschaftsgymnasium

*Innovativer
Bildungsservice*

Die Unternehmenssimulation

TOPSIM® DELTA

Wettbewerbssimulation 1 Fertigung

„TOPMANAGER“

Stuttgart 2010 ■ H-09/25



Landesinstitut
für Schulentwicklung

www.ls-bw.de
best@ls.kv.bwl.de

Qualitätsentwicklung
und Evaluation

Schulentwicklung
und empirische
Bildungsforschung

Bildungspläne

Redaktionelle Bearbeitung

Redaktion: Dirk Herrmann, LS Stuttgart

Autoren: Eckhard Ahlgrimm, Friedrich-List-Schule Mannheim
Heiner Amann, Kaufmännische Schule Böblingen
Lothar Hankner, Kaufmännische Schule Böblingen
Dirk Herrmann, Eberhard-Gothein-Schule Mannheim
Markus Pfeil, Friedrich-List-Schule Ulm
Jürgen Sponholz, Engelbert-Bohn-Schule Karlsruhe
Katja Weinbrecht, Kaufmännische Schule 1 Villingen-Schwenningen
Jan Wölfer, Willy-Hellpach-Schule Heidelberg

Stand: Dezember 2010

Impressum

Herausgeber: Landesinstitut für Schulentwicklung (LS)
Heilbronner Str. 172, 70191 Stuttgart
Fon: 0711 6642-0
Internet: www.ls-bw.de
E-Mail: best@ls.kv.bwl.de

Druck und Vertrieb: Landesinstitut für Schulentwicklung (LS)
Heilbronner Str. 172, 70191 Stuttgart
Fax 0711 6642-108
Fon: 0711 66 42-167
E-Mail: best@ls.kv.bwl.de

Urheberrecht: Inhalte dieses Heftes dürfen für unterrichtliche Zwecke in den Schulen und Hochschulen des Landes Baden-Württemberg vervielfältigt werden. Jede darüber hinausgehende fotomechanische oder anderweitig technisch mögliche Reproduktion ist nur mit Genehmigung des Herausgebers möglich.
Soweit die vorliegende Publikation Nachdrucke enthält, wurden dafür nach bestem Wissen und Gewissen Lizenzen eingeholt. Die Urheberrechte der Copyrightinhaber werden ausdrücklich anerkannt. Sollten dennoch in einzelnen Fällen Urheberrechte nicht berücksichtigt worden sein, wenden Sie sich bitte an den Herausgeber. Bei weiteren Vervielfältigungen müssen die Rechte der Urheber beachtet bzw. deren Genehmigung eingeholt werden.

© Landesinstitut für Schulentwicklung, Stuttgart 2010

Gliederung

A	Vorbemerkung/Gliederung
B	Verlaufsplanung
C	Musterrechnung
D	Arbeitsblätter
E	Installationshinweise
F	Bedienungshinweise
G	Hinweise auf Besonderheiten

Sehr geehrte Kolleginnen und Kollegen!

Die neuen Lehrpläne „Wirtschaft“ für die Wirtschaftsoberschule und „Geschäftsprozesse / Praktische Übungen“ für das Berufskolleg II bringen grundlegende Änderungen mit sich. Ein zentrales Anliegen der Lehrplankommissionen war es, komplexe Lehr-Lern-Arrangements, die den Schülerinnen und Schülern einen handelnden Lernprozess ermöglichen, als festen Bestandteil in den Lehrplan mit aufzunehmen. In Zusammenarbeit mit der Firma TATA Interactive Systems GmbH wurde speziell für die beruflichen Schulen in Baden-Württemberg eine Simulationssoftware entwickelt, die dafür als Grundlage dient. Unter dem Namen TOPSIM DELTA steht diese Simulationssoftware in folgenden Versionen zur Verfügung:

Dieser Handreichung liegt die sogenannte *Klassenzimmerversion* zugrunde, welche die Version ist, die für die Spielleiter die maßgebliche ist. In dieser Version werden die Entscheidungen der Teilnehmergruppen eingegeben und die Periodenergebnisse berechnet. Diese Version ist für den Spielleiter konzipiert.

Zum Lieferumfang gehört zusätzlich eine *Schülerversion*, die den Teilnehmergruppen als Planungsinstrument zur Verfügung gestellt werden kann. Die *Schülerversion* ist in Bezug auf die *Klassenzimmerversion* um einige Funktionen eingeschränkt – so können zum Beispiel nur Daten eines Unternehmens eingegeben werden und deshalb auch keine Marktsimulation durchgeführt werden. Die *Schülerversion* kann man den Teilnehmergruppen entweder von Beginn an, im Verlauf der Simulationsphase oder auch gar nicht zur Verfügung stellen. Die erfolgreiche Unternehmenssimulation baut nicht auf dem Einsatz dieser *Schülerversion* auf, sie ist in vollem Umfang auch ohne sie durchführbar.

Außerdem gibt es auf Anfrage beim Landesinstitut für Schulentwicklung eine *Vollversion*, in der alle Einstellungen der Planspielszenarien verändert werden können. Diese Version ist um ein Vielfaches komplexer und wird sicherlich nur von planspielerfahrenen Lehrerinnen und Lehrern verwendet werden.

In dieser Handreichung haben wir versucht alle wesentlichen Aspekte bei der Durchführung der Simulation zu berücksichtigen und Ihnen einen „Pfad“ aufzuzeigen, der es Ihnen ermöglicht, das Planspiel erfolgreich durchzuführen. Die hier zusammengestellten Materialien verstehen wir als ein Angebot, das Sie je nach Ihren Vorstellungen annehmen, erweitern, reduzieren oder anpassen können. Als Muster wurden von uns zwei Verlaufspläne erstellt, die sich an unterschiedlichen Zeitfenstern orientieren – der Verlaufsplan B1 mit einem Zeitbudget von 40 Unterrichtsstunden, B2 mit 16 Stunden.

Für die Auswertung der Periodenergebnisse bieten wir Ihnen alternative Vorgehensweisen an. Sie können die Teilnehmer entweder über die tabellarischen Arbeitsblätter die Ergebnisse (oder Teile der Ergebnisse) berechnen lassen. Sie können auch mittels der Geschäftsvorfälle, die als Ergebnisberichte ausgegeben werden können, eine Buchung auf T-Konten durchführen lassen. Falls Sie Ihr Augenmerk aber eher auf das Treffen der Marketing-Entscheidungen oder der Finanzplanung richten wollen, können Sie natürlich den Teilnehmergruppen deren Ergebnisse auch als fertig gedruckte Ausdrucke zukommen lassen. Für jede Periode bieten wir Ihnen zusätzlich Materialien zu Schwerpunktthemenbehandlung an.

Wir wünschen Ihnen bei der Durchführung des Planspiels viel Erfolg.
Die Verfasser

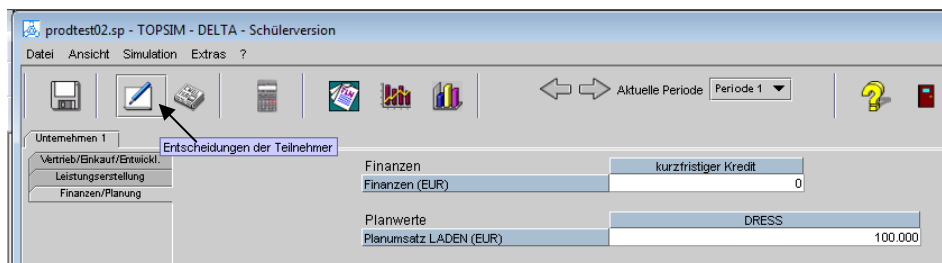
Einsatz der Schülerversion von TOPSIM DELTA

Zu dem Programmumfang von TOPSIM DELTA gehört neben der Klassenzimmerversion, über die die Planspielsimulation läuft, auch eine Schülerversion, die jedoch analog zu der Klassenzimmerversion separat installiert werden muss.

Diese Schülerversion bietet den Simulationsunternehmen die Möglichkeit die Folgen ihrer Entscheidungen für die aktuelle Periode zu simulieren. Dabei muss jedoch berücksichtigt werden, dass die Schülerversion das Verhalten aller Konkurrenzunternehmen ceteris paribus setzt und nicht mit antizipiert werden kann.

Auch ist die Höhe des ermittelten Umsatzes des eigenen Unternehmens eine Größe, die sich unter den tatsächlichen Konkurrenzbedingungen in der Simulation aller Voraussicht nach anders ergibt.

Was jedoch auf diese Art und Weise getestet werden kann, ist einerseits wie (ceteris paribus!) die eigenen Marketingentscheidungen Einfluss auf die abgesetzte Menge nehmen, sprich die Wirkungsweise der zur Verfügung stehenden Marketinginstrumente im kombinierten Einsatz. Und andererseits liefert die Simulation in der Schülerversion die genauen Kosten, die in Abhängigkeit von den getroffenen Entscheidungen entstehen. Über den Teilnehmerbericht Kostenträgerrechnung sehen die Gruppen beispielsweise die genaue Ermittlung der Selbstkosten, sowohl in der Gesamt- als auch in der Stückbetrachtung. Nachdem alle Entscheidungen für die Periode eingegeben worden sind, müssen die Gruppen auf das Taschenrechnersymbol klicken und die Periodenberechnung durchführen.



Anschließend öffnen sie die Teilnehmerberichte durch Klick auf das entsprechende Symbol (wie nebenstehend dargestellt)

Aktuelles Unternehmen: U1		Aktuelle Periode: Periode 1		1 von 1		Zoom 145%	
Kostenträgerrechn.		Deckungsbeitragsrechn.		Finanzbericht/Bilanz		GuV	
Executive Summary		Markt		Pers./Produktente.		Geschäftsvorfälle	
Auswählen						Bestandskonten	
						Ertrags- und Aufwandskonten	
						Kostenbericht	

KOSTENTRÄGERZEITRECHNUNG (Kosten in EUR)		Summe	Produktkategorie	
			DRESS	
Einsatzstoffe/Teile		38.000,00	38.000,00	
+ Betriebsstoffe		600,00	600,00	
= Materialeinzelkosten		38.600,00	38.600,00	
+ Materialgemeinkosten (Kostenstelle Einkauf)		312,50	312,50	
= Materialkosten (I)		38.912,50	38.912,50	
Fertigungs-Einzelkosten (I)		18.000,00	18.000,00	
+ Fertigungs-Gemeinkosten (Kostenstelle Produktion)		11.916,67	11.916,67	
= Fertigungskosten (II)		29.916,67	29.916,67	
= HERSTELLKOSTEN (HK) (I+II)		68.829,17	68.829,17	
+ FuE Einzelkosten		5.000,00	5.000,00	
+ FuE Gemeinkosten		250,00	250,00	
+ Vertrieb Einzelkosten		6.000,00	6.000,00	
+ Vertrieb Gemeinkosten (Kostenstelle Vertrieb)		6.701,67	6.701,67	
+ Verwaltung Gemeinkosten		8.079,17	8.079,17	
= SELBSTKOSTEN		95.040,00	95.040,00	

KOSTENTRÄGERSTÜCKRECHNUNG (Kosten in EUR pro Einheit)		Produktkategorie	
		DRESS	
Einsatzstoffe/Teile		190,00	
+ Betriebsstoffe		3,00	
= Materialeinzelkosten		193,00	
+ Materialgemeinkosten (Kostenstelle Einkauf)		1,56	
= Materialkosten (I)		194,56	
Fertigungs-Einzelkosten (I)		90,00	
+ Fertigungs-Gemeinkosten (Kostenstelle Produktion)		59,58	
= Fertigungskosten (II)		149,58	
= HERSTELLKOSTEN (HK) (I+II)		344,15	
+ FuE Einzelkosten		27,47	
+ FuE Gemeinkosten		1,37	
+ Vertrieb Einzelkosten		32,97	
+ Vertrieb Gemeinkosten (Kostenstelle Vertrieb)		36,82	
+ Verwaltung Gemeinkosten		44,39	
= SELBSTKOSTEN		488,16	

(1) Löhne/Gehälter + Personalnebenkosten + bezogene Fremdleistungen

Zur Erläuterung: Die freie rechte Spalte neben DRESS dient dem Einsatz in der Simulation 2, in der ein weiteres Produkt eingeführt wird.

Verlaufsplan 40 Stunden

Einstiegsphase (ca. 6 Std)			
Nr.	Ablauf	Methodische Hinweise	Materialien/Anmerkungen
1.	Vorstellung des Planspiels		
2.	Klärung von Strukturzusammenhängen	Zusammenhänge zw. Preis, Absatz, Umsatz, Jahresüberschuss und Kosten herstellen lassen.	D14 Kopiervorlage Struktur oder Einsatz der Visualisierungssoftware „Gamma“
3.	Gruppeneinteilung	<ul style="list-style-type: none"> • evtl. Regeln zur Gruppenarbeit • Bekanntgabe der Ermittlung des Gesamtsiegers (z.B.: Erfolgswert – Gewichtung 50% erweitert durch Werbekonzept 20% und abschließende Gesellschafterversammlung – Analyseleistung der Schüler 30%) 	
4.	Sachverhalt erarbeiten und vertiefen.	Alternativen: <ul style="list-style-type: none"> • AB Fragen zum Sachverhalt • Schüler visualisieren Sachverhalt ohne Vorlage • Schüler erstellen aktuelle Bilanz P0 	D1 Ausgangssituation D3 Brief vom Onkel D4 Fragen zur Ausgangssituation Schüler
5.	Erstellung eines Marketing-Konzeptes <ul style="list-style-type: none"> • Festlegung strategischer/ operativer Unternehmensziele • Vorgehensweise bei der Entscheidungsfindung • geplanter Absatz • Preispolitik (Analyse der Kostenstruktur, Einzel-, Gemein-, fix, variabel, Preisuntergrenze), eigener Preis ? • Werbung (Höhe der Ausgaben) • Distributionspolitik (Anzahl der Vertriebsmitarbeiter) • Produktpolitik (Aufwendungen für F&E) 		Fallstudie Werbeplanung DFx D6 Planungsformular Plakate zu Preis, F&E (Produkt), Werbung, Vertriebsmitarbeiter ggf. ergänzt durch Absatzmenge, Jahresüberschuss oder am PC mit D11 Diagramme zum Verlauf

Durchführungsphase (ca. 27 Std)			
Nr.	Ablauf	Methodische Hinweise	Materialien/Anmerkungen
6.	Austeilen des Szenarios für Periode x		D9 Szenario Px D7 Entscheidungsblätter
7.	Schüler treffen ihre Entscheidungen für die aktuelle Planungsperiode und tragen sie in die Entscheidungsblätter ein	Lehrer kann als „Unternehmensberater“ Schüler bei Entscheidungen beraten.	
8.	Eingabe der Schülerentscheidungen in den PC Lehrer macht sich mit den Ergebnissen (ohne Schüler) vertraut		D23 Analyse der Spielergebnisse
9.	<p>Lehrer informiert die Gruppen über das Ergebnis der Simulation.</p> <p>Schüler analysieren ihre Ergebnisse</p> <p>In jeder Periode mit einen anderen Schwerpunkt:</p> <p>P1 Gewinnermittlung</p> <p>P2 Bewertung von Bestandsveränderungen bei FE</p> <p>P3 Beschäftigungsgrad</p> <p>P4 kurzfristige Preisuntergrenze (DB-Rechnung)</p> <p>P5 Kennzahlen</p> <p>P6 Vorbereitung der Abschlusspräsentation (Reihenfolge kann ausgetauscht werden)</p>	<p>Ermittlung der Aufwendungen/Charge</p> <p>Alternativen für P1:</p> <p>Executive Summary u. a. Berichte</p> <ul style="list-style-type: none"> Marktforschungsbericht, Bilanz, GuV Schüler analysieren Ergebnisse Geschäftsfälle Schüler ermitteln den Gewinn Geschäftsfälle Buchung auf Konten, Abschluss über T-Konten Markt, GuV, Fläche-Abschr-Kap. Schüler erstellen die Bilanz Dilemmasituation Lagerhaltung 	<p>D12 Aufwendungen Vergleich Perioden</p> <p>D13 Aufwendungen Vergleich Unternehmen</p> <p>D10 Konten</p> <p>D22 Dilemma Lager Rabatt Zinsen</p> <p>D15 Vergleich Kostenarten</p> <p>D17 Bewertung FE</p> <p>D16 Break-Even-Analyse</p> <p>D18 Deckungsbeitragsrechnung</p> <p>D19 Kurzbe. Kennzahlen</p> <p>D20 Kennzahlen Schüler</p>

10.	Schüler tragen ihre Entscheidungen (Marketing-Mix) in die Plakate ein		
11.	Die Schüler analysieren ihren Einsatz der Marketinginstrumente und die sich daraus ergebenden Ergebnisse.	evtl. Kurzvortrag einzelner Gruppen	D21 Vorbereitung Gesellschafterversammlung
	nächste Periode - weiter mit 6. Während in den ersten drei Spielrunden 5 Unterrichtsstunden je Periode angesetzt werden sollten, können diese ab der 4. Periode auf 4 reduziert werden, da die Entscheidungsfindung durch die Schüler schneller erfolgt. Keinesfalls sollte an der Analyse der vergangenen Periode gespart werden.		

Abschlussphase (ca. 7 Std)			
Nr.	Ablauf	Methodische Hinweise	Materialien/Anmerkungen
12.	Die Gruppen erstellen und präsentieren einen Geschäftsbericht über alle Perioden hinweg.	In Form einer Gesellschafterversammlung präsentiert jede Gruppe den Geschäftsbericht. Alle Schüler sollen bei den Präsentationen beteiligt werden. Bewertung des Vortrages. Video erstellen. Evtl. Kollegen mit hinzuziehen.	D21 Vorbereitung Gesellschafterversammlung
13.	Bilanz der Gruppenarbeit	Evtl. schon nach der 3. Periode	
14.	Ermittlung der Gesamtsieger	Urkunden für alle Gruppen Ranking erstellen	
15.	Siegerehrung	Foto und Bericht in Schülerzeitung oder lokale Presse	
16.	evtl. Ermittlung eines Schulsiegers durch Wettbewerb zwischen den Siegern der einzelnen Klassen		
17.	Erfolgskontrolle	(Teil-)Aufgabe in Klassenarbeit	

Verlaufsplan 16 Stunden

Einstiegsphase (ca. 2 Std)			
Nr.	Ablauf	Methodische Hinweise	Materialien/Anmerkungen
1.	Vorstellung des Planspiels		
2.	Klärung von Strukturzusammenhängen (s.a. PPT-Präsentation)	Zusammenhänge zw. Preis, Absatz, Umsatz, Jahresüberschuss und Kosten herstellen lassen.	D14 Kopiervorlage Struktur oder Einsatz der Visualisierungssoftware „Gamma“
3.	Gruppeneinteilung	<ul style="list-style-type: none"> • evtl. Regeln zur Gruppenarbeit • Bekanntgabe der Ermittlung des Gesamtsiegers (z.B.: Erfolgswert – Gewichtung 50% erweitert abschließende Gesellschafterversammlung – Analyseleistung der Schüler 50%) 	
4.	Sachverhalt erarbeiten und vertiefen.	Alternativen: <ul style="list-style-type: none"> • AB Fragen zum Sachverhalt • Schüler visualisieren Sachverhalt ohne Vorlage • Schüler erstellen aktuelle Bilanz P0 	D1 Ausgangssituation D3 Brief vom Onkel D4 Fragen zur Ausgangssituation Schüler

Durchführungsphase (ca. 12 Std)			
Nr.	Ablauf	Methodische Hinweise	Materialien/Anmerkungen
5.	Austeilen des Szenarios für Periode x Schüler treffen ihre Entscheidungen für die aktuelle Planungsperiode und tragen sie in die Entscheidungsblätter ein	Lehrer kann als „Unternehmensberater“ Schüler bei Entscheidungen beraten.	D9 Szenario Px D7 Entscheidungsblätter
6.	Eingabe der Schülerentscheidungen in den PC Lehrer macht sich mit den Ergebnissen (ohne Schüler) vertraut		D23 Analyse der Spielergebnisse
7.	Lehrer informiert die Gruppen über das Ergebnis der Simulation. Schüler analysieren ihre Ergebnisse Die Schüler analysieren ihren Einsatz der Marketinginstrumente und überlegen sich Konsequenzen für die Entscheidungen in der nächsten Periode.	Alternativen bei der Gewinnermittlung: Executive Summary u. a. Berichte <ul style="list-style-type: none"> • Marktforschungsbericht, Bilanz, GuV Schüler analysieren Ergebnisse • Geschäftsfälle Schüler ermitteln den Gewinn • Geschäftsfälle Buchung auf Konten, Abschluss über T-Konten • Markt, GuV, Fläche-Abschr-Kap. Schüler erstellen die Bilanz Vergleich der Aufwendungen verschiedener Unternehmen	D10 Konten D12 Aufwendungen Vergleich Perioden D13 Aufwendungen Vergleich Unternehmen Mögliche Schwerpunkte: s. D15 – D20
	nächste Periode - weiter mit 5. Es sollten 4 Perioden gespielt werden.		

Abschlussphase (ca. 2 Std)			
Nr.	Ablauf	Methodische Hinweise	Materialien/Anmerkungen
8.	Die Gruppen erstellen und präsentieren einen Rechenschaftsbericht über ihre Entscheidungen und die Konsequenzen.	In Form einer Gesellschafterversammlung präsentiert jede Gruppe den Geschäftsbericht.	D21 Vorbereitung Gesellschafterversammlung
9.	Ermittlung der Gesamtsieger Siegerehrung	Urkunden für alle Gruppen Ranking erstellen	
10.	evtl. Ermittlung eines Schulsiegers durch Wettbewerb zwischen den Siegern der einzelnen Klassen		
11.	Erfolgskontrolle	(Teil-)Aufgabe in Klassenarbeit	

Entscheidungen aller Unternehmen in Periode 0

Vertrieb und Marketing		DRESS
	Preis (Euro/Charge)	500
	Werbung (Euro)	5.000
	Mitarbeiter im Vertrieb (Endbestand)	10

Einkauf	Teile/Einsatzstoffe	SHIRT	HILFSSTOFFE
	Menge in Chargen	200	200

Forschung und Entwicklung	Externe Aufwendungen für F&E (Euro)	4.000
----------------------------------	-------------------------------------	--------------

Mitarbeiter in der Produktion	Einstellungen (Anzahl)	-
	Entlassungen (Anzahl)	-

Produktion	Produktionsmenge DRESS in Chargen	200
-------------------	-----------------------------------	------------

Finanzen	Kredit kurzfristig (Euro)	-
-----------------	---------------------------	----------

Planwert	Umsatz (Euro)	100.000
-----------------	---------------	----------------

Unternehmen : 1

Periode 1

Vertrieb und Marketing		DRESS
	Preis (Euro/Charge)	510,00
	Werbung (Euro)	6000,00
	Mitarbeiter im Vertrieb (Endbestand)	11

Einkauf	Teile/Einsatzstoffe	SHIRT	HILFSSTOFFE
	Menge in Chargen	100	100

Forschung und Entwicklung	Externe Aufwendungen für F&E (Euro)	5000,00
----------------------------------	-------------------------------------	----------------

Mitarbeiter in der Produktion	Einstellungen (Anzahl)	1
	Entlassungen (Anzahl)	-

Produktion	Produktionsmenge DRESS in Chargen	200
-------------------	-----------------------------------	------------

Finanzen	Kredit kurzfristig (Euro)	-
-----------------	---------------------------	----------

Planwert	Umsatz (Euro)	102.000
-----------------	---------------	----------------

Unternehmen : 1

Periode 2

Vertrieb und Marketing		DRESS
	Preis (Euro/Charge)	485,00
	Werbung (Euro)	6000,00
	Mitarbeiter im Vertrieb (Endbestand)	12

Einkauf	Teile/Einsatzstoffe	SHIRT	HILFSSTOFFE
	Menge in Chargen	250	250

Forschung und Entwicklung	Externe Aufwendungen für F&E (Euro)	3000,00
----------------------------------	-------------------------------------	----------------

Mitarbeiter in der Produktion	Einstellungen (Anzahl)	-
	Entlassungen (Anzahl)	-

Produktion	Produktionsmenge DRESS in Chargen	250
-------------------	-----------------------------------	------------

Feature	FO: UV- COATING (ja/nein)	nein
----------------	---------------------------	-------------

Finanzen	Kredit kurzfristig (Euro)	-
-----------------	---------------------------	----------

Planwert	Umsatz (Euro)	121.250
-----------------	---------------	----------------

Unternehmen : 1

Periode 3

Vertrieb und Marketing		DRESS
	Preis (Euro/Charge)	460,00
	Werbung (Euro)	7000,00
	Menge an Großhändler (Chargen)	35
	Mitarbeiter im Vertrieb (Endbestand)	12

Einkauf	Teile/Einsatzstoffe	SHIRT	HILFSSTOFFE
	Menge in Chargen	200	200

Forschung und Entwicklung	Externe Aufwendungen für F&E (Euro)	4000,00
----------------------------------	-------------------------------------	----------------

Mitarbeiter in der Produktion	Einstellungen (Anzahl)	-
	Entlassungen (Anzahl)	-

Produktion	Produktionsmenge DRESS in Chargen	200,00
-------------------	-----------------------------------	---------------

Feature	F0: UV- COATING (ja/nein)	nein
----------------	---------------------------	-------------

Finanzen	Kredit kurzfristig (Euro)	-
-----------------	---------------------------	----------

Planwert	Umsatz (Euro)	115.000
-----------------	---------------	----------------

Geschäftsvorfälle der Geschäftsperiode für Periode 1 / Unternehmen 1 U 1

1. Auslieferung von Produkten

182 Stück DRESS zum Preis von 510,00 EUR netto (606,90 EUR brutto) an Markt 1 verkauft.

Fakturierter Umsatz: 92.820,00 EUR netto (110.455,80 EUR brutto).

Zahlungseingang aus Rechnungen der aktuellen Periode: 74.256,00 EUR netto (88.364,64 EUR brutto).

Zahlungseingang aus Rechnungen der Vorperiode: 20.000,00 EUR netto (23.800,00 EUR brutto).

2. Materialwirtschaft

100 Einheiten SHIRT gekauft bei Lieferant 1, Rechnungseingang 10.000,00 EUR netto (11.900,00 EUR brutto).

100 Einheiten Hilfsstoffe gekauft bei Lieferant 1, Rechnungseingang 10.000,00 EUR netto (11.900,00 EUR brutto).

Betriebsstoffe gekauft zum Preis von 600,00 EUR netto (714,00 EUR brutto) und verbraucht.

Lieferantenrechnungen bezahlt: 20.600,00 EUR netto (24.514,00 EUR brutto).

Materialentnahme SHIRT: 200 Stück im Wert von 20.000,00 EUR.

Materialentnahme Hilfsstoffe: 200 Stück im Wert von 18.000,00 EUR.

Fremdleistungen eingekauft zum Preis von 0,00 EUR netto (0,00 EUR brutto) und bezahlt.

3. Personalwirtschaft

Sie beschäftigen 18 Mitarbeiter.

Löhne und Gehälter: 24.300,00 EUR.

Personalnebenkosten: 4.860,00 EUR (20,00 %).

Einstellung, Entlassung, Training: 2.000,00 EUR netto (2.380,00 EUR brutto).

5 Mitarbeiter neu eingestellt.

0 Mitarbeiter in der vergangenen Periode entlassen.

2 Mitarbeiter verloren durch Fluktuation.

0,00 Mitarbeiter von Unterauftragnehmer beschäftigt.

4. Kapazitäten und Investitionen

Grundst., Geb., BuGA:

Buchwert zu Beginn der Periode: 39.000,00 EUR.

Zugänge / Abgänge in der Periode: 0,00 EUR.

Abschreibung aktuelle Periode: 1.000,00 EUR.

Buchwert am Ende der Periode: 38.000,00 EUR.

Produktion:

Buchwert zu Beginn der Periode: 88.500,00 EUR.

Zugänge / Abgänge in der Periode: 0,00 EUR.

Abschreibung aktuelle Periode: 1.500,00 EUR.

Buchwert am Ende der Periode: 87.000,00 EUR.

5. Sonstige Geschäftsvorfälle

Wartungsverträge für die Anlage(n): 3.500,00 EUR netto (4.165,00 EUR brutto) bezahlt.

Instandhaltung für die Anlage(n): 3.600,00 EUR netto (4.284,00 EUR brutto) bezahlt.

Miete Geschäftsräume: 1.000,00 EUR netto (1.190,00 EUR brutto) bezahlt.

Betriebskosten Geschäftsräume: 2.000,00 EUR netto (2.380,00 EUR brutto) bezahlt.

Verwaltungskosten (Steuerbüro): 1.500,00 EUR netto (1.785,00 EUR brutto) bezahlt.

Lagerkosten (zugemietete Flächen, Logistik): 180,00 EUR netto (214,20 EUR brutto) bezahlt.

Vertriebskosten (Werbung): 6.000,00 EUR netto (7.140,00 EUR brutto) bezahlt.

Produktentwicklung und Design: 5.000,00 EUR netto (5.950,00 EUR brutto) bezahlt.

Geschäftsvorfälle der Geschäftsperiode für Periode 1 / Unternehmen 1 U 1

6. Finanzen und Steuern

Zinsen für Kredite in Höhe von 100.000,00 EUR: 500,00 EUR.

Bemessungsgrundlage der Körperschaftssteuer: 2.605,97 EUR.

Gewinn vor Steuern von 3.474,62 EUR führt zu einer Steuerabschlagszahlung in Höhe von 868,66 EUR.

Ausschüttung von 50 % des Gewinns der Vorperiode an den Eigentümer: 6.562,50 EUR.

Sim 1 Fertigung - 19.05.2009 -

Mietaufwand			
27 (Bank)	1.000,00	X2 (G+V)	1.000,00
	1.000,00		1.000,00

Sonst. betr. Aufwendungen			
25 (Bank)	3.500,00	X4 (G+V)	21.780,00
26 (Bank)	3.600,00		
28 (Bank)	2.000,00		
29 (Bank)	1.500,00		
30 (Bank)	180,00		
31 (Bank)	6.000,00		
32 (Bank)	5.000,00		
	21.780,00		21.780,00

Abschreibungen auf Sachanlagen			
23 (BGA)	1.000,00	X7 (G+V)	2.500,00
24 (Maschinen)	1.500,00		
	2.500,00		2.500,00

Aufwand für Einstellungen/Entlassungen			
22 (Bank)	2.000,00	X9 (G+V)	2.000,00
	2.000,00		2.000,00

Aufwand für Vorprodukte			
18 (Vorprodukte)	20.000,00	X11 (G+V)	20.000,00
	20.000,00		20.000,00

Bestandsveränderung			
X13 (G+V)	6.194,62	37 (Fertigprodukt)	6.194,62
	6.194,62		6.194,62

Vorsteuer			
14 (Verbindlichkeiten a.L.u.L.)	1.900,00	X6 (Umsatzsteuer)	17.635,80
15 (Verbindlichkeiten a.L.u.L.)	1.900,00		
16 (Verbindlichkeiten a.L.u.L.)	114,00		
22 (Bank)	380,00		
25 (Bank)	665,00		
26 (Bank)	684,00		
27 (Bank)	190,00		
28 (Bank)	380,00		
29 (Bank)	285,00		
30 (Bank)	34,20		
31 (Bank)	1.140,00		
32 (Bank)	950,00		
X15 (Bank)	9.013,60		
	17.635,80		17.635,80

Stammkapital			
X24 (SBK)	50.000,00	1 (EBK)	50.000,00
	50.000,00		50.000,00

BGA			
5 (EBK)	39.000,00	23 (Abschreibungen auf Sachanlagen)	1.000,00
		X18 (SBK)	38.000,00
	39.000,00		39.000,00

Fertigprodukt			
37 (Bestandsveränderung)	6.194,62	X25 (SBK)	6.194,62
	6.194,62		6.194,62

Vorprodukte			
8 (EBK)	10.000,00	18 (Aufwand für Vorprodukte)	20.000,00
14 (Verbindlichkeiten a.L.u.L.)	10.000,00		
	20.000,00		20.000,00

Hilfsstoffe			
7 (EBK)	8.000,00	19 (Aufwand für Hilfsstoffe)	18.000,00
15 (Verbindlichkeiten a.L.u.L.)	10.000,00		
	18.000,00		18.000,00

Verbindlichkeiten a.L.u.L.			
17 (Bank)	24.514,00	14 (Vorprodukte, Vorsteuer)	11.900,00
		15 (Hilfsstoffe, Vorsteuer)	11.900,00
		16 (Aufwand für Betriebsstoffe)	714,00
	24.514,00		24.514,00

Gehälter			
20 (Bank)	24.300,00	X1 (G+V)	24.300,00
	24.300,00		24.300,00

Personalnebenkosten			
21 (Bank)	4.860,00	X3 (G+V)	4.860,00
	4.860,00		4.860,00

Umsatzerlöse			
X5 (G+V)	92.820,00	11 (Forderungen)	92.820,00
	92.820,00		92.820,00

Umsatzsteuer			
X6 (Vorsteuer)	17.635,80	11 (Forderungen)	17.635,80
	17.635,80		17.635,80

Aufwand für Betriebsstoffe			
16 (Verbindlichkeiten a.L.u.L.)	600,00	X8 (G+V)	600,00
	600,00		600,00

Aufwand für Hilfsstoffe			
19 (Hilfsstoffe)	18.000,00	X10 (G+V)	18.000,00
	18.000,00		18.000,00

Ertragssteuern			
34 (Bank)	868,66	X12 (G+V)	868,66
	868,66		868,66

Zinsaufwand			
33 (Bank)	500,00	X14 (G+V)	500,00
	500,00		500,00

G+V			
X1 (Gehälter)	24.300,00	X5 (Umsatzerlöse)	92.820,00
X2 (Mietaufwand)	1.000,00	X13 (Bestandsveränderung)	6.194,62
X3 (Personalnebenkosten)	4.860,00		
X4 (Sonst. betr. Aufwendungen)	21.780,00		
X7 (Abschreibungen auf Sachanlagen)	2.500,00		
X8 (Aufwand für Betriebsstoffe)	600,00		
X9 (Aufwand für Einstellungen/Entlassungen)	2.000,00		
X10 (Aufwand für Hilfsstoffe)	18.000,00		
X11 (Aufwand für Vorprodukte)	20.000,00		
X12 (Ertragssteuern)	868,66		
X14 (Zinsaufwand)	500,00		
X16 (Jahresüberschuss/Fehlbetrag)	2.605,96		
	99.014,62		99.014,62

Maschinen			
6 (EBK)	88.500,00	24 (Abschreibungen auf Sachanlagen)	1.500,00
		X23 (SBK)	87.000,00
	88.500,00		88.500,00

Gewinnrücklage			
X20 (SBK)	26.562,50	2 (EBK)	20.000,00
		36 (Jahresüberschuss/Fehlbetrag)	6.562,50
	26.562,50		26.562,50

Jahresüberschuss/Fehlbetrag			
35 (Bank)	6.562,50	3 (EBK)	13.125,00
36 (Gewinnrücklage)	6.562,50	X16 (G+V)	2.605,96
X21 (SBK)	2.605,96		
	15.730,96		15.730,96

langfr. Bankverbindlichkeiten			
X22 (SBK)	100.000,00	4 (EBK)	100.000,00
	100.000,00		100.000,00

Forderungen			
9 (EBK)	23.800,00	12 (Bank)	88.364,60
11 (Umsatzerlöse, Umsatzsteuer)	110.456,00	13 (Bank)	23.800,00
		X19 (SBK)	22.091,20
	134.256,00		0,20
			134.255,80

Sim 1 Fertigung - 19.05.2009 -

EBK			
1 (Stammkapital)	50.000,00	5 (BGA)	39.000,00
2 (Gewinnrücklage)	20.000,00	6 (Maschinen)	88.500,00
3 (Jahresüberschuss/Fehlbeträ	13.125,00	7 (Hilfsstoffe)	8.000,00
4 (langfr. Bankverbindlichkeiten)	100.000,00	8 (Vorprodukte)	10.000,00
		9 (Forderungen)	23.800,00
		10 (Bank)	13.825,00
	183.125,00		183.125,00

SBK			
Bank	25.882,70	Gewinnrücklage	26.562,50
BGA	38.000,00	Jahresüberschuss/Fehlbetrag	2.605,96
Forderungen	22.091,20	langfr. Bankverbindlichkeiten	100.000,00
Maschinen	87.000,00	Stammkapital	50.000,00
Fertigprodukt	6.194,62		
	179.168,52	0,06	179.168,46

Bank			
10 (EBK)	13.825,00	17 (Verbindlichkeiten a.L.u.L.)	24.514,00
12 (Forderungen)	88.364,60	20 (Gehälter)	24.300,00
13 (Forderungen)	23.800,00	21 (Personalnebenkosten)	4.860,00
		22 (Aufwand für Einstellungen/	2.380,00
		25 (Sonst. betr. Aufwendungen	4.165,00
		26 (Sonst. betr. Aufwendungen	4.284,00
		27 (Mietaufwand, Vorsteuer)	1.190,00
		28 (Sonst. betr. Aufwendungen	2.380,00
		29 (Sonst. betr. Aufwendungen	1.785,00
		30 (Sonst. betr. Aufwendungen	214,20
		31 (Sonst. betr. Aufwendungen	7.140,00
		32 (Sonst. betr. Aufwendungen	5.950,00
		33 (Zinsaufwand)	500,00
		34 (Ertragssteuern)	868,66
		35 (Jahresüberschuss/Fehlbet	6.562,50
		X15 (Vorsteuer)	9.013,60
		X17 (SBK)	25.882,70
	0,06	125.989,60	125.989,66

lfdNr.	Beleg	Konto	Soll	Haben
1	AB	EBK	50.000,00	
		Stammkapital		50.000,00
2	AB	EBK	20.000,00	
		Gewinnrücklage		20.000,00
3	AB	EBK	13.125,00	
		Jahresüberschuss/Fehlbetrag		13.125,00
4	AB	EBK	100.000,00	
		langfr, Bankverbindlichkeiten		100.000,00
5	AB	BGA	39.000,00	
		EBK		39.000,00
6	AB	Maschinen	88.500,00	
		EBK		88.500,00
7	AB	Hilfsstoffe	8.000,00	
		EBK		8.000,00
8	AB	Vorprodukte	10.000,00	
		EBK		10.000,00
9	AB	Forderungen	23.800,00	
		EBK		23.800,00
10	AB	Bank	13.825,00	
		EBK		13.825,00
11	AR	Forderungen	110.456,00	
		Umsatzerlöse		92.820,00
		Umsatzsteuer		17.635,80
12	Bank	Bank	88.364,60	
		Forderungen		88.364,60
13	Bank	Bank	23.800,00	
		Forderungen		23.800,00
14	ER	Vorprodukte	10.000,00	
		Vorsteuer	1.900,00	
		Verbindlichkeiten a.L.u.L.		11.900,00
15	ER	Hilfsstoffe	10.000,00	
		Vorsteuer	1.900,00	
		Verbindlichkeiten a.L.u.L.		11.900,00
16	ER	Aufwand für Betriebsstoffe	600,00	
		Vorsteuer	114,00	
		Verbindlichkeiten a.L.u.L.		714,00
17	Bank	Verbindlichkeiten a.L.u.L.	24.514,00	
		Bank		24.514,00
18	M	Aufwand für Vorprodukte	20.000,00	
		Vorprodukte		20.000,00
19	M	Aufwand für Hilfsstoffe	18.000,00	
		Hilfsstoffe		18.000,00
20	P	Gehälter	24.300,00	
		Bank		24.300,00
21	P	Personalnebenkosten	4.860,00	
		Bank		4.860,00
22	P	Aufwand für Einstellungen/Entlassung	2.000,00	
		Vorsteuer	380,00	
		Bank		2.380,00
23	K+I	Abschreibungen auf Sachanlagen	1.000,00	
		BGA		1.000,00
24	K+I	Abschreibungen auf Sachanlagen	1.500,00	
		Maschinen		1.500,00
25	SG	Sonst. betr. Aufwendungen	3.500,00	
		Vorsteuer	665,00	
		Bank		4.165,00
26	SG	Sonst. betr. Aufwendungen	3.600,00	

lfdNr.	Beleg	Konto	Soll	Haben
		Vorsteuer	684,00	
		Bank		4.284,00
27	SG	Mietaufwand	1.000,00	
		Vorsteuer	190,00	
		Bank		1.190,00
28	SG	Sonst. betr. Aufwendungen	2.000,00	
		Vorsteuer	380,00	
		Bank		2.380,00
29	SG	Sonst. betr. Aufwendungen	1.500,00	
		Vorsteuer	285,00	
		Bank		1.785,00
30	SG	Sonst. betr. Aufwendungen	180,00	
		Vorsteuer	34,20	
		Bank		214,20
31	SG	Sonst. betr. Aufwendungen	6.000,00	
		Vorsteuer	1.140,00	
		Bank		7.140,00
32	SG	Sonst. betr. Aufwendungen	5.000,00	
		Vorsteuer	950,00	
		Bank		5.950,00
33	FS	Zinsaufwand	500,00	
		Bank		500,00
34	FS	Ertragssteuern	868,66	
		Bank		868,66
35	FS	Jahresüberschuss/Fehlbetrag	6.562,50	
		Bank		6.562,50
36	FS	Jahresüberschuss/Fehlbetrag	6.562,50	
		Gewinnrücklage		6.562,50
37	Bestand	Fertigprodukt	6.194,62	
		Bestandsveränderung		6.194,62
X1		G+V	24.300,00	
		Gehälter		24.300,00
X2		G+V	1.000,00	
		Mietaufwand		1.000,00
X3		G+V	4.860,00	
		Personalnebenkosten		4.860,00
X4		G+V	21.780,00	
		Sonst. betr. Aufwendungen		21.780,00
X5		Umsatzerlöse	92.820,00	
		G+V		92.820,00
X6		Umsatzsteuer	17.635,80	
		Vorsteuer		17.635,80
X7		G+V	2.500,00	
		Abschreibungen auf Sachanlagen		2.500,00
X8		G+V	600,00	
		Aufwand für Betriebsstoffe		600,00
X9		G+V	2.000,00	
		Aufwand für Einstellungen/Entlassungen		2.000,00
X10		G+V	18.000,00	
		Aufwand für Hilfsstoffe		18.000,00
X11		G+V	20.000,00	
		Aufwand für Vorprodukte		20.000,00
X12		G+V	868,66	
		Ertragssteuern		868,66
X13		Bestandsveränderung	6.194,62	
		G+V		6.194,62
X14		G+V	500,00	

lfdNr.	Beleg	Konto	Soll	Haben
		Zinsaufwand		500,00
X15		Vorsteuer	9.013,60	
		Bank		9.013,60
X16		G+V	2.605,96	
		Jahresüberschuss/Fehlbetrag		2.605,96
X17		SBK	25.882,70	
		Bank		25.882,70
X18		SBK	38.000,00	
		BGA		38.000,00
X19		SBK	22.091,20	
		Forderungen		22.091,20
X20		Gewinnrücklage	26.562,50	
		SBK		26.562,50
X21		Jahresüberschuss/Fehlbetrag	2.605,96	
		SBK		2.605,96
X22		langfr, Bankverbindlichkeiten	100.000,00	
		SBK		100.000,00
X23		SBK	87.000,00	
		Maschinen		87.000,00
X24		Stammkapital	50.000,00	
		SBK		50.000,00
X25		SBK	6.194,62	
		Fertigprodukt		6.194,62

Personalbestand Vertrieb

		Vorperiode	Periode 1	Periode 2		Verweise für Periode 0
1	Anfangsbestand	10	10	11		
2	+ Einstellungen	1	3	2		
3a	- Entlassungen	0	0	0		
3b	- Fluktuation	1	2	1		
4	= Personalendbestand	10	11	12		

Personalkosten Vertrieb

		Vorperiode	Periode 1	Periode 2		Verweise für Periode 0
5	Löhne/Gehälter	3.000,00	3.300,00	3.600,00		10 Mitarbeiter x 300 €
6	+Einst./Entl./Training	400,00	1.200,00	800,00		1 Mitarbeiter x 400 €
7	+ Pers.-nebenkosten	600,00	660,00	720,00		20 % vom Lohn
8	= Summe	4.000,00	5.160,00	5.120,00		

Personalbestand Produktion/Verwaltung

		Vorperiode	Periode 1	Periode 2		Verweise für Periode 0
9	Anfangsbestand	5	5	7		
10	+ Einstellungen	0	2	0		
11a	- Entlassungen	0	0	0		
11b	- Fluktuation	0	0	0		
12	= Personalendbestand	5	7	7		

Personalkosten Produktion/Verwaltung

		Vorperiode	Periode 1	Periode 2		Verweise für Periode 0
13	Löhne/Gehälter	15.000,00	21.000,00	21.000		5 Mitarbeiter x 3.000 €
14	+Einst./Entl./Training	0,00	800,00	0		0 Mitarbeiter x 400 €
15	+ Personalnebenkosten	3.000,00	4.200,00	4.200		20 % vom Lohn
16	= Summe	18.000,00	26.000,00	25.200		

Beständerechnung SHIRT – HILFSSTOFF

			Vorperiode	Periode 1	Periode 2		Verweise für Periode 0
Lagerbestand Shirt							
17	Anfangsbestand	Charge	100	100	0		
18	+ Bestellungen Lief. 1	Charge	200	100	250		Bestellung
19	+ Einzelbestellungen	Charge	0	0	0		
20	- Abgang Fertigung	Charge	200	200	250		Produktion
21	= Endbestand	Charge	100	0	0		Lagerbestand
Lagerwert in €							
22	Anfangsbestand	€	10.000,00	10.000,00	0,00		
23	+ Bestellungen Lief. 1	€	20.000,00	10.000,00	25.000,00		200 Chargen x 100 €
24	+ Einzelbestellungen		0,00	0,00	0,00		
25	- Abgang Fertigung	€	20.000,00	20.000,00	25.000,00		200 Chargen x 100 €
26	= Endbestand	€	10.000,00	0,00	0,00		100 Chargen x 100 €
Lagerbestand Hilfsstoffe							
27	Anfangsbestand	Charge	100	100	0		
28	+ Bestellungen Lief. 1	Charge	200	100	250		Bestellung
29	+ Einzelbestellungen	Charge	0	0	0		
30	- Abgang Fertigung	Charge	200	200	250		Produktion
31	= Endbestand	Charge	100	0	0		Lagerbestand
Lagerwert in €							
32	Anfangsbestand	€	8.000,00	8.000,00	0,00		
33	+ Bestellungen Lief. 1	€	16.000,00	10.000,00	25.000,00		200 Chargen * 80 €
34	+ Einzelbestellungen		0,00	0,00	0,00		automatische Bestellung, falls entschiedene Bestellmenge zu niedrig ist
35	- Abgang Fertigung	€	16.000,00	18.000,00	25.000,00		$(100 \times 80 + 200 \times 80) / 300 \times 200 = 16.000$
36	= Endbestand	€	8.000,00	0,00	0,00		$(100 \times 80 + 200 \times 80) / 300 \times 100 = 8.000$

Beständerechnung DRESS

			Vorperiode	Periode 1	Periode 2		Verweise für Periode 0
Lagerbestand DRESS							
37	Anfangsbestand	Charge	0	0	23		
38	+ Zugang Fertigung	Charge	200	200	250		
39	- Abgang Fertigung	Charge	200	177	227		
40	= Endbestand	Charge	0	23	46		
Lagerwert in €							
41	Anfangsbestand	€	0	0	7.915		Menge x Herstellkosten der Vorperiode
42	+ Zugang Fertigung	€	63.113	68.829	80.557		Menge x Herstellkosten der akt.Periode
43	- Abgang Fertigung	€	63.113	60.914	73.565		Menge x Herstellkosten (gewogener Durchschnitt)
44	= Endbestand	€	0	7.915	14.907		Menge x gewogener Herstellkosten

Beispielrechnung zu Periode 2:

Herstellkosten der Vorperiode (P1): $7.915 / 23 = 344,13$

Herstellkosten der akt. Periode (P2): $80.557 / 250 = 322,23$

Gewogener Durchschnitt: $(80.557 + 7.915) / 273 = 324,07$

Endbestand: $46 * 324,07 = 14.907,22$

	Erfolgsrechnung (€)	Vorperiode	Periode 1	Periode 2	Verweise für Periode 0
45	Umsatzerlöse(Gesamtleistung)	100.000,00	90.270,00	110.095,00	200 Chargen * 500 €
46	+/- Bestandsveränderungen	0	7.915,35	6.992,12	Lagerbestand x Herstellkosten
47	- Materialkosten T-Shirts	20.000,00	20.000,00	25.000,00	200 Chargen * 100 €
48	- Hilfsstoffaufwand	16.000,00	18.000,00	25.000,00	200 Chargen * 80 €
49	- Betriebsstoffaufwand	600,00	600,00	750,00	200 Chargen * 3 €
50	- Fremdleistungen	0,00	0,00	0,00	Für automatische Bestellungen
51	- Löhne und Gehälter.	18.000,00	24.300,00	24.600,00	
52	- Einstellung, Entlassung	400,00	2.000,00	800,00	
53	- Personalnebenkosten	3.600,00	4.860,00	4.920,00	
54	- Abschreibung Gebäude/Masch.	2.500,00	2.500,00	2.500,00	
55	- Wartungskosten	3.500,00	3.500,00	3.500,00	
56	- Instandhaltungskosten	3.600,00	3.600,00	3.600,00	
57	- Miete Geschäftsräume	1.000,00	1.000,00	1.000,00	
58	- Betriebskosten Geschäftsräume	2.000,00	2.000,00	2.000,00	
59	- sonst. Verwaltungskosten	1.500,00	1.500,00	1.500,00	
60	- Lagermiete	300,00	230,00	460,00	100 Chargen * (2 + 1)
61	+Vertriebskosten (Werbung)	5.000,00	6.000,00	6.000,00	Entscheidung
62	+Produktentwicklung und Design	4.000,00	5.000,00	3.000,00	Entscheidung
63	- Zinsen für Kredite	500,00	500,00	500,00	0,5% v. 100.000 € + Überziehungszinsen
64	Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Steuern	17.500,00	2.595,35	11.957,12	
65	Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	4.375,00	648,84	2.989,28	
66	= Periodenüberschuss/-fehlbetrag	13.125,00	1.946,52	8.967,84	

Ergebnisverwendung

		Vorperiode	Periode 1	Periode 2	
67	= Periodenüberschuss/-fehlbetrag	13.125,00	1.946,52	8.967,84	
68	+/-Gewinn-/Verlustvortrag aus der Vorperiode	0,00	0,00	0,00	
69	-Einstellungen in die Gewinnrücklagen	6.562,50	973,26	4.483,92	
70	= Bilanzgewinn/Bilanzverlust	6.562,50	973,26	4.483,92	
71	abzuführender Betrag (Gewinnabführung)	6.562,50	973,26	4.483,92	
72	Gewinnvortrag/Verlustvortrag	0,00	0,00	0,00	

	Finanzrechnung (€)	Periode 0	Periode 1	Periode 2	Verweise für Periode 0
73	Kassenanfangsbestand	8.200,00	13.825,00	24.109,40	
	Einzahlungen				
74	+ Einzahlungen aus aktueller Periode	80.000,00	72.216,00	88.076,00	80 % der Umsatzerlöse aus der laufenden Periode
75	+ Einzahlung aus Vorperiode	20.000,00	20.000,00	18.054,00	20 % der Umsatzerlöse der Vorperiode
76	+ kurz- und langfristige Kredite	0,00	0,00	0,00	
77	+ Umsatzsteuer aus bezahlten Verkäufen	19.000,00	17.521,04	20.164,70	(Zeile 74 +Zeile 75) *19%
78	+ erstattete Vorsteuer	0,00	0,00	0,00	
79	+Überziehungskredit	0,00	0,00	0,00	
80	= Summe Einzahlungen	119.000,00	109.737,04	126.294,70	
81	Auszahlungen				
82	Einkauf aktuelle Periode	36.600,00	20.600,00	50.750	Einkauf von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen
83	+ Bezogene Fremdleistungen	0,00	0,00	0,00	Für automatische Bestellungen
84	+ Personalaufwand	22.000,00	31.160,00	30.320,00	
85	+ sonstige Aufwendungen	20.900,00	22.830,00	21.060,00	Wartung+Instandhaltung+Betriebskosten Geschäftsräume+Verwaltungskosten+Lagerkosten+Vertriebskosten (Werbung)+Produktentwicklung(Design)
86	+ Rückzahlung kurzfristiger Ü*kredite	10.000,00	0,00	0	
87	+ Zinsaufwand	500,00	500,00	500,00	
88	+ Steuern	4.375,00	648,84	2.989,28	25 % Steuern vom Ergebnis der gew. Gesch.

89	+ Auszahlung Gewinnabführung Vorper.	0,00	6.562,50	973,26	
90	+Vorsteuer	11.001,00	8.631,70	13.795,90	11.001 € = Von Einkäufen (36.600 €) + sonst. Aufw. 20.900 € (s. Anlage) + Einstellungsk. (400 €)
91	+abgeführte Umsatzsteuer (Zahllast)	7.999,00	8.519,60	7.122,15	7.999 € = 100.000 € (Umsatzerlöse P0) x0,19 – 11.001 € (Zeile 90)
92	= Summe Auszahlungen	113.375,00	99.452,64	127.510,59	
93	AB + Einz. (ohne Überziehungskredit) – Auszahlungen	13.825,00	24.109,40	22.893,51	
94	Nur wenn Zeile 84 <5.000:				
95	- gewünschter Kassenbestand	5.000,00	500,00	5.000,00	
96	Zeile 84-Zeile 86				
97	Zinsen= Zeile 87 *1,5	0,00	0,00	0,00	
98	Überziehungskredit				
99	Kassenendbestand	13.825,00	24.109,40	22.893,51	

	Bilanz (€)	Vorperiode	Periode 1	Periode 2	Verweise für Periode 0
	Anlagevermögen				
100	Grundstücke/Gebäude/BGA)	39.000,00	38.000,00	37.000,00	
101	Maschinen	88.500,00	87.000,00	85.500,00	
102	= Summe Anlagevermögen	127.500,00	125.000,00	122.500,00	
	Umlaufvermögen				
103	Vorräte T-Shirts/Hilfsstoffe	18.000,00	0,00	0,00	
104	Fertigprodukte	0,00	7.915,35	14.907,47	
105	Forderungen aus Lief. und Leist.	23.800,00	21.484,27	26.202,61	
106	Kassenendbestand	13.825,00	24.109,40	22.893,51	
107	= Summe Umlaufvermögen	55.625,00	53.509,02	64.003,59	
108	= SUMME AKTIVA	183.125,00	178.509,02	186.503,59	
	Eigenkapital				
109	Stammkapital	50.000,00	50.000,00	50.000,00	
110	Kapitalrücklage	0,00	0,00	0,00	
111	Gewinnrücklage	20.000,00	26.562,50	27.535,75	
112	Gewinn/Verlustvortrag	0,00	0,00	0,00	
113	Periodenüberschuss/Fehlbetrag	13.125,00	1.946,52	8.967,84	
114	= Summe Eigenkapital	83.125,00	78.509,02	86.503,59	
	Fremdkapital				
115	Verbindlichkeiten g. Kreditinstituten				
116	Laufzeit 5 Jahre	100.000,00	100.000,00	100.000,00	
117	Laufzeit unter einem Jahr	0,00	0,00	0,00	
118	Überziehungskredit	0,00	0,00	0,00	
119	= Summe Fremdkapital	100.000,00	100.000,00	100.000,00	
120	= SUMME PASSIVA	183.125,00	178.509,02	186.503,59	

Übersicht über die Arbeitsblätter

Dateiname	Inhalt
S1F D1 Ausgangssituation	Kurzbeschreibung der Spielsituation
S1F D2 Ausgangssituation Lösung	Lösung
S1F D3 Brief vom Onkel	Beschreibung der Rahmensituation
S1F D4 Fragen zur Ausgangssituation Schüler	Verständnisfragen zur Ausgangssituation
S1F D5 Fragen zur Ausgangssituation Lehrer	Lösung der Verständnisfragen
S1F D6 Planungsformular mit Musterrechnung	Excel-Tabelle: Anleitung zur Entscheidungsfindung
S1F D7 Entscheidungsblätter	leere Entscheidungsblätter für die Perioden 1 bis 6
S1F D8 Übersicht Szenarien	Übersicht über die Veränderung der Spielsituation in den einzelnen Perioden
S1F D9 Szenarien P1 bis P6	Einzelbeschreibung der jeweiligen Spielsituation in den Perioden 1 bis 6
S1F D10 T-Konten leer	Excel-Tabelle: vorbereitete Konten zur Buchung der Geschäftsvorfälle aus der Simulation
S1F D11 Diagramme zum Verlauf	Excel-Tabelle: Vorlage zur grafischen Darstellung der Marketingentscheidungen und ihrer Auswirkungen auf Absatz und Gewinn
S1F D12 Aufwendungen Vergleich Perioden	Übersicht über die Entwicklung der einzelnen Aufwendungen über mehrere Perioden
S1F D13 Aufwendungen Vergleich Unternehmen	Übersicht über die Aufwendungen verschiedener Unternehmen in einer Periode
S1F D14 Kopiervorlage Strukturübersicht	Kopiervorlage zur Erarbeitung der Zusammenhänge zwischen Absatz, Umsatz und Kosten und Betriebsergebnis
S1F D15 Vergleich Kostenartenrechnung	Analyse der Kostenarten im Planspiel
S1F D16 Tshirt-Break-Even-Analyse	Anwendung der Break-Even-Analyse auf die Wettbewerbssimulation

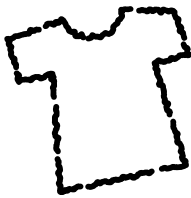
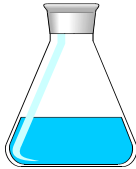
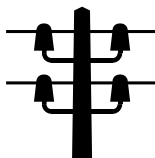

S1f D17 Bewertung FE	Ermittlung des Lagerwertes der Fertigerzeugnisse
S1F D18 Deckungsbeitragsrechnung mit Musterrechnung	Excel-Tabelle: Deckungsbeitragsrechnung als Entscheidungshilfe bei Zusatzaufträge
S1F D19 Kurzbeschreibung Kennzahlen	Kurzbeschreibung der im Lehrplan genannten Kennzahlen
S1F D20 Kennzahlen Schüler P1-P6	Excel-Tabelle: Berechnung der Kennzahlen aus Planspieldaten
S1F D21 Vorbereitung Gesellschafterversammlung	Hinweise für Schüler
S1F D22 Dilemma Lager Rabatt Zinsen	Excel-Tabelle: Vergleichsrechnung bei Inanspruchnahme von Einkaufsrabatten
S1F D23 Analyse der Spielergebnisse	Hinweise zum Vorgehen bei der Analyse der Planspielergebnisse durch den Lehrer (Spielleiter)
S1F DFx	Fallstudie zur Werbeplanung

Die Shirt Store GmbH

Ihr Onkel befindet sich auf einem mehrmonatigen Auslandsaufenthalt. Ihr Team hat sich bereit erklärt, sein Unternehmen in diesem Zeitraum zu führen. Das von Ihrem Onkel geleitete Unternehmen kauft unbedruckte T-Shirts ein und bedruckt diese mit unterschiedlichen Motiven, um sie an Händler weiter zu verkaufen. Der Ein- und Verkauf sowie die Produktion erfolgen in Chargen. Eine Charge umfasst 50 Stück.

Ergänzen Sie die fehlenden Daten mit Hilfe der beiliegenden Teilnehmerberichte der Periode 0.

Beschaffung

Einsatzstoffe				Produktionsergebnis		
	+		+		=	
SHIRT		HILFSSTOFF		BETRIEBSSTOFF		DRESS
50 Stück (1 Charge) unbedruckter T-Shirts		Farben und Textilchemikalien für 1 Charge unbedruckter T-Shirts		Energie Schmierstoffe		50 Stück (1 Charge) bedruckter T-Shirts
Preis pro Charge in P0 (Zahlung sofort)						
normal	Fehlmenge	normal	Fehlmenge	3 €		
100 €	120 €	80 €	110 €			
monatliche Lagerkosten pro Charge für nicht verbrauchtes Material					monatliche Lagerkosten pro Charge für nicht verkaufte DRESS	
2 €		1 €			10 €	

Sollten Ihre geplanten Einkaufsmengen zu gering für den tatsächlichen Absatz sein, werden automatisch die fehlenden Mengen zu höheren Preisen zugekauft. Es sind noch Chargen SHIRT undChargen HILFSSTOFF am Ende der Periode 0 auf Lager. Die Einkäufe werden sofort bezahlt. Am Ende der Periode 0 befinden sich € in der Kasse/Bank.

Produktion

In der Produktion ist eine Maschine mit folgenden Daten vorhanden.

max. Kapazität pro Monat	Anschaffungs- wert	Abschreibungen	Buchwert am Ende der Periode 0	Wartung Instandhaltung	Reparaturen
400 Chargen DRESS	90.000,00 €	1.500 €/Monat	88.500 €	3.500 €/Monat	3.600 €/Monat

Für die Geschäftsräume zahlen Sie monatlich 1.000,- € Miete und 2.000,- € Betriebskosten. Unsere Betriebs- und Geschäftsausstattung, die im Augenblick einen Buchwert von 39.000,- € hat, schreiben Sie linear mit 1.000,- € im Monat ab. Für die Ermittlung der Steuerschuld, der Gehaltsabrechnung und für betriebswirtschaftliche Auswertungen erhält ein Steuerberaterbüro monatlich 1.500,- €.

Personal

Ihr Onkel bezieht auch während seiner Abwesenheit als Mitarbeiter der Verwaltung ein Gehalt von 3.000,- € pro Monat. Ihr Team erhält als sein Vertreter ab dem nächsten Monat ebenfalls ein Gehalt in gleicher Höhe. Sie können pro Periode (1 Monat) maximal 5 Mitarbeiter einstellen oder 5 entlassen. Pro Einstellung fallen Kosten in Höhe von €, pro Entlassung in Höhe von 1.000,- € an. Sollten Sie bei Ihren Planungen zu wenig Beschäftigte in der Produktion berücksichtigt haben, so werden automatisch Zeitarbeiter für diesen Monat zu 7.000,- € anteilig für die tatsächlich benötigte Arbeitszeit beschäftigt. In der ersten Periode können Sie von dem Ausscheiden eines Verkaufsmitarbeiters, für den keine Entlassungskosten anfallen, ausgehen. Auch in den folgenden Perioden kann unvorhergesehen Fluktuation auftreten.

Mitarbeiter (P0)		
Verkauf	Produktion	Verwaltung
Anzahl:	Anzahl:	Anzahl:
Teilzeit	Vollzeit	Vollzeit
Gehalt: €/Monat	Gehalt :..... €/Monat	Gehalt: €/Monat
Durchschnittliche Personalnebenkosten: %		
Max. Produktivität in P0: 60 DRESS pro Mitarbeiter im Monat		

Finanzierung

Kredite der Bank		
Langfristiger Kredit:€	kurzfristige Kredite	
	geplant	ungeplant
Zinssatz pro Monat: 0,5%	Zinssatz pro Monat: 1%	Zinssatz pro Monat: 1,5%
Endfälliges Darlehen (aber keine Tilgung im Planspiel)	Tilgung: erfolgt automatisch im folgenden Monat	

Die Bank hat Ihrem Onkel den langfristigen Kredit zur Verfügung gestellt. Die kurzfristigen Kredite werden bei Bedarf zugeteilt und automatisch im folgenden Monat getilgt. Forderungen werden von den Kunden sofort in der laufenden Periode zu 80% bezahlt, die restlichen 20% in der Folgeperiode. Aus der letzten Periode sind noch Forderungen i.H.v.€ offen.

Eventuell erwirtschaftete Verluste werden mit zukünftigen Gewinnen verrechnet (Verlustvortrag) bis ein positiver Saldo entsteht. Auf einen positiven Saldo wird pauschal 25% Steuer abgeführt.

Von dem Periodenüberschuss nach Steuern wird in der Folgeperiode 50% an die Gesellschafter ausgeschüttet. Die Kröner + Partner OHG erstellt für Sie pfffige Werbekampagnen, für die Sie im letzten Monat 5.000,- € bezahlt haben.

Weiterhin werden für Sie neue Layouts von der INDIVIDUAL Grafik und Verarbeitung GmbH erstellt, das Sie sich derzeit 4.000,- € im Monat kosten lassen (Aufwand für Forschung und Entwicklung).

In Periode 0 wurden Chargen DRESS zum Preis von € abgesetzt.

PERSONAL (ÜBERSICHT DER KOSTENSTELLEN) (Teilnehmerbericht 3)						
Anzahl Personen	Einkauf	Produktion	Vertrieb	Verwaltung	FuE	Summe
Personalanfangsbestand	0	4	10	1	0	15
+ Einstellungen	0	0	1	0	0	1
- Entlassungen	0	0	0	0	0	0
- Fluktuation	0	0	1	0	0	1
= Personalendbestand	0	4	10	1	0	15
Löhne/Gehälter (EUR)	0	12.000	3.000	3.000	0	18.000
Einst./Entl./Train. (EUR)	0	0	400	0	0	400
Personalnebenkosten (EUR)	0	2.400	600	600	0	3.600
Summe Personalkst. (EUR)	0	14.400	4.000	3.600	0	22.000

MARKTERGEBNISSE (Teilnehmerbericht 2)				
MARKT		PRODUKTKATEGORIE		SUMME
		DRESS		
Markt 1	Preis (EUR/ Einheit)	500		
	Absatz	200		200
	Umsatz (EUR)	100.000		100.000
SUMME	Absatz	200		200
	Umsatz (EUR)	100.000		100.000

(Teilnehmerbericht 2)

LAGERWERTE	SHIRT			Hilfsstoffe		
EINSATZSTOFFE/TEILE	Einheiten	Lagerwerte in EUR		Einheiten	Lagerwerte in EUR	
		/Einheit	Absolut		/Einheit	Absolut
Lageranfangsbestand	100	100	10.000	100	80	8.000
+ Bestellungen Lief.I	200	100	20.000	200	80	16.000
- Abgang an Fertigung	200	100	20.000	200	80	16.000
= Lagerendbestand	100	100	10.000	100	80	8.000

LAGERWERTE	DRESS			
FERTIGPRODUKTE	Einheiten	Lagerwerte in EUR		
		/Einheit	Absolut	
Lageranfangsbestand	0	0	0	
+ Zugang Fertigung	200	316	63.113	
- Abgang Vertrieb	200	316	63.113	
Lagerendbestand	0	0	0	

BILANZ (Teilnehmerbericht 9)					
AKTIVA	Periode 0	Vorper.	PASSIVA	Periode 0	Vorper.
ANLAGEVERMÖGEN	127.500,00	130.000,00	EIGENKAPITAL	83.125,00	70.000,00
Sachanlagen			Stammkapital	50.000,00	50.000,00
Grundst., Geb., BuGA	39.000,00	40.000,00	Kapitalrücklage	0,00	0,00
Produktion	88.500,00	90.000,00	Gewinnrücklage	20.000,00	20.000,00
UMLAUFVERMÖGEN	55.625,00	50.000,00	Gewinn-/Verlustvortrag	0,00	0,00
Vorräte			Periodenübersch./fehlb.	13.125,00	0,00
Roh- und Hilfsstoffe	18.000,00	18.000,00			
Fertigprodukte	0,00	0,00	VERBINDLICHKEITEN	100.000,00	110.000,00
Ford. aus Lief. & Leistung	23.800,00	23.800,00	Verbindl. ggü. Lieferanten	0,00	0,00
Wertpapiere	0,00	0,00	Verbindl. ggü. Kreditinst.		
Kassenbestand	13.825,00	8.200,00	Restlaufzeit über 5 Jahre	100.000,00	100.000,00
			Restlaufzeit unter 1 Jahr	0,00	10.000,00
			Überziehungskredit	0,00	0,00
BILANZSUMME	183.125,00	180.000,00	BILANZSUMME	183.125,00	180.000,00

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (Teilnehmerbericht 10)	
	EUR
UMSATZERLÖSE	100.000,00
- Einsatzstoff 1: SHIRT	20.000,00
- Einsatzstoff 2: Hilfsstoffe	16.000,00
- Betriebsstoffe	600,00
- Bezogene Fremdleistungen	0,00
- Personalaufwand	
- Löhne/Gehälter	18.000,00
- Einst.-/Entl.-Kosten	400,00
- Personalnebenkosten	3.600,00
- Abschr.auf Vermögensgegenst.	2.500,00
- Sonstiger Aufwand	
- Sonstige fixe Kosten	3.500,00
- Instandhaltung	3.600,00
- Miete Geschäftsräume	1.000,00
- Betriebskosten Geschäftsräume	2.000,00
- Sonstige Verwaltungskosten	1.500,00
- Lagermiete	300,00
- Vertrieb (ohne Personal)	5.000,00
- Sonstige Kosten Entwickl.	4.000,00
- Zinsen und ähnliche Aufwendungen	500,00
= ERGEBNIS DER GEWÖHNL. GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	17.500,00
= ERGEBNIS VOR STEUERN	17.500,00
- Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	4.375,00
= PERIODENÜBERSCHUSS / PERIODENFEBLBETRAG	13.125,00

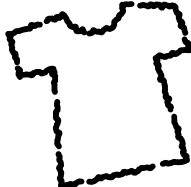
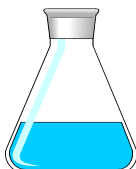
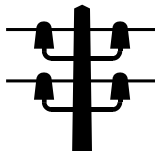

ERGEBNISVERWENDUNG	EUR
Periodenüberschuss / Periodenfehlbetrag	13.125,00
± Gewinn-/Verlustvortrag aus der Vorperiode	0,00
- Einstellungen in Gewinnrücklagen	6.562,50
= Bilanzgewinn / Bilanzverlust	6.562,50
- Abzuführender Betrag (Gewinnabführung)	6.562,50
= Gewinnvortrag / Verlustvortrag	0,00

Die Shirt Store GmbH

Ihr Onkel befindet sich auf einem mehrmonatigen Auslandsaufenthalt. Ihr Team hat sich bereit erklärt, sein Unternehmen in diesem Zeitraum zu führen. Das von Ihrem Onkel geleitete Unternehmen kauft unbedruckte T-Shirts ein und bedruckt diese mit unterschiedlichen Motiven, um sie an Händler weiter zu verkaufen. Der Ein- und Verkauf sowie die Produktion erfolgen in Chargen. Eine Charge umfasst 50 Stück.

Ergänzen die fehlenden Daten mit Hilfe der beiliegenden Teilnehmerberichte

Beschaffung

Einsatzstoffe				Produktionsergebnis						
		+			+			=		
SHIRT		HILFSSTOFF		BETRIEBSSTOFF		DRESS				
50 Stück (1 Charge) unbedruckter T-Shirts		Farben und Textilchemikalien für 1 Charge unbedruckter T-Shirts		Energie Schmierstoffe		50 Stück (1 Charge) bedruckter T-Shirts				
Preis pro Charge in P0 (Zahlung sofort)										
normal	Fehlmenge	normal	Fehlmenge	3 €						
100,00 €	120 €	80 €	110 €							
monatliche Lagerkosten pro Charge für nicht verbraucht Material						monatliche Lagerkosten pro Charge für nicht verkaufte DRESS				
2 €		1 €				10 €				

Sollten Ihre geplanten Einkaufsmengen zu gering für den tatsächlichen Absatz sein, werden automatisch die fehlenden Mengen zu höheren Preisen zugekauft. Es sind noch **100** Chargen SHIRT und **100** Chargen HILFSSTOFF am Ende der Periode 0 auf Lager. Die Einkäufe werden sofort bezahlt. Am Ende der Periode 0 befinden sich **13.825,- €** in der Kasse/Bank.

Produktion

In der Produktion ist eine Maschine mit folgenden Daten vorhanden.

max. Kapazität pro Monat	Anschaffungs- wert	Abschreibungen	Buchwert am Ende der Periode 0	Wartung Instandhaltung	Reparaturen
400 Chargen DRESS	90.000 €	1.500 €/Monat	88.500 €	3.500 €/Monat	3.600 €/Monat

Für die Geschäftsräume zahlen Sie monatlich 1.000,- € Miete und 2.000,- € Betriebskosten. Unsere Betriebs- und Geschäftsausstattung, die im Augenblick einen Buchwert von 39.000,- € hat, schreiben Sie linear mit 1.000,- € im Monat ab. Für die Ermittlung der Steuerschuld, der Gehaltsabrechnung und für betriebswirtschaftliche Auswertungen erhält ein Steuerberaterbüro monatlich 1.500,- €.

Personal

Ihr Onkel bezieht auch während seiner Abwesenheit als Mitarbeiter der Verwaltung ein Gehalt von 3.000,- € pro Monat. Ihr Team erhält als sein Vertreter ab dem nächsten Monat ebenfalls ein Gehalt in gleicher Höhe. Sie können pro Periode (1 Monat) maximal 5 Mitarbeiter einstellen oder 5 entlassen. Pro Einstellung fallen Kosten in Höhe von **400,- €** pro Entlassung in Höhe von 1.000,- € an. Sollten Sie bei Ihren Planungen zu wenig Beschäftigte in der Produktion berücksichtigt haben, so werden automatisch Zeitarbeiter für diesen Monat zu 7.000,- € anteilig für die tatsächlich benötigte Arbeitszeit beschäftigt. In der ersten Periode können Sie von dem Ausscheiden eines Verkaufsmitarbeiters, für den keine Entlassungskosten anfallen, ausgehen. Auch in den folgenden Perioden kann unvorhergesehen Fluktuation auftreten.

Mitarbeiter (P0)		
Verkauf	Produktion	Verwaltung
Anzahl: 10	Anzahl: 4	Anzahl: 1
Teilzeit	Vollzeit	Vollzeit
Gehalt: 300,- €/Monat	Gehalt: 3.000,- €/Monat	Gehalt: 3.000,- €/Monat
Durchschnittliche Personalnebenkosten: 20%		
Max. Produktivität in P0: 60 DRESS pro Mitarbeiter im Monat		

Finanzierung

Kredite der Bank		
Langfristiger Kredit: 100.000,- €	kurzfristige Kredite	
	geplant	ungeplant
Zinssatz pro Monat: 0,5%	Zinssatz pro Monat: 1%	Zinssatz pro Monat: 1,5%
Endfälliges Darlehen (aber keine Tilgung im Planspiel)	Tilgung: erfolgt automatisch im folgenden Monat	

Die Bank hat Ihrem Onkel den langfristigen Kredit zur Verfügung gestellt. Die kurzfristigen Kredite werden bei Bedarf zugeteilt und automatisch im folgenden Monat getilgt. Forderungen werden von den Kunden sofort in der laufenden Periode zu 80% bezahlt, die restlichen 20% in der Folgeperiode. Aus der letzten Periode sind noch Forderungen i. H. v. **23.800,- €** offen.

Eventuell erwirtschaftete Verluste werden mit zukünftigen Gewinnen verrechnet (Verlustvortrag) bis ein positiver Saldo entsteht. Auf einen positiven Saldo wird pauschal 25% Steuer abgeführt.

Von dem Periodenüberschuss nach Steuern wird in der Folgeperiode 50% an die Gesellschafter ausgeschüttet. Die Kröner + Partner OHG erstellt für Sie piffige Werbekampagnen, für die Sie im letzten Monat 5.000,- € bezahlt haben.

Weiterhin werden für Sie neue Layouts von der INDIVIDUAL Grafik und Verarbeitung GmbH erstellt, das Sie sich derzeit 4.000,- € im Monat kosten lassen (Aufwand für Forschung und Entwicklung).

In Periode 0 wurden **200** Chargen DRESS zum Preis von **500,- €** abgesetzt.



*Meine liebe Nichte,
lieber Neffe,*

Ihr wisst ja nur zu gut, wie sehr und lange ich mich auf meine lang ersehnte Weltreise gefreut habe. Alles für eine Zeit lang hinter sich zu lassen, nur an sich zu denken und dem Fernweh nachkommen. Atemberaubende und unentdeckte Fleckchen Erde erkunden und dorthin Schritte wagen, wo noch nicht viele Menschen einen Schritt hin gewagt haben.

In Neuseeland haben mich eure Weihnachtsgrüße erreicht. Ich freue mich, dass euer kräftiges Mitschaffen in meinem Geschäft euch im Dezember schon Spaß gemacht hat und das hat mich auf die Idee gebracht, euch diesen Brief zu schreiben. Doch lasst mich euch zunächst ein paar Eindrücke von meiner Reise schildern:

Ich bin nun auf dem Fiji-Archipel gestrandet. Genauer gesagt auf einer winzigen vorgelagerten Insel irgendwo im Südpazifik. Wir sind mit dem Boot übergesetzt. Außer wenigen Einheimischen gibt es hier auf der kleinen Insel nur den kristallklaren Ozean, eine undefinierbare Artenvielfalt an vorher noch nie gesehenen Tieren, feine weiße Strände, gesäumt von Kokospalmen und einen farbenprächtigen Tempel.

Im Moment genieße ich inmitten von Bambushütten und Palmenhainen mit atemberaubender Aussicht auf diesen altherwürdigen Tempel an einem handgefertigten Tisch einheimische Tropenfrüchte. Es ist Mittagszeit und beim landestypischen Reiswein (für den ich inzwischen jeden Spätburgunder stehen lassen würde!) kann ich völlig entspannt und ungezwungen die Ruhe und Gelassenheit, die diese Kultur in jedem einzelnen Moment ausstrahlt, genießen. Ich bin hier im Orden des Tempels untergebracht und gewöhne mich zunehmend an den strikten aber spirituell gehaltvollen Lebenswandel, der so völlig anders ist als daheim. Die unbeschreibliche Schönheit dieses Landes und dieser Kultur haben mich völlig in ihren Bann gezogen.

Dieser Gruß aus der Ferne ist daher kein einfacher Gruß wie der letzte aus Cochinchina in West-Indien. Jeder, der die Insel kennt, hat sich in sie verliebt. Vielleicht wegen der faszinierenden Vegetation oder den berauschenden Düften der Insel oder wegen des altertümlichen Tempels, der seine einmalige Atmosphäre bis heute bewahrt hat. Auch ich habe hier zu mir gefunden. Ich habe mich daher entschlossen, meine Weltreise hier ausklingen zu lassen. Dazu werde ich mei-

nen Urlaub um mindestens 6 Monate verlängern. Wer weiß, ob ich in meinem Leben eine solche Erfüllung wie hier je wieder finden werde.

Für die kommenden sechs Monate werde ich mich daher anderen Dingen widmen als dem „SHIRT STORE“. Es ist mir ein sehr großes unternehmerisches aber vor allem auch persönliches Anliegen, dass unser „SHIRT STORE“ auch während meiner Abwesenheit weiter blüht. Dazu bedarf es kluger Köpfe. Ich habe lange nachgedacht, ob ich diese Verantwortung überhaupt an jemand abgeben kann. Schließlich haben wir erst im letzten Quartal enorme Investitionen in Angriff genommen um unsere technische Infrastruktur auf 400 Kapazitätseinheiten zu erhöhen, bei einer momentanen 50%igen Auslastung. Die neue Maschine ist mit ihrer Kapazität von 400 DRESS ausreichend, um den SHIRT STORE auch über das nächste halbe Jahr hinaus auf dem aktuellsten Stand der Dinge zu halten. Hier muss also nicht investiert werden. Wenn ich die Dezemberzahlen, die mich in Neuseeland noch erreicht haben, noch mal überdenke, dann war das schon etwas Besonderes. 200 Stück haben wir abgesetzt auf einem hart umkämpften, aber marktanteilmäßig ausgeglichenen Markt, wo wir einer unter 10 Wettbewerbern sind. Aber wir sind ja nicht irgendwer. Wir sind der „SHIRT STORE“.

Unsere insgesamt 15 Mitarbeiter – 10 Teilzeitmitarbeiter im Verkauf und 4 in der Produktion - kennt Ihr ja auch schon alle persönlich von Euren Praktika in der Firma. Sie sind recht fleißig, zuverlässig und gut geschult. So schafft jeder unserer Mitarbeiter in der Produktion in einem normalen Monat 60 DRESS. Ich selbst beziehe während des Urlaubs mein normales Gehalt weiter und rechne mich der Verwaltung zu.

Wie gesagt, ich habe bei all dem Potenzial der Firma kein Auge zugemacht nachts, als ich mich dazu entschieden habe, länger hier zu bleiben. Doch ich habe eine Lösung gefunden, die mir als äußerst sinnvoll erscheint. Ihr zwei wart doch auf einer kaufmännischen Schule und habt dort Euren Abschluss gemacht. Die Übernahme des SHIRT STOREs für die nächsten sechs Monate wäre doch der ideale Einstieg ins Berufsleben für Euch. Ihr kennt den Laden, das Personal, die Kunden, die Produktionsprozesse und die Philosophie hinter SHIRT STORE und ich halte Euch für absolut fähig das Geschäft in meiner Abwesenheit zu leiten. Ich bitte Euch also, in der Zeit meiner Abwesenheit das Geschäft zu übernehmen.

Keine Angst, ich bin auch hineingewachsen in die Aufgabe des Geschäftsführers. Ihr kennt SHIRT STORE bereits. Die grundlegenden betriebswirtschaftlichen Kenntnisse habt Ihr auch schon gelernt – und um ein guter Unternehmer zu sein, bedarf es nicht nur geballten Wissens sondern der richtigen Hand und genügend Cleverness. Die traue ich Euch mehr als jedem anderen zu. Was mir dazu noch einfällt, was Ihr unbedingt wissen solltet:

Jeden Monat werden von unserem Steuerbüro für das Unternehmen betriebswirtschaftliche Auswertungen erstellt. Ihr könnt so aus dem Bericht der letzten Periode entnehmen, dass wir für die Finanzierung der neuen Maschine einen Langzeit-Kredit in Höhe von 100.000 EUR aufgenommen haben. Das ist kein

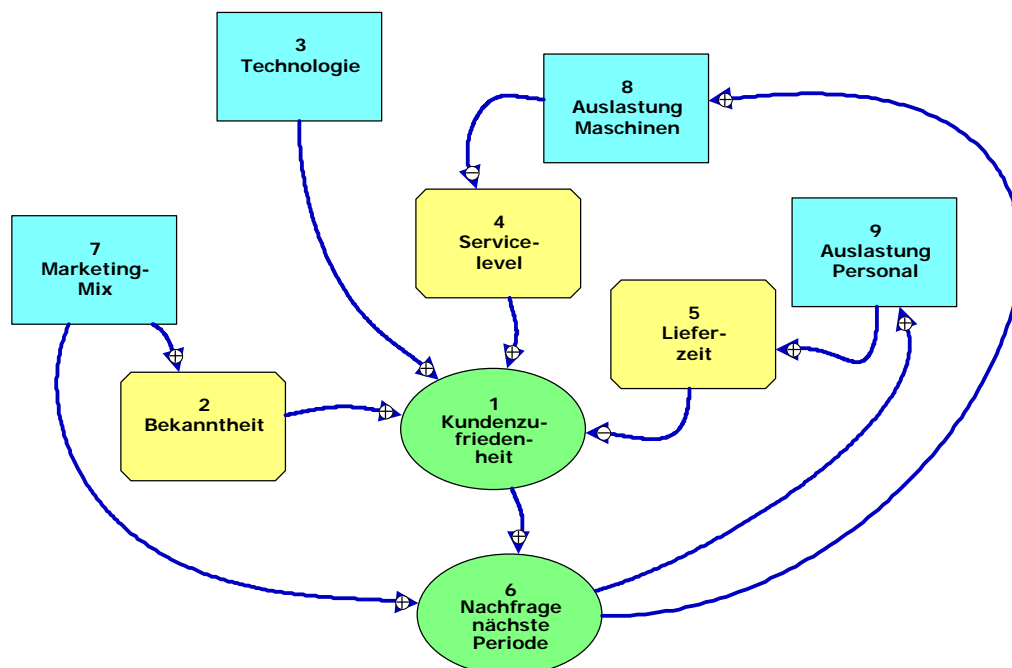
Geheimnis. Der Kredit gibt Euch eine sichere Finanzgrundlage, solange Ihr rentabel wirtschaftet. Den Kontoauszügen / Finanzbericht könnt Ihr entnehmen, dass wir im Moment gut 13.000 EUR in der Kasse haben. Hier muss ich Euch bei der Pflicht nehmen. Kalkuliert vernünftig, handelt zielstrebig und durchdacht. Der Kontostand muss unbedingt immer positiv sein, sonst verliert Ihr schnell vor der Bank die Glaubwürdigkeit und ich muss meinen Urlaub in diesem kleinen Paradies abkürzen.

Wenn es einen vernünftigen Grund gibt, gewährt euch die Bank aber sicher gern zusätzliche Kredite zu einem Zinssatz von 12 %.

Was ist sonst noch wichtig? Ach ja, wir arbeiten schon lange mit Kröner + Partner zusammen. Ich kenne ja die Tochter von dem alten Kröner noch aus der Tanzschule. Sie macht für uns schöne Werbekampagnen, die wirklich immer ganz pfiffig sind. Wir bezahlen ihr dafür monatlich 5.000 EUR. Die Designs kommen von der isn mediadesign GmbH. Sie setzen die Vorstellungen der Kunden um in schöne Layouts und liefern uns gute Vorlagen. Das lassen wir uns derzeit 4.000 EUR im Monat kosten.

Aus den 100.000 EUR, die im Dezember durch den Verkauf als Umsatzerlöse entstanden sind haben wir am Ende der letzten Periode 11.650 EUR als Periodenüberschuss übrig. Das ist rentabel und gut und ich erwarte von meinen beiden Vertretern, dass das auch im nächsten halben Jahr mindestens so bleibt.

Achtet bitte auch arg auf die Zufriedenheit der Kunden. Wir fragen bei jeder Lieferung nach verschiedenen Dingen und verdichten diese Information in der Kennzahl „Kundenzufriedenheit“. Damit haben wir immer zu kämpfen, deswegen mache ich Euch dazu noch eine kleine Skizze:



Ich habe gehört, dass es vielleicht bald eine Steuererhöhung gibt. Dann bleibe ich erst recht hier. Ich werde mich von hier aus nicht um das Geschäft kümmern können. Wenn wirklich sprichwörtlich der Laden brennen sollte, müsstet Ihr es per Flaschenpost bis auf die Fijis versuchen. Da ich das Schweigegelübde des Ordens abgelegt habe darf ich normalerweise keinen Kontakt zur „Außenwelt“ haben.

Mir bleibt also im Moment nicht viel, als Euch zu bitten die Heimat und die Familie zu grüßen. Bewahrt einen klaren Kopf, dann kann ich stolz auf Euch sein. Wenn es gut läuft, werde ich euch nach sechs Monaten vielleicht offiziell die Geschäftsführung übertragen und euch anbieten, meinen Geschäftsanteil von 50 % zum Nominalwert zu erwerben.

Liebe Grüße – die Glocke läutet zum Mittagessen

Michael

Fragen zum Sachverhalt

Beantworten Sie die folgenden Fragen zum Sachverhalt:

1. Ein Kunde fragt an, ob wir im kommenden Monat für ihn 440 Chargen DRESS fertigen können. Verfügt das Unternehmen über genügend Maschinenkapazität?
2. Wie hoch sind die Kreditzinsen pro Monat für einen ungeplanten Kontokorrentkredit von 80.000 €?
3. Wie viele bedruckte T-Shirts produzierte ein Mitarbeiter in Periode 0 maximal?
4. Zu welchem Zinssatz p.a. gewährt die Hausbank kurzfristige Kredite?
5. Wie hoch sind die Abschreibungen für eine Maschine und BGA im Monat?
6. Wie wird im Planspiel verfahren, falls Sie zu geringe Mengen an Einsatzstoffen für die Produktion eingekauft haben?
7. Angenommen: Im Lager befinden sich 12 Chargen SHIRT und die entsprechende Menge HILFSSTOFF. Wie hoch ist der Lageraufwand?
8. Berechnen Sie den Personalaufwand (inkl. Personalnebenkosten) für die Mitarbeiter in der Ausgangssituation (Periode 0).
9. Berechnen Sie den Aufwand für die Einsatzstoffe bei einer geplanten Produktionsmenge von 180 Chargen.
10. Wie hoch ist der Aufwand für die Einstellung von 4 Mitarbeitern?
11. Angenommen, Sie verkaufen 160 Chargen DRESS zu 480 € je DRESS. Wie hoch ist der Zahlungseingang für diesen Verkauf in der laufenden Periode?
12. Welche Auswirkungen ergeben sich, wenn Sie weniger DRESS verkaufen als Sie produziert haben?

Fragen zum Sachverhalt

Beantworten Sie die folgenden Fragen zum Sachverhalt:

1. Ein Kunde fragt an, ob wir im kommenden Monat für ihn 440 Chargen DRESS fertigen können. Verfügt das Unternehmen über genügend Maschinenkapazität?
Nein, die maximale Kapazität beträgt 400 Chargen.
2. Wie hoch sind die Kreditzinsen pro Monat für einen ungeplanten Kontokorrentkredit von 80.000 €?
 $80.000 / 100 * 1,5 = 1.200 \text{ €}$
3. Wie viele bedruckte T-Shirts produzierte ein Mitarbeiter in Periode 0 maximal?
 $3.000 = 50 \text{ St.} * 60 \text{ Chargen DRESS}$
4. Zu welchem Zinssatz p.a. gewährt die Hausbank kurzfristige Kredite?
6 %
5. Wie hoch sind die Abschreibungen für eine Maschine und BGA im Monat?
 $1.500 \text{ €} - 1.000 \text{ €}$
6. Wie wird im Planspiel verfahren, falls Sie zu geringe Mengen an Einsatzstoffen für die Produktion eingekauft haben?
Teurer Nachkauf
7. Angenommen: Im Lager befinden sich 12 Chargen SHIRT und die entsprechende Menge HILFSSTOFF. Wie hoch ist der Lageraufwand?
 $12 * 2 \text{ €} + 12 * 1 \text{ €} = 36 \text{ €}$
8. Berechnen Sie den Personalaufwand (inkl. Personalnebenkosten) für die Mitarbeiter in der Ausgangssituation (Periode 0).
 $(10 * 300 \text{ €} + 4 * 3.000 \text{ €} + 1 * 3.000 \text{ €}) * 1,2 = 21.600 \text{ €}$
9. Berechnen Sie den Aufwand für die Einsatzstoffe bei einer geplanten Produktionsmenge von 180 Chargen.
 $180 * 100 \text{ €} + 180 * 80 \text{ €} + 180 * 3 \text{ €} = 32.940 \text{ €}$
10. Wie hoch ist der Aufwand für die Einstellung von 4 Mitarbeitern?
 $4 * 400 \text{ €} = 1.600 \text{ €}$
11. Angenommen, Sie verkaufen 160 Chargen DRESS zu 480 € je DRESS. Wie hoch ist der Zahlungseingang für diesen Verkauf in der laufenden Periode?
 $160 \text{ Chargen} * 480 \text{ €} * 0,8 = 61.440 \text{ €}$
12. Welche Auswirkungen ergeben sich, wenn Sie weniger DRESS verkaufen als Sie produziert haben?
**Bestandserhöhung
Bestandserhöhung = eingelagerte Menge x Herstellkosten
Erfassung in der GuV: Auf der Habenseite werden die verkauften Erzeugnisse (Verkaufspreis x Absatzmenge) und die nicht verkauften (Bestandserhöhung) gebucht.
Die Bestandserhöhung führt zu einem höheren Ertrag, dem die entsprechenden Aufwendungen auf der Sollseite des GuV-Kontos gegenüberstehen.**

Marketing-Mix

Preis:		*erwarteter Absatz		= erwarteter Umsatz ¹	
Werbung:					
Vertrieb		Personalnebenkosten			
F&E:					

Zusatz
feature
ja nein

Erwarteter Absatz		Fertigung			
- Bestand					
+ Mindestbestand					
= geplante Fertigungsmenge		Produktivität Fert. MA		= benötigte Fertig.-MA	

SHIRTS Bedarf		Beschaffung	Mengenstaffel Shirts
- Bestand			
+ Mindestbestand			
= Bestellung		*Mengenstaffel €/Ch.	= Material kosten SHIRT (MEK ⁴)
HILFSTOFFE Bedarf			Mengenstaffel Hilfsstoffe
- Bestand			
+ Mindestbestand			
= Bestellung		*Mengenstaffel €/Ch.	= Material kosten HFST (MEK ⁴)

Personal	Produktion	Vertrieb	Verwaltung	Summe
AB Personal				
+ Einstellungen				
- Entlassungen				
- Fluktuation				
= EB Personal				
Löhne/Gehälter pro Person				
Einstell./Entl.-Kosten				
Personalneben kosten				
= Summe Personal kosten				

(FEK⁵)

Löhne/Gehälter + Personalnebenkosten + bezogene Fremdleistung

Lagerrechnung

SHIRT

HILFSSTOFFE

	Menge	Euro/Ch.	Wert	Menge	Euro/Ch.	Wert
Anfangsbestand						
+ Zugang						
- Abgang						
= Endbestand						

Lagerrechnung DRESS

Herstellkosten		DRESS			
			Menge	Euro/Ch.	Wert
Einsatzstoffe SHIRT/HILFSSTOFFE		AB			
+ Betriebsstoffe		+ Zugang			
= Materialeinzelkosten ⁴		- Abgang			
+ Materialgemeinkosten ⁶		= EB			
= Materialkosten (I)		Veränderung ²			
Fertigungseinzelkosten ⁵					
+ Fertigungsgemeinkosten ⁷					
= Fertigungskosten (II)		Erfolgsrechnung			
(I)+(II) = Herstellkosten		Umsatzerlöse ¹			
+ F&E Einzelkosten		+/- Bestandsveränderungen ²			
+ F&E Gemeinkosten		= Gesamtleistung			
+ Vertrieb Einzelkosten (Werbung+VF)		- Selbstkosten ³			
+ Vertrieb Gemeinkosten		= EBIT			
+ Verwaltung Gemeinkosten		- Zinsen			
= Selbstkosten³		= Ergebnis d. gew. Geschäftstät			
		= Ergebnis vor Steuern			
		- Steuern			
		= Periodenüberschuss /Periodenfehlbetrag			

Finanzrechnung

KASSENANFANGSBESTAND	
Einzahlungen	
+ Einzahlungen aus aktueller Periode	
+ Einzahlung aus Vorperiode	
+ erhaltene Umsatzsteuer	
+ kurz- und langfristige Kredite	
+ Überziehungskredit	
= Summe Einzahlungen	
Auszahlungen	
Einkauf aktuelle Periode	
+ Einkauf Vorperiode	
+ Bezogene Fremdleistungen	
+ Personalaufwand	
+ sonstige Aufwendungen	
+ Rückzahlung kurzfristiger Kredite	
+ Zinsaufwand	
+ Steuern	
+ Vorsteuer	
+ Auszahlung Gewinnabführung Vorperiode	
= Summe Auszahlungen	
KASSENENDBESTAND	

Marketing-Mix

Preis:	510	*erwarteter Absatz	200	= erwarteter Umsatz ¹	102.000,00
Werbung:	6000				
Vertrieb	11	Personalnebenkosten	20,0%		
F&E:	5000				

Zusatz
feature

ja nein

Erwarteter Absatz	200	Fertigung			
- Bestand	0				
+ Mindestbestand	0				
= geplante Fertigungsmenge	200	Produktivität Fert. MA	60	= benötigte Fertig.-MA	3,333333333

SHIRTS Bedarf	200	Beschaffung		Mengenstaffel Shirts	
- Bestand	100				
+ Mindestbestand	0				
= Bestellung	100	*Mengenstaffel €/Ch.	100	= Material kosten SHIRT	10000 (MEK ⁴)

HILFSSTOFFE Bedarf	200			Mengenstaffel Hilfsstoffe	
- Bestand	100				
+ Mindestbestand	0				
= Bestellung	100	*Mengenstaffel €/Ch.	100	= Material kosten HFST	10000 (MEK ⁴)

Personal	Produktion	Vertrieb	Verwaltung	Summe
AB Personal	4	10	1	15
+ Einstellungen	1	1	1	3
- Entlassungen	0	0	0	0
- Fluktuation	0	0	0	0
= EB Personal	5	11	2	18
Löhne/Gehälter pro Person	3000	300	3000	6300
Einstell./Entl.-Kosten	400	400	400	1200
Personalnebenkosten	600	60	600	1260
= Summe Personal kosten	18400	4360	7600	30360

(FEK⁵)

Löhne/Gehälter + Personalnebenkosten + bezogene Fremdleistung

Lagerrechnung

SHIRT

HILFSSTOFFE

	Menge	Euro/Ch.	Wert	Menge	Euro/Ch.	Wert
Anfangsbestand	100	100	10000	100	80	8000
+ Zugang	100	100	10000	100	100	10000
- Abgang	200	100	20000	200	90	18000
= Endbestand	0	100	0	0	90	0

Lagerrechnung DRESS

Herstellkosten

DRESS

			Menge	Euro/Ch.	Wert
Einsatzstoffe SHIRT/HILFSSTOFFE	38.000,00 €	AB	0	316,00 €	- €
+ Betriebsstoffe	600,00 €	+ Zugang	200	344,15 €	68.829,17 €
= Materialeinzelkosten ⁴	38.600,00 €	- Abgang	200	344,15 €	68.829,17 €
+ Materialgemeinkosten ⁶	312,50 €	= EB	0	316,00 €	- €
= Materialkosten (I)	38.912,50 €	Veränderung ²			- €
Fertigungseinzelkosten ⁵	18.000,00 €	Erfolgsrechnung			
+ Fertigungsgemeinkosten ⁷	11.916,67 €				
= Fertigungskosten (II)	29.916,67 €	Umsatzerlöse ¹			102.000,00 €
(I)+(II) = Herstellkosten	68.829,17 €	+/- Bestandsveränderungen ²			- €
+ F&E Einzelkosten	5.000,00 €	= Gesamtleistung			102.000,00 €
+ F&E Gemeinkosten	250,00 €	- Selbstkosten ³			94.060,00 €
+ Vertrieb Einzelkosten (Werbung)	6.000,00 €	= EBIT			7.940,00 €
+ Vertrieb Gemeinkosten	5.901,67 €	- Zinsen			500,00 €
+ Verwaltung Gemeinkosten	8.079,17 €	= Ergebnis d. gew. Geschäftstät			7.440,00 €
= Selbstkosten³	94.060,00 €	= Ergebnis vor Steuern			7.440,00 €
		- Steuern			1.860,00 €
		= Periodenüberschuss /Periodenfehlbetrag			5.580,00 €

Finanzrechnung

KASSENANFANGSBESTAND	13.825,00 €
Einzahlungen	
+ Einzahlungen aus aktueller Periode	81.600,00 €
+ Einzahlung aus Vorperiode	23.800,00 €
+ erhaltene Umsatzsteuer	21.812,00 €
+ kurz- und langfristige Kredite	- €
+ Überziehungskredit	- €
= Summe Einzahlungen	127.212,00 €
Auszahlungen	
Einkauf aktuelle Periode	20.600,00 €
+ Einkauf Vorperiode	- €
+ Bezogene Fremdleistungen	
+ Personalaufwand	30.360,00 €
+ sonstige Aufwendungen	22.600,00 €
+ Rückzahlung kurzfristiger Kredite	- €
+ Zinsaufwand	500,00 €
+ Steuern	1.860,00 €
+ Auszahlung Gewinnabführung Vorperiode	6.562,50 €
+ Vorsteuer	8.436,00 €
+ abgeführte Umsatzsteuer	10.944,00 €
=Summe Auszahlungen	101.862,50 €
KASSENENDBESTAND	39.174,50 €

Kostenstellenrechnung

KOSTENARTEN

KOSTENARTEN	Kostenstellen						
	Summe (€)	Verteilschlüssel	Einkauf	Produktion	Vertrieb	Verwaltung	F&E
Personal							
Löhne/Gehälter		Vertrieb/Verwaltung					
Einst./Entl.		nach Anfall					
Personalnebenkosten		Vertrieb/Verwaltung					
Abschreibungen							
Anlagen		Produktion					
Gebäude		nach Flächenbedarf*					
Sonstige Kosten							
sonst. Fixe Kosten		Produktion					
Reparaturen		Produktion					
Miete Geschäftsräume		nach Flächenbedarf					
Betriebskosten Gesch.		nach Flächenbedarf					
Sonst. Verwalt. Kosten		nach Pers.-Endbestand					
Lagermiete		Einkauf					
			MGK ⁶	FGK ⁷	GK Vertr.	GK Verw.	GK F&E
SUMME DER KOSTEN							
		*Flächenbedarf					
		insg. 320 qm	25	200	50	25	20

Kostenstellenrechnung

KOSTENARTEN

Kostenstellen

Personal	Summe (€)	Verteilschlüssel	Einkauf	Produktion	Vertrieb	Verwaltung	F&E	
Löhne/Gehälter	9.300,00 €	Vertrieb/Verwaltung			3.300,00 €	6.000,00 €		
Einst./Entl.	1.200,00 €	nach Anfall		400,00 €	400,00 €	400,00 €		
Personalnebenkosten	1.860,00 €	Vertrieb/Verwaltung			660,00 €	1.200,00 €		
Abschreibungen								
Anlagen	1.500,00 €	Produktion		1.500,00 €				
Gebäude	1.000,00 €	nach Flächenbedarf*	78,13 €	625,00 €	156,25 €	78,13 €	62,50 €	
Sonstige Kosten								
sonst. Fixe Kosten	3.500,00 €	Produktion		3.500,00 €				
Reparaturen	3.600,00 €	Produktion		3.600,00 €				
Miete Geschäftsräume	1.000,00 €	nach Flächenbedarf	78,13 €	625,00 €	156,25 €	78,13 €	62,50 €	
Betriebskosten Gesch.	2.000,00 €	nach Flächenbedarf	156,25 €	1.250,00 €	312,50 €	156,25 €	125,00 €	
Sonst. Verwalt. Kosten	1.500,00 €	nach Pers.-Endbestand		416,67 €	916,67 €	166,67 €		
Lagermiete		Einkauf	- €					
			MGK ⁶	FGK ⁷	GK Vertr.	GK Verw.	GK F&E	
SUMME DER KOSTEN	26.460,00 €			312,50 €	11.916,67 €	5.901,67 €	8.079,17 €	250,00 €
*Flächenbedarf								
insg. 320 qm								
25								
200								
50								
25								
20								

TOPSIM – DELTA: TOPMANAGER

Entscheidungen aller Unternehmen in

Periode 0

Vertrieb und Marketing		DRESS
	Preis (Euro/Charge)	500
	Werbung (Euro)	5.000
	Mitarbeiter im Vertrieb (Endbestand)	10

Einkauf	Teile/Einsatzstoffe	SHIRT	HILFSSTOFFE
	Menge in Chargen	200	200

Forschung und Entwicklung	Externe Aufwendungen für F&E (Euro)	4.000
----------------------------------	-------------------------------------	--------------

Mitarbeiter in der Produktion	Einstellungen (Anzahl)	-
	Entlassungen (Anzahl)	-

Produktion	Produktionsmenge DRESS in Chargen	-
-------------------	-----------------------------------	----------

Finanzen	Kredit kurzfristig (Euro)	-
-----------------	---------------------------	----------

Planwert	Umsatz (Euro)	100.000
-----------------	---------------	----------------

TOPSIM – DELTA: TOPMANAGER

Unternehmen : ☐

Periode 1

Vertrieb und Marketing		DRESS
	Preis (Euro/Charge)	
	Werbung (Euro)	
	Mitarbeiter im Vertrieb (Endbestand)	

Einkauf	Teile/Einsatzstoffe	SHIRT	HILFSSTOFFE
	Menge in Chargen		

Forschung und Entwicklung	Externe Aufwendungen für F&E (Euro)	
----------------------------------	-------------------------------------	--

Mitarbeiter in der Produktion	Einstellungen (Anzahl)	
	Entlassungen (Anzahl)	

Produktion	Produktionsmenge DRESS in Chargen	
-------------------	-----------------------------------	--

Finanzen	Kredit kurzfristig (Euro)	
-----------------	---------------------------	--

Planwert	Umsatz (Euro)	
-----------------	---------------	--

TOPSIM – DELTA: TOPMANAGER

Unternehmen : ☐

Periode 2

Vertrieb und Marketing		DRESS
	Preis (Euro/Charge)	
	Werbung (Euro)	
	Mitarbeiter im Vertrieb (Endbestand)	

Einkauf	Teile/Einsatzstoffe	SHIRT	HILFSSTOFFE
	Menge in Chargen		

Forschung und Entwicklung	Externe Aufwendungen für F&E (Euro)	
----------------------------------	-------------------------------------	--

Mitarbeiter in der Produktion	Einstellungen (Anzahl)	
	Entlassungen (Anzahl)	

Produktion	Produktionsmenge DRESS in Chargen	
-------------------	-----------------------------------	--

Feature	UV- COATING (ja/nein)	
----------------	-----------------------	--

Finanzen	Kredit kurzfristig (Euro)	
-----------------	---------------------------	--

Planwert	Umsatz (Euro)	
-----------------	---------------	--

TOPSIM – DELTA: TOPMANAGER

Unternehmen : ☐

Periode 3

Vertrieb und Marketing		DRESS
	Preis (Euro/Charge)	
	Werbung (Euro)	
	Menge an Großhändler (Chargen)	
	Mitarbeiter im Vertrieb (Endbestand)	

Einkauf	Teile/Einsatzstoffe	SHIRT	HILFSSTOFFE
	Menge in Chargen		

Forschung und Entwicklung	Externe Aufwendungen für F&E (Euro)	
----------------------------------	--	--

Mitarbeiter in der Produktion	Einstellungen (Anzahl)	
	Entlassungen (Anzahl)	

Produktion	Produktionsmenge DRESS in Chargen	
-------------------	--	--

Feature	UV- COATING (ja/nein)	
----------------	------------------------------	--

Finanzen	Kredit kurzfristig (Euro)	
-----------------	----------------------------------	--

Planwert	Umsatz (Euro) ohne Großhändler	
-----------------	---------------------------------------	--

TOPSIM – DELTA: TOPMANAGER

Unternehmen : ☐

Periode 4

Vertrieb und Marketing		DRESS
	Preis (Euro/Charge)	
	Werbung (Euro)	
	Menge an Großhändler (Chargen)	
	Preis Ausschreibung (Euro)	
	Mitarbeiter im Vertrieb (Endbestand)	

Einkauf	Teile/Einsatzstoffe	SHIRT	HILFSSTOFFE
	Menge in Chargen		

Forschung und Entwicklung	Externe Aufwendungen für F&E (Euro)	
----------------------------------	--	--

Mitarbeiter in der Produktion	Einstellungen (Anzahl)	
	Entlassungen (Anzahl)	

Produktion	Produktionsmenge DRESS in Chargen	
-------------------	--	--

Feature	UV- COATING (ja/nein)	
	Feel Well (ja/nein)	

Finanzen	Kredit kurzfristig (Euro)	
-----------------	----------------------------------	--

Planwert	Umsatz (Euro) ohne Großhändler	
-----------------	---------------------------------------	--

TOPSIM – DELTA: TOPMANAGER

Unternehmen : ☐

Periode 5

Vertrieb und Marketing		DRESS
	Preis (Euro/Charge)	
	Werbung (Euro)	
	Menge an Großhändler (Chargen)	
	Preis Ausschreibung (Euro)	
	Mitarbeiter im Vertrieb (Endbestand)	

Einkauf	Teile/Einsatzstoffe	SHIRT	HILFSSTOFFE
	Menge in Chargen		

Forschung und Entwicklung	Externe Aufwendungen für F&E (Euro)	
----------------------------------	-------------------------------------	--

Mitarbeiter in der Produktion	Einstellungen (Anzahl)	
	Entlassungen (Anzahl)	

Produktion	Produktionsmenge DRESS in Chargen	
-------------------	-----------------------------------	--

Feature	UV- COATING (ja/nein)	
	Feel Well (ja/nein)	

Finanzen	Kredit kurzfristig (Euro)	
-----------------	---------------------------	--

Planwert	Umsatz (Euro) ohne Großhändler	
-----------------	--------------------------------	--

TOPSIM – DELTA: TOPMANAGER

Unternehmen : ☐

Periode 6

Vertrieb und Marketing		DRESS
	Preis (Euro/Charge)	
	Werbung (Euro)	
	Mitarbeiter im Vertrieb (Endbestand)	

Einkauf	Teile/Einsatzstoffe	SHIRT	HILFSSTOFFE
	Menge in Chargen		

Forschung und Entwicklung	Externe Aufwendungen für F&E (Euro)	
----------------------------------	-------------------------------------	--

Mitarbeiter in der Produktion	Einstellungen (Anzahl)	
	Entlassungen (Anzahl)	

Produktion	Produktionsmenge DRESS in Chargen	
-------------------	-----------------------------------	--

Feature	UV- COATING (ja/nein)	
	Feel Well (ja/nein)	

Finanzen	Kredit kurzfristig (Euro)	
-----------------	---------------------------	--

Planwert	Umsatz (Euro) ohne Großhändler	
-----------------	--------------------------------	--

TOPSIM – DELTA: TOPMANAGER

Unternehmen:

Periode

Vertrieb und Marketing		DRESS
	Preis (Euro/Charge)	
	Werbung (Euro)	
	Menge an Großhändler (Chargen)	
	Preis Ausschreibung (Euro)	
	Mitarbeiter im Vertrieb (Endbestand)	

Einkauf	Teile/Einsatzstoffe	SHIRT	HILFSSTOFFE
	Menge in Chargen		

Forschung und Entwicklung	Externe Aufwendungen für F&E (Euro)	
----------------------------------	-------------------------------------	--

Mitarbeiter in der Produktion	Einstellungen (Anzahl)	
	Entlassungen (Anzahl)	

Produktion	Produktionsmenge DRESS in Chargen	
-------------------	-----------------------------------	--

Feature	UV- COATING (ja/nein)	
	Feel Well (ja/nein)	

Finanzen	Kredit kurzfristig (Euro)	
-----------------	---------------------------	--

Planwert	Umsatz (Euro) ohne Großhändler	
-----------------	--------------------------------	--

Szenarien der einzelnen Perioden

	P1	P2	P3	P4	P5	P6
Marktentwicklung	- 10%-20%	+ 5%	Belebung	positiv	250-300 Chargen	- 10%-20%
Mitarbeiter Vertrieb (Endbest.)	Fluktuation -1					Fluktuat. -4
Großhändler (Chargen)			max. 35 Chargen zu 450 €	max. 35 Chargen zu 440 €	max. 50 Chargen zu 350 €	
Ausschreibung (Preis in Euro)				80 Chargen zu günstigstem Preis	80 Chargen zu günstigstem Preis	
Einkauf Shirt	normal 100€ Fehl. 120€		0-299 130€ 300-499 110€ ab 500 100€ Fehl. 140€			
Einkauf Hilfsstoffe	0-299 100€ ab 300 80€ Fehl. 110€	0-499 100€ ab 500 90€ Fehl. 110€				
UV-Coating (ja/nein)		Einbau 4.000€ + 10 €/Charge	Einbau 5.000 € + 10 €/Charge	Einbau 5.000 € + 10 €/Charge	verstärkt positiv, Einbau 5.000 € + 10 €/Charge	verstärkt positiv Einbau 5.000 € + 10 €/Charge
Feel Well (ja/nein)				Einbau 2.000 € leicht positive Wirkung	Einbau 2.000 € leicht negative Wirkung	Einbau 2.000 € leicht negative Wirkung
Eingang der Forderungen	Über alle Perioden: 80 % in aktueller Periode, 20% in Folgeperiode					
Produktivität je Mitarbeiter	60 Chargen	50 Chargen	60 Chargen	50 Chargen	70 Chargen	55 Chargen
Gehälter				+ 3%		
Sonstige Fixkosten				+ 6.500 €		+ 2.000 €

Entscheidungen in jeder Periode: Preis, Werbung, F&E, Einstellung Mitarbeiter Produktion, kurzfristiger Kredit, Planwert Umsatz

TOPSIM – DELTA: TOPMANAGER

Der Erfolgswert

Ihr Erfolg bei der Führung des Unternehmens wird mit Hilfe des sogenannten 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.

TOPSIM – DELTA: TOPMANAGER

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 sogenanntes „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. 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.

Die Produktivität je Mitarbeiter wird voraussichtlich auf dem Niveau des Vorjahresniveaus bleiben.

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
Nachbestellungen wegen Fehlmengen	110 EUR

Post aus der Ferne

= BRIEF VOM ONKEL =



TOPSIM – DELTA: TOPMANAGER

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 auch 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

Der Februar ist nicht nur der Monat mit den wenigsten Tagen, sondern auch der Faschings-Monat, in dem auch in der Shirt-Store GmbH an manchen Tagen die Arbeit etwas im Hintergrund steht, was vermutlich zu einer geringeren Produktivität führen wird. Als Anhaltspunkt hierfür kann der Wert aus dem Februar vergangenen Jahres dienen, der bei 55 Chargen pro Mitarbeiter lag.

Neue Entscheidungen

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 Lizenz zum Messesonderpreis gegen einmalige Kosten von 4.000 EUR an. Die laufenden Produktionskosten dürften um ca. 10 EUR pro Charge steigen. Entscheiden Sie später, die Anlage wieder „zurückzubauen“, werden entsprechende Rückbaukosten fällig. 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
Nachbestellungen wegen Fehlmengen	110 EUR

Post aus der Ferne

= keine Post vom Onkel =

TOPSIM – DELTA: TOPMANAGER

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 sogenannter 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 Ein- und Ausbau entstehen einmalige 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.

TOPSIM – DELTA: TOPMANAGER

Periode 3 - März

Einschätzung des Marktes

Sie erwarten eine kleine Belebung zu Beginn des Frühjahrs.

Ereignisse im Unternehmen

Nach dem Faschingsmonat können sich die Mitarbeiter wieder auf ihre Arbeit konzentrieren. Da sich aber auch die Grippewelle ankündigt, könnte die Produktivität jedoch auch auf dem Februar-Niveau bei 50 Chargen bleiben.

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.

Das Feature „UV-Coating“ kann für 5.000 EUR eingerichtet werden. Alle weiteren mit diesem Feature verbundenen Kosten bleiben 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
Nachbestellungen wegen Fehlmenge	140 EUR

Post aus der Ferne

= keine Post vom Onkel =

TOPSIM – DELTA: TOPMANAGER

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 erfolgen 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. Falls Sie nicht an der Ausschreibung teilnehmen möchten, dann geben Sie bitte im Entscheidungsbogen einen Preis von 0 EUR an.

Ereignisse im Unternehmen

Durch die Osterfeiertage und die üblichen Ferienpläne Ihrer überwiegend jungen Belegschaft sinkt die Produktivität voraussichtlich, wobei diese im vergangenen Jahr im April bei 50 Chargen pro Monat lag.

Das Feature „UV-Coating“ kann für 5.000 EUR eingerichtet werden. Alle weiteren mit diesem Feature verbundenen Kosten bleiben unverändert.

Neue Entscheidungen

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 2.000 EUR erwerben sollten, um Ihr Angebot auf diese Weise noch attraktiver zu gestalten. Zusätzliche laufende Kosten entstehen beim Feature „Feel-Well“ nicht.

Beschaffung

= keine Veränderungen =

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

TOPSIM – DELTA: TOPMANAGER

Periode 5 - Mai

Einschätzung des Marktes

Der Mai ist normalerweise ein richtig umsatzstarker Monat. Ein Wachstum von ca. 20 % gegenüber April wird erwartet. Mit dem Ausbruch des Sommers dürften Anbieter, die UV-Coating im Programm haben, deutliche Vorteile haben.

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 werden für Juni erwartet. Das Unternehmen, das den günstigsten Preis für die 80 Chargen anbietet, wird den Zuschlag erhalten. Falls Sie nicht an der Ausschreibung teilnehmen möchten, dann geben Sie im Entscheidungsbogen bitte einen Preis von 0 EUR an.

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 deutlich. Optimistische Schätzungen belaufen sich dabei auf ca. 75 Chargen pro Mitarbeiter.

Das Feature „UV-Coating“ kann für 5.000 EUR eingerichtet werden. Alle weiteren mit diesem Feature verbundenen Kosten bleiben unverändert.

Neue Entscheidungen

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. Aus diesem Grund entsteht eine eher negative Haltung gegenüber den neuen Textilien. Leserbriefe in der Zeitschrift für ExoBiologie und Geodäsie sprechen bereits von einer „Abzocke“ der Textilindustrie.

Beschaffung

= keine Veränderungen =

Post aus der Ferne

= keine =

Sie sind darüber nicht besonders traurig.

TOPSIM – DELTA: TOPMANAGER

Periode 6 - Juni

Einschätzung des Marktes

Für Juni wird ein Rückgang der Marktnachfrage um 10 % bis 20 % gegenüber Mai erwartet.

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.

Bei einer Diskussion mit **Vertriebsmitarbeitern** im Verlaufe des fortgeschrittenen Abends reden Sie sich beim Thema „Lohnfortzahlung im Krankheitsfall“ um Kopf und Kragen. Noch während Sie mit ihnen diskutieren, kündigen erbost vier Kollegen.

Das Feature „UV-Coating“ kann für 5.000 EUR eingerichtet werden. Alle weiteren mit diesem Feature verbundenen Kosten bleiben unverändert.

Beschaffung

= keine Veränderungen =

TOPSIM – DELTA: TOPMANAGER

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)

Aktivkonten	
-------------	--

[illegible][illegible]

Passivkonten

S 3000 Stammkapital H

S 3200 Gewinnrücklage H

S 3320 Gewinn-/ Verlustvortrag H

S 3400 Jahresüberschuss/-fehlbetrag H

S 4200 Bankverbindl.keiten > 5 Jahre H

S 4210 Bankverbindl.keiten < 1 Jahr H

S 4400 Verbindl. aus L. u. L. H

S 4800 Umsatzsteuer H

S 4830 noch abzuführende Abgaben H

Aufwands- und Ertragskonten	
-----------------------------	--

[illegible]

S	5200 Bestandsveränderungen	H

S	6010 Aufwand für Vorprodukte	H

S	6020 Aufwand für Hilfsstoffe	H

S	6030 Aufwand für Betriebsstoffe	H

S	6140 Fremdleistungen	H

S	6300 Gehälter	H

S	6410 Personalebenkosten	H

6520 Abschreibungen auf Sachanlagen	
S	H

S	6600 Aufwand für Personal-einstellungen/-entlassungen	H

S	6710 Mietaufwand	H

S	6750 Werbeaufwand	H

[illegible]

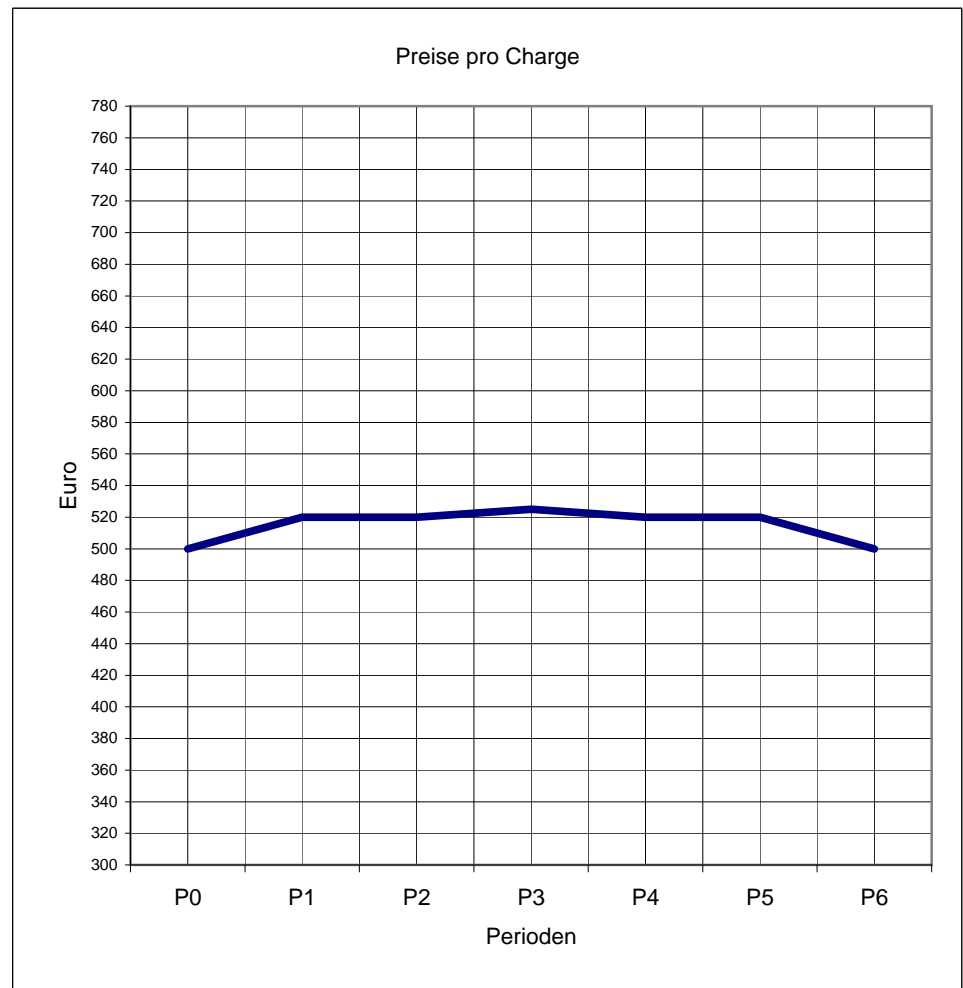
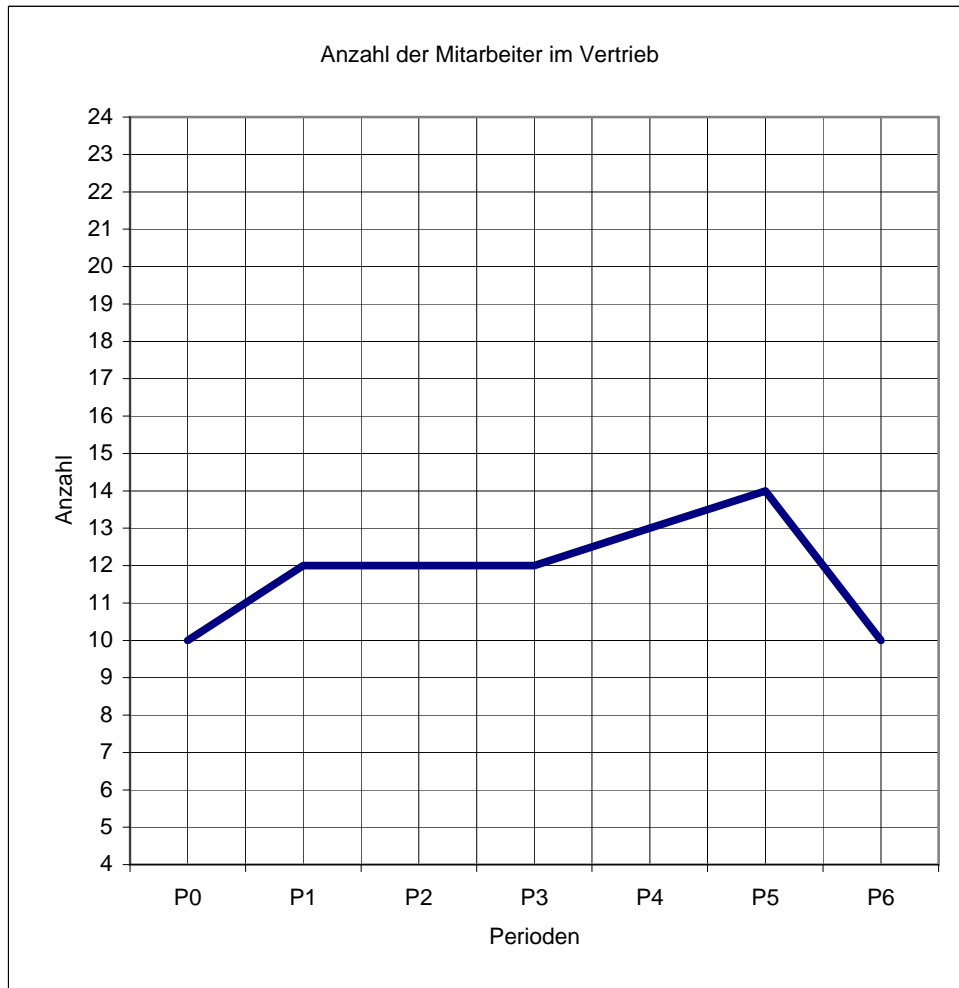
S	7510 Zinsaufwendungen	H

S	7710 Ertragssteuern	H

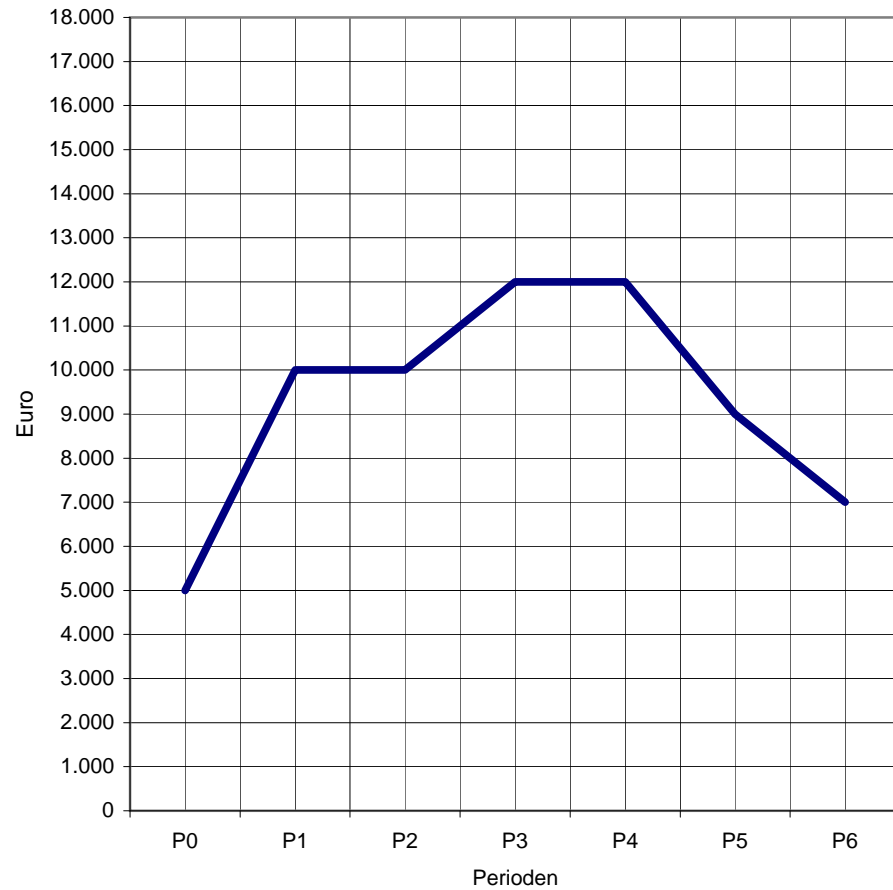
Abschlusskonten

[illegible][illegible]

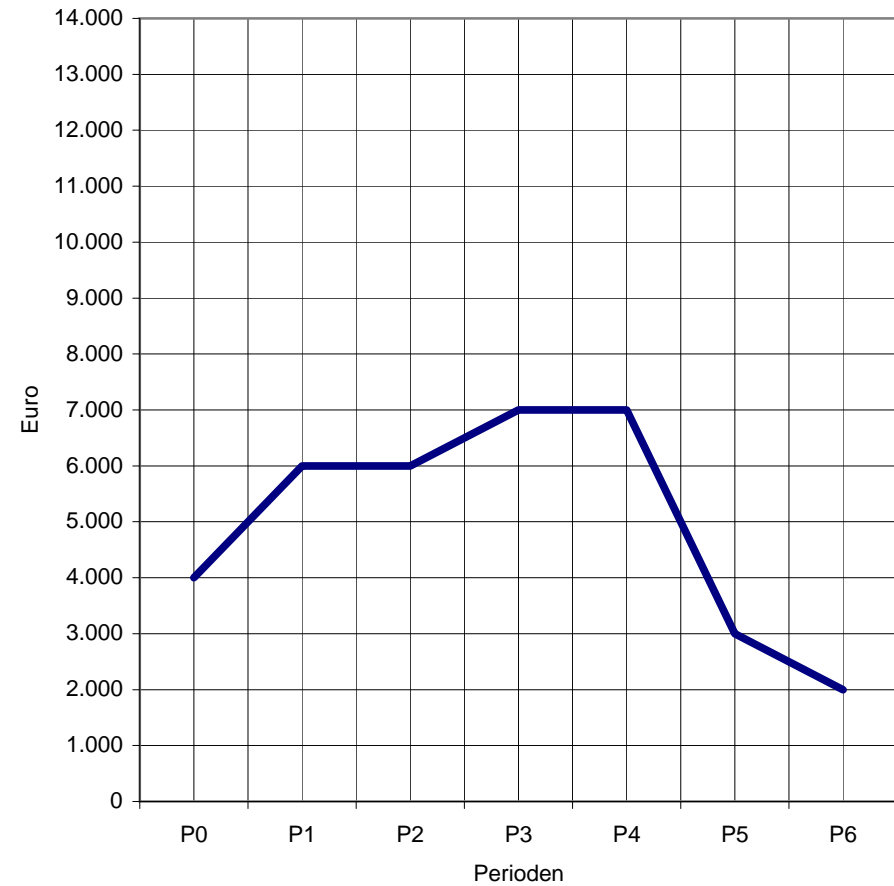
Perioden	P0	P1	P2	P3	P4	P5	P6
Mitarbeiter im Vertrieb	10	12	12	12	13	14	10
Preis pro Charge	500	520	520	525	520	520	500
Vertriebskosten (Werbung + Verkaufsförderung)	5.000	10.000	10.000	12.000	12.000	9.000	7.000
Forschung und Entwicklung UV-Coating	4.000	6.000	6.000	7.000	7.000	3.000	2.000
Absatz in Chargen	200	152	295	215	212	255	223
Gewinn / Verlust in Tsd EURO	13	-7	16	-6	-17	20	-5

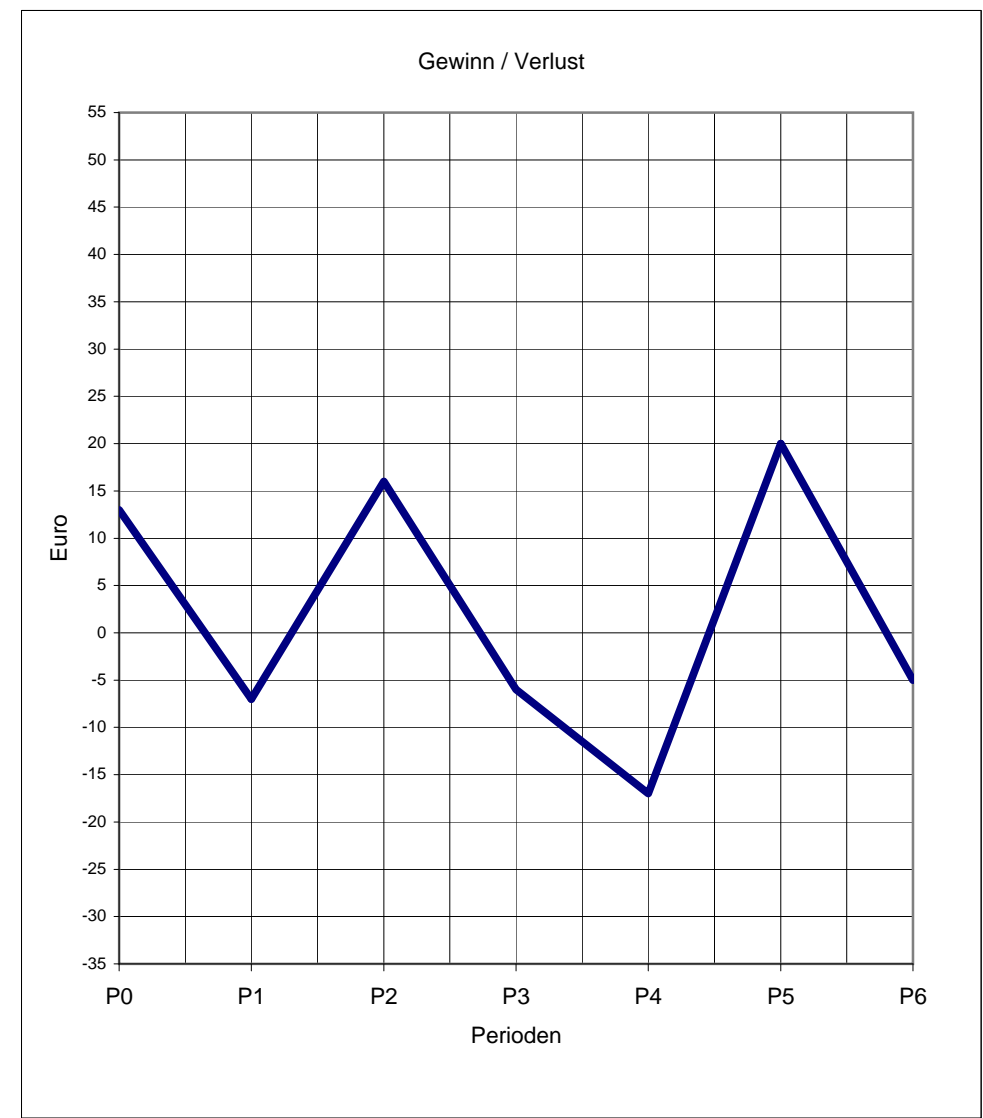
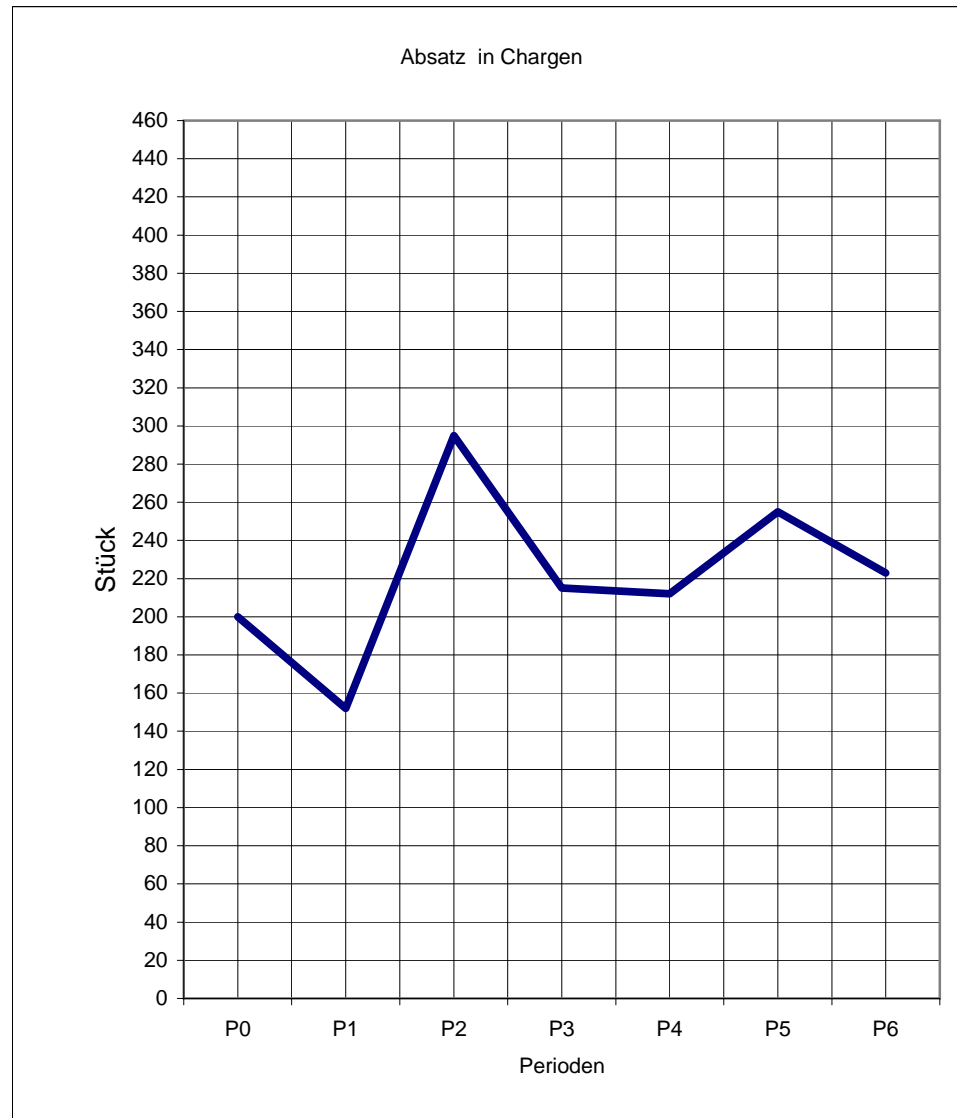


Vertriebskosten (Werbung und Verkaufsförderung)



Forschung und Entwicklung / UV-Coating





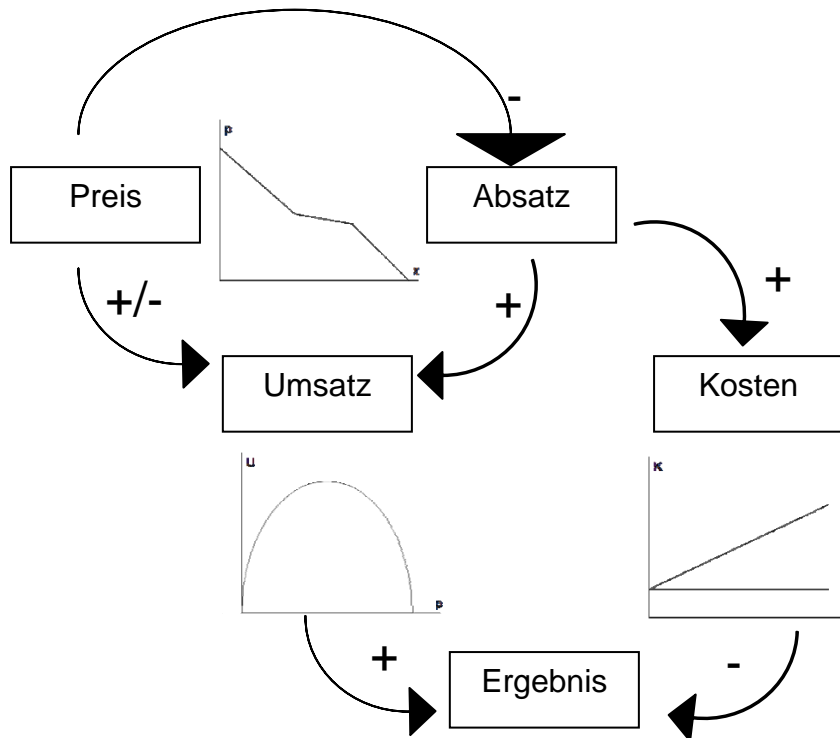
Ermitteln Sie die Aufwendungen je Periode und je Charge. Versuchen Sie, die Veränderungen zu begründen.

	P0		P1		P2			
Produzierte Menge:	200 Chargen		Chargen		Chargen			
Aufwendungen	gesamt	je Charge	gesamt	je Charge	gesamt	je Charge		
Materialaufwand/Fremdleistungen								
Shirts	20.000	100,00						
Farben/Chemikalien	16.000	80,00						
Energie/Schmierstoffe	600	3,00						
Fremdleistungen	0	0,00						
Personalaufwand								
Produktion	12.000	60,00						
Verwaltung	3.000	15,00						
Vertrieb	3.000	15,00						
Personalnebenkosten	3.600	18,00						
Einstellungen/Entlassungen	400	2,00						
Abschreibungen								
BGA	1.000	5,00						
Maschinen	1.500	7,50						
Sonstige Aufwendungen								
Wartung Maschine	3.500	17,50						
Reparatur / Instandhaltung Masch.	3.600	18,00						
Miete Geschäftsräume	1.000	5,00						
Betriebskosten Geschäftsräume	2.000	10,00						
Allg. Verwaltung (Externes Rewe)	1.500	7,50						
Lagermiete	300	1,50						
Werbung	5.000	25,00						
Externe Forschung und Entwickl.	4.000	20,00						
Zinsen	500	2,50						
Sonst. Aufwendungen	0	0,00						
= gesamte Aufwendungen	82.500	412,50						

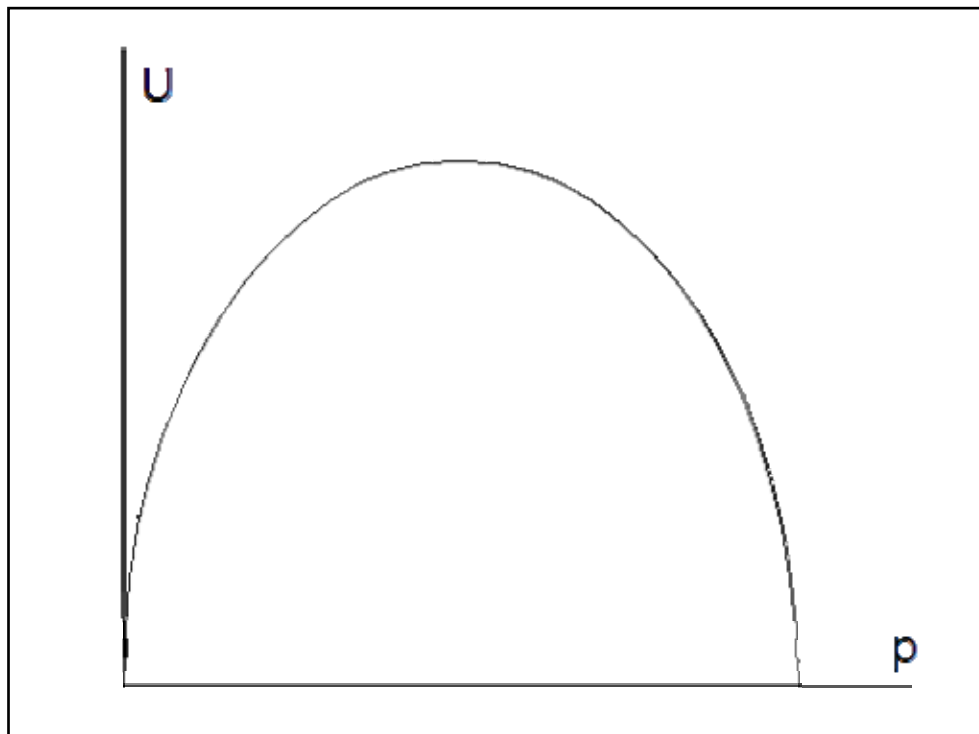
Aufwendungen je Charge von verschiedenen Unternehmen in einer Periode

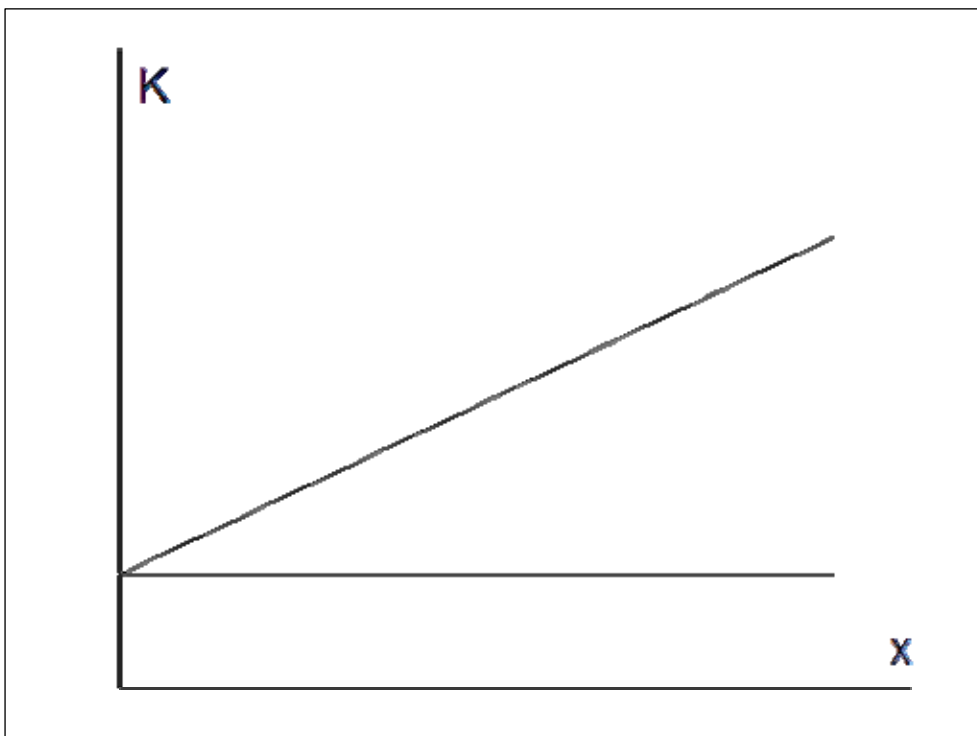
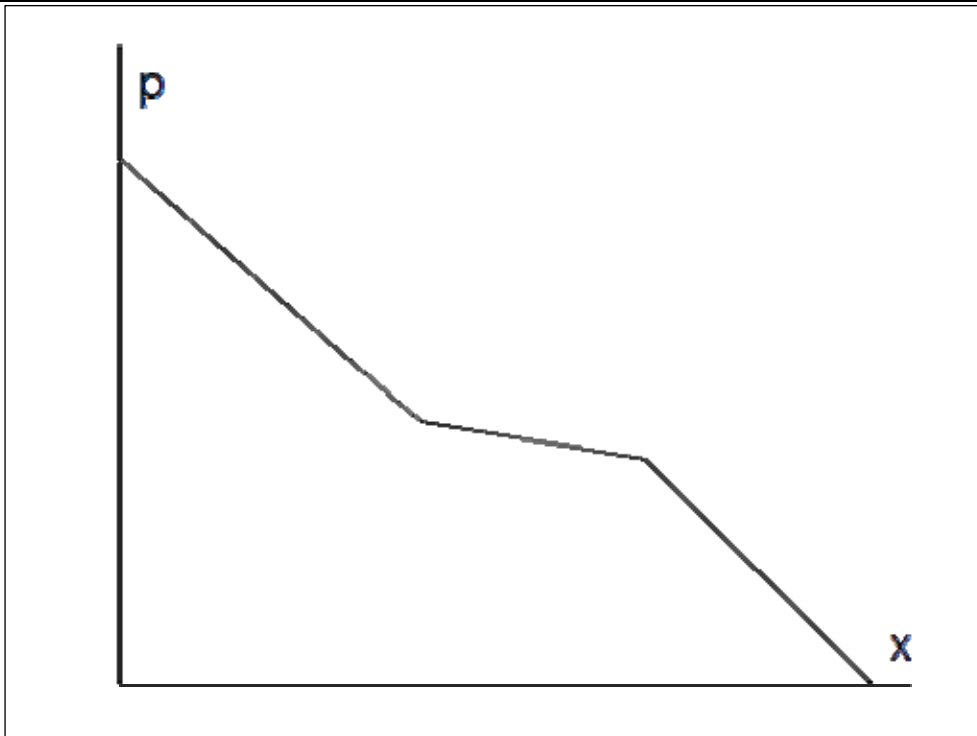
produzierte Menge								
Aufwendungen je Charge	U1	U2	U3	U4	U5	U6	U7	U8
Materialaufwand/Fremdleistungen								
Shirts								
Farben/Chemikalien								
Energie/Schmierstoffe								
Fremdleistungen								
Personalaufwand								
Produktion								
Verwaltung								
Vertrieb								
Personalnebenkosten								
Einstellungen/Entlassungen								
Abschreibungen								
BGA								
Maschinen								
Sonstige Aufwendungen								
Wartung Maschine								
Reparatur / Instandhaltung Masch.								
Miete Geschäftsräume								
Betriebskosten Geschäftsräume								
Allg. Verwaltung (Externes Rewe)								
Lagermiete								
Werbung								
Externe Forschung und Entwickl.								
Zinsen								
Sonst. Aufwendungen								
= gesamte Aufwendungen								

Um Zusammenhänge vor Durchführung der Unternehmenssimulation gemeinsam mit der Klasse zu visualisieren bietet sich folgende Strukturübersicht an:



Diese Strukturübersicht kann als klassisches Tafelbild realisiert werden, aber auch als eine Gruppenarbeit mit Ergebnispräsentation auf Metaplan oder auch Magnettafel. Um dies umzusetzen haben wir hier die Kurvengrafiken und Textfelder als Kopiervorlage zusammengestellt.





Umsatz

Ergebnis

Kosten

Absatz

Preis

Kostenarten (nach Lehrbuch)

	Einzelkosten	Gemeinkosten
variable Kosten	Fertigungsmaterial (z.B. Rohstoffverbrauch, Verbrauch an Fertigteilen) Fertigungslöhne Sondereinzelkosten der Fertigung (z.B. Anfertigen eines Musters) Sondereinzelkosten des Vertriebs (z.B. Spezialverpackungen)	Fertigungsgemeinkosten (z.B. Stromverbrauch der Maschinen)
fixe Kosten	Sondereinzelkosten des Vertriebs (z.B. produktbezogene Werbung)	Materialgemeinkosten (z.B. Miete der Lagerhalle) Fertigungsgemeinkosten (z.B. Abschreibungen auf Maschinen) Verwaltungsgemeinkosten (z.B. Gehälter der Geschäftsleitung) Vertriebsgemeinkosten (z.B. Reklamationsbearbeitung)

Kostenarten (im Planspiel TOPSIM DELTA)

Ordnen Sie die Kostenarten in das u.a. Schema ein.

Vertriebsgemeinkosten

Personalkosten Vert., Personalnebenkosten Vertrieb, anteilige Abschreibungen Gebäude, anteilige Betriebskosten Geschäftsräume, anteilige sonstige Verwaltungskosten

Materialeinzelkosten (Fertigungsmaterial) SHIRT, Hilfsstoffe, Betriebsstoffe

Fertigungsgemeinkosten Einstellungs-/Entlassungskosten Produktion, Abschreibungen Maschinen, anteilige Abschreibungen Gebäude, sonst fixe Kosten (Wartung), Instandhaltung, anteilige Betriebskosten Geschäftsräume, anteilige sonstige Verwaltungskosten

Fertigungseinzelkosten Löhne Produktion, Personalnebenkosten Prod., bezogene Fremdleistungen

FuE-Gemeinkosten anteilige Abschreibung Gebäude, anteilige Betriebskosten Geschäftsräume, anteilige sonstige Verwaltungskosten

Materialgemeinkosten Personalkosten Einkauf, Personalnebenkosten Einkauf, anteilige Abschreibungen Gebäude., anteilige Miete, anteilige Betriebskosten Geschäftsräume, anteilige sonstige Verwaltungskosten, Lagermiete

Einzelkosten Vertrieb- Direktwerbung DRESS

Verwaltungsgemeinkosten Personalkosten Verw., Personalnebenkosten Verwaltung, anteilige Abschreibungen Gebäude, anteilige Betriebskosten Geschäftsräume, anteilige sonstige Verwaltungskosten

	Einzelkosten	Gemeinkosten
variable Kosten		
fixe Kosten		

Kostenarten (im Planspiel TOPSIM DELTA) - Lösung -

	Einzelkosten	Gemeinkosten
variable Kosten	<p>Materialeinzelkosten (Fertigungsmaterial)</p> <ul style="list-style-type: none"> - SHIRT - Hilfsstoffe, Betriebsstoffe <p>Fertigungseinzelkosten</p> <ul style="list-style-type: none"> - Löhne Produktion - Personalnebenkosten Prod. - bezogene Fremdleistungen 	
fixe Kosten	<p>Einzelkosten Vertrieb</p> <ul style="list-style-type: none"> - Direktwerbung DRESS <p>Einzelkosten FuE</p> <ul style="list-style-type: none"> - externe Entwicklung <p>Einzelkosten Lager</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lagermiete DRESS 	<p>Materialgemeinkosten Personalkosten Einkauf, Personalnebenkosten Einkauf, anteilige Abschreibungen Gebäude., anteilige Miete, anteilige Betriebskosten Geschäftsräume, anteilige sonstige Verwaltungskosten, Lagermiete Fertigungsmaterial (Kostenstelle Einkauf)</p> <p>Fertigungsgemeinkosten Einstellungs-/Entlassungskosten Produktion, Abschreibungen Maschinen, anteilige Abschreibungen Gebäude, sonst fixe Kosten (Wartung), Instandhaltung, anteilige Betriebskosten Geschäftsräume, anteilige sonstige Verwaltungskosten (Kostenstelle Produktion)</p> <p>Verwaltungsgemeinkosten Personalkosten Verw., Personalnebenkosten Verwaltung, anteilige Abschreibungen Gebäude, anteilige Betriebskosten Geschäftsräume, anteilige sonstige Verwaltungskosten (Kostenstelle Verwaltung)</p> <p>Vertriebsgemeinkosten Personalkosten Vert., Personalnebenkosten Vertrieb, anteilige Abschreibungen Gebäude, anteilige Betriebskosten Geschäftsräume, anteilige sonstige Verwaltungskosten (Kostenstelle Vertrieb)</p> <p>FuE-Gemeinkosten anteilige Abschreibung Gebäude, anteilige Betriebskosten Geschäftsräume, anteilige sonstige Verwaltungskosten (Kostenstelle FuE)</p>

Break-even-point-Analyse

Situation:

Sie werden von Ihrem Abteilungsleiter aufgefordert, die nachfolgenden Aufgaben zu bearbeiten!

Aufgaben

1. Vervollständigen Sie mit den Daten der Hilfstabelle das nachfolgende Schema!
2. Ermitteln Sie tabellarisch mit den vorgegebenen Daten den Break-even-point!
3. Errechnen Sie den Break-even-point!
4. Erstellen Sie mit den ermittelten sechs Datenreihen ein Schaubild und ermitteln Sie grafisch den Break-even-point!

TATA Interactive Systems GmbH - D-72070 Tübingen		Copyright (c) 2007 by TATA Interactive Systems GmbH		
UNTERNEHMENSPLANSPIEL		Unternehmen:	3	
DELTA I: DIE STUNDE DER BUCHHALTER		Periode:	1	
Datum: 19.05.2009		Name:	U 3	
		Musterrechnung.		
TEILNEHMERBERICHT 8:		Deckungsbeitragsrechnung		
DECKUNGSBEITRÄGE alle Werte in EUR	DRESS			SUMME GESAMT
	Markt 1		Andere*	
UMSATZERLÖSE	90.000		0	90.000
- var. Materialkst.	35.100		0	35.100
- var. Fertigungskst.	11.208		0	11.208
- var. Vertriebskst.	0		0	0
= DECKUNGSBEITRAG I**	43.692		0	43.692
- Fixkosten				53.808
= DECKUNGSBEITRAG II (BETRIEBSERGEBNIS)				-10.116

Hilfstabelle:

Variable Kosten je Charge	Fixe Kosten	€
Verkaufserlös je Charge	500,00	Intervall 40 Chargen

[illegible]

Aufgabe 3 (rechnerisch)

Der BEP liegt bei

Chargen

Break-even-point-Analyse

Lösungen

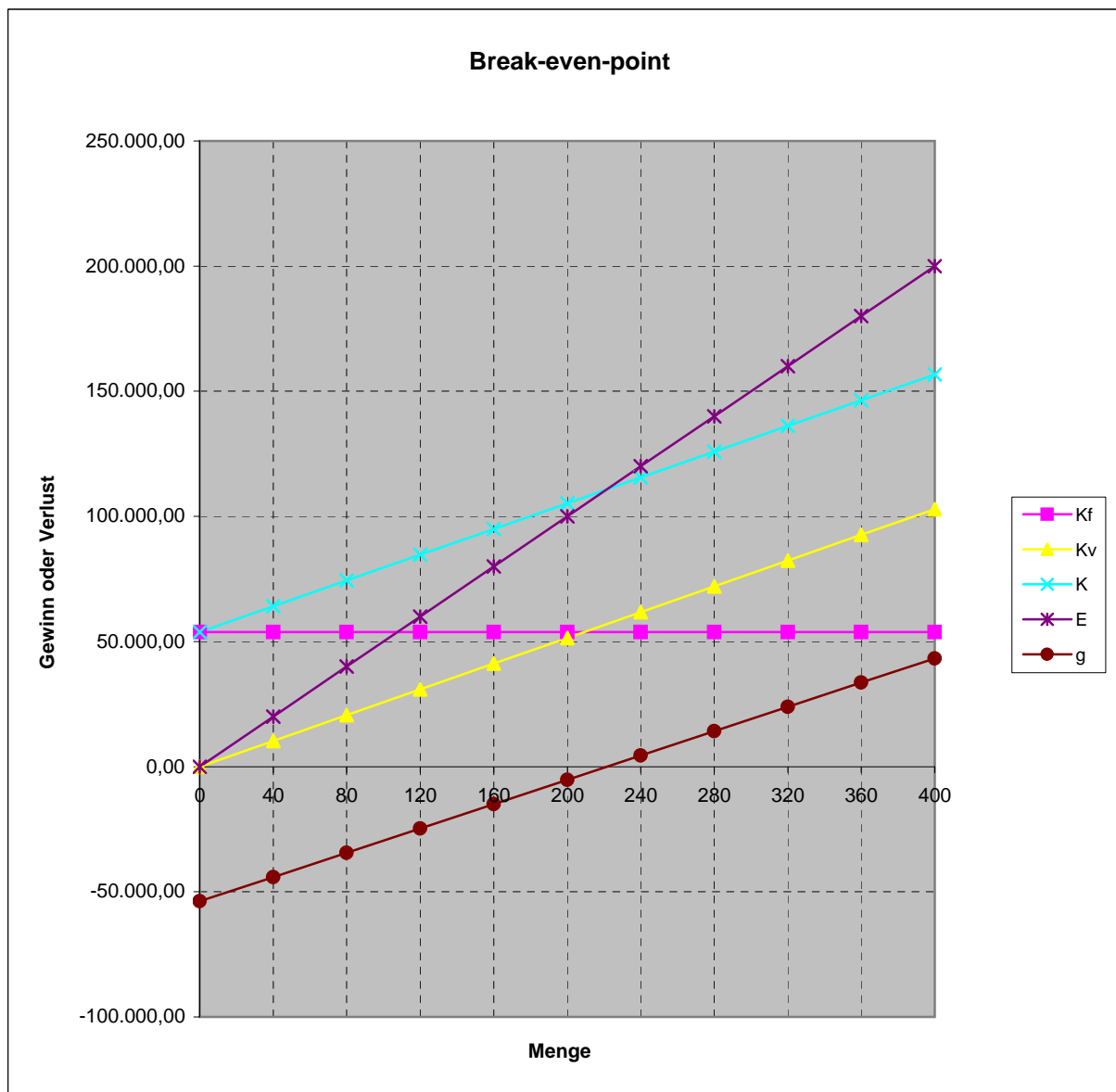
Hilfstabelle:

Variable Kosten je Charge	257,27	Fixe Kosten	53.808,00 €
Verkaufserlös je Charge	500,00	Intervall	40 Chargen

Menge X	Fixe Kosten Kf	Var. Kosten Kv	Ges. Kosten K	Erlöse E	Gew./Verl. g
0	53.808,00	0,00	53.808,00	0,00	-53.808,00
40	53.808,00	10.290,80	64.098,80	20.000,00	-44.098,80
80	53.808,00	20.581,60	74.389,60	40.000,00	-34.389,60
120	53.808,00	30.872,40	84.680,40	60.000,00	-24.680,40
160	53.808,00	41.163,20	94.971,20	80.000,00	-14.971,20
200	53.808,00	51.454,00	105.262,00	100.000,00	-5.262,00
240	53.808,00	61.744,80	115.552,80	120.000,00	4.447,20
280	53.808,00	72.035,60	125.843,60	140.000,00	14.156,40
320	53.808,00	82.326,40	136.134,40	160.000,00	23.865,60
360	53.808,00	92.617,20	146.425,20	180.000,00	33.574,80
400	53.808,00	102.908,00	156.716,00	200.000,00	43.284,00

Break-Even-Analyse (rechnerisch)

Der BEP liegt bei **222 Stück.**



TATA Interactive Systems GmbH - D-72070 Tübingen		Copyright (c) 2007 by TATA	
UNTERNEHMENSPLANSPIEL		Unternehmen:	1 Periode: 2
DELTA I: DIE STUNDE DER BUCHHALTER		Name:	U 1
Datum: 18.05.2009		Musterrechnung.	
TEILNEHMERBERICHT 6:		Kostenarten-, Kostenstellenrechnung	

KOSTENARTENRECHNUNG				
KOSTENARTEN	Summe (EUR)	Gemeinkosten (EUR)	Einzelkosten (EUR)	
			DRESS	
MATERIALKOSTEN				
Einsatzstoffe/Teile	50.000,00	-	50.000,00	
Betriebsstoffe	750,00	-	750,00	
bezogene Fremdleistungen	0,00	-	0,00	
PERSONALKOSTEN				
Löhne/Gehälter	28.600,00	13.600,00	15.000,00	
Einst./Entl./Training	800,00	800,00	-	
Personalnebenkosten	5.720,00	2.720,00	3.000,00	
ABSCHREIBUNGEN				
Anlagen	1.500,00	1.500,00	-	
Gebäude	1.000,00	1.000,00	-	
SONSTIGE KOSTEN				
Sonstige fixe Kosten	3.500,00	3.500,00	-	
Instandhaltung	3.600,00	3.600,00	-	
Miete Geschäftsräume	1.000,00	1.000,00	-	
Betriebskosten Geschäftsräume	2.000,00	2.000,00	-	
Sonstige Verwaltungskosten	1.500,00	1.500,00	0,00	
Lagerkosten	500,00	0,00	500,00	
Vertrieb (ohne Personal) (1)	8.000,00	0,00	8.000,00	
Sonstige Kosten Entwickl.	3.000,00	0,00	3.000,00	
Sondereinzelkosten	0,00	-	0,00	
SUMME DER KOSTEN	111.470,00	31.220,00	80.250,00	

Ermittlung der Herstellkosten (DRESS)

Einzelkosten Material	EUR
- Einsatzstoffe	50.000,00
- Betriebsstoffe	750,00
- bez. Fremdleistungen	0,00
Einzelkosten Personal	
- Löhne/Gehälter	15.000,00
- Einstellung, Entlassung	0,00
- Personalnebenkosten	3.000,00
Gemeinkosten	
- Kostenstelle Einkauf	312,50
- Kostenstelle Produktion	11.494,74
Summe Herstellkosten	80.557,24
produzierte Menge	250
Herstellkosten/Stück	322,23

KOSTENSTELLENRECHNUNG						
KOSTENARTEN	Summe (EUR)	KOSTENSTELLEN				
		Einkauf	Produktion	Vertrieb	Verwaltung	FuE
PERSONALKOSTEN						
Löhne/Gehälter	13.600,00	0,00	0,00	3.600,00	10.000,00	0,00
Einst./Entl./Training	800,00	0,00	0,00	800,00	0,00	0,00
Personalnebenkosten	2.720,00	0,00	0,00	720,00	2.000,00	0,00
Pensionsrückstellungen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ABSCHREIBUNGEN						
Anlagen	1.500,00	-	1.500,00	-	-	-
Gebäude	1.000,00	78,12	625,00	156,25	78,12	62,50
SONSTIGE KOSTEN						
Sonstige fixe Kosten	3.500,00	-	3.500,00	-	-	-
Instandhaltung	3.600,00	-	3.600,00	-	-	-
Miete Geschäftsräume	1.000,00	78,12	625,00	156,25	78,12	62,50
Betriebskosten Geschäftsräume	2.000,00	156,25	1.250,00	312,50	156,25	125,00
Sonstige Verwaltungskosten	1.500,00	0,00	394,74	547,37	157,89	0,00
Lagermiete	0,00	0,00	-	-	-	-
Vertrieb (ohne Personal) (1)	0,00	-	-	0,00	-	-
Sonstige Kosten Entwickl.	0,00	-	-	-	-	0,00
SUMME DER KOSTEN	31.220,00	312,50	11.494,74	6.692,37	12.470,39	250,00

St: (1) Unternehmenskommunikation, z.B. Werbung

TATA Interactive Systems GmbH - D-72070 Tübingen		Copyright (c) 2007 by TATA	
UNTERNEHMENSPLANSPIEL		Unternehmen: 1	Periode: 2
DELTA I: DIE STUNDE DER BUCHHALTER		Name:	U 1
Datum: 18.05.2009		Musterrechnung.	
TEILNEHMERBERICHT 2:		Marktergebnisse und Lagerwerte	

MARKTERGEBNISSE				
MARKT		PRODUKTKATEGORIE		SUMME
		DRESS		
Markt 1	Preis (EUR/Einheit)	485		218
	Absatz	218		
	Umsatz (EUR)	105.730		105.730
SUMME	Absatz	218		218
	Umsatz (EUR)	105.730		105.730


IMAGE	Bekanntheits-grad	Kundenzufr.		durchschnittl. Lieferzeit
	43 %	93		0,0 Tage

LAGERWERTE	SHIRT			Hilfsstoffe		
EINSATZSTOFFE/TEILE	Einheiten	Lagerwerte in EUR		Einheiten	Lagerwerte in EUR	
		/Einheit	Absolut		/Einheit	Absolut
Lageranfangsbestand	0	0	0	0	0	0
+ Bestellungen Lief.I	250	100	25.000	250	100	25.000
- Abgang an Fertigung	250	100	25.000	250	100	25.000
= Lagerendbestand	0	0	0	0	0	0

LAGERWERTE	DRESS		
FERTIGPRODUKTE	Einheiten	Lagerwerte in EUR	
		/Einheit	Absolut
Lageranfangsbestand	18	344	6.195
+ Zugang Fertigung	250	322	80.557
- Abgang Vertrieb	218	324	70.550
Lagerendbestand	50	324	16.185

Bewertung des Lagerbestandes DRESS

Zugang Fertigung	
Summe Herstellkosten	80.557,24
produzierte Menge	250
Herstellkosten/Stück	322,23
Lagerendbestand	
Lageranfangsbestand	6.195,00
Zugang Fertigung	80.557,24
Summe	86.752,24
Lageranfangsbestand + Zugang Fertigung in Chargen	268 (250 + 18)
Lagerwert je Charge	323,70

	DRESS		Summe
	Markt 1 Laden	Gross abnehmer und Ausschreibungen	
Umsatzerlöse			
- variable Materialkosten			
- variable Fertigungskosten			
= DB I			
DB je Mengeneinheit			
- Fixkosten			
= Betriebsergebnis			


variable Materialkosten	DRESS	Großabnehmer	Summe
Einsatzstoffe			
Betriebsstoffe			
Summe			
Produktionsmenge			
Absatz			
Großabnehmer			

DRESS: variable Materialkosten
Großabnehmer/Ausschreibungen: variable Materialkosten

variable Fertigungskosten	DRESS	Großabnehmer	Summe
Löhne/Gehälter			
Personalnebenkosten			
bezogene Fremdleistung			
Summe			
Produktionsmenge			
Absatz			
Großabnehmer			

DRESS: variable Fertigungskosten
Großabnehmer/Ausschreibungen: variable Fertigungskosten

Gesamtkosten =
Fixkosten = Gesamtkosten - variable Kosten (s.o.)

	DRESS		Summe
	Markt 1 Laden	Groß- abnehmer und Ausschreibungen	
Umsatzerlöse	93.600,00 €		93.600,00 €
- variable Materialkosten	35.685,00 €	- €	35.685,00 €
- variable Fertigungskosten	13.278,57 €	- €	13.278,57 €
= DB I	44.636,43 €	- €	44.636,43 €
DB je Mengeneinheit	228,90 €	- €	
- Fixkosten			78.179,76 €
= Betriebsergebnis			- 33.543,33 €
variable Materialkosten	DRESS	Großabnehmer	Summe
Einsatzstoffe	63.000,00 €		
Betriebsstoffe	1.050,00 €		
Summe	64.050,00 €		
Produktionsmenge	350		
Absatz	195		
Großabnehmer	0		
DRESS: variable Materialkosten			35.685,00 €
Großabnehmer/Ausschreibungen: variable Materialkosten			- €
variable Fertigungskosten	DRESS	Großabnehmer	Summe
Löhne/Gehälter	15.000,00 €		
Personalnebenkosten	3.000,00 €		
bezogene Fremdleistung	5.833,33 €		
Summe	23.833,33		
Produktionsmenge	350		
Absatz	195		
Großabnehmer	0		
DRESS: variable Fertigungskosten			13.278,57 €
Großabnehmer/Ausschreibungen: variable Fertigungskosten			- €
Gesamtkosten =	127.143,33 €	./. Summe Variable Kosten	78.179,76 €
Fixkosten = Gesamtkosten - variable Kosten (s.o.)			

TATA Interactive Systems GmbH - D-72070 Tübingen		Copyright (c) 2007 by TATA Interactive Systems GmbH	
UNTERNEHMENSPLANSPIEL		Unternehmen: 1	Periode: 1
DELTA I: DIE STUNDE DER BUCHHALTER		Name: U 1	
Datum: 13.05.2009		testtt.sp	
TEILNEHMERBERICHT 7:		Kostenträgerrechnung	

KOSTENTRÄGERZEITRECHNUNG (Kosten in EUR)	Summe	Produktkategorie	
		DRESS	
Einsatzstoffe/Teile	63.000,00	63.000,00	variable Materialkosten
+ Betriebsstoffe	1.050,00	1.050,00	
= Materialeinzelkosten	64.050,00	64.050,00	
+ Materialgemeinkosten (Kostenstelle Einkauf)	762,50	762,50	
= Materialkosten (I)	64.812,50	64.812,50	
Fertigungs-Einzelkosten (I)	23.833,33	23.833,33	
+ Fertigungs-Gemeinkosten (Kostenstelle Produktion)	11.916,67	11.916,67	
= Fertigungskosten (II)	35.750,00	35.750,00	
= HERSTELLKOSTEN (HK) (I+II)	100.562,50	100.562,50	
+ FuE Einzelkosten	5.000,00	5.000,00	
+ FuE Gemeinkosten	250,00	250,00	
+ Vertrieb Einzelkosten	5.000,00	5.000,00	
+ Vertrieb Gemeinkosten (Kostenstelle Vertrieb)	6.701,67	6.701,67	
+ Verwaltung Gemeinkosten	8.079,17	8.079,17	
= SELBSTKOSTEN	127.143,33	127.143,33	

[zurück](#)

TATA Interactive Systems GmbH - D-72070 Tübingen	Copyright (c) 2007 by TATA
UNTERNEHMENSPLANSPIEL	Unternehmen: 1 Periode: 1
DELTA I: DIE STUNDE DER BUCHHALTER	Name: U 1
Datum: 13.05.2009	testtt.sp

TEILNEHMERBERICHT 6: Kostenarten-, Kostenstellenrechnung

KOSTENARTENRECHNUNG

KOSTENARTEN	Summe (EUR)	Gemein- kosten (EUR)	Einzelkosten (EUR)	
			DRESS	
MATERIALKOSTEN				
Einsatzstoffe/Teile	63.000,00	-	63.000,00	
Betriebsstoffe	1.050,00	-	1.050,00	
bezogene Fremdleistungen	5.833,33	-	5.833,33	
PERSONALKOSTEN				
Löhne/Gehälter	24.300,00	9.300,00	15.000,00	
Einst./Entl./Training	2.000,00	2.000,00	-	
Personalnebenkosten	4.860,00	1.860,00	3.000,00	
ABSCHREIBUNGEN				
Anlagen	1.500,00	1.500,00	-	
Gebäude	1.000,00	1.000,00	-	
SONSTIGE KOSTEN				
Sonstige fixe Kosten	3.500,00	3.500,00	-	
Instandhaltung	3.600,00	3.600,00	-	
Miete Geschäftsräume	1.000,00	1.000,00	-	
Betriebskosten Geschäftsräume	2.000,00	2.000,00	-	
Sonstige Verwaltungskosten	1.500,00	1.500,00	0,00	
Lagerkosten	2.000,00	450,00	1.550,00	
Vertrieb (ohne Personal) (1)	5.000,00	0,00	5.000,00	
Sonstige Kosten Entwickl.	5.000,00	0,00	5.000,00	
Sondereinzelkosten	0,00	-	0,00	
SUMME DER KOSTEN	127.143,33	27.710,00	99.433,33	

variable Fertigungskosten

zurück

Gesamtkosten

TATA Interactive Systems GmbH - D-72070 Tübingen		Copyright (c) 2007 by TATA	
UNTERNEHMENSPLANSPIEL		Unternehmen: 1	Periode: 1
DELTA I: DIE STUNDE DER BUCHHALTER		Name: U 1	
Datum: 13.05.2009		testtt.sp	
TEILNEHMERBERICHT 2: Marktergebnisse und Lagerwerte			

MARKTERGEBNISSE				
MARKT		PRODUKTKATEGORIE		SUMME
		DRESS		
Markt 1	Preis (EUR/Einheit)	480		
	Absatz	195		195
	Umsatz (EUR)	93.600		93.600
SUMME	Absatz	195		195
	Umsatz (EUR)	93.600		93.600

[zurück](#)

Dokumentation betriebswirtschaftlich relevanter Daten

Um Erfahrungen und Erkenntnisse der aktuellen und vergangenen Perioden in der Zukunft für Ihr Unternehmen weiter zu nutzen und einen Überblick über die Entscheidungen und Entwicklungen zu gewährleisten, werden die Daten eines Jahresabschlusses zu Kennzahlen verdichtet.

Diese werden anschließend mit Kennzahlen der vergangenen Perioden oder mit Kennzahlen anderer Unternehmen verglichen, um ihre Aussagekraft zu erhöhen.

Organisation – Vorgehensweise:

Ein Mitglied Ihres Unternehmens übernimmt die Verantwortung für die schriftliche Dokumentation der unten beschriebenen Kennzahlen. Bei seiner Arbeit wird er von den anderen Mitgliedern unterstützt.

Am Ende der vierten Periode dient die schriftliche Dokumentation dem Vorstand als wichtiges Informationsinstrument bei der Vorbereitung der Jahreshauptversammlung vor den Aktionären.

Im Folgenden finden Sie Informationen zu den unterschiedlichen Kennzahlen wie sie in der Simulation verwendet werden:

1. Eigenkapitalquote

Als Eigenkapitalquote bezeichnet man den Quotient aus der Höhe des Eigenkapitals und der Höhe des gesamten Unternehmenskapitals. Sie beschreibt den Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital.

$$\text{Eigenkapitalquote} = \frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Gesamtkapital}} \times 100$$

2. Umsatzrentabilität:

Die Umsatzrentabilität sagt aus, wie hoch der Periodenüberschuss im Verhältnis zum Umsatz ist.

$$\text{Umsatzrentabilität} = \frac{\text{Periodenüberschuss}}{\text{Umsatz}} \times 100$$

3. Eigenkapitalrentabilität:

Die Eigenkapitalrentabilität setzt den Periodenüberschuss ins Verhältnis zu der Höhe des Eigenkapitals zu Beginn der Periode. Sie sagt aus, in welcher prozentualen Höhe sich das eingesetzte Kapital der Unternehmenseigner in diesem Geschäftsjahr verzinst hat.

$$\text{Eigenkapitalrentabilität} = \frac{\text{Periodenüberschuss}}{\text{Eigenkapital (Beginn der Periode)}} \times 100$$

4. Gesamtkapitalrentabilität

Die Gesamtkapitalrentabilität setzt die Summe aus Periodenüberschuss und den Fremdkapitalzinsen ins Verhältnis zu der Höhe des Gesamtkapitals zu Beginn der Periode. Sie sagt aus, in welcher prozentualen Höhe sich das gesamte eingesetzte Kapital in diesem Geschäftsjahr verzinst hat.

$$\text{Gesamtkapitalrentabilität} = \frac{\text{Periodenüberschuss} + \text{FK-Zinsen}}{\text{Gesamtkapital (Beginn der Periode)}} \times 100$$

5. Produktivität

Als Produktivität bezeichnet man das Verhältnis zwischen der Produktionsmenge (Output) und der Menge der eingesetzten Produktionsfaktoren (Input). Da weder die verschiedenartigen Produktionsmengen noch die unterschiedlichen Produktionsfaktoren einfach addiert werden können, wird die Produktivität für einzelne Produktionsfaktoren berechnet.

$$\text{Arbeitsproduktivität} = \frac{\text{Produktionsmenge (Output)}}{\text{Arbeitsstunden (Input)}}$$

$$\text{Materialproduktivität} = \frac{\text{Produktionsmenge (Output)}}{\text{Rohstoffmenge(Input)}}$$

6. Wirtschaftlichkeit

Der mit Preisen bewertete Verbrauch von Produktionsfaktoren entspricht dem **Aufwand** eines Betriebes. Ebenso ist die zu Preisen bewertete Produktionsmenge der betriebliche **Ertrag**. Das Verhältnis von Ertrag zu Aufwand beschreibt die Wirtschaftlichkeit des Betriebes.

Das Ziel ist, mit einem möglichst geringen Aufwand einen gegebenen Ertrag zu erreichen oder mit einem gegebenen Aufwand einen möglichst großen Ertrag zu erreichen.

$$\text{Wirtschaftlichkeit} = \frac{\text{Ertrag (Output)}}{\text{Aufwand (Input)}}$$

7. Deckungsgrad I und II:

Der Deckungsgrad I setzt das Eigenkapital zum Anlagevermögen ins Verhältnis.

Der Deckungsgrad II wird durch die Division des Eigenkapitals und des langfristigen Fremdkapitals durch das Anlagevermögen ermittelt. Sie zeigt, ob langfristiges Kapital durch langfristiges Vermögen (=AV) finanziert ist.

$$\text{Deckungsgrad II} = \frac{\text{Eigenkapital} + \text{langfristiges Fremdkapital}}{\text{Anlagevermögen}} \times 100$$

8. Liquidität I und II:

Unter Liquidität wird die Fähigkeit eines Unternehmens verstanden, seine fälligen Verbindlichkeiten fristgerecht und uneingeschränkt begleichen zu können. Bei der Liquidität I werden dazu die Zahlungsmittel (Kassenbestand, Bankguthaben) zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten eines Unternehmens in Beziehung gesetzt.

Die Liquidität II wird durch die Division der Zahlungsmittel und Forderungen durch das kurzfristige Fremdkapital ermittelt. Sie zeigen, ob kurzfristig die liquiden Mittel ausreichen, um die kurzfristigen Verbindlichkeiten zu finanzieren.

$$\text{Liquidität II} = \frac{\text{Zahlungsmittel} + \text{Forderungen}}{\text{kurzfristiges Fremdkapital}} \times 100$$

9. Cashflow (aus laufender Geschäftstätigkeit)

Die Höhe des Cashflows gibt Auskunft über die Geldmittel, die dem Unternehmen in dieser Periode zugeflossen sind und für Investitionen oder zur Tilgung von Verbindlichkeiten zur Verfügung stehen.

Jahresüberschuss/-fehlbetrag	
+ Abschreibungen/ - Zuschreibungen	
+ Verlust/ - Gewinn a. d. Abgang v. Anlagevermögen	
+ Zunahme/ - Abnahme von Rückstellungen	
+ Abnahme/ - Zunahme der Vorräte	
+ Abnahme/ - Zunahme der Forderungen	
+ Zunahme/ - Abnahme der Verbindlichkeiten aus L+L	
<hr/>	
= Cashflow aus laufender Tätigkeit	
- Kauf von Anlagen	
- Kauf von BGA	
<hr/>	
= Cashflow aus Investitionstätigkeit	
+ Zunahme/ - Abnahme der Bankverbindlichkeiten	
- Dividende (Vorperiode)	
<hr/>	
= Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	

		Periode 0 Ist-Wert	Periode 1 Ist-Wert	Periode 2 Ist-Wert	Periode 3 Ist-Wert
Preis	DRESS				
Umsatz	DRESS				
Periodenüberschuss					
Eigenkapital					
Langfristiges Fremdkapital > 5 Jahre					
Kurzfristiges Fremdkapital <1 Jahr + Verb. a. L+L					
Anlagevermögen					
Zahlungsmittel (Kasse)					
Abschreibungen					
Bilanzsumme					
Forderungen					
EK alt					
Zinsen					
Bilanzsumme alt					
Forderungszunahme					
Gewinnausschüttung					
Vorräte					
Änderung d. Vorräte					
Änderung d. Bankverbindlichkeiten					

		Periode 4 Ist-Wert	Periode 5 Ist-Wert	Periode 6 Ist-Wert
Preis	DRESS			
Umsatz	DRESS			
Periodenüberschuss				
Eigenkapital				
Langfristiges Fremdkapital > 5 Jahre				
Kurzfristiges Fremdkapital <1 Jahr + Verb. a. L+L				
Anlagevermögen				
Zahlungsmittel (Kasse)				
Abschreibungen				
Bilanzsumme				
Forderungen				
EK alt				
Zinsen				
Bilanzsumme alt				
Forderungszunahme				
Gewinnausschüttung				
Vorräte				
Änderung d. Vorräte				
Änderung d. Bankverbindlichkeiten				

Unternehmensname:

TOPSIM DELTA: Topmanager

D 20

	Periode 1			Periode 2			Periode 3		
	Soll	Ist	Abweichung in %	Soll	Ist	Abweichung in %	Soll	Ist	Abweichung in %
Absatz Dress									
Umsatz Dress									
Jahresüberschuss									
Shirt Material in Stück									
Hilfsstoffe Material in Stück									
Polo-Shirt Material in Stück									
Kredite (inkl. Überziehungskredite)									
Kasse									
Mitarbeiter Produktion									

Unternehmensname:

TOPSIM DELTA: Topmanager

D 20

Periode 4			Periode 5			Periode 6		
Soll	Ist	Abweichung in %	Soll	Ist	Abweichung in %	Soll	Ist	Abweichung in %

	Zielgrößen	Periode 0	Periode 1	Periode 2	Periode 3	Periode 4	Periode 5	Periode 6	Graphik
Eigenkapitalquote	≥ 30%								
Deckungsgrad II	≥100%								
Liquidität II	≥100%								
EK-Rentabilität	≥10%								
Gesamtkapitalrentabilität	≥ 8%								
Umsatzrentabilität	≥ 7%								
Cashflow aus laufender Tätigkeit									
Wirtschaftlichkeit									
Materialproduktivität									

Unternehmensname:

TOPSIM DELTA
Topmanager
Teil D. Musterrechnung Kennzahlen

	Zielgrößen	Periode 0
Eigenkapitalquote	≥ 30%	44,19%
Deckungsgrad II	≥100%	143,33%
EK-Rentabilität	≥10%	3,14%
Gesamtkapitalrentabilität	≥ 8%	1,70%
Umsatzrentabilität	≥ 7%	2,81%
Cashflow aus laufender Tätigkeit		18.620,19 €
Verschuldungsgrad		126%

Vorbereitung der Gesellschafterversammlung



In der nächsten Stunde muss die Geschäftsführung Ihres Unternehmens Rechenschaft über die vergangenen Geschäftsmonate ablegen.

Wichtig dabei ist, dass Sie den Gesellschaftern zunächst Ihre Ziele und Strategien erläutern.

Des Weiteren sollten Sie eine Entwicklung des Unternehmens im Zeitablauf darstellen und dabei Besonderheiten hervorheben. Sie brauchen also nicht die Entwicklung aller betriebswirtschaftlichen Größen in jeder Periode darzustellen.

Erläutern Sie zudem, in wieweit Sie die Marktentwicklung und das Konkurrenzverhaltens bei Ihren eigenen Entscheidungen berücksichtigt haben.

Tipps zur Vorgehensweise:

- Erstellen eines Ablaufplans (wichtige Inhalte)
- Aufbereitung und Visualisierung relevanter betriebswirtschaftlicher Daten.
- Berücksichtigung der Ziele verschiedener Interessengruppen (Gesellschafter, Mitarbeiter..)
- Ausblick

Besonders wichtig ist, dass alle Mitglieder der Geschäftsführung in der Gesellschafterversammlung das Unternehmen aktiv präsentieren.

Dilemmasituation: zu wenig eingekauft - zu viel eingekauft

Preise, Lagerkosten pro Charge und Kreditzinsen								
Shirt			Hilfsstoff					Üz-Zinsen
normal	Fehlmenge	Lager	normal bis/ab St.	299	300	Fehlmenge	Lager	mtl.
100,00 €	120,00 €	2,00 €		100,00 €	80,00 €	110,00 €	1,00 €	1,50%

Situation 1: zu wenig eingekauft

Einkauf	400			
für Produktion benötigt	500			
Fehlmenge	100			
Kosten	Chargen	Shirt	Hilfsstoff	gesamt
Einkauf	400	40.000,00 €	32.000,00 €	
Fehlmenge	100	12.000,00 €	11.000,00 €	
Summe		52.000,00 €	43.000,00 €	

Situation 2: zu viel eingekauft

Einkauf	600			
für Produktion benötigt	500			
Lager	100			
Kosten	Chargen	Shirt	Hilfsstoff	gesamt
Einkauf	600	60.000,00 €	48.000,00 €	
Lager	100	200,00 €	100,00 €	
Summe		60.200,00 €	48.100,00 €	108.300,00 €
Üzinsen/Mehreinkauf		150,00 €	120,00 €	270,00 €
Summe				108.570,00 €
Lagerwert der Bestände	100	10.000,00 €	8.000,00 €	18.000,00 €
Summe				90.570,00 €

Differenz - 4.430,00 €

Analyse der Spielergebnisse durch den Spielleiter

1. **Markt, Marketing-Mix, Nachfrage, Absatz** mit den Teilnehmerberichten
 - 11: Marktforschungsbericht
 - Executive Summary -
2. **Auslastung der Produktionsfaktoren (Maschinen, Arbeiter, Material)**
mit dem Teilnehmerbericht 4 Flächenverwendung, Abschreibungen, Kapazitäten,
dem Seminarleiterbericht III: Interne Abläufe
3. **Kostensituation** insbesondere Entwicklung der Herstellkosten mit den
Teilnehmerbericht 7: Kostenträgerrechnung und dem
Seminarleiterbericht 7: Kennzahlen
4. **Deckungsbeitrag und Ebit**
mit dem Seminarleiterbericht Deckungsbeiträge und dem
Teilnehmerbericht 8: Deckungsbeitragsrechnung
5. **Bilanzanalyse insbesondere auch Entwicklung des Fremdkapitals**
Mit dem Seminarleiterberichten V: Geschäftsberichte der Branche,
dem Seminarleiterbericht 7: Kennzahlen
und dem Teilnehmerbericht 9: Finanzbericht und Bilanz

Werbeplan ausarbeiten

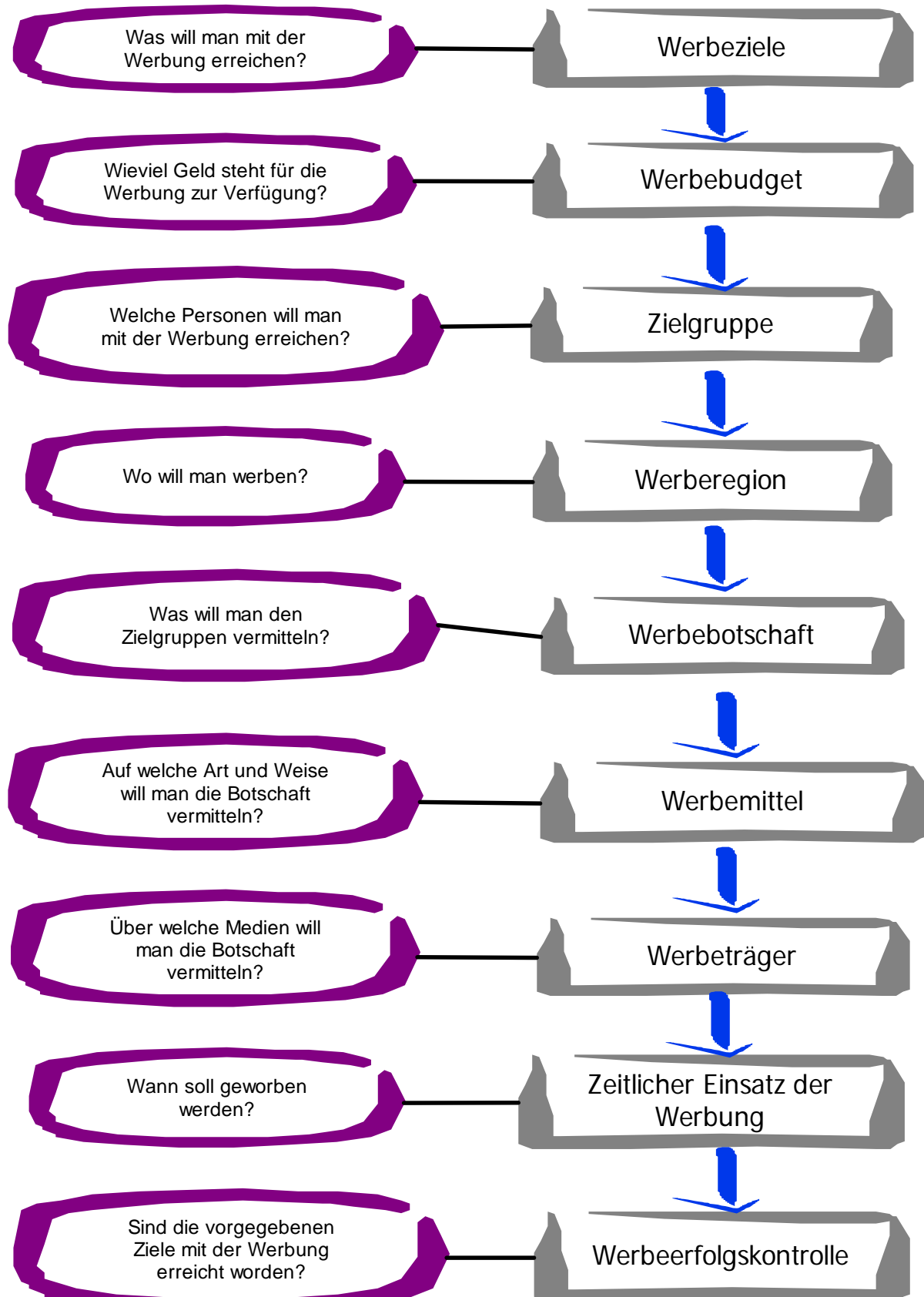
Zum Einstieg in die Simulation sollen Sie zunächst einen Werbeplan für den Zeitraum von 6 Monaten erstellen. Um Ihre Kreativität nicht zu stark einzuengen, stellt Ihnen Ihr Onkel 60.000 € für diesen Zweck zur Verfügung.

In der Anlage finden Sie Informationsmaterial zum Inhalt eines Werbeplanes (Wiederholung) und ausgewählte Medien mit entsprechenden Preisen zur detaillierten Ausarbeitung eines Werbekonzepts.

Lösen Sie bitte folgende Aufgaben:

- Finden Sie einen Namen für Ihr Unternehmen
- Finden Sie einen Namen für Ihr Produkt
- Entwerfen Sie ein Logo für Ihre Firma
- Suchen Sie Ihre Zielgruppe(n)
- Definieren Sie ein Werbeziel
- Definieren Sie eine klare Werbebotschaft
- Finden Sie eine zentrale Werbeaussage
- Entwerfen Sie ein Werbeplakat
- Entwerfen Sie einen Flyer
- Verteilen Sie das Werbebudget unter Beachtung Ihrer Zielvorgaben
- Erstellen Sie einen detaillierten Streuplan
- Präsentieren Sie Ihre Lösung

Werbeplanung 1



Werbeplanung 2/1

Werbeziele
festlegen

- zum Bsp. Bekanntheitsgrad, Image
- Absatz, Umsatz, Marktanteil
- Gewinn
- Kapazitätsauslastung

Werbebudget
festlegen

- als Prozentsatz einer Vorjahresgröße (Umsatz, Gewinn)
- in Abhängigkeit von den verfügbaren Mitteln
- an den Maßnahmen der Konkurrenz orientiert
- in Abhängigkeit von den Werbezielen

Zielgruppe
festlegen

- Personenkreis bestimmen
- Kriterien: zum Bsp. Männer, Frauen, Kinder, Alter, Einkommen, Berufsgruppe, Hobbies (Musik, Sport, Unterhaltung), Bildung,

Werberegion
festlegen

- Streugebiet bestimmen
- lokal, zum Bsp. Mannheim und Ludwigshafen
- zum Bsp. Süddeutschland, Deutschland, Europa

Werbebotschaft
festlegen

- inhaltliche und formale Gestaltung
- Aufmerksamkeit für das Produkt erzielen
- Interesse am Produkt wecken
- den Nutzen des Produkts vermitteln
- die Eigenschaften des Produkts hervorheben
- den Verwendungszweck des Produkts vermitteln
- AIDA-Formel
 - Attention (Aufmerksamkeit)
 - Interest (Interesse)
 - Desire (Wunsch)
 - Action (Kauf)

Werbeplanung 2/2

Werbemittel
festlegen



- Visuelle Werbemittel
 - Inserate, Anzeigen
 - Plakate
 - Werbebriefe
- Akustische Werbemittel
 - sprachliche Werbetexte
- Audiovisuelle Werbemittel
 - Fernsehspots
 - Homepage

Werbeträger
festlegen



- Zeitungen, Illustrierte, Plakatsäulen
- Rundfunk
- Fernsehen, Kino, Internet

zeitlichen Einsatz
festlegen



- Streuzeit bestimmen
- wann: Tage, Wochen, Monate
- wann: zu welcher Tageszeit (Rundfunk, Fernsehen)
- vor Ostern, vor Weihnachten

Werbeerfolgskontrolle



- Soll-Ist-Vergleich der Zielvorgaben
- zum Bsp. Umsatz vorher/nachher
- Bekanntheitsgrad vorher/nachher
- Marktanteil vorher/nachher

Kosten für ausgewählte Werbeträger und Werbemittel

Handzettel (flyer)

Kosten für Druck	DIN A5 4-farbig
5.000 Stück	2.200,00 €
10.000 Stück	3.200,00 €
20.000 Stück	4.000,00 €

Litfasssäulen

Tagespreise je Säule	
Ganze Säule	15,00 €
Halbe Säule	8,00 €
Buchbar in zwei Paketen Innenstadt Alle Bezirke	22 Säulen 34 Säulen

Anzeigen- bzw. Wochenblatt (gratis, hohe Auflage) pro Anzeige

	schwarz-weiß	4-farbig
1/4	2.000,00 €	2.800,00 €
1/2	3.700,00 €	4.700,00 €
flyer als Beilage	5.000,00 €	

Plakat

Kosten für Druck	
100 Stück	600,00 €
500 Stück	1.300,00 €
1.000 Stück	2.000,00 €
Plakatentwurf (durch Agentur)	1.500,00 €

Direktmailing

Pro Brief	0,12 € plus Porto
Adressenkauf	
1.000 Stück	2.300,00 €

Tageszeitung pro Anzeige

	schwarz-weiß	4-farbig
1/4	2.500,00 €	3.200,00 €
1/2	4.800,00 €	5.800,00 €
flyer als Beilage	6.500,00 €	

Illustrierte pro Anzeige (4-farbig)

Schöner Wohnen	1/2	14.500,00 €	1/1	29.000,00 €
Stern	1/2	27.000,00 €	1/1	54.000,00 €
Brigitte	1/2	25.000,00 €	1/1	50.000,00 €
Brigitte Woman	1/2	10.000,00 €	1/1	20.000,00 €
Gala	1/2	11.000,00 €	1/1	22.000,00 €
Fit for fun	1/2	10.000,00 €	1/1	20.000,00 €
Sport- und Freizeit regional	1/2	1.500,00 €	1/1	3.000,00 €

Fernsehen und Rundfunk

Bei der Schaltung von Rundfunk- und TV-Spots lässt sich die Frage des Preises nicht pauschal beantworten. Die Kosten hängen hier nicht nur von der Länge (in sec.) eines Spots ab, sondern mehr von anderen Faktoren ab:

- Zu welcher Sendezeit soll gesendet werden und
- In welcher Sendung soll die Werbung geschaltet werden

Bei der Sendezeit sind die öffentlich-rechtlichen Anstalten auf die Zeit vor 20.00 h beschränkt und Werbung innerhalb von z. Bsp. Spielfilmen ist nur bei den Privaten Sendern möglich. Werbung bei, bzw. vor oder nach sehr populären Sendungen kostet je nach Sendung erheblich mehr im Vergleich zu „normalen“ Sendungen.

Beispiele für einen 30-sec-Spot bei RTL- TV während den Sendungen

- „Das Jugendgericht“ (nachmittags) 6.900,00 €
- „GZSZ“ (abends) 60.000,00 €
- „Live-Übertragung Formel 1, GP Brasilien“ 132.000,00 €

Die hier angegebenen Preise sind deshalb angenommene Durchschnittswerte.

Fernsehen

Sender	vor 19.00 h		nach 19.00 h	
	15 sec	30 sec	15 sec	30 sec
ZDF	8.000 €	16.000 €	13.000 €	26.000 €
RTL	11.500 €	23.000 €	20.000 €	40.000 €
SWR TV	900 €	1.800 €	1.500 €	3.000 €
RTV BaWü	600 €	1.200 €	1.200 €	2.400 €
Regio Sender	500 €	1.000 €	1.000 €	2.000 €
Produktionskosten/Spot				
15 sec	15.000 €	30 sec	20.000 €	

Rundfunk

Bei der Auswahl der Rundfunksender beschränken wir uns auf unseren Heimatsender SWR und hier auf die Programme SWR1 und SWR3.

Die Preise entnehmen Sie bitte den beiden SWR - Listen.

Die Kosten der Produktion eines Rundfunkspots betragen:

15 sec	3.000 €	30 sec	5.000 €
--------	---------	--------	---------

S1F DF4 Werbeplanung Lö-Raster Muster

SWR1 Baden-Württemberg



Preisliste Nr. 12, gültig ab 1. Januar 2009

Sendezeit	Montag-Freitag 1 Sek / €	Montag-Freitag 30 Sek / €	Samstag 1 Sek / €	Samstag 30 Sek / €	Montag-Samstag Ø 1 Sek / €	Montag-Samstag Ø 30 Sek / €
06-07	23,00	690,00	11,00	330,00	21,00	630,00
07-08	42,00	1.260,00	18,00	540,00	38,00	1.140,00
08-09	36,00	1.080,00	24,00	720,00	34,00	1.020,00
09-10	26,00	780,00	26,00	780,00	26,00	780,00
10-11	20,00	600,00	20,00	600,00	20,00	600,00
11-12	19,00	570,00	19,00	570,00	19,00	570,00
12-13	19,00	570,00	13,00	390,00	18,00	540,00
13-14	13,00	390,00	7,00	210,00	12,00	360,00
14-15	9,00	270,00	9,00	270,00	9,00	270,00
15-16	11,00	330,00	11,00	330,00	11,00	330,00
16-17	13,00	390,00	13,00	390,00	13,00	390,00
17-18	13,00	390,00	13,00	390,00	13,00	390,00
18-19	9,00	270,00	3,00	90,00	8,00	240,00
Ø STD	20,33	610,00	15,33	460,00	19,50	585,00

Die Mehrwertsteuer wird gesondert und zusätzlich in Rechnung gestellt.

Durchschnittspreise dienen der Planungshilfe. Sie sind ggf. gerundet.

SWR3



Preisliste Nr. 12, gültig ab 1. Januar 2009

Sendezeit	Montag-Freitag	Montag-Freitag 30 Sek / €	Samstag 1 Sek / €	Samstag 30 Sek / €	Montag-Samstag Ø 1 Sek / €	Montag-Samstag Ø 30 Sek / €
05-06	28,00	840,00	10,00	300,00	25,00	750,00
06-07	98,00	2.940,00	50,00	1.500,00	90,00	2.700,00
07-08	135,00	4.050,00	69,00	2.070,00	124,00	3.720,00
08-09	107,00	3.210,00	95,00	2.850,00	105,00	3.150,00
09-10	85,00	2.550,00	85,00	2.550,00	85,00	2.550,00
10-11	61,00	1.830,00	61,00	1.830,00	61,00	1.830,00
11-12	57,00	1.710,00	57,00	1.710,00	57,00	1.710,00
12-13	56,00	1.680,00	56,00	1.680,00	56,00	1.680,00
13-14	55,00	1.650,00	43,00	1.290,00	53,00	1.590,00
14-15	49,00	1.470,00	31,00	930,00	46,00	1.380,00
15-16	56,00	1.680,00	38,00	1.140,00	53,00	1.590,00
16-17	74,00	2.220,00	32,00	960,00	67,00	2.010,00
17-18	74,00	2.220,00	32,00	960,00	67,00	2.010,00
18-19	50,00	1.500,00	20,00	600,00	45,00	1.350,00
Ø STD	75,58	2.267,50	54,08	1.622,50	72,00	2.160,00

Die Mehrwertsteuer wird gesondert und zusätzlich

Durchschnittspreise dienen der Planungshilfe. Sie sind ggf. gerundet.

Rabatte für die Angebote SWR3, SWR3+1, SWR1/4 Kombi BW/RP und SWR Kombi Max

ab:	EURO 35.000 = 2,5%	EURO 460.000 = 10%	EURO 1.300.000 = n.V.
	EURO 90.000 = 5%	EURO 700.000 = 12,5%	
	EURO 230.000 = 7,5%	EURO 1.000.000 = 15%	

SWR Media Services GmbH - GB Werbung & Sponsoring - Neckarstrasse 221 - 70190 Stuttgart - Tel: 0711 929 2950 - www.swrmediaservices.de

Sendezeit	Montag-Freitag 1 Sek / €	Montag-Freitag 30 Sek / €	Samstag 1 Sek / €	Samstag 30 Sek / €	Montag-Samstag Ø 1 Sek / €	Montag-Samstag Ø 30 Sek / €
06-07	8,00	240,00	2,00	60,00	7,00	210,00
07-08	13,50	405,00	7,50	225,00	12,50	375,00
08-09	11,50	345,00	11,50	345,00	11,50	345,00
09-10	10,50	315,00	10,50	315,00	10,50	315,00
10-11	9,50	285,00	9,50	285,00	9,50	285,00
11-12	7,00	210,00	7,00	210,00	7,00	210,00
12-13	7,00	210,00	7,00	210,00	7,00	210,00
13-14	6,50	195,00	6,50	195,00	6,50	195,00
14-15	5,50	165,00	5,50	165,00	5,50	165,00
15-16	5,00	150,00	5,00	150,00	5,00	150,00
16-17	6,00	180,00	6,00	180,00	6,00	180,00
17-18	5,00	150,00	5,00	150,00	5,00	150,00
18-19	3,00	90,00	3,00	90,00	3,00	90,00
Ø STD	7,92	237,50	6,92	207,50	7,75	232,50

Die Mehrwertsteuer wird gesondert und zusätzlich in Rechnung gestellt.

Durchschnittspreise dienen der Planungshilfe. Sie sind ggf. gerundet.

Rabatte für die Angebote SWR1 RP, SWR4 RP und SWR1/4 Kombi RP

ab:	EURO 5.000 = 2,5%	EURO 35.000 = 10%	EURO 77.000 = n.V.
	EURO 10.000 = 5%	EURO 50.000 = 12,5%	
	EURO 20.000 = 7,5%	EURO 65.000 = 15%	

SWR1 Baden-Württemberg



Preisliste Nr. 12, gültig ab 1. Januar 2009

Sendezeit	Montag-Freitag 1 Sek / €	Montag-Freitag 30 Sek / €	Samstag 1 Sek / €	Samstag 30 Sek / €	Montag-Samstag Ø 1 Sek / €	Montag-Samstag Ø 30 Sek / €
06-07	23,00	690,00	11,00	330,00	21,00	630,00
07-08	42,00	1.260,00	18,00	540,00	38,00	1140,00
08-09	36,00	1.080,00	24,00	720,00	34,00	1020,00
09-10	26,00	780,00	26,00	780,00	26,00	780,00
10-11	20,00	600,00	20,00	600,00	20,00	600,00
11-12	19,00	570,00	19,00	570,00	19,00	570,00
12-13	19,00	570,00	13,00	390,00	18,00	540,00
13-14	13,00	390,00	7,00	210,00	12,00	360,00
14-15	9,00	270,00	9,00	270,00	9,00	270,00
15-16	11,00	330,00	11,00	330,00	11,00	330,00
16-17	13,00	390,00	13,00	390,00	13,00	390,00
17-18	13,00	390,00	13,00	390,00	13,00	390,00
18-19	9,00	270,00	3,00	90,00	8,00	240,00
Ø STD	20,33	610,00	15,33	460,00	19,50	585,00

Die Mehrwertsteuer wird gesondert und zusätzlich in Rechnung gestellt.

Durchschnittspreise dienen der Planungshilfe. Sie sind ggf. gerundet.

Rabatte für die Angebote SWR1 BW, SWR4 BW und SWR1/4 Kombi BW

ab:	EURO 10.000 = 2,5%	EURO 70.000 = 10%	EURO 154.000 = n.V.
	EURO 20.000 = 5%	EURO 100.000 = 12,5%	
	EURO 40.000 = 7,5%	EURO 130.000 = 15%	

SWR3



Preisliste Nr. 12, gültig ab 1. Januar 2009

Sendezeit	Montag-Freitag	Montag-Freitag 30 Sek / €	Samstag 1 Sek / €	Samstag 30 Sek / €	Montag-Samstag Ø 1 Sek / €	Montag-Samstag Ø 30 Sek / €
05-06	28,00	840,00	10,00	300,00	25,00	750,00
06-07	98,00	2.940,00	50,00	1.500,00	90,00	2.700,00
07-08	135,00	4.050,00	69,00	2.070,00	124,00	3.720,00
08-09	107,00	3.210,00	95,00	2.850,00	105,00	3.150,00
09-10	85,00	2.550,00	85,00	2.550,00	85,00	2.550,00
10-11	61,00	1.830,00	61,00	1.830,00	61,00	1.830,00
11-12	57,00	1.710,00	57,00	1.710,00	57,00	1.710,00
12-13	56,00	1.680,00	56,00	1.680,00	56,00	1.680,00
13-14	55,00	1.650,00	43,00	1.290,00	53,00	1.590,00
14-15	49,00	1.470,00	31,00	930,00	46,00	1.380,00
15-16	56,00	1.680,00	38,00	1.140,00	53,00	1.590,00
16-17	74,00	2.220,00	32,00	960,00	67,00	2.010,00
17-18	74,00	2.220,00	32,00	960,00	67,00	2.010,00
18-19	50,00	1.500,00	20,00	600,00	45,00	1.350,00
Ø STD	75,58	2.267,50	54,08	1.622,50	72,00	2.160,00

Die Mehrwertsteuer wird gesondert und zusätzlich

Durchschnittspreise dienen der Planungshilfe. Sie sind ggf. gerundet.

Rabatte für die Angebote SWR3, SWR3+1, SWR1/4 Kombi BW/RP und SWR Kombi Max

ab:	EURO 35.000 = 2,5%	EURO 460.000 = 10%	EURO 1.300.000 = n.V.
	EURO 90.000 = 5%	EURO 700.000 = 12,5%	
	EURO 230.000 = 7,5%	EURO 1.000.000 = 15%	

Preisliste Nr.11 gültig ab 1. Januar 2009

Sendezeit	Montag-Freitag 1 Sek / €	Montag-Freitag 30 Sek / €	Samstag 1 Sek / €	Samstag 30 Sek / €	Montag-Samstag Ø 1 Sek / €	Montag-Samstag Ø 30 Sek / €
06-07	9,00	270,00	3,00	90,00	8,00	240,00
07-08	23,00	690,00	17,00	510,00	22,00	660,00
08-09	26,00	780,00	20,00	600,00	25,00	750,00
09-10	18,00	540,00	18,00	540,00	18,00	540,00
10-11	16,00	480,00	16,00	480,00	16,00	480,00
11-12	14,00	420,00	14,00	420,00	14,00	420,00
12-13	15,00	450,00	15,00	450,00	15,00	450,00
13-14	10,00	300,00	4,00	120,00	9,00	270,00
14-15	8,00	240,00	2,00	60,00	7,00	210,00
15-16	9,00	270,00	3,00	90,00	8,00	240,00
16-17	9,00	270,00	3,00	90,00	8,00	240,00
17-18	7,00	210,00	1,00	30,00	6,00	180,00
18-19	7,00	210,00	1,00	30,00	6,00	180,00
Ø STD	13,67	410,00	9,67	290,00	13,00	390,00

Die Mehrwertsteuer wird gesondert und zusätzlich in Rechnung gestellt.

Durchschnittspreise dienen der Planungshilfe. Sie sind ggf. gerundet.

Rabatte für die Angebote SWR1 RP, SWR4 RP und SWR1/4 Kombi RP

ab:	EURO 5.000 = 2,5%	EURO 35.000 = 10%	EURO 77.000 = n.V.
	EURO 10.000 = 5%	EURO 50.000 = 12,5%	
	EURO 20.000 = 7,5%	EURO 65.000 = 15%	

SWR4 Baden-Württemberg



Preisliste Nr. 12 gültig ab 1. Januar 2009

Sendezeit	Montag-Freitag 1 Sek / €	Montag-Freitag 30 Sek / €	Samstag 1 Sek / €	Samstag 30 Sek / €	Montag-Samstag Ø 1 Sek / €	Montag-Samstag Ø 30 Sek / €
06-07	15,00	450,00	9,00	270,00	14,00	420,00
07-08	33,00	990,00	21,00	630,00	31,00	930,00
08-09	39,00	1.170,00	33,00	990,00	38,00	1140,00
09-10	30,00	900,00	30,00	900,00	30,00	900,00
10-11	26,00	780,00	26,00	780,00	26,00	780,00
11-12	26,00	780,00	26,00	780,00	26,00	780,00
12-13	24,00	720,00	18,00	540,00	23,00	690,00
13-14	15,00	450,00	9,00	270,00	14,00	420,00
14-15	12,00	360,00	6,00	180,00	11,00	330,00
15-16	12,00	360,00	6,00	180,00	11,00	330,00
16-17	15,00	450,00	9,00	270,00	14,00	420,00
17-18	15,00	450,00	9,00	270,00	14,00	420,00
18-19	10,00	300,00	4,00	120,00	9,00	270,00
Ø STD	21,83	655,00	16,83	505,00	21,00	630,00

Die Mehrwertsteuer wird gesondert und zusätzlich in Rechnung gestellt.

Durchschnittspreise dienen der Planungshilfe. Sie sind ggf. gerundet.

Rabatte für die Angebote SWR1 BW, SWR4 BW und SWR1/4 Kombi BW

ab:	EURO 10.000 = 2,5%	EURO 70.000 = 10%	EURO 154.000 = n.V.
	EURO 20.000 = 5%	EURO 100.000 = 12,5%	
	EURO 40.000 = 7,5%	EURO 130.000 = 15%	

SWR1 Kombi BW/RP



Preisliste Nr. 10, gültig ab 1. Januar 2009

Sendezeit	Montag-Freitag 1 Sek / €	Montag-Freitag 30 Sek / €	Samstag 1 Sek / €	Samstag 30 Sek / €	Montag-Samstag Ø 1 Sek / €	Montag-Samstag Ø 30 Sek / €
06-07	29,00	870,00	11,00	330,00	26,00	780,00
07-08	53,00	1.590,00	23,00	690,00	48,00	1.440,00
08-09	46,00	1.380,00	28,00	840,00	43,00	1.290,00
09-10	35,00	1.050,00	35,00	1.050,00	35,00	1.050,00
10-11	28,00	840,00	28,00	840,00	28,00	840,00
11-12	24,00	720,00	24,00	720,00	24,00	720,00
12-13	25,00	750,00	19,00	570,00	24,00	720,00
13-14	19,00	570,00	13,00	390,00	18,00	540,00
14-15	14,00	420,00	14,00	420,00	14,00	420,00
15-16	13,00	390,00	13,00	390,00	13,00	390,00
16-17	17,00	510,00	17,00	510,00	17,00	510,00
17-18	16,00	480,00	16,00	480,00	16,00	480,00
18-19	11,00	330,00	5,00	150,00	10,00	300,00
Ø STD	26,58	797,50	20,08	602,50	25,50	765,00

Die Mehrwertsteuer wird gesondert und zusätzlich in Rechnung gestellt.

Durchschnittspreise dienen der Planungshilfe. Sie sind ggf. gerundet.

Rabatte ab:

EURO 10.000 = 2,5%

EURO 20.000 = 5%

EURO 40.000 = 7,5%

EURO 70.000 = 10%

EURO 100.000 = 12,5%

EURO 130.000 = 15%

EURO 154.000 = n.V.

SWR1/4 Kombi RP



Preisliste Nr. 12, gültig ab 1. Januar 2009

Sendezeit	Montag-Freitag 1 Sek / €	Montag-Freitag 30 Sek / €	Samstag 1 Sek / €	Samstag 30 Sek / €	Montag-Samstag Ø 1 Sek / €	Montag-Samstag Ø 30 Sek / €
06-07	16,50	495,00	4,50	135,00	14,50	435,00
07-08	34,00	1020,00	22,00	660,00	32,00	960,00
08-09	36,00	1080,00	30,00	900,00	35,00	1050,00
09-10	27,50	825,00	27,50	825,00	27,50	825,00
10-11	24,50	735,00	24,50	735,00	24,50	735,00
11-12	19,00	570,00	19,00	570,00	19,00	570,00
12-13	20,00	600,00	20,00	600,00	20,00	600,00
13-14	14,00	420,00	8,00	240,00	13,00	390,00
14-15	13,00	390,00	7,00	210,00	12,00	360,00
15-16	11,00	330,00	5,00	150,00	10,00	300,00
16-17	12,50	375,00	6,50	195,00	11,50	345,00
17-18	10,00	300,00	4,00	120,00	9,00	270,00
18-19	9,00	270,00	3,00	90,00	8,00	240,00
Ø STD	19,83	595,00	14,83	445,00	19,00	570,00

Die Mehrwertsteuer wird gesondert und zusätzlich in Rechnung gestellt.

Durchschnittspreise dienen der Planungshilfe. Sie sind ggf. gerundet.

Rabatte für die Angebote SWR1 RP, SWR4 RP und SWR1/4 Kombi RP

ab:	EURO 5.000 = 2,5%	EURO 35.000 = 10%	EURO 77.000 = n.V.
	EURO 10.000 = 5%	EURO 50.000 = 12,5%	
	EURO 20.000 = 7,5%	EURO 65.000 = 15%	

SWR1/4 Kombi BW



Preisliste Nr. 12 gültig ab 1. Januar 2009

Sendezeit	Montag-Freitag 1 Sek / €	Montag-Freitag 30 Sek / €	Samstag 1 Sek / €	Samstag 30 Sek / €	Montag-Samstag Ø 1 Sek / €	Montag-Samstag Ø 30 Sek / €
06-07	36,00	1.080,00	18,00	540,00	33,00	990,00
07-08	72,00	2.160,00	36,00	1.080,00	66,00	1.980,00
08-09	70,50	2.115,00	40,50	1.215,00	65,50	1.965,00
09-10	52,00	1.560,00	49,00	1.470,00	51,50	1.545,00
10-11	44,00	1.320,00	38,00	1.140,00	43,00	1.290,00
11-12	43,00	1.290,00	37,00	1.110,00	42,00	1.260,00
12-13	42,00	1.260,00	24,00	720,00	39,00	1.170,00
13-14	27,00	810,00	15,00	450,00	25,00	750,00
14-15	20,00	600,00	14,00	420,00	19,00	570,00
15-16	22,00	660,00	16,00	480,00	21,00	630,00
16-17	27,00	810,00	21,00	630,00	26,00	780,00
17-18	26,00	780,00	20,00	600,00	25,00	750,00
18-19	18,00	540,00	6,00	180,00	16,00	480,00
Ø STD	40,13	1.203,75	27,38	821,25	38,00	1.140,00

Die Mehrwertsteuer wird gesondert und zusätzlich in Rechnung gestellt.

Durchschnittspreise dienen der Planungshilfe. Sie sind ggf. gerundet.

Rabatte für die Angebote SWR1 BW, SWR4 BW und SWR1/4 Kombi BW

ab:	EURO 10.000 = 2,5%	EURO 70.000 = 10%	EURO 154.000 = n.V.
	EURO 20.000 = 5%	EURO 100.000 = 12,5%	
	EURO 40.000 = 7,5%	EURO 130.000 = 15%	

SWR1/4 Kombi BW/RP



Preisliste Nr. 14, gültig ab 1. Januar 2009

Sendezeit	Montag-Freitag 1 Sek / €	Montag-Freitag 30 Sek / €	Samstag 1 Sek / €	Samstag 30 Sek / €	Montag-Samstag Ø 1 Sek / €	Montag-Samstag Ø 30 Sek / €
06-07	50,00	1.500,00	20,00	600,00	45,00	1.350,00
07-08	101,00	3.030,00	53,00	1.590,00	93,00	2.790,00
08-09	105,00	3.150,00	69,00	2.070,00	99,00	2.970,00
09-10	76,00	2.280,00	76,00	2.280,00	76,00	2.280,00
10-11	66,00	1.980,00	54,00	1.620,00	64,00	1.920,00
11-12	60,00	1.800,00	48,00	1.440,00	58,00	1.740,00
12-13	59,00	1.770,00	35,00	1.050,00	55,00	1.650,00
13-14	40,00	1.200,00	22,00	660,00	37,00	1.110,00
14-15	31,00	930,00	19,00	570,00	29,00	870,00
15-16	30,00	900,00	18,00	540,00	28,00	840,00
16-17	35,00	1.050,00	23,00	690,00	33,00	990,00
17-18	33,00	990,00	21,00	630,00	31,00	930,00
18-19	20,00	600,00	8,00	240,00	18,00	540,00
Ø STD	57,17	1.715,00	38,17	1.145,00	54,00	1.620,00

Die Mehrwertsteuer wird gesondert und zusätzlich in Rechnung gestellt.

Durchschnittspreise dienen der Planungshilfe. Sie sind ggf. gerundet.

Rabatte für die Angebote SWR1/4 Kombi BW/RP, SWR3, SWR3+1 und SWR Kombi Max

ab:	EURO 35.000 = 2,5%	EURO 460.000 = 10%	EURO 1.300.000 = n.V.
	EURO 90.000 = 5%	EURO 700.000 = 12,5%	
	EURO 230.000 = 7,5%	EURO 1.000.000 = 15%	

SWR Kombi Max (1,3+4)



Preisliste Nr. 12, gültig ab 1. Januar 2009

Sendezeit	Montag-Freitag 1 Sek / €	Montag-Freitag 30 Sek / €	Samstag 1 Sek / €	Samstag 30 Sek / €	Montag-Samstag Ø 1 Sek / €	Montag-Samstag Ø 30 Sek / €
06-07	127,00	3.810,00	55,00	1.650,00	115,00	3.450,00
07-08	205,00	6.150,00	103,00	3.090,00	188,00	5.640,00
08-09	184,00	5.520,00	136,00	4.080,00	176,00	5.280,00
09-10	136,00	4.080,00	118,00	3.540,00	133,00	3.990,00
10-11	111,00	3.330,00	93,00	2.790,00	108,00	3.240,00
11-12	104,00	3.120,00	86,00	2.580,00	101,00	3.030,00
12-13	109,00	3.270,00	79,00	2.370,00	104,00	3.120,00
13-14	92,00	2.760,00	56,00	1.680,00	86,00	2.580,00
14-15	74,00	2.220,00	44,00	1.320,00	69,00	2.070,00
15-16	77,00	2.310,00	41,00	1.230,00	71,00	2.130,00
16-17	98,00	2.940,00	50,00	1.500,00	90,00	2.700,00
17-18	88,00	2.640,00	34,00	1.020,00	79,00	2.370,00
18-19	62,00	1.860,00	26,00	780,00	56,00	1.680,00
Ø STD	117,08	3.512,50	74,58	2.237,50	110,00	3.300,00

Die Mehrwertsteuer wird gesondert und zusätzlich in Rechnung gestellt.

Durchschnittspreise dienen der Planungshilfe. Sie sind ggf. gerundet.

Rabatte für die Angebote SWR Kombi Max, SWR1/4 Kombi BW/RP, SWR3 und SWR3+1

ab:	EURO 35.000 = 2,5%	EURO 460.000 = 10%	EURO 1.300.000 = n.V.
	EURO 90.000 = 5%	EURO 700.000 = 12,5%	
	EURO 230.000 = 7,5%	EURO 1.000.000 = 15%	

SWR 3+1 Kombi



Preisliste Nr. 10 gültig ab 1. Januar 2009

Sendezeit	Montag-Freitag 1 Sek / €	Montag-Freitag 30 Sek / €	Samstag 1 Sek / €	Samstag 30 Sek / €	Montag-Samstag Ø 1 Sek / €	Montag-Samstag Ø 30 Sek / €
06-07	114,00	3.420,00	54,00	1.620,00	104,00	3.120,00
07-08	176,00	5.280,00	86,00	2.580,00	161,00	4.830,00
08-09	149,00	4.470,00	119,00	3.570,00	144,00	4.320,00
09-10	112,00	3.360,00	112,00	3.360,00	112,00	3.360,00
10-11	85,00	2.550,00	85,00	2.550,00	85,00	2.550,00
11-12	79,00	2.370,00	79,00	2.370,00	79,00	2.370,00
12-13	80,00	2.400,00	74,00	2.220,00	79,00	2.370,00
13-14	68,00	2.040,00	50,00	1.500,00	65,00	1.950,00
14-15	60,00	1.800,00	42,00	1.260,00	57,00	1.710,00
15-16	65,00	1.950,00	47,00	1.410,00	62,00	1.860,00
16-17	87,00	2.610,00	45,00	1.350,00	80,00	2.400,00
17-18	83,00	2.490,00	41,00	1.230,00	76,00	2.280,00
18-19	60,00	1.800,00	24,00	720,00	54,00	1.620,00
Ø STD	96,50	2.895,00	69,50	2.085,00	92,00	2.760,00

Die Mehrwertsteuer wird gesondert und zusätzlich in Rechnung gestellt.

Durchschnittspreise dienen der Planungshilfe. Sie sind ggf. gerundet.

Rabatte für die Angebote SWR3+1 Kombi, SWR3, SWR Kombi Max und SWR1/4 Kombi BW/RP

ab:	EURO 35.000 = 2,5%	EURO 460.000 = 10%	EURO 1.300.000 = n.V.
	EURO 90.000 = 5%	EURO 700.000 = 12,5%	
	EURO 230.000 = 7,5%	EURO 1.000.000 = 15%	

Anwendungsinstallation TopSim Delta 1.4

Version 1.1 vom 07.08.2009
© Kaufmännisches Schulzentrum Böblingen/Möbius

1. Vorbemerkungen

Diese Installationshinweise beschreiben, wie TOPSIM Delta 1.4 Klassenzimmer im Unterrichtsnetz eingerichtet werden kann.

Umgebung:

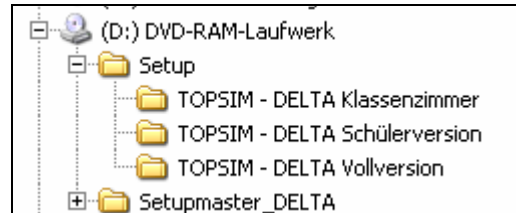
Novell-Musterlösung (Netware 6.5) mit WinXP-Clients

Das Programm wird serverbasiert eingerichtet, z.B. auf K:\TOPSIM\Delta14

Die mitgelieferten Szenarien (die unveränderliche Basis für Spiele) liegen nach der Installation im Verzeichnis K:\TOPSIM\Delta14\Klassenzimmer\data

Die Daten der Lehrkräfte (die Daten der einzelnen Spiele) sollen in einem Lehrertauschverzeichnis liegen, damit auch Lehrer-Teams (abwechselnd) mit einem Spiel arbeiten können z.B. unter T:\Lehrer\Fachbereiche\BWL\Topsim_Tausch\data

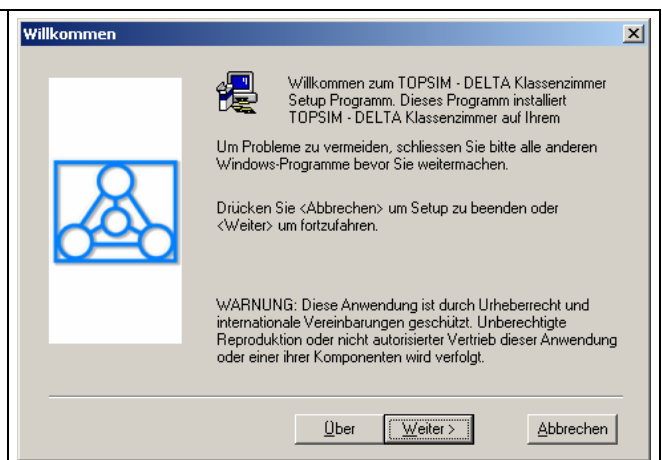
Inhalt der CD:



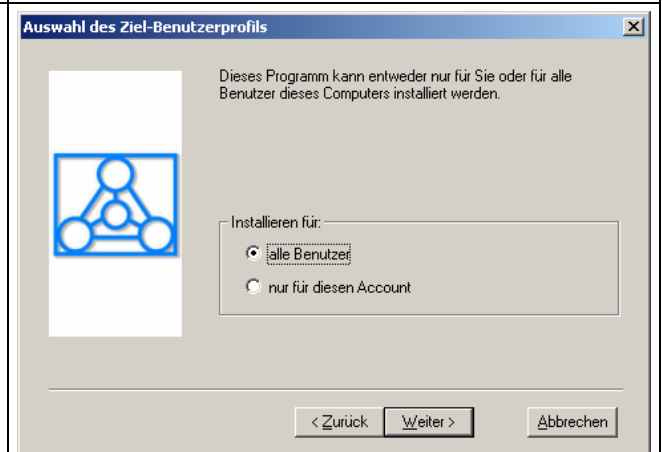
2. Installation

Als Admin anmelden und aus dem Verzeichnis D:\Setup\TOPSIM - DELTA Klassenzimmer der CD die Datei setup.exe starten

Den Willkommen-Bildschirm mit *weiter* bestätigen

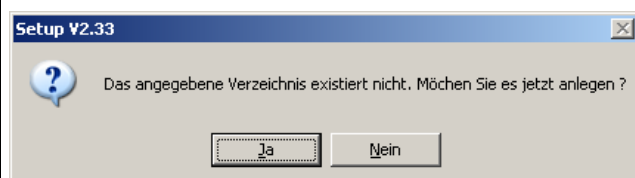
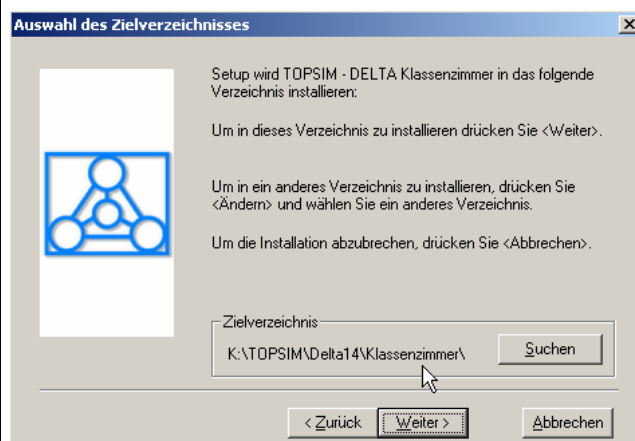
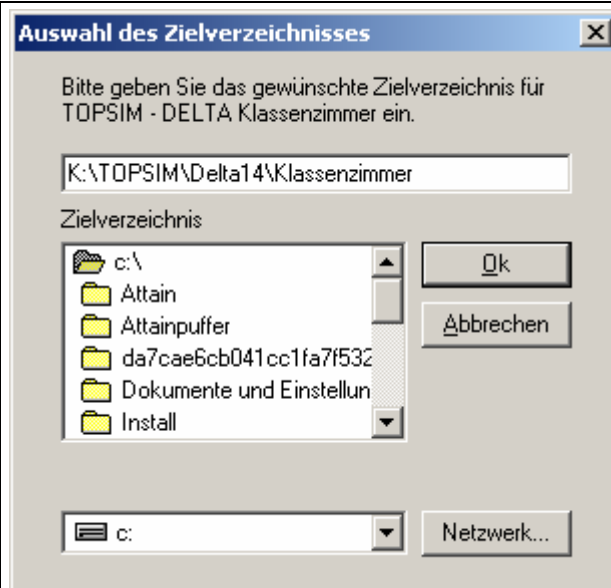


alle Benutzer auswählen

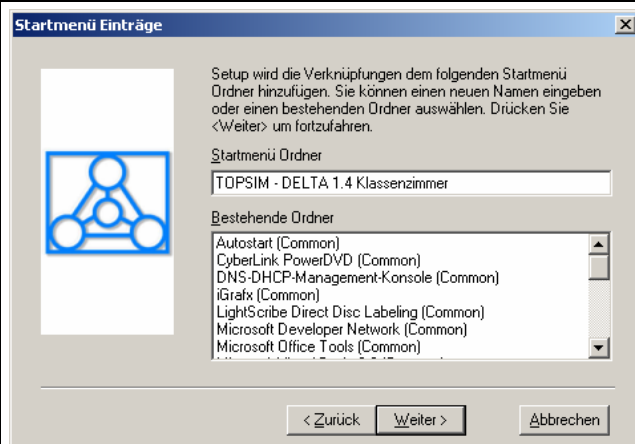


Anwendungsinstallation TopSim Delta 1.4

Das Installationsverzeichnis über *Suchen* einstellen:
K:\topsim\delta14\Klassenzimmer auswählen und
das Anlegen des Verzeichnisses bestätigen



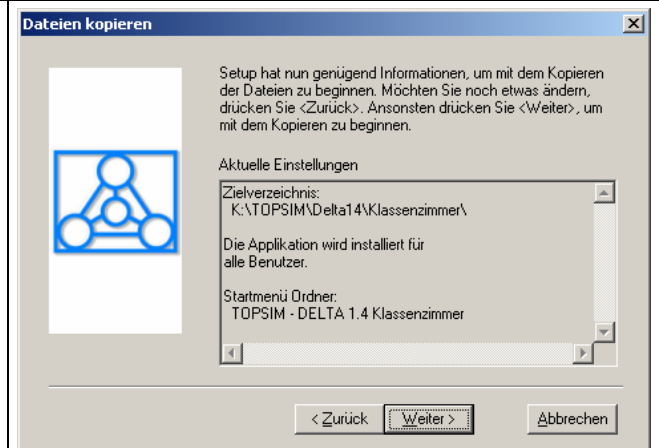
Programmgruppe anpassen und bestätigen



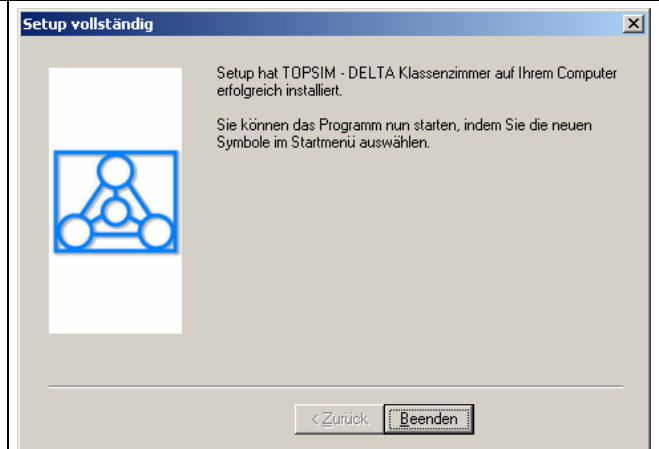
Anwendungsinstallation TopSim Delta 1.4

Die aktuellen Einstellungen bestätigen.

Die Installation dauert eine Weile...



Anschließend die Installation mit *Beenden* abschließen.



3. Application Objekt anlegen

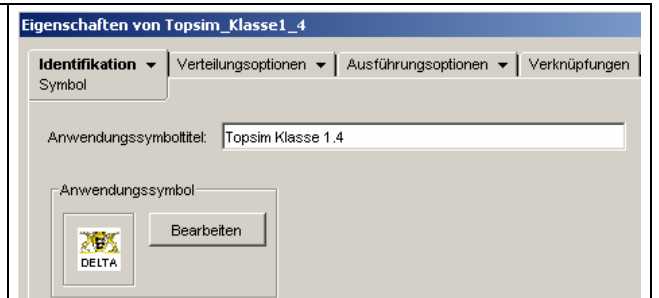
Als Admin ConsoleOne starten und z.B. unter Anwendungen / BWL / Planspiele ein neues Application Object erzeugen mit dem Namen *Topsim_Klasse1_4* erzeugen.

Pfad zur Datei:

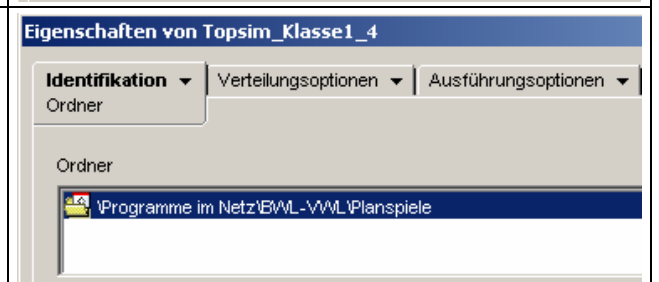
K:\TOPSIM\Delta14\Klassenzimmer\bdsls.exe

Application Objekt bearbeiten

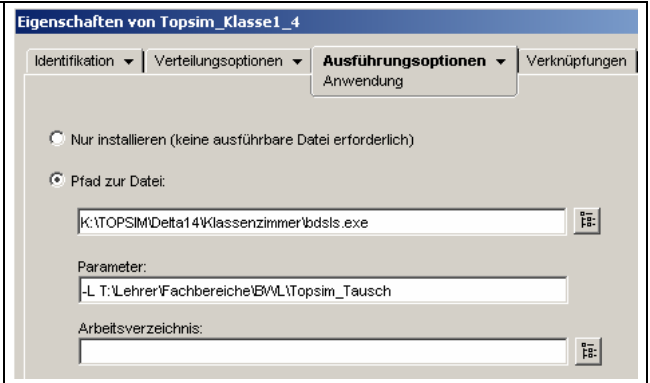

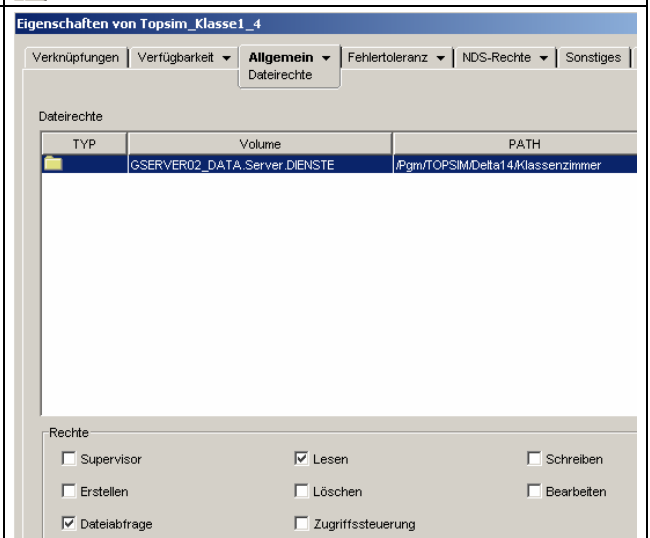
Unter Identifikation/Symbol die gewünschten Einstellungen vornehmen



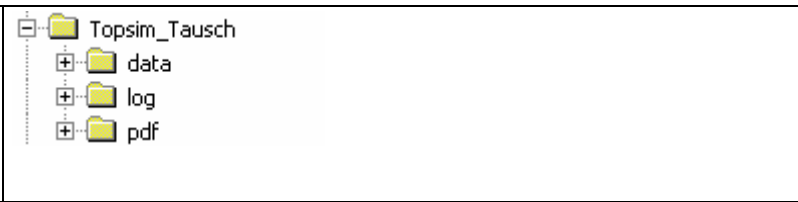
Evtl. einem Ordner im NAL zuweisen



Anwendungsinstallation TopSim Delta 1.4

<p>Im Tauschverzeichnis für Lehrkräfte ein sprechendes Verzeichnis erstellen (siehe 1.)</p> <p>Unter Ausführungsoptionen / Anwendung</p> <ul style="list-style-type: none"> - den Aufruf der EXE-Datei und - als Parameter -L den Pfad zum Tauschverzeichnis eintragen, z.B. <p>-L T:\Lehrer\Fachbereiche\BWL\Topsim_Tausch</p>	
<p>Unter Verknüpfungen alle Lehrkräfte einfügen</p>	
<p>und die notwendigen Dateirechte auf das Programmverzeichnis eintragen.</p>	

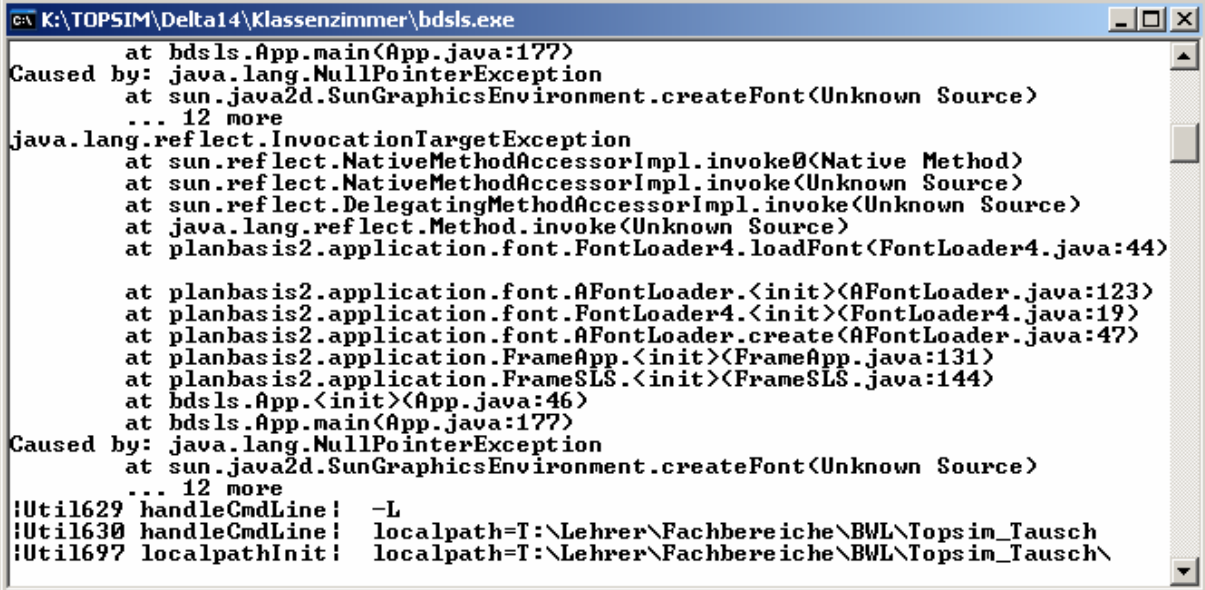
4. Erster Start als Lehrkraft

<p>Als Lehrkraft das Programm (über den NAL) starten. Nun werden die notwendigen Verzeichnisse von TOPSIM im Tauschverzeichnis angelegt:</p>	
<p>Als Admin aus dem Programmverzeichnis K:\Topsim\Delta\Klassenzimmer den Inhalt von data nach data im Topsim_Tauschverzeichnis kopieren.</p> <p>Was ist mit pdf ?</p>	

Anwendungsinstallation TopSim Delta 1.4

5. Wiederholter Start als Lehrkraft

Beim Start wird eine DOS-Box geöffnet, die NICHT geschlossen werden darf! Dies geschieht automatisch, wenn das Programm beendet wird.



```
at bdsls.App.main(App.java:177)
Caused by: java.lang.NullPointerException
    at sun.java2d.SunGraphicsEnvironment.createFont(Unknown Source)
    ... 12 more
java.lang.reflect.InvocationTargetException
    at sun.reflect.NativeMethodAccessorImpl.invoke0(Native Method)
    at sun.reflect.NativeMethodAccessorImpl.invoke(Unknown Source)
    at sun.reflect.DelegatingMethodAccessorImpl.invoke(Unknown Source)
    at java.lang.reflect.Method.invoke(Unknown Source)
    at planbasis2.application.font.FontLoader4.loadFont(FontLoader4.java:44)

    at planbasis2.application.font.AFontLoader.<init>(AFontLoader.java:123)
    at planbasis2.application.font.FontLoader4.<init>(FontLoader4.java:19)
    at planbasis2.application.font.AFontLoader.create(AFontLoader.java:47)
    at planbasis2.application.FrameApp.<init>(FrameApp.java:131)
    at planbasis2.application.FrameSLs.<init>(FrameSLs.java:144)
    at bdsls.App.<init>(App.java:46)
    at bdsls.App.main(App.java:177)
Caused by: java.lang.NullPointerException
    at sun.java2d.SunGraphicsEnvironment.createFont(Unknown Source)
    ... 12 more
!Util629 handleCmdLine! -L
!Util630 handleCmdLine! localpath=T:\Lehrer\Fachbereiche\BWL\Topsim_Tausch
!Util697 localpathInit! localpath=T:\Lehrer\Fachbereiche\BWL\Topsim_Tausch\
```

Nun können Lehrkräfte auf der Basis der kopierten Szenarien Spiele erstellen (Neues Spiel...).

Es ist sehr wichtig,

das Spiel nach dem Erstellen gleich mit Speichern unter... zu sichern. Nach Benutzereingaben sollte häufig gesichert werden (Spiel speichern...).

das den Lehrkräften klar ist, dass die Sicherungen im Tauschverzeichnis stattfinden, so dass auch Teams an EINEM Spiel (aber nicht gleichzeitig) arbeiten können.

Gliederung

0. Vorbemerkungen	2
1. Simulationsverwaltung	2
1.1 Anlegen eines neuen Spiels	2
1.2 Spiel öffnen	2
1.3 Speichern der Simulation	3
2. Daten der Teilnehmergruppen.....	3
2.1 Fortschalten zur Periode 1	3
2.2 Eingabe von Daten	3
2.3 Ändern von Daten.....	4
3. Periodensimulation	4
3.1 Berechnen der Ergebnisse einer Periode.....	4
3.2 Fortschalten zur Folgeperiode	4
3.3 Rückschalten zur Vorperiode	4
4. Periodenergebnisse	5
4.1 Ergebnisberichte für die Teilnehmer.....	5
4.2 Ergebnisberichte für die Seminarleiter.....	6
4.3 Charts	6
4.4 Mini MIS	6
4.5 Kennzahlen	6
5. Erweiterungen des Sachverhaltes	7
5.1 Features DRESS (Produktpolitik)	7
5.2 Großhändler	7
5.3 Ausschreibungen.....	7
5.4 Zahlungsbedingungen	7

0. Vorbemerkungen

Diese Bedienungshinweise wurde für Lehrerinnen und Lehrer, die als Seminarleiter das Planspiel TOPSIM Delta in der Klassenzimmerversion durchführen, konzipiert. Hinweise für die Vollversion, in der die Szenarien noch verändert werden können, sind dem Handbuch der Fa. Edusoft zu entnehmen.

1. Simulationsverwaltung

Der Menüpunkt **Datei** enthält alle Optionen zur Verwaltung der Datenstände einer Unternehmenssimulation.

1.1 Anlegen eines neuen Spiels

Eine neue Unternehmenssimulation startet man mit dem Menüpunkt **Datei → Neues Spiel** oder mit **Strg + N**.

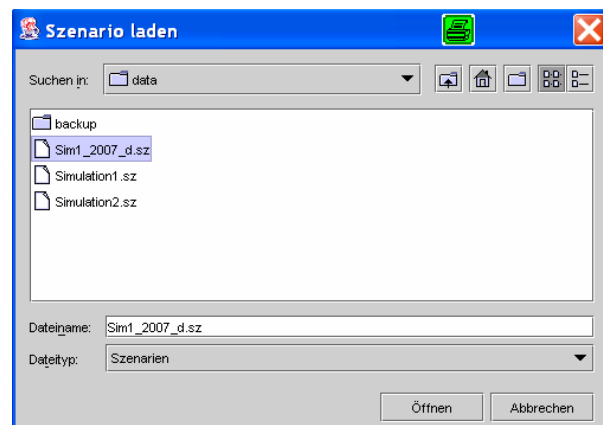
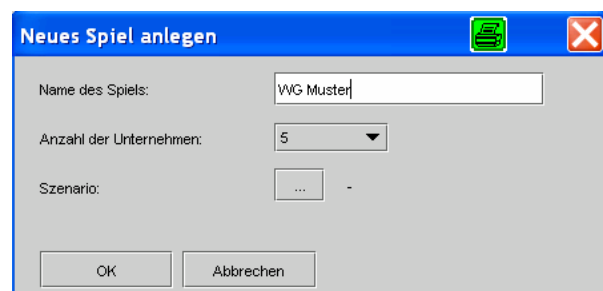
Es muss ein Name für die Simulationsrunde vergeben werden. Die Anzahl der Unternehmen kann maximal 10 betragen.

Szenario auswählen:

Im Programmverzeichnis (z.B. K:) unter \Topsim\DELTA\Klassenzimmer\data\ die gewünschte Szenariodatei (hier: Sim1_2007_d.sz) auswählen.

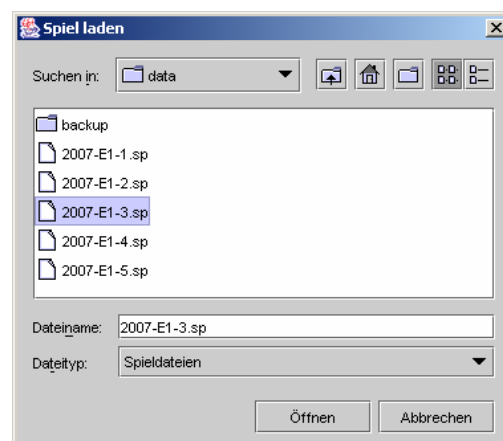
Falls die Datei Sim1_2007_d.sz nicht in ihrem Verzeichnis erscheinen sollte, geben Sie das Verzeichnis an, in welchem sich die Datei befindet.

Es ist vorgesehen, dass neue, angepasste Szenario-Dateien erstellt und verteilt werden, wenn Änderungen im Szenario notwendig werden.



1.2 Spiel öffnen

Unter **Datei → Spiel öffnen...** können abgespeicherte Spielstände geladen werden.



1.3 Speichern der Simulation

Wenn Sie

- ein neues Spiel angelegt (Kap. 1.1) oder
- ein Spiel zum ersten Mal geöffnet haben (Kap. 1.2),

müssen Sie dieses Spiel in Ihrem Arbeitsverzeichnis (z.B. H:\) oder in einem Tauschverzeichnis (z.B. T:\) speichern.

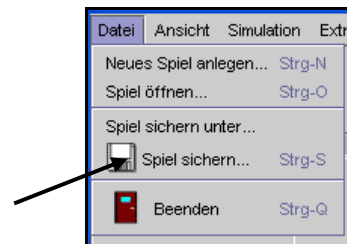
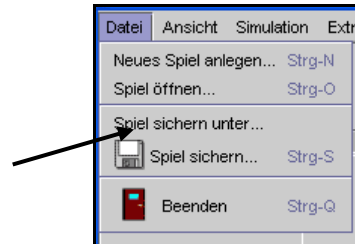
Wählen Sie **Datei** → **Spiel sichern unter** und geben Sie einen sprechenden Namen ein.

Wollen Sie den Spielstand unter einem anderen Dateinamen speichern (etwa um einen Spielstand festzuhalten bevor man weiter Veränderungen ausprobiert) wählen Sie **Datei** → **Spiel sichern unter**

Wenn Sie

- Entscheidungen der Schüler eingegeben und
- das Spiel bereits mit **Spiel sichern unter** gesichert haben,

können Sie den aktuellen Spielstand mit **Spiel sichern...** sichern.

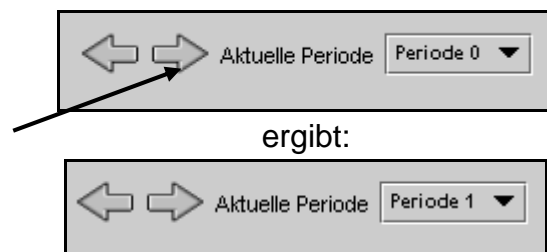


2. Daten der Teilnehmergruppen

Um die Daten der Teilnehmergruppen ins Programm einzugeben, klicken Sie mit der Maus auf das Symbol mit dem Papier und dem blauen Stift oder wählen Sie über das Menü **Ansicht** → **Teilnehmerentscheidungen**

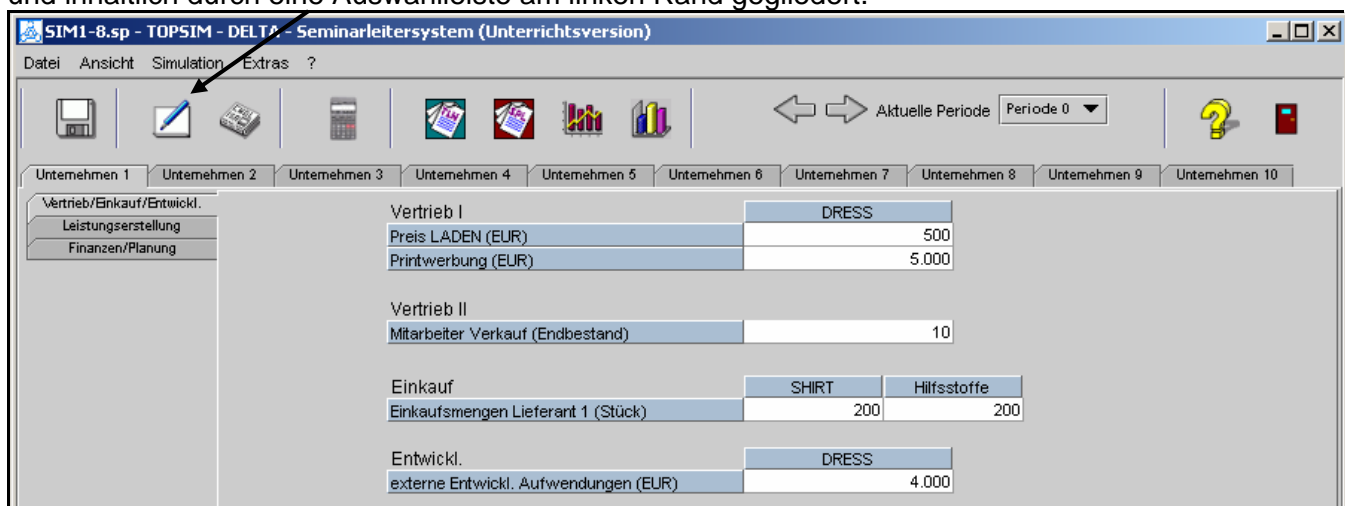
2.1 Fortschalten zur Periode 1

Die Simulation startet automatisch in Periode 0. Wenn man die Daten für die erste Periode eingeben will, muss man zunächst eine Periode weiter schalten. Dies geschieht durch einen Klick auf den Pfeil nach rechts. (vgl. 3.2)



2.2 Eingabe von Daten

Die Eingabe der Entscheidungen der Teilnehmergruppen ist unternehmensweise durch Karteireiter und inhaltlich durch eine Auswahlleiste am linken Rand gegliedert.



2.3 Ändern von Daten

Einmal eingegebene Teilnehmerdaten können überschrieben oder ergänzt werden. Wichtig ist dabei zu berücksichtigen ob die Periode infolge der Änderung neu berechnet werden muss.

3. Periodensimulation

Nachdem die Entscheidungen der Schüler (der Unternehmen) für eine Periode eingegeben wurden (siehe Kap. 2.1 und 2.2), muss das Programm berechnen, wie viel jedes Unternehmen absetzt und auf dieser Basis den Erfolg der Unternehmen ermitteln.

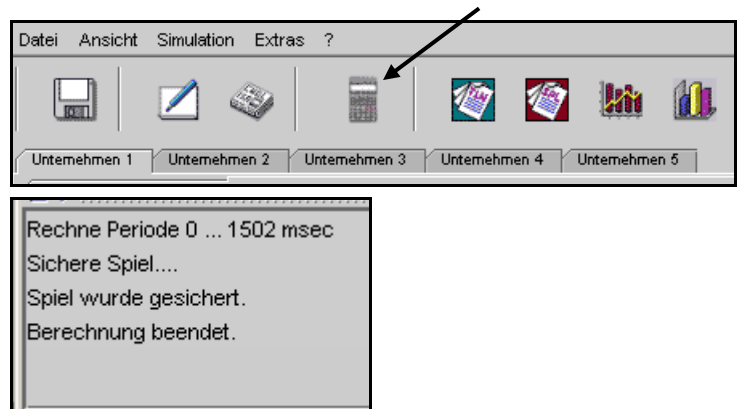
Wichtig:

Bei jeder Berechnung (Simulation) werden immer alle Perioden neu berechnet. Wenn Daten einer Vorperiode geändert werden, ändern sich damit auch alle Ergebnisse ab dieser Periode.

3.1 Berechnen der Ergebnisse einer Periode

Den Button Berechnen klicken und

das Ergebnis in der Statuszeile (links unten) kontrollieren.



Nun können die Berichte ausgedruckt werden, siehe Kapitel 4

3.2 Fortschalten zur Folgeperiode

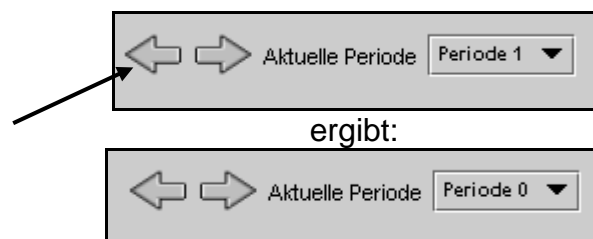
Wenn alle Ergebnisse bei den Schülern kontrolliert wurden, kann zur nächsten Periode fortgeschaltet werden. (vgl. 2.1)

3.3 Rückschalten zur Vorperiode

Sie können jederzeit zu einer vorherigen Periode "zurückblättern" und evtl. Berichte erneut ausdrucken.

Wichtig:

Falls Sie in einer Vorperiode Daten nachträglich ändern, können sich bei einer späteren Berechnung (siehe Kap 3.1) die Ergebnisse aller folgenden Perioden ändern.

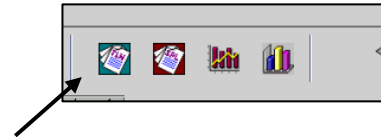


4. Periodenergebnisse

Die durch die Berechnung einer Periode entstandenen Ergebnisse können auf unterschiedliche Weise durch das Programm angezeigt werden.

4.1 Ergebnisberichte für die Teilnehmer

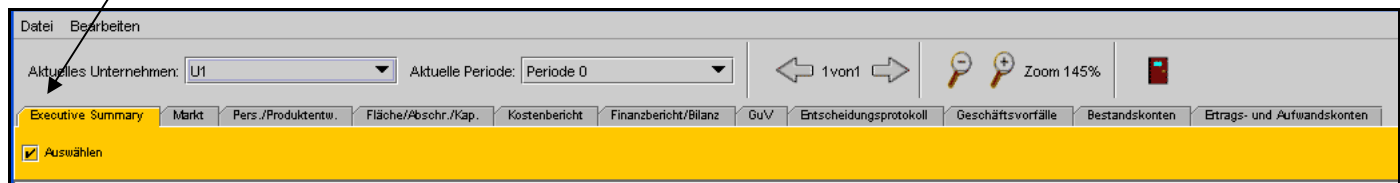
Jede Teilnehmergruppe erhält einen gruppenindividuellen Ergebnisbericht, der detailliert und mit Unterstützung von Diagrammen über den Erfolg in der Periode Auskunft gibt. Dieser Bericht kann ausgedruckt und den Teilnehmergruppen ausgehändigt oder digital über die Teilnehmerversion von TOPSIM zugänglich gemacht werden. Die Teilnehmerberichte erhält man über das rechts abgebildete Symbol oder über den Menübefehl *Ansicht → Teilnehmerberichte*.



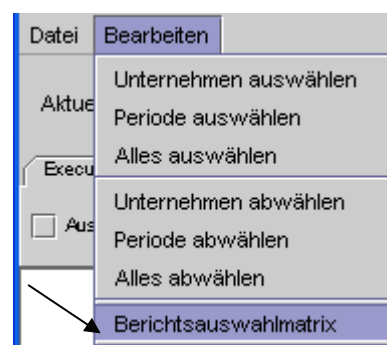
Über den Button  stehen 11 Teilnehmerberichte zur Verfügung

Nun können für jedes Unternehmen separat die zu druckenden Berichte ausgewählt werden (z.B. hier für U1 der Executive Summary)

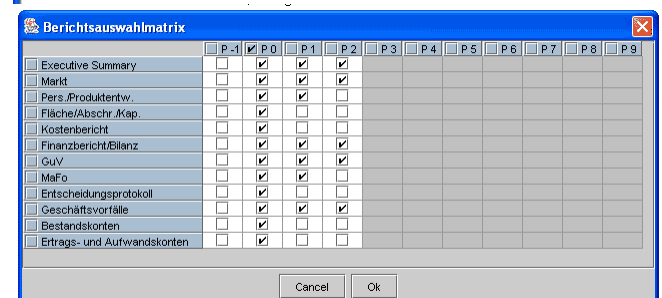
- Executive Summary
- Markt
- Personal / Produktentwicklung
- Flächenverwendung / Abschreibungen / Kapazitäten
- Kostenbericht
- Finanzbericht/Bilanz
- GuV
- Entscheidungsprotokoll
- Geschäftsvorfälle
- Bestandskonten
- Ertrags- und Aufwandskonten



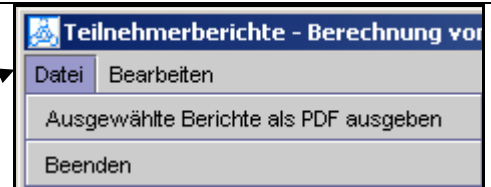
Falls man für alle Teilnehmergruppen die gleichen Berichte ausdrucken möchte, empfiehlt sich die Auswahl über die Berichtsauswahlmatrix, die über das Menü Bearbeiten in dem Fenster Teilnehmerberichte (nicht über das Hauptfenster der Simulation) aufgerufen werden kann.



Über die Berichtsauswahlmatrix können entweder (wie hier für Periode 0) alle Berichte oder aber ausgewählte Berichte (wie hier für die Perioden 1 und 2) für jeweils alle Teilnehmergruppen ausgewählt werden.



Nachdem man seine Auswahl getätigt hat, kann man die Berichte über den Menüpunkt *Datei → Ausgewählte Berichte als PDF ausgeben* ins .pdf-Format (Acrobat Reader erforderlich) exportieren und ausdrucken.



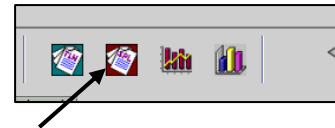
Hinweis:

Der Seminarleiter sollte überlegen, welche Berichte wirklich für die Teilnehmergruppen benötigt werden, da bei Auswahl aller Berichte für 10 Unternehmen über 100 Seiten Papier bedruckt werden!

4.2 Ergebnisberichte für die Seminarleiter

Speziell für Seminarleiter gibt es einen Ergebnisbericht, der detailliert und mit Unterstützung von Diagrammen über die Entwicklung auf dem Gesamtmarkt Auskunft gibt. Den Seminarleiterbericht erhält man über das rechts abgebildete Symbol oder über den Menübefehl *Ansicht → Seminarleiterberichte*.

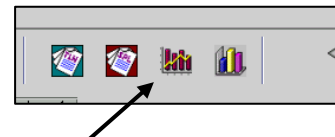
Die Auswahl und Ausgabe der Seminarleiterberichte erfolgt analog zu den Teilnehmerberichten, einschließlich Berichtsauswahlmatrix.



4.3 Charts

Es besteht die Möglichkeit die Ergebnisse der Simulation als Diagramme (Charts) visuell dargestellt anzuzeigen. Insgesamt stehen 37 vorbereitete Diagramme zu allen relevanten Simulationsdaten als Auswahl zur Verfügung und können auch ausgedruckt werden.

Die Charts erhält man über das rechts abgebildete Symbol oder über den Menübefehl *Ansicht → Charts*.



4.4 Mini MIS

Über das rechts abgebildete Symbol oder den Menübefehl *Ansicht → Mini MIS* kann man ein Management-Informationen-System aufrufen, das vier verschiedene (frei wählbare) Charts über die Ergebnisse der Teilnehmer aussagekräftig gegenüberstellt.

Auf diese Weise lassen sich Zusammenhänge zwischen bestimmten Entscheidungen und Ergebnissen sehr übersichtlich darstellen.



4.5 Kennzahlen

Lediglich über den Menübefehl *Ansicht → Kennzahlen* kann man eine Übersicht über Unternehmenskennzahlen auf Basis der Ergebnisse der Teilnehmer aufrufen.



5. Erweiterungen des Sachverhaltes

Im Spielverlauf werden einige Erweiterungen des Entscheidungsspielraums der Teilnehmer hinzugefügt. Von Periode zu Periode verändert sich durch die Erweiterungen des Sachverhalts der Umfang des Eingabebereichs (vgl. 2.1).

5.1 Features DRESS (Produktpolitik)

ab Periode 2

Technologische Innovationen bieten den Teilnehmergruppen die Möglichkeit zur Produktpolitik. Durch die Entscheidung für die neue Technologie entstehen einmalige Rüstkosten, höhere Fixkosten pro Monat sowie höhere Produktionskosten pro Stück. Der positive Nachfrage-Effekt der neuen Technologien ist in Abhängigkeit von der gewählten Methode sehr unterschiedlich stark ausgeprägt. Die Entscheidung ob die angebotenen Features sinnvoll sind oder nicht sollte auf Basis der Szenarienbeschreibung mit einer Portion gesunden Menschenverstands getroffen werden.

Die Features werden in der Eingabemaske folgendermaßen benannt:

F0 (ab Periode 2) – UV-Coating

F1 (ab Periode 4) – Feel Well

F2 (individuell) – Metalic

F3 (individuell) – atmungsaktiv

Die gewünschten Features können periodenweise durch Setzen der Häkchen aktiviert oder deaktiviert werden.

Features DRESS	
<input type="checkbox"/> F0	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> F1	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> F2	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> F3	<input type="checkbox"/>

5.2 Großhändler

ab Periode 3

Großhändler fragen alle Teilnehmergruppen an, ob sie zu einem vom Großhändler festgesetzten Preis bis zu einer bestimmten Menge Produkte verkaufen wollen. Jede Gruppe muss für sich auf Basis von freien Kapazitäten ermitteln, inwieweit dieses Angebot für sie vorteilhaft ist. Die Menge der zu dem vom Großhändler festgesetzten Preis angebotenen Produkte muss eingegeben werden. Der Absatz an einen Großhändler läuft zusätzlich zu dem regulären Marktvolumen.

5.3 Ausschreibungen

ab Periode 4

Ab dieser Periode gibt es die Gelegenheit eine bestimmte Stückzahl an Produkten zu einem möglichst günstigen Preis in der kommenden Periode an einen Kunden zu verkaufen. Die Teilnehmergruppen, die sich an der Ausschreibung beteiligen wollen, geben einen Preis an, zu dem sie noch bereit wären zu liefern. Das Unternehmen, das den günstigsten Preis angeboten hat, erhält den Zuschlag. Die anderen Unternehmen gehen leer aus. Der Absatz über eine Ausschreibung läuft zusätzlich zu dem regulären Marktvolumen.

5.4 Zahlungsbedingungen

In diesem Szenario nicht vorgesehen

Es besteht die Möglichkeit durch eine Veränderung der Zahlungsbedingungen (bar / 6 Tage / 10 Tage / 20 Tage / 30 Tage) für Kunden eine positive Wirkung auf die Nachfrage (je länger das Zahlungsziel desto höher die Nachfrage) zu erzielen.

Hinweise auf Besonderheiten	
1 Charge	= 50 Stück
Anja	Person aus der Story: <ul style="list-style-type: none"> • Hat Einzelvertretungsbefugnis im HR • Laut Gehaltsliste tritt Anja als Verkäuferin auf und erhält 300 € pro Monat
Bekanntheitsgrad	Der Bekanntheitsgrad wird positiv beeinflusst durch: <ul style="list-style-type: none"> • Höheren Werbeaufwand • Höhere Verkaufsförderung
Fehlmengenregelung bei Material	Bsp. (Werte Periode 1) : Produktion 284 Chargen Bestellung 200 Nachbestellung 84 Chargen x 110 € (HILFSSTOFF) + 84 Chargen x 120 € (SHIRT) = 19.320,- Demgegenüber 84 x 100 € + 84 x 80 € = 15.120,- bei rechtzeitiger Bestellung!
Fremdleistungen (Leiharbeiter)	Werden anteilig je nach Inanspruchnahme entlohnt, maximal 7000 € pro Monat (es entstehen keine Einstellungskosten). Beispiel: Produktion 284 Chargen Dress Aktuelle Produktivität = 50 ,d.h. ein Mitarbeiter produziert 50 Chargen Dress 4 Mitarbeiter produzieren 200 Chargen die restlichen 84 Chargen Dress werden durch 1,68 Leiharbeiter (Unterauftragnehmer) produziert (84 Chargen: 50 Chargen = 1,68 Leiharbeiter) 1 Leiharbeiter kostet 7000 € 7000 € x 1,68 = 11.760 € Achtung: Die von dem System ermittelten Aufwendungen für die Fremdleistungen können geringfügig von selbst ermittelten Aufwendungen abweichen.
Kundenzufriedenheit	Die Kundenzufriedenheit wird positiv beeinflusst durch: <ul style="list-style-type: none"> • Aufwand für Entwicklung des Produktes • Teilnahme bei Features (Ausnahme Feel Well)

Ausschreibungen	Sofern ein Unternehmen nicht an den Ausschreibungen teilnehmen möchte, muss als Angebotspreis bei der Ausschreibung „0“ eingegeben werden.																				
Maschinenbestand	= 1 (kann nicht verändert werden)																				
Preisobergrenze	<p>Die Preis-Absatz-Funktion wurde gegenüber der Version 1.3 geändert und ist folgendermaßen zu lesen:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>x</th><th>y</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td>-100</td><td>1</td></tr> <tr><td>-50</td><td>0,35</td></tr> <tr><td>-30</td><td>0,18</td></tr> <tr><td>-10</td><td>0,10</td></tr> <tr><td>0</td><td>0</td></tr> <tr><td>10</td><td>-0,10</td></tr> <tr><td>30</td><td>-0,18</td></tr> <tr><td>50</td><td>-0,35</td></tr> <tr><td>100</td><td>-1</td></tr> </tbody> </table> <p>X-Achse: Abweichung vom Branchendurchschnittspreis Y-Achse: Auswirkung auf den Absatz in % (1=100%)</p>	x	y	-100	1	-50	0,35	-30	0,18	-10	0,10	0	0	10	-0,10	30	-0,18	50	-0,35	100	-1
x	y																				
-100	1																				
-50	0,35																				
-30	0,18																				
-10	0,10																				
0	0																				
10	-0,10																				
30	-0,18																				
50	-0,35																				
100	-1																				
Produktindex	<p>Der Produktindex wird positiv beeinflusst durch:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aufwand für Entwicklung des Produktes • Teilnahme bei Features (Ausnahme Feel Well) 																				
<u>Produktpolitik Features (s. Szenarien)</u> UV-Coating ab Periode 2: Feel-Well ab Periode 4:	<p><u>Wirkung der Features auf Nachfrage:</u></p> <p>Deutlich positive Wirkung, noch erhöht in Periode 6 Die Kosten des Features werden mit 4.000 € in der Kostenartenrechnung bei den <i>sonst. Kosten Entwicklung</i> geführt.</p> <p>Sehr geringe positive Wirkung in Periode 4, in den folgenden Perioden schwache negative Wirkung</p>																				
Umsatzsteuer	19% auf die Umsatzerlöse + 19% aus Einzahlungen der Vorperiode																				
Vorsteuer	<p>19% auf Materialeinkäufe +19% auf bezogene Fremdleistungen (Leiharbeiter)</p> <p>+19% auf Einstellungs-/Entlassungskosten +19% auf Sonstige Kosten (Kostenartenbericht)</p> <table> <tbody> <tr><td colspan="2">SONSTIGE KOSTEN</td></tr> <tr><td>Sonstige fixe Kosten</td><td>3.500,00</td></tr> <tr><td>Instandhaltung</td><td>3.600,00</td></tr> <tr><td>Miete Geschäftsräume</td><td>1.000,00</td></tr> <tr><td>Betriebskosten Geschäftsräume</td><td>2.000,00</td></tr> <tr><td>Sonstige Verwaltungskosten</td><td>1.500,00</td></tr> <tr><td>Lagerkosten</td><td>750,00</td></tr> <tr><td>Vertrieb (ohne Personal) (1)</td><td>5.000,00</td></tr> <tr><td>Sonstige Kosten Entwickl.</td><td>4.000,00</td></tr> <tr><td>Sondereinzelkosten</td><td>0,00</td></tr> </tbody> </table>	SONSTIGE KOSTEN		Sonstige fixe Kosten	3.500,00	Instandhaltung	3.600,00	Miete Geschäftsräume	1.000,00	Betriebskosten Geschäftsräume	2.000,00	Sonstige Verwaltungskosten	1.500,00	Lagerkosten	750,00	Vertrieb (ohne Personal) (1)	5.000,00	Sonstige Kosten Entwickl.	4.000,00	Sondereinzelkosten	0,00
SONSTIGE KOSTEN																					
Sonstige fixe Kosten	3.500,00																				
Instandhaltung	3.600,00																				
Miete Geschäftsräume	1.000,00																				
Betriebskosten Geschäftsräume	2.000,00																				
Sonstige Verwaltungskosten	1.500,00																				
Lagerkosten	750,00																				
Vertrieb (ohne Personal) (1)	5.000,00																				
Sonstige Kosten Entwickl.	4.000,00																				
Sondereinzelkosten	0,00																				