

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 | Ungefäher 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 Fehlmenge | 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 Fehlmengen | 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)