

Berufliche Schulen

Alle Schularten

*Innovativer
Bildungsservice*

Topsim "Der Getränkemarkt"

Stuttgart 2017



Landesinstitut für
Schulentwicklung

Qualitätsentwicklung
und Evaluation

Schulentwicklung
und empirische
Bildungsforschung
Schulentwicklung

Bildungspläne

Redaktionelle Bearbeitung:

Redaktion: Planspielgruppe am Landesinstitut für Schulentwicklung

Autor: Heiner Amann, Markus Eder, Lothar Hankner, Dirk Herrmann, Jörg Müller, Katja Weinbrecht, Jan Wölfer

Stand: Mai 2017

Impressum:

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

Druck und Vertrieb: Landesinstitut für Schulentwicklung (LS)
Heilbronner Straße 172, 70191 Stuttgart
Fax: 0711 6642-1099
Fon: 0711 66 42-1200
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 2017

Übersicht über die Planspielunterlagen zu „Topsim Getränkemarkt“

A Einführung

- A1 Übersicht über die Planspielunterlagen
- A2 Informationen zum Einsatz des Planspiels

B Spielunterlagen

- B1 Sachverhalt
- B2 Visualisierung der Entscheidungen
- B3 Entscheidungsblatt
- B4 Kalkulationsblatt
- B5 Kalkulationsblatt visualisiert
- B6 Kassenbestandsrechnung
- B7 Kassenbestandsrechnung (Beispielrechnung)
- B8 Kassenbestandsrechnung visualisiert
- B9 Erfolgsermittlung
- B10 Erfolgsermittlung (Beispielrechnung)

C Lehrerinformationen

- C1 Hinweise zur Programmbedienung
- C2 Erläuterungen zum Executive Summary



Information zum Einsatz des Planspiels „Topsim Getränkemarkt“

Das Planspiel Getränkemarkt eignet sich zum Einsatz bei Klassen, die noch keine betriebswirtschaftlichen Vorkenntnisse haben. Das Szenario ist so konstruiert, dass nur ein aktives Bestandskonto geführt wird (Kasse) und der Erfolg auf Basis einer Einnahmen-/Ausgabenrechnung ermittelt werden kann. Es sollen keine Bestände an Einsatzstoffen oder Fertigerzeugnissen aufgebaut werden, hier ist der Spielleiter angehalten, darauf zu achten, dass die Entscheidungen der Spielgruppen diesbezüglich stimmig sind. Die Zahlenverhältnisse der Einsatzmengen sind extra so aufeinander abgestimmt, dass Abweichungen leicht ins Auge fallen. Sollten doch einmal mehr Einsatzstoffe eingekauft werden, als bezogen wurden, ist das von der Unternehmenssimulation her möglich. Allerdings müssten dann, um eine betriebswirtschaftlich einwandfreie Behandlung dieser Bestände zu gewährleisten, weitere Bestandskonten geführt werden.

Den Spielgruppen werden zu Beginn folgende Materialien ausgeteilt:

- Einstieg (mit allen relevanten Informationen zu der Unternehmenssimulation)
- Entscheidungsblatt (auf das die Gruppe ihre Entscheidungen einträgt)
- Erfolgsermittlungsblatt (mit dem die Gruppe ihren Erfolg ermitteln kann)
- Übersicht über die Informationen (aus dem Executive Summary)
- Beispielverlauf (der anzeigt, wie sich Gewinn oder Verlust im Spiel auswirken können)

Nach jeder Periode erhält jede Gruppe zusätzlich den Teilnehmerbericht „Executive Summary“ zu ihrem Unternehmen, dem sie alle relevanten periodenbezogenen Informationen für die Erfolgsermittlung entnehmen können.

Der Spielleiter kann sich zur Kontrolle der Ergebnisermittlung der Gruppen die beiden Teilnehmerberichte „Finanzbericht/Bilanz“ und „GuV“ ausdrucken.

Das Spiel ist standardmäßig auf 6 Spielperioden ausgelegt, es können aber vom System her bis zu 8 Perioden gespielt werden. Es kann mit maximal 10 Gruppen gespielt werden.

Das System weist einen Erfolgswert aus, der sich aus folgenden Parametern zusammensetzt:

- 50% Eigenkapital
- 12% Periodenergebnis
- 10% Bekanntheit (durch Werbung)
- 12% Produktqualität (bei allen gleich)
- 5% Kundenzufriedenheit (bei allen gleich)
- 5% Umsatzrendite
- 2% Planungsqualität (geplanter Umsatz)
- 3% Fremdkapitalquote

Sachverhalt des Planspiels „Topsim Getränkemarkt“

Geschäftsidee

Vor einiger Zeit haben Sie in der Zeitung unter der Überschrift „Werden Sie Braumeister!“ einen Artikel gelesen, in dem beschrieben wurde, dass bei einem regionalen Getränkehersteller freie Kapazitäten zur Getränkeproduktion vermietet werden. Interessierte können mit einem fremdbezogenen Konzentrat bei dem Getränkehersteller Wasser und Flaschen beschaffen und dann ein eigenes Erfrischungsgetränk produzieren, das selbst vertrieben werden kann.

Leistungserstellung

Da Sie schon seit geraumer Zeit mit dem Gedanken spielen, sich als Unternehmer selbstständig zu machen, schicken Sie eine Anfrage an den Getränkehersteller und bitten um Details zu diesem Geschäftsmodell. Sie erhalten darauf folgende Antwort:

„Wir freuen uns über Ihr Interesse, ein Geschäftspartner von uns zu werden und unsere Kapazitäten zur Getränkeherstellung zu nutzen. Sie können pro Monat maximal 120.000 Liter Getränk bei uns produzieren lassen. Die Getränke werden in 0,5-Literflaschen abgefüllt, in Sixpacks gebündelt und dann so auf einen Palettenboden verpackt, dass jeweils 10 Sixpacks, also 30 Liter Getränk eine untrennbare Produktionseinheit (Palette) darstellen.“

Für die Einrichtung der Produktion von Getränk und Sixpacks (einschließlich Bedrucken der Flaschen) werden unabhängig von der produzierten Menge ein Grundpreis von 15.000 € pro Periode in Rechnung gestellt. Für jede produzierte Palette entstehen Kosten in Höhe von 1,80 € für die Abfüllung und die Flaschen, sowie von 1,50 € für das anteilige Wasser.“

Der Anbieter von Getränkekonzentrat hat Folgendes geschrieben:

„Wir mixen Ihnen Ihre gewünschte Geschmacksrichtung aus über 50 verschiedenen natürlichen Grundgeschmacksstoffen zusammen. Eine Produkteinheit Konzentrat für 10 Liter Getränk kostet Sie, unabhängig von der Geschmacksrichtung, 1 €.“

Vertrieb

Um Ihr Getränk erfolgreich zu vertreiben, haben Sie die Möglichkeit, zu werben. Eine Erhöhung der Werbeaufwendungen wirkt sich positiv auf die Kundennachfrage auf. Die Werbung hat allerdings ab einer gewissen, nicht vorher bestimmbar, Höhe einen abnehmenden Grenznutzen: Ab diesem Betrag führt ein weiterer Euro für Werbung zu einer Nachfragerhöhung, die einen geringeren Gegenwert hat. Des Weiteren können Sie Vertriebsmitarbeiter auf 400 €-Basis beschäftigen, die neue Kunden für Ihr Getränk akquirieren. Auch hier ist ein abnehmender Grenznutzen feststellbar, so dass man nicht durch endlose Neueinstellungen den Gewinn steigern kann.

Sie verfügen über kein Lager, weder um Einsatzstoffe zu lagern, noch um die fertigen Paletten zu lagern. Aus diesem Grund lassen Sie sich die benötigten Einsatzstoffe direkt an den Sitz des Getränkeherstellers liefern und verkaufen Ihre Paletten auch „ab Werk“, d.h. Ihre Kunden müssen sie zum zuvor bekannt gegebenen Fertigstellungsdatum abholen lassen.

Sollten Sie in einem Monat mehr produziert haben, als Ihnen abgenommen wird, können Sie die überschüssige Ware zum festen Preis von 7,00 €/Palette an den örtlichen Schulverein verkaufen, der die Getränke dann Schülern zur Verfügung stellt.

Beschaffung

Die benötigten Einsatzstoffe werden direkt an den Sitz des Getränkeherstellers geliefert. Eine solche bedarfsgerechte Disposition funktioniert nur, wenn genau die Mengen bestellt werden, die für den Produktionsprozess auch benötigt werden. Sollten Sie zu wenig bestellt haben, um die in Auftrag gegebene Menge zu produzieren, müssen die fehlenden Einsatzstoffe per Express-Kurier sofort nachgeliefert werden, was die Kosten für die fehlenden Einheiten verdoppelt. Sollten Sie mehr Einsatzstoffe bestellen als in dem Produktionsprozess verarbeitet wird, müssen sie die Stoffe durch einen speziellen Dienstleister abholen und lagern lassen, was zusätzliche Lagerkosten verursacht, die so hoch sind wie die Beschaffungskosten.

Gewinnverwendung

Da Sie als Unternehmer, der die meiste Arbeit leistet, auch eine Vergütung Ihrer Tätigkeit erwarten, entnehmen Sie jeweils die Hälfte des im Vormonat erwirtschafteten Gewinns aus dem Unternehmen. Dabei tragen Sie jedoch auch das Risiko bei einem etwaigen Verlust keine Entnahme im Folgemonat tätigen zu können. Zu beachten ist dabei, dass Verluste aus Vorperioden erst durch Gewinne in Folgeperioden ausgeglichen werden müssen, bevor Sie als Unternehmer wieder die Hälfte des Gewinns für Ihre privaten Zwecke entnehmen können.

Finanzen

Sie verfügen aus einer Erbschaft noch über 20.000 €, die Sie als Startkapital für Ihre Unternehmung einsetzen. Alle Ein- und Auszahlungen werden in einer Periode am gleichen Tag verbucht, so dass innerhalb einer Periode keine Zwischenfinanzierungen anfallen: Die eingekauften Einsatzstoffe können mit den Verkaufserlösen der Fertigprodukte bezahlt werden. Bei Bedarf wird Ihnen am Ende einer Periode von Ihrer Bank ein kurzfristiger Kredit eingeräumt, der einen fehlenden Kassenbestand ausgleicht. Dieser Kredit ist mit 1 % pro Monat zu verzinsen und im Folgemonat zu tilgen. Mussten Sie beispielsweise einen Überziehungskredit in Höhe von 10.000 € aufnehmen, zahlen Sie dafür Zinsen in Höhe von 100 € und müssen den Kredit in voller Höhe auch in der nächsten Periode zurück zahlen.

Vorperiode

Der erste Monat, in dem nicht nur Sie, sondern auch noch andere Neu-Unternehmer, die auf diese Geschäftsidee aufgesprungen sind, aktiv waren, liegt bereits hinter Ihnen. In diesem Monat hatten alle neuen Anbieter auf dem Getränkemarkt einen Preis von 20 € pro Palette gefordert und 2.000 Paletten abgesetzt. Für Werbung wurde von den Unternehmen jeweils 5.000 € aufgewendet und die Anzahl der beschäftigten Vertriebsmitarbeiter betrug 5. Nachdem alle Ein- und Auszahlungen der Periode geleistet worden, hatte sich der Kassenbestand von 20.000 € auf 25.400 € erhöht.

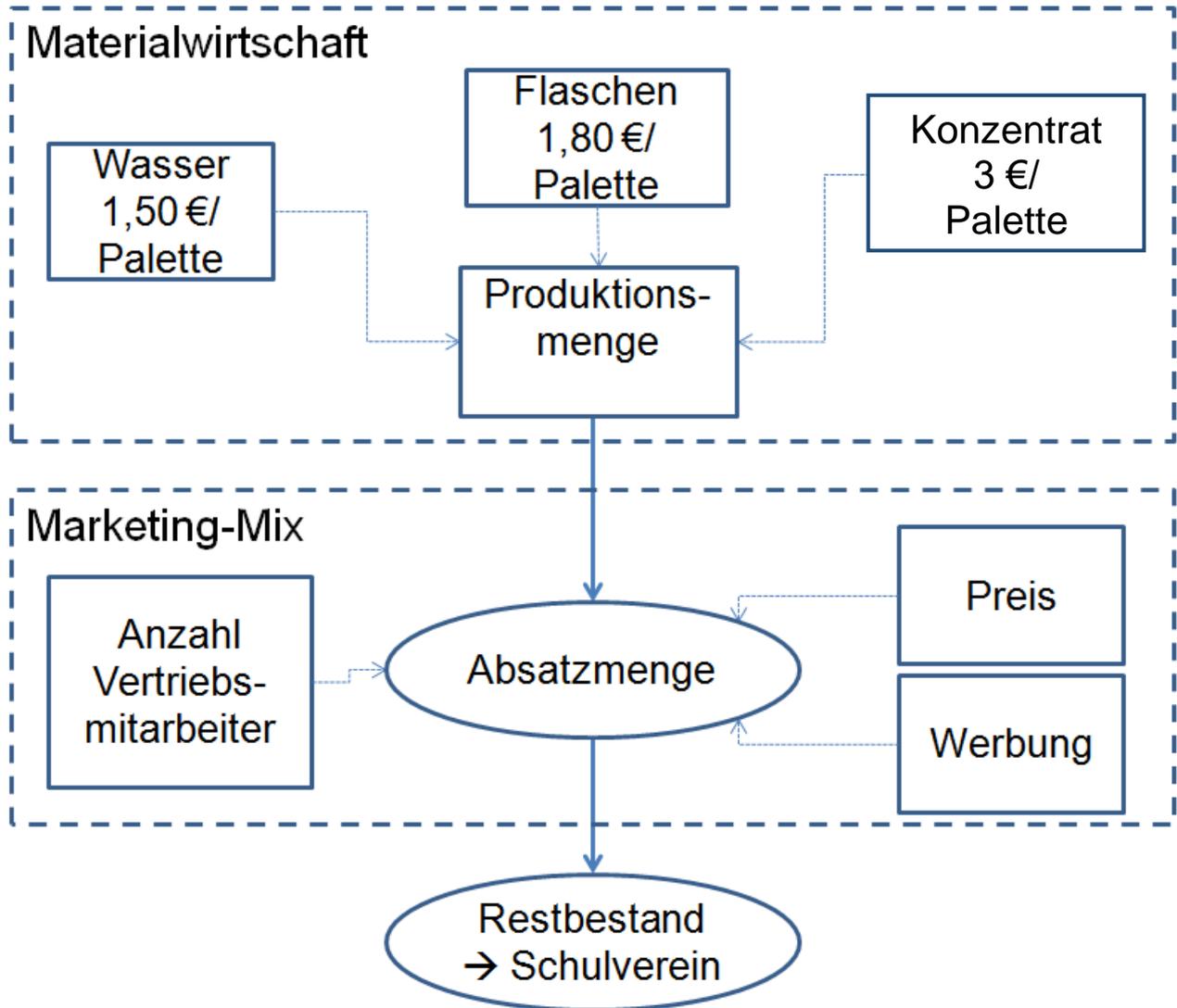
Periode 1

Der neue Monat, Periode 1, wird jetzt durch Ihre Entscheidungen geprägt werden. Auf Basis der Ihnen zur Verfügung stehenden Dokumente sollen Sie planen, welche Mengen zu welchem Preis Sie auf dem Markt anbieten wollen, durch welchen Einsatz von Werbung und Mitarbeitern Sie den Verkauf ermöglichen wollen und welche Einsatzmengen Sie für die Produktion benötigen.

Wir wünschen Ihnen dabei viel Freude und Erfolg!



Visualisierung der Entscheidungen



Entscheidungsblatt Gruppe: _____

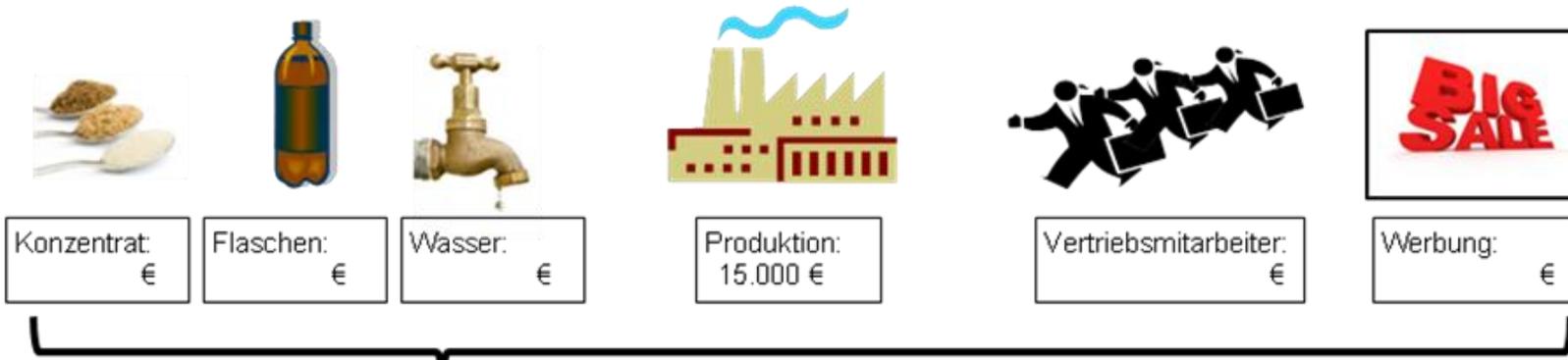
	Periode 0	Periode 1	Periode 2	Periode 3	Periode 4	Periode 5	Periode 6
Produktionsmenge Getränk (Paletten)	2.000						
entspricht folgender Anzahl an Litern:	60.000						
Einkaufsmenge Konzentrat (in Produkteinheiten)	6.000						
Einkaufsmenge Wasser (in Liter)	60.000						
Einkaufsmenge Flaschen (in Stück)	120.000						
Verkaufspreis (€ / Palette)	20						
Höhe der Werbeaufwendungen (in €)	5.000						
Anzahl der Vertriebsmitarbeiter	5						
Höhe geplanter Umsatz	40.000						

Kalkulationsblatt

Aufwendungen:	Beträge insgesamt in Periode:						
	0	1	2	3	4	5	6
für Konzentrat	6.000,00 €						
für Wasser	3.000,00 €						
für Flaschen	3.600,00 €						
für Produktion	15.000,00 €						
für Vertriebsmitarbeiter	2.000,00 €						
für Werbung	5.000,00 €						
Summe	34.600,00 €						
geteilt durch Anzahl Paletten	2.000 St.						
Selbstkosten pro Palette	17,30 €						

Kalkulationsschema für „Topsim Getränkemarkt“

Gesamter Aufwand für:



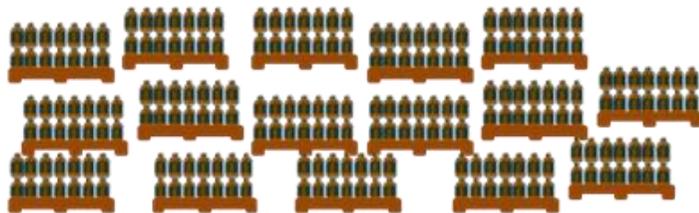
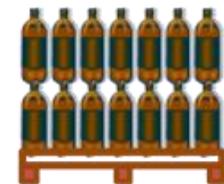
Gesamtsumme Aufwand: €

geteilt durch:

Anzahl Paletten:

ergibt:

Selbstkosten pro Palette: €

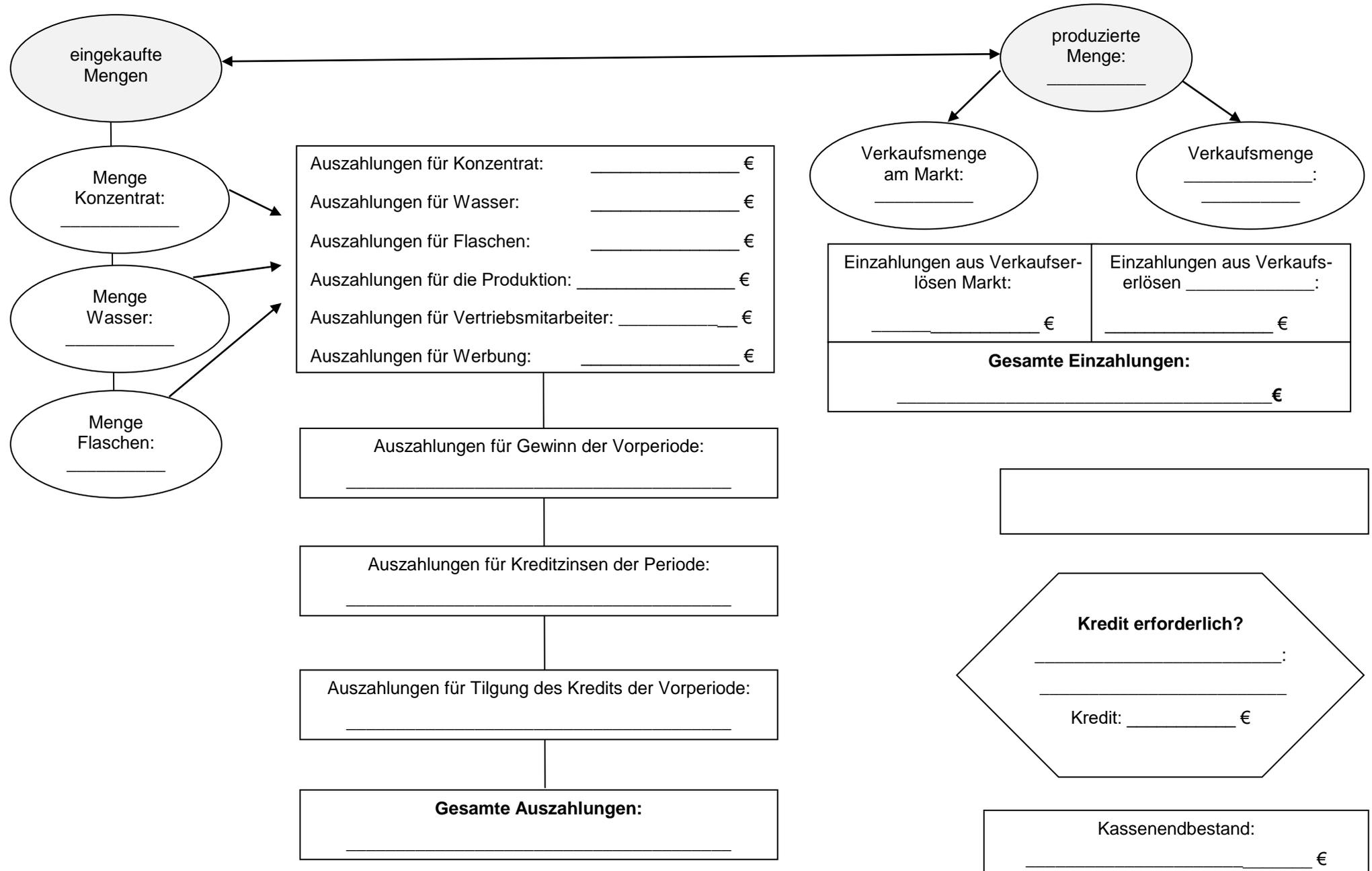


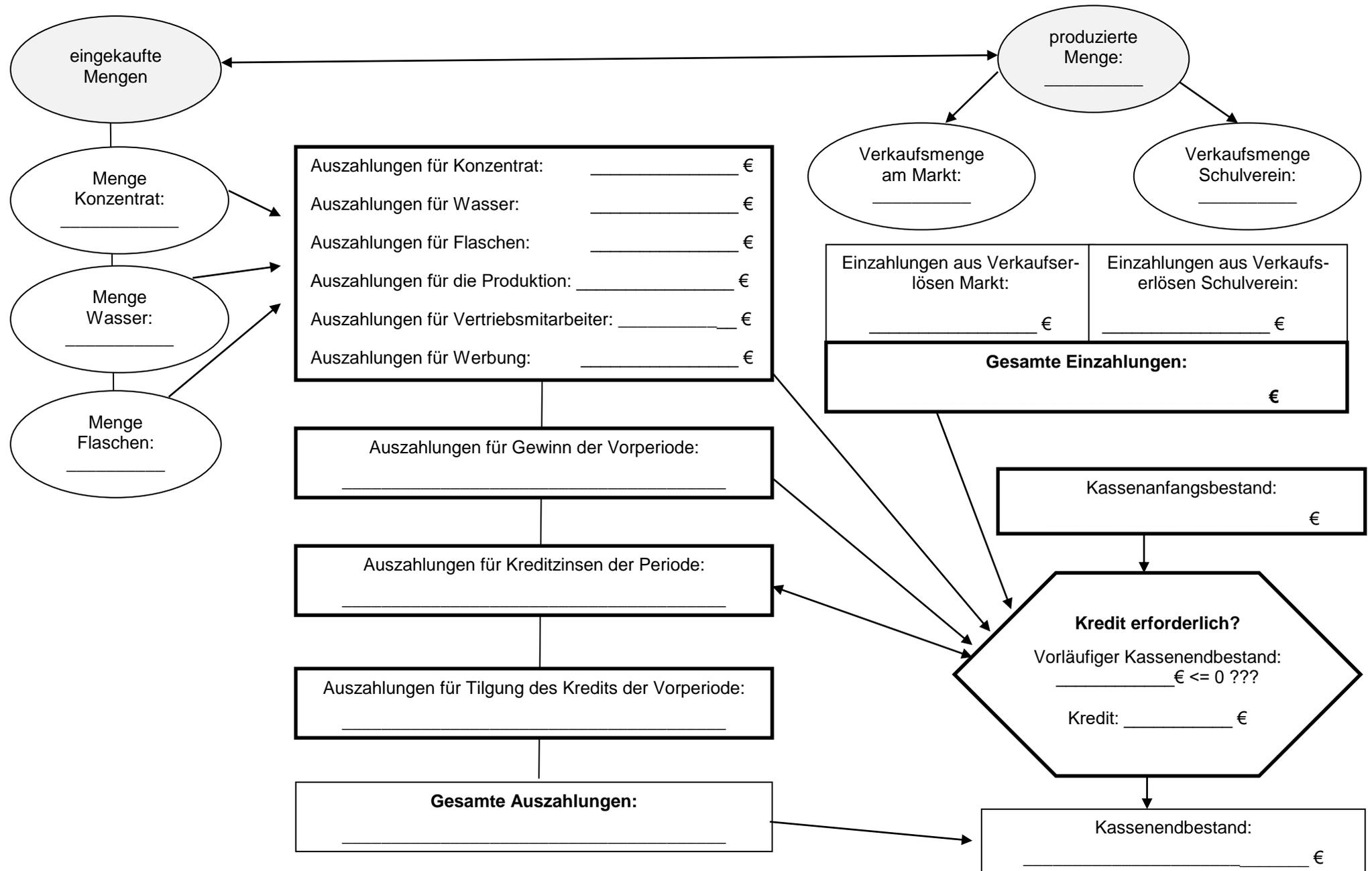
Ermittlung des Kassenendbestandes

	Periode 0	Periode 1	Periode 2	Periode 3	Periode 4	Periode 5	Periode 6
Anfangsbestand: Kasse	20.000 €						
+ Einzahlungen aus Verkauf am Markt	40.000 €						
+ Einzahlungen aus Verkauf an Schulverein	0 €						
- Auszahlungen für Konzentrat	6.000 €						
- Auszahlungen für Wasser	3.000 €						
- Auszahlungen für Flaschen	3.600 €						
- Auszahlungen für Produktion	15.000 €						
- Auszahlungen für Vertriebsmitarbeiter	2.000 €						
- Auszahlungen für Werbung	5.000 €						
= Kasse (Zwischenstand 1)	25.400 €						
- Entnahme von 50 % Gewinn d. Vormonats	0 €						
= Kasse (Zwischenstand 2)	25.400 €						
Wenn Kasse (Zwischenstand 2) <0 dann Kreditaufnahme 101/100	0 €						
Zinsausgaben 1% (Kreditaufnahme/101)	0 €						
Kasse (Endbestand):	25.400 €						

Ermittlung des Kassenendbestandes (Beispielrechnung)

	Periode 0	Periode 1	Periode 2	Periode 3	Periode 4	Periode 5	Periode 6
Anfangsbestand Kasse	20.000 €	25.400 €					
+ Einzahlungen aus Verkauf am Markt	40.000 €	90 €					
+ Einzahlungen aus Verkauf an Schulverein	0 €	39.970 €					
- Auszahlungen für Konzentrat	6.000 €	12.000 €					
- Auszahlungen für Wasser	3.000 €	6.000 €					
- Auszahlungen für Flaschen	3.600 €	7.200 €					
- Auszahlungen für Produktion	15.000 €	15.000 €					
- Auszahlungen für Vertriebsmitarbeiter	2.000 €	4.000 €					
- Auszahlungen für Werbung	5.000 €	25.000 €					
= Kasse (Zwischenstand 1)	25.400 €	- 3.740 €					
- Entnahme von 50 % Gewinn d. Vormonats	0 €	2.700 €					
= Kasse (Zwischenstand 2)	25.400 €	- 6.440 €					
Wenn Kasse (Zwischenstand 2) <0 dann Kreditaufnahme 101/100	0 €	6.504,40 €					
- Zinsausgaben 1% (Kreditaufnahme/101)	0 €	65,04 €					
= Kasse (Endbestand):	25.400 €	0					





Hinweise zum Einsatz im Unterricht:

In dieser Übersicht sollen die wesentlichen Zusammenhänge verdeutlicht werden. Anhand von Beispielzahlen könnte der Gewinn ermittelt werden. Um die Zusammenhänge zu visualisieren könnten beispielsweise im Unterrichtsgespräch die Verbindungslinien eingezeichnet werden und die Kästchen farbig gemalt werden. Alternativ könnte auch in einem Strukturlegen (z.B. auf einer Metaplanwand) die Zusammenhänge hergestellt werden.

Bei der Berechnung der Höhe des Kredits ist Folgendes zu beachten:

Der Kreditbetrag muss ausreichen, das entstandene Defizit auf dem Bankkonto einschließlich der entstehenden Zinsen zu decken!

Bsp.: Kassenanfangsbestand	25.000 EUR	
+ Einzahlungen	20.000 EUR	
- Auszahlungen	48.000 EUR	(Auszahlungen der Periode + Auszahlungen für Gewinnausschüttung)
Vorläufiger Kassenendbestand	- 3.000 EUR	

Kreditaufnahme = 101 % (Kassenbestand zuzüglich Zinsen) = 3.030 EUR (3.000 EUR Bankkonto + 30 EUR Zinsen)

(Hinweis: Das Programm rechnet hier falsch! Kreditaufnahme = 100/99)

Erfolgt die Gewinnermittlung über den Kassenanfangs- und endbestand, dann ist zu beachten, dass die Gewinnausschüttung aus dem Vorjahr nicht berücksichtigt werden darf, da sie erfolgsneutral ist.

Erfolgsermittlung (Gewinn/Verlust = einzahlungswirksame Erträge - auszahlungswirksame Aufwendungen)

	Periode 0	Periode 1	Periode 2	Periode 3	Periode 4	Periode 5	Periode 6
Umsatzerlöse (Einzahlungen) aus Verkauf am Markt	40.000 €						
+ Umsatzerlöse (Einzahlungen) aus Verkauf an Schulverein	0 €						
= Umsatzerlöse (gesamt)	40.000 €						
Aufwendungen (Auszahlungen) für Konzentrat	6.000 €						
+ Aufwendungen (Auszahlungen) für Wasser	3.000 €						
+ Aufwendungen (Auszahlungen) für Flaschen	3.600 €						
+ Aufwendungen (Auszahlungen) für Produktion	15.000 €						
+ Aufwendungen (Auszahlungen) für Vertriebsmitarbeiter	2.000 €						
+ Aufwendungen (Auszahlungen) für Werbung	5.000 €						
+ Zinsaufwendungen	0 €						
= Aufwendungen gesamt	34.600 €						
= Gewinn/Verlust Umsatzerlöse gesamt -Aufwendungen gesamt	5.400 €						

Erfolgsermittlung (Gewinn/Verlust = Erträge - Aufwendungen): Beispielrechnung

	Periode 0	Periode 1	Periode 2	Periode 3	Periode 4	Periode 5	Periode 6
Umsatzerlöse aus Verkauf am Markt	40.000 €	90,00 €					
+ Umsatzerlöse aus Verkauf an Schulverein	0 €	39.970 €					
= Umsatzerlöse (gesamt)	40.000 €	40.060 €					
Aufwendungen für Konzentrat	6.000 €	12.000 €					
+ Aufwendungen für Wasser	3.000 €	6.000 €					
+ Aufwendungen für Flaschen	3.600 €	7.200 €					
+ Aufwendungen für Produktion	15.000 €	15.000 €					
+ Aufwendungen für Ver- triebsmitarbeiter	2.000 €	4.000 €					
+ Aufwendungen für Werbung	5.000 €	25.000 €					
+ Zinsaufwendungen	0 €	65,04 €					
= Aufwendungen gesamt	34.600 €	69.265,04 €					
= Gewinn/Verlust Umsatzerlöse gesamt -Aufwendungen gesamt	5.400 €	- 29.205,04 €					

Hinweise zur Programmbedienung

Der Eingabebereich der Teilnehmerentscheidungen:

Vertrieb I		Softdrink
Preis Markt (EUR)		14
Preis Schulverein (EUR)		7
Printwerbung (EUR)		3.000

Vertrieb II		
Werbebudget Schulverein (EUR)		0
Mitarbeiter Verkauf (Endbestand)		8

Einkauf	KONZEN...	FLASCHEN	WASSER
Einkaufsmengen Lieferant 1 (Stück)	9.000	180.000	90.000

Eingabe Angebotspreis

Der Preis Schulverein muss immer auf 7 Euro bleiben, man kann dieses Feld nicht aus der Maske nehmen.

Eingabe Werbeaufwendungen

Bei dem Werbebudget Schulverein wird kein Betrag eingegeben

Eingabe Mitarbeiter Verkauf

Eingabe der jeweiligen Einkaufsmengen

Personal		+Einstellung ...	-Entlassung ...
Mitarbeiter Produktion		0	0

Produktion		Softdrink
Produktionsmenge (Stück)		3.000

Für die Mitarbeiter Produktion sollen weder Einstellungen noch Entlassungen eingegeben werden

Eingabe Produktionsmenge

Planwerte		Softdrink
Planumsatz Markt (EUR)		60.000
Planumsatz Schulverein (EUR)		0

Eingabe Planumsatz Markt

Für den Planumsatz Schulverein soll kein Betrag eingegeben werden

EXECUTIVE SUMMARY

für Periode 1 / Unternehmen 8

U 8



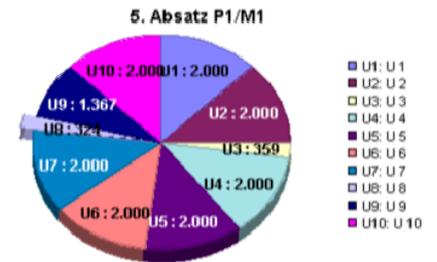
1. Absatz

Ihr Absatz Softdrink im Markt 1 (Markt) betrug 324. Dies entspricht einem Marktanteil von 2 %. Ihr potentieller Absatz von 324 ist gleich wie der tatsächliche. Ihr Preis von 22 EUR wich um 5,39 EUR vom Durchschnittspreis der Branche (16,61 EUR) ab.

Ihr Absatz Softdrink im Markt 2 (Schulverein) betrug 1.676. Dies entspricht einem Marktanteil von 42 %. Ihr potentieller Absatz von 173.085 ist größer als der tatsächliche. Ihr Preis von 7 EUR wich um 0 EUR vom Durchschnittspreis der Branche (7 EUR) ab.

Ihr Softdrink hat einen Produktindex von 0. Die Bandbreite der Branche liegt zwischen 0 und 0.

Weitere Informationen zum Vertrieb finden Sie im Marktforschungsbericht.



2. Interne Abläufe

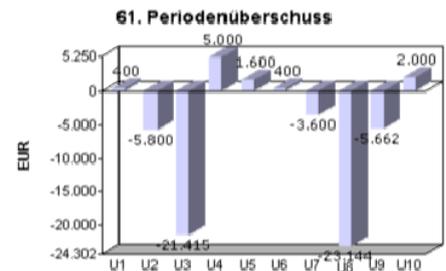
Ihre Herstellkosten für das Softdrink betragen 13,80 EUR pro Stück. Die Abweichung vom Durchschnitt der Branche beträgt 0 EUR. Ihre Selbstkosten für das Softdrink betragen 21 EUR.

Sie haben in dieser Periode 2.000 Softdrink fertiggestellt. Ein Mitarbeiter kann pro Periode 4.000 Softdrink fertigstellen.

Die Auslastung Ihrer 1 Mitarbeiter im Bereich Produktion betrug 50 Prozent.

3. Ergebnis

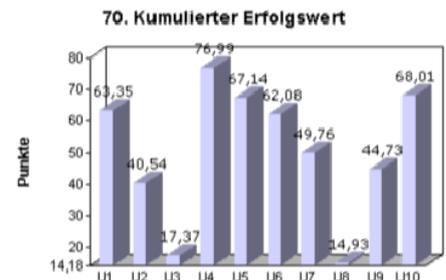
Unter Berücksichtigung von Steuerzahlungen ergibt sich ein Periodenüberschuss von -23.144,44 EUR. In der Vorperiode wurde ein Periodenüberschuss von 5.400 EUR erzielt. Ihre Umsatzrendite beträgt -122,72 %, der Durchschnitt in der Branche beträgt -25,70 %.



4. Finanzen

Die Summe Ihrer Kredite beträgt 444,44 EUR, davon sind 444,44 EUR Überziehungskredite. Sie haben einen Kassenbestand von 0 EUR. In Ihrem Lager befinden sich Materialien und Produkte im Wert von 0 EUR. Nähere Informationen entnehmen Sie dem Lagerbericht. Die Qualität Ihrer Planung beträgt -1,64 Planungspunkt(e).

Ihr kumulierter Erfolgswert beträgt 14,93.



Ergebnsermittlung

	Periode 0	Periode 1	Periode 2
Anfangsbestand: Kasse	20.000 €	1)	
Erlöse aus Verkauf am Markt	40.000 €	2)	
Erlöse aus Verkauf an Schulverein	0 €	3)	
Aufwendungen für Konzentrat	6.000 €	4)	
Aufwendungen für Wasser	3.000 €	5)	
Aufwendungen für Flaschen	3.600 €	6)	
Aufwendungen für Produktion	15.000 €	7)	
Aufwendungen für Vertriebsmitarbeiter	2.000 €	8)	
Aufwendungen für Werbung	5.000 €	9)	
Aufwendungen für Kreditzinsen	0 €	10)	
Vorläufiger Endbestand Kasse:	25.400 €	11)	
Differenz Anfangs- und Endbestand (Gewinn)	5.400 €	12)	
Entnahme von 50 % Gewinn d. Vormonats	0 €	13)	
Endgültiger Endbestand Kasse:	25.400 €	14)	

Diese Werte entsprechen Ihren Entscheidungen für die Periode bzw. ergeben sich aus den Vorgabewerten (Aufwendungen für Produktion, Gehalt pro Mitarbeiter) des Szenarios.

Diese Werte ergeben sich aus der Differenz der Erlöse und Aufwendungen Entnahme, falls im Vormonat ein Gewinn erwirtschaftet wurde und ein Verlustvortrag ausgeglichen ist

Informationstext aus dem EXECUTIVE SUMMARY:**Erläuterung:****1. Absatz**

Ihr Absatz Softdrink im Markt 1 (Markt) betrug 324. Dies entspricht einem Marktanteil von 2 %. Ihr potentieller Absatz von 324 ist gleich wie der tatsächliche. Ihr Preis von 22 EUR wich um 5,39 EUR vom Durchschnittspreis der Branche (16,61 EUR) ab.

Ihr Absatz Softdrink im Markt 2 (Schulverein) betrug 1.676. Dies entspricht einem Marktanteil von 42 %. Ihr potentieller Absatz von 173.085 ist größer als der tatsächliche. Ihr Preis von 7 EUR wich um 0 EUR vom Durchschnittspreis der Branche (7 EUR) ab.

Ihr Softdrink hat einen Produktindex von 0. Die Bandbreite der Branche liegt zwischen 0 und 0.

Weitere Informationen zum Vertrieb finden Sie im Marktforschungsbericht.

Aus den Absatzmengen und den Marktpreisen ergibt sich die Höhe der Erlöse auf dem Markt 1 (regulärer Verkauf) und Markt 2 (Schulverein). Der potentielle Absatz auf Markt 1 berechnet sich durch Preis, Werbeausgaben und Entscheidungen der Wettbewerber der Gruppe. Wenn der tatsächliche Absatz darunter liegt, hätte das Unternehmen mehr Einheiten verkaufen können. Der potentielle Absatz auf Markt 2 und der Produktindex haben in diesem Planspiel keine Bedeutung

2. Interne Abläufe

Ihre Herstellkosten für das Softdrink betragen 13,80 EUR pro Stück. Die Abweichung vom Durchschnitt der Branche beträgt 0 EUR. Ihre Selbstkosten für das Softdrink betragen 21 EUR.

Sie haben in dieser Periode 2.000 Softdrink fertiggestellt. Ein Mitarbeiter kann pro Periode 4.000 Softdrink fertigstellen.

Die Auslastung Ihrer 1 Mitarbeiter im Bereich Produktion betrug 50 Prozent.

Die Herstellkosten pro Stück berechnen sich durch die Einsatzstoffe und die Fertigungsgemeinkosten. Die Selbstkosten enthalten anteilig die Aufwendungen für die Vertriebsmitarbeiter und die Werbung. Die Angaben zu dem Mitarbeiter im Bereich Produktion haben hier keine Bedeutung.

3. Ergebnis

Unter Berücksichtigung von Steuerzahlungen ergibt sich ein Periodenüberschuss von -23.144,44 EUR. In der Vorperiode wurde ein Periodenüberschuss von 5.400 EUR erzielt. Ihre Umsatzrendite beträgt -122,72 %, der Durchschnitt in der Branche beträgt -25,70 %.

Steuerzahlungen werden in diesem Planspiel nicht berücksichtigt. In dem Periodenüberschuss wird eine etwaige Gewinnentnahme nicht berücksichtigt

4. Finanzen

Die Summe Ihrer Kredite beträgt 444,44 EUR, davon sind 444,44 EUR Überziehungskredite. Sie haben einen Kassenbestand von 0 EUR. In Ihrem Lager befinden sich Materialien und Produkte im Wert von 0 EUR. Nähere Informationen entnehmen Sie dem Lagerbericht. Die Qualität Ihrer Planung beträgt -1,64 Planungspunkt(e).

Ihr kumulierter Erfolgswert beträgt 14,93.

Ergibt sich wie in diesem Fall die Situation, dass der Kassenbestand < 0 wird, richtet das System sofort einen Überziehungskredit ein um den Kassenbestand auf null zu bringen. Da das Planspiel kein Lager vorsieht, sind diese Informationen nicht von Belang. Die Planungspunkte bewerten, inwieweit der geplante Umsatz mit dem tatsächlichen übereinstimmt. Der kumulierte Erfolgswert ist die vom System ermittelte Messgröße für den Erfolg einer Gruppe.