

Berufliche Schulen Wirtschaftsgymnasium

*Innovativer
Bildungsservice*

Neuer Lehrplan im Profulfach Wirtschaft
Eingangsklasse

Die Unternehmenssimulation
TOPSIM® DELTA
Wettbewerbssimulation I

Stuttgart 2007 ■ H-06/87



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, Mannheim
Heiner Amann, Böblingen
Lothar Hankner, Böblingen
Dirk Herrmann, Mannheim
Eckehard Möbius, Böblingen
Jürgen Rieber, Friedrichshafen
Jürgen Sponholz, Karlsruhe
Jan Wölfer, Heidelberg

Stand: März 2007

Impressum

Herausgeber: Landesinstitut für Schulentwicklung (LS)
Rotebühlstraße 131, 70197 Stuttgart
Fon: 0711 6642-0
Internet: www.ls-bw.de
E-Mail: best@ls.kv.bwl.de

Druck und Vertrieb: Landesinstitut für Schulentwicklung (LS)
Rotebühlstraße 131, 70197 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 2006

Sehr geehrte Kolleginnen und Kollegen!

Der neue Lehrplan für das Fach Wirtschaft (vormals VBRW) bringt grundlegende Änderungen mit sich. Ein zentrales Anliegen der Lehrplankommission 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 Wirtschaftsgymnasien 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 im vollem Umfang auch ohne sie durchführbar.

Außerdem gibt es auf Anfrage beim Landesinstitut für Schulentwicklung (vormals LEU) 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.

Eine Besonderheit der Simulation TOPSIM DELTA ist, dass anders als zum Beispiel in dem Planspiel Getränkemarkt (EXPLA) die Simulationsunternehmen nicht mehr die produzierte Menge festlegen und dann versuchen diese Menge am Markt abzusetzen. TOPSIM DELTA liegt die im Bereich von kleinen mittelständischen Unternehmen viel realistischere Annahme zugrunde, dass der Markt letztendlich die produzierte Menge definiert. Auf Basis der Marketing-Entscheidungen der Teilnehmergruppen wird die Marktnachfrage ermittelt. Die Simulationsunternehmen erhalten dann Aufträge, die sie in der jeweiligen Periode ausführen müssen. Ein Unternehmen, das aufgrund seiner Marketing-Entscheidungen keine Nachfrage hat, wird auch nicht produzieren. Gleichwohl kann es sein, dass die Nachfrage sehr viel höher als erwartet ist (etwa weil der Preis so viel niedriger ist als bei der Konkurrenz) und das Simulationsunternehmen bis an seine Kapazitätsgrenze produzieren muss um möglichst alle Aufträge erfüllen zu können. Sollten die eingekauften Materialien nicht ausreichen, werden Fehlmengen (zu einem höheren Preis) automatisch nachgekauft, ist die Kapazität der Fertigungsmitarbeiter überschritten, werden Leiharbeiter automatisch in Anspruch genommen.

Dies hat zur Konsequenz, dass eine Vorgehensweise, die sich daran orientiert über eine Vollkostenkalkulation die Selbstkosten zu ermitteln, nicht möglich ist, weil bei der Periodenplanung die Produktionsmenge noch nicht feststeht. Hier muss eine andere Sichtweise, die auf eine verlässliche Verteilung der Fixkosten verzichtet, eingenommen werden – eine realistische, marktorientierte Perspektive!

Von den Multiplikatoren des neuen Lehrplans Wirtschaft am Wirtschaftsgymnasium wurde ein Beleggeschäftsgang entwickelt, der in der Materialsammlung für das Profulfach Wirtschaft am WG abgedruckt ist und die Ausgangssituation des Planspiels abbildet. Zur Vorbereitung der Planspieldurchführung empfehlen wir dringend den Einsatz dieses Beleggeschäftsganges.

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 annehmen, allerdings auch verändern, erweitern, reduzieren oder anpassen können, je nach Ihren Vorstellungen. 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.

Wir wünschen Ihnen bei der Durchführung des Planspiels viel Erfolg.

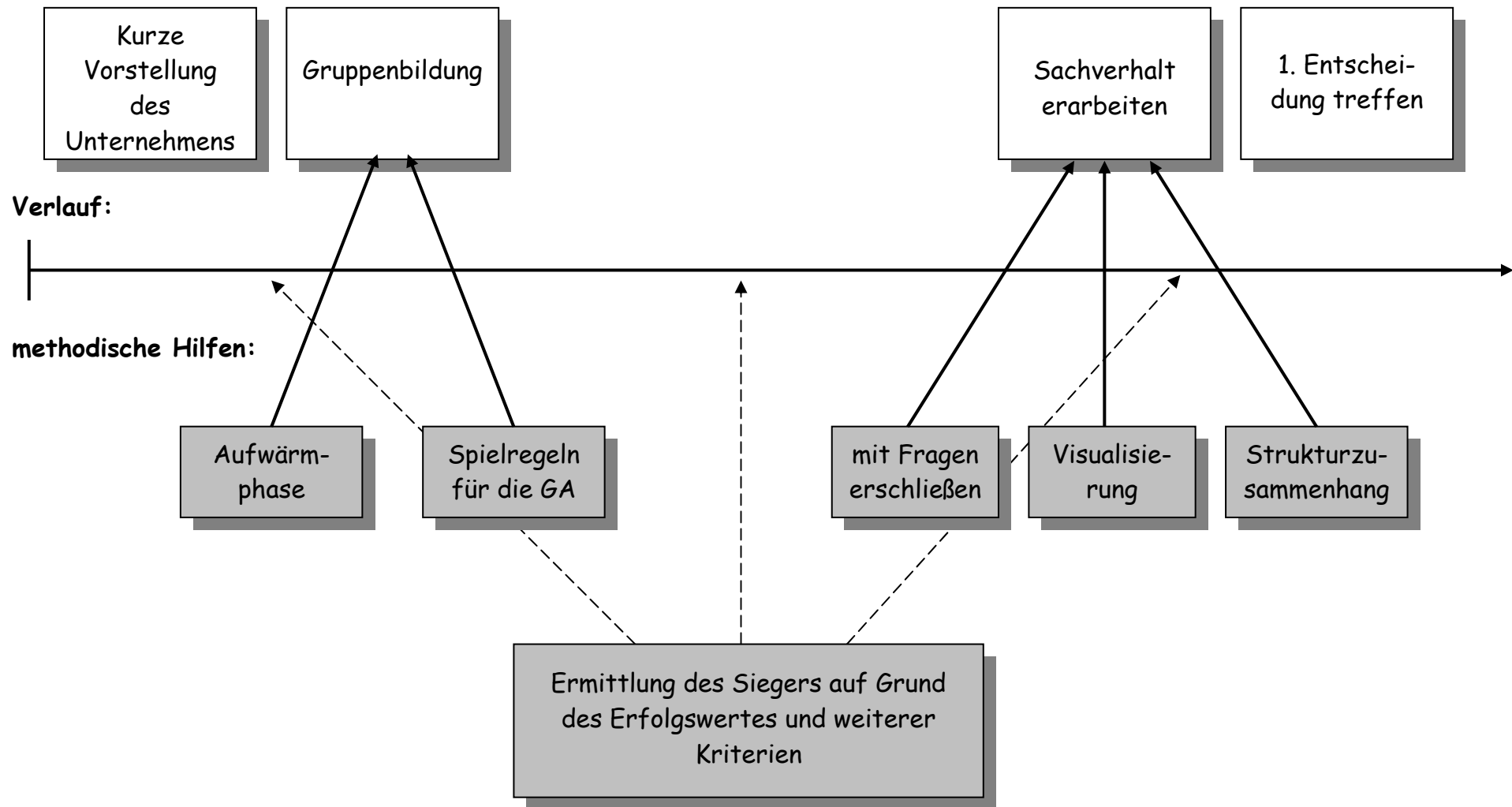
Die Verfasser

Gliederung

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

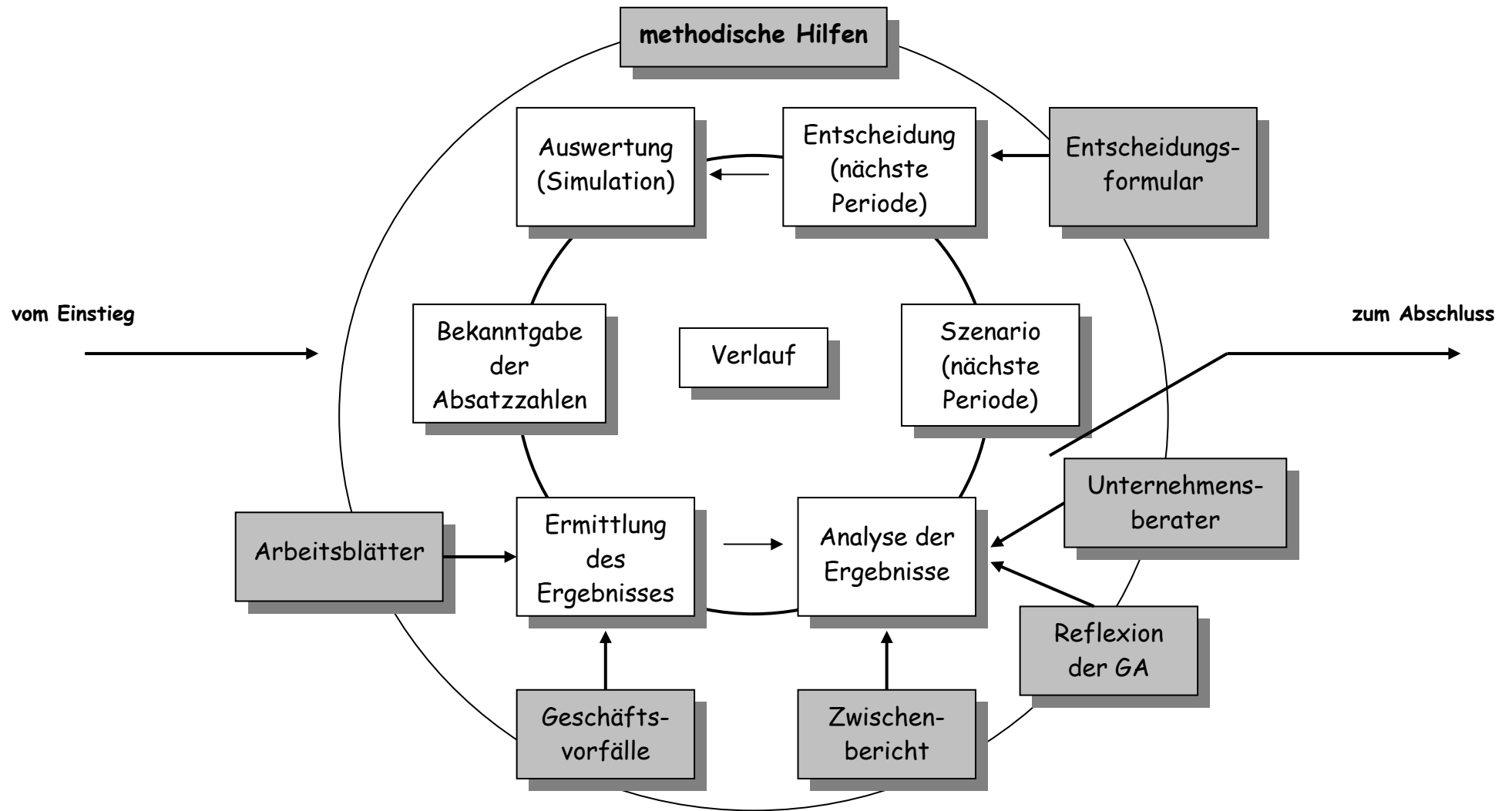
Einstiegsphase			
Nr.	Ablauf	Methodische Hinweise	Materialien/Anmerkungen
1.	Vorstellung des Planspiels an Hand der <i>ganzen oder Teilen</i> der PPT-Präsentation (Markt, Anzahl der Unternehmen, Konkurrenzsituation).		s.a. Beleggeschäftsgang
2.	Klärung von Strukturzusammenhängen (s.a. PPT-Präsentation)	Zusammenhänge zw. Preis, Absatz, Umsatz, Jahresüberschuss und Aufwendungen herstellen lassen.	z.B. Einsatz der Visualisierungssoftware „Gamma“
3.	Gruppeneinteilung	<ul style="list-style-type: none"> • z.B.: Familienspiel, • 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%) 	Werbekonzept z.B.: - Unternehmensname - Logo - Beschreibung der Zielgruppen - Slogan - Werbemittel, Werbeträger auswählen
4.	Sachverhalt erarbeiten und vertiefen.	Alternativen: <ul style="list-style-type: none"> • AB Visualisierung des Sachverhalts • AB Fragen zum Sachverhalt • Schüler visualisieren Sachverhalt ohne Vorlage • Schüler erstellen aktuelle Bilanz P0 	D1 Ausgangssituation D2 Ausgangssituation Visualisierung Schüle D6 Fragen zur Ausgangssituation Schüler
5.	Erstellung von Plakaten zum Marketing-Mix	Preis, F&E (Produkt), Werbung, Vertriebsmitarbeiter ggf. ergänzt durch Absatzmenge, Jahresüberschuss	D14 Diagramme zum Verlauf
6.	Vorgehensweise bei der Entscheidungsfindung (Vorlage PPT-Handbuch)	Schüler visualisieren Vorgehensweise vom Ausgangspunkt (geplanter Absatz) durch Pfeile.	D8 Entscheidungsfindung

Einstiegsphase



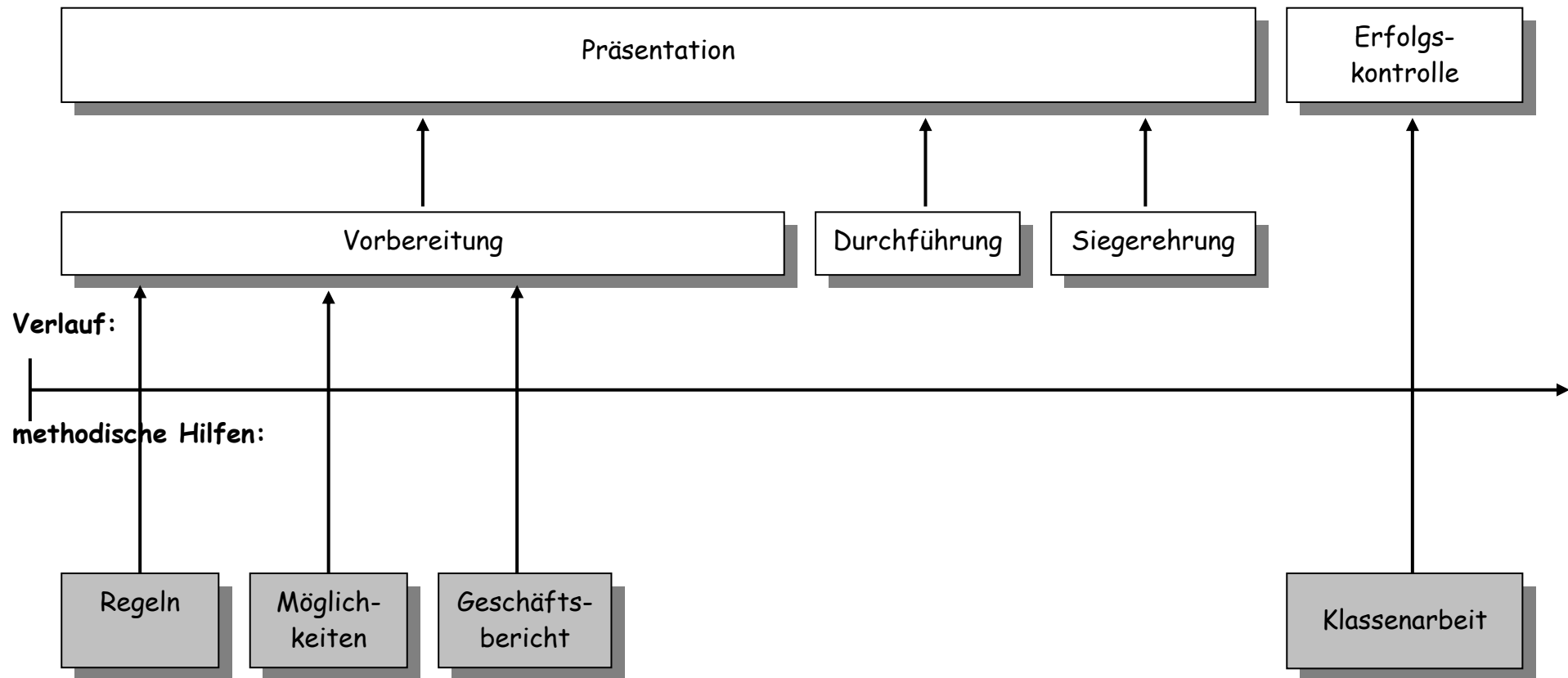
Durchführungsphase			
Nr.	Ablauf	Methodische Hinweise	Materialien/Anmerkungen
7.	Austeilen des Szenarios für Periode x		D11 Szenarien D9 Entscheidungsblätter
8.	Schüler treffen ihre Entscheidungen für die aktuelle Planungsperiode und tragen sie in die Entscheidungsblätter ein	Lehrer kann als „Unternehmensberater“ Schüler bei Entscheidungen beraten.	
9.	Eingabe der Schülerentscheidungen in den PC	evtl. Schüler zum Diktieren mitnehmen	
10.	Lehrer informiert die Gruppen über das Ergebnis der Simulation	Alternativen: 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 • Dilemmasituation Lagerhaltung 	D12 Konten D13 Dilemma Lager Rabatt Zinsen
11.	Schüler tragen ihre Entscheidungen (Marketing-Mix) in die Plakate ein		
12.	Vergleich der von den Schülern berechneten Daten	Ermittlung der Aufwendungen/Charge Vergleich der einzelnen Gruppenergebnisse Anschl. evtl. einzelne PC-Ausdrucke verteilen	D15 Aufwendungen Vergleich Perioden D16 Aufwendungen Vergleich Unter-nehmen
13.	Die Schüler analysieren ihren Einsatz der Marketinginstrumente und die sich daraus ergebenden Ergebnisse.	evtl. Kurzvortrag einzelner Gruppen	D17 Vorbereitung Gesellschafterversammlung
	nächste Periode - weiter mit 7.		

Periodenablauf



Abschlussphase			
Nr.	Ablauf	Methodische Hinweise	Materialien/Anmerkungen
14.	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.	D17 Vorbereitung Gesellschafterversammlung
15.	Bilanz der Gruppenarbeit	Evtl. schon nach der 3. Periode	
16.	Ermittlung der Gesamtsieger	Urkunden für alle Gruppen Ranking erstellen	
17.	Siegerehrung	Foto und Bericht in Schülerzeitung oder lokale Presse	
18.	evtl. Ermittlung eines Schulsiegers durch Wettbewerb zwischen den Siegern der einzelnen Klassen		
19.	Erfolgskontrolle	(Teil-)Aufgabe in Klassenarbeit	

Abschlussphase



Unternehmen : 1

Periode 1

Vertrieb und Marketing		DRESS
	Preis Markt 1 (Euro/Charge)	480
	Werbung Markt 1 (Euro)	1000
	Mitarbeiter im Vertrieb (Endbestand)	12

Einkauf	Teile/Einsatzstoffe	Shirt	Hilfsstoffe
	Menge Lieferant 1	300	300

F&E	Produkt	DRESS
	Externe Aufwendungen (Euro)	0

Mitarbeiter in der Produktion	Einstellungen (Anz.)	1
	Entlassungen (Anz.)	

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

Planwerte		DRESS
	Umsatz (Euro)	85.000

Unternehmen : 1

Periode 2

Vertrieb und Marketing		DRESS
	Preis Markt 1 (Euro/Charge)	435,00
	Werbung Markt 1 (Euro)	5000,00
	Verkaufsförderung (Euro)	2000,00
	Mitarbeiter im Vertrieb (Endbestand)	12

Einkauf	Teile/Einsatzstoffe	Shirt	Hilfsstoffe
	Menge Lieferant 1	200	200

F&E	Produkt	DRESS
	Externe Aufwendungen (Euro)	2000,00
Feature	UV- COATING (ja/nein)	nein

Mitarbeiter in der Produktion	Einstellungen (Anz.)	-
	Entlassungen (Anz.)	-

Finanzen	Kredit kurzfristig (Euro)	0,00
----------	---------------------------	-------------

Planwerte		DRESS
	Umsatz (Euro)	90000,00

Unternehmen : 1

Periode 3

Vertrieb und Marketing		DRESS
	Preis Markt 1 (Euro/Charge)	435,00
	Werbung Markt 1 (Euro)	5000,00
	Menge an Großhändler (Chargen)	35
	Verkaufsförderung (Euro)	2000,00
	Mitarbeiter im Vertrieb (Endbestand)	12

Einkauf	Teile/Einsatzstoffe	Shirt	Hilfsstoffe
	Menge Lieferant 1	250	250

F&E	Produkt	DRESS
	Externe Aufwendungen (Euro)	2000,00
Feature	UV- COATING (ja/nein)	nein
	Feel Well (ja/nein)	nein

Mitarbeiter in der Produktion	Einstellungen (Anz.)	2
	Entlassungen (Anz.)	

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

Planwerte		DRESS
	Umsatz (Euro)	150000,0

Personalbestand Vertrieb

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

Personalkosten Vertrieb

		Vorperiode	Periode 1	Periode 2		Verweise für Periode 0
5	Löhne/Gehälter	3.000,00	3.600	3600		10 P * 300 €
6	+Einst./Entl./Training	400,00	1200	400		1 P * 400 €
7	+ Pers.-nebenkosten	600,00	720	720		20 % vom Lohn
8	= Summe	4.000,00	5520	4720		

Personalbestand Produktion/Verwaltung

		Vorperiode	Periode 1	Periode 2		Verweise für Periode 0
9	Anfangsbestand	5	5	7		
10	+ Einstellungen	0	2	0		1 Mitarbeiter wird automatisch zusätzlich lt. Szenario eingestellt.
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	21000	25.000		5 P * 3.000 €
14	+Einst./Entl./Training	0,00	800	0		0 P * 400 €
15	+ Personalnebenkosten	3.000,00	4200	5.000		20 % vom Lohn
16	= Summe	18.000,00	26000	30.000		

Beständerechnung SHIRT – HILFSSTOFF

			Vorperiode	Periode 1	Periode 2		Verweise für Periode 0
Lagerbestand Shirt							
17	Anfangsbestand	Charge	100	100	237		
18	+ Bestellungen Lief. 1	Charge	200	300	200		Bestellung
19	+ Einzelbestellungen	Charge	0	0	0		
20	- Abgang Fertigung	Charge	200	165	357		Produktion
21	= Endbestand	Charge	100	235	78		Lagerbestand
Lagerwert in €							
22	Anfangsbestand	€	10.000,00	10.000,00	23.500,00		
23	+ Bestellungen Lief. 1	€	20.000,00	30.000,00	20.000,00		200 C * 100 €
24	+ Einzelbestellungen		0,00	0,00	0,00		
25	- Abgang Fertigung	€	20.000,00	16.500,00	35.700,00		
26	= Endbestand	€	10.000,00	23.500,00	7.800,00		100 C * 100 €
Lagerbestand Hilfsstoffe in Stück							
27	Anfangsbestand	Charge	100	100	235		
28	+ Bestellungen Lief. 1	Charge	200	300	200		Bestellung
29	+ Einzelbestellungen	Charge	0	0	0		
30	- Abgang Fertigung	Charge	200	165	375		Produktion
31	= Endbestand	Charge	100	235	78		Lagerbestand
Lagerwert in €							
32	Anfangsbestand	€	8.000,00	8.000,00	18.800,00		
33	+ Bestellungen Lief. 1	€	16.000,00	24.000,00	20.000,00		200 C * 80 €
34	+ Einzelbestellungen		0,00	0,00	0,00		automat. Bestellung, falls entschiedene Bestellmenge zu niedrig ist
35	- Abgang Fertigung	€	16.000,00	13.200,00	31.843,00		$(100 \cdot 80 + 200 \cdot 80) / 300 \cdot 200 = 16.000$
36	= Endbestand	€	8.000,00	18.800,00	6.957,00		$(100 \cdot 80 + 200 \cdot 80) / 300 \cdot 100 = 8.000$

	Erfolgsrechnung (€)	Vorperiode	Periode 1	Periode 2		Verweise für Periode 0
37	Umsatzerlöse(Gesamtleistung)	100.000,00	79.200,00	155.295,00		200 C * 500 €
38	Materialkosten T-Shirts	20.000,00	16.500,00	35.700,00		200 C * 100 €
39	Hilfsstoffaufwand	16.000,00	13.200,00	31.842,76		200 C * 80 €
40	Betriebsstoffaufwand	600,00	495,00	1.071,00		200 C * 3 €
41	Fremdleistungen	0,00	0,00	1.949,11		
42	+ Löhne und Gehälter.	18.000,00	24.600,00	28.600,00		
43	+Einstellung, Entlassung	400,00	2.000,00	400,00		
44	+Personalnebenkosten	3.600,00	4.920,00	5720,00		
45	+ Abschreibung Gebäude/Masch.	4.500,00	4.500,00	4.500,00		
46	+ Wartungskosten	3.500,00	3.500,00	3.500,00		
47	+Instandhaltungskosten	3.600,00	3.600,00	3.600,00		
48	+Miete Geschäftsräume	1.000,00	1.000,00	1.000,00		
49	+Betriebskosten Geschäftsräume	2.000,00	2.000,00	2.000,00		
50	+ sonst. Verwaltungskosten	1.500,00	1.500,00	1.500,00		
51	+Lagerkosten	300,00	705,00	234,00		100 C * 3
52	+Vertriebskosten (Werbung)	5.000,00	1.000,00	7.000,00		Entscheidung
53	+Produktentwicklung und Design	4.000,00	0,00	2.000,00		Entscheidung
54	- Zinsen für Kredite	500,00	685,13	500,00		0,5% v. 100.000€+ Überziehungszinsen (FR)
55	Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Steuern	15.500,00	-1.005,13	24.178,13		
56	Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	3.875,00	0,00	5.793,25		
57	= Periodenüberschuss/-fehlbetrag	11.625,00	-1.005,13	18.384,88		

Ergebnisverwendung

		Vorperiode	Periode 1	Periode 2		
58	= Periodenüberschuss/-fehlbetrag	11.625,00	-1.005,13	18.384,88		
59	+/-Gewinn-/Verlustvortrag aus der Vorperiode	0,00	0,00	-1005,13		
60	-Einstellungen in die Gewinnrücklagen	5.812,50	0,00	8.689,87		
61	= Bilanzgewinn/Bilanzverlust	5.812,50	-1.005,13	8.689,87		
62	abzuführender Betrag (Gewinnabführung)	5.812,50	0,00	8.689,87		
63	Gewinnvortrag/Verlustvortrag	0,00	-1.005,13	0,00		

	Finanzrechnung (€)	Vorperiode	Periode 1	Periode 2		Verweise für Periode 0
64	Kassenanfangsbestand	8.200,00	14.325,00	5.000,00		
	Einzahlungen					
65	+ Einzahlungen aus aktueller Periode	80.000,00	63.360,00	147.840,84		80 % der UE
66	+ Einzahlung aus Vorperiode	20.000,00	20.000,00	18.849,60		20 % UE der Vorperiode.
67	+ kurz- und langfristige Kredite	0,00	0,00	0,00		
68	+ Umsatzsteuer aus Verkäufen	19.000,00	15.838,40	26.614,44		(Zeile 65 +Zeile 66) *19%
69	+ erstattete Vorsteuer	0,00	0,00	0,00		
70	+Überziehungskredit		12.342,23	0,00		
71	= Summe Einzahlungen	119.000,00	111.540,63	166.690,44		
72	Auszahlungen					
73	Einkauf aktuelle Periode	36.600,00	54.495,00	48.874,49		
74	+ Einkauf Vorperiode	0,00	0,00	0,00		
75	+ Bezogene Fremdleistungen	0,00	0,00	2.319,44		
76	+ Personalaufwand	22.000,00	31.520,00	34.796,00		
77	+ sonstige Aufwendungen	20.900,00	13.305,00	24.792,46		
78	+ Rückzahlung kurzfristiger Ü`kredite	10.000,00	0,00	12.342,23		
79	+ Zinsaufwand	500,00	685,13	500,00		
80	+ Steuern	3.875,00	0,00	5.793,25		

81	+ Auszahlung Gewinnabführung Vorper.	0,00	5.812,50	0,00		
82	+Vorsteuer	11.001,00	13.262,00	12.208,28		
83	+abgeführte Umsatzsteuer	7.999,00	1.786,00	17.297,77		
84	= Summe Auszahlungen	112.875,00	120.865,63	146.715,64		
85	AB + Einz. (ohne Überziehungskredit) – Auszahlungen	14.325,00	-7.342,23	24.974,80		
86	Nur wenn Zeile 85 <5.000:					
87	- gewünschter Kassenbestand		5000,00			
88	Zeile 85-Zeile 87		-12.342,23			
89	Zinsen= Zeile 88 *1,5	0,00	185,13			
90	Überziehungskredit		12.342,23			
91	Kassenendbestand	14.325,00	5.000,00	24.974,80		

	Bilanz (€)	Vorperiode	Periode 1	Periode 2		Verweise für Periode 0
	Anlagevermögen					
92	Grundstücke/Gebäude/BGA)	37.000,00	34.000,00	31.000,00		
93	Maschinen	88.500,00	87.000,00	85.500,00		
94	= Summe Anlagevermögen	125.500,00	121.000,00	116.500,00		
	Umlaufvermögen					
95	Vorräte T-Shirts/Hilfsstoffe	18.000,00	42.300,00	14.757,24		
96	Forderungen aus Lief. und Leist.	23.800,00	18.849,60	36.960,21		
97	Kassenendbestand	14.325,00	5.000,00	24.974,80		
98	= Summe Umlaufvermögen	56.125,00	66.149,60	76.692,25		
99	= SUMME AKTIVA	181.625,00	187.149,60	193.192,25		
	Eigenkapital					
100	Stammkapital	50.000,00	50.000,00	50.000,00		
101	Kapitalrücklage	20.000,00	20.000,00	20.000,00		
102	Gewinnrücklage	0,00	5.812,50	5.812,50		
103	Gewinn/Verlustvortrag	0,00	0,00	-1005,13		
104	Periodenüberschuß/Fehlbetrag	11.625,00	-1.1005,13	18.384,88		
105	= Summe Eigenkapital	81.625,00	74.807,37	93.192,25		
	Fremdkapital					
106	Verbindlichkeiten g. Kreditinstituten					
107	Laufzeit 5 Jahre	100.000,00	100.000,00	100.000,00		
108	Laufzeit unter einem Jahr	0,00	0,00	0,00		
109	Überziehungskredit	0,00	12.342,23	0,00		
110	= Summe Fremdkapital	100.000,00	112.342,23	100.000,00		
111	= SUMME PASSIVA	181.625,00	187.149,60	193.192,25		

Übersicht über die Arbeitsblätter

Dateiname	Inhalt
D1 Ausgangssituation (D1 a Ausgangssituation nach Beleggeschäftsgang)	Kurzbeschreibung der Spielsituation (Verkürzte Beschreibung)
D2 Ausgangssituation Visualisierung Schüler	vorstrukturierte grafische Darstellung der Spielsituation zum Ausfüllen durch die Schüler
D4 Ausgangssituation Visualisierung Lehrer	Lösung
D6 Fragen zur Ausgangssituation Schüler	Verständnisfragen zur Ausgangssituation
D7 Fragen zur Ausgangssituation Lehrer	Lösung
D8 Entscheidungsfindung	Hilfe zur Entscheidungsfindung
D9 Entscheidungsblätter	leere Entscheidungsblätter für die Perioden 1 bis 6
D10 Übersicht Szenarien	Übersicht über die Veränderungen in den einzelnen Perioden
D11 Szenarien	Einzelbeschreibung der jeweiligen Veränderungen in den Perioden 1 bis 6
D12 Konten	Excel-Tabelle: vorbereitete Konten zur Buchung der Geschäftsvorfälle aus der Simulation
D13 Dilemma Lager Rabatt Zinsen	Excel-Tabelle: Vergleichsrechnung
D14 Diagramme zum Verlauf	Excel-Tabelle: Vorlage zur grafischen Darstellung der Marketingentscheidungen und ihrer Auswirkungen auf Absatz und Gewinn
D15 Aufwendungen Vergleich Perioden	Übersicht über die Entwicklung der einzelnen Aufwendungen über mehrere Perioden
D16 Aufwendungen Vergleich Unternehmen	Übersicht über die Aufwendungen verschiedener Unternehmen in einer Periode
D17 Vorbereitung der Gesellschafterversammlung	Hinweise für die Schüler zur Vorbereitung einer Gesellschafterversammlung
D18 Briefe an den Onkel	Reflexion der Schüler über getroffene Entscheidungen

Ausgangssituation

Ihr Onkel befindet sich auf einem mehrmonatigen Auslandsaufenthalt. Sie haben sich bereit erklärt, sein Unternehmen in diesem Zeitraum zu führen. Das von Ihrem Onkel geleitete Unternehmen kauft 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. Betriebsintern wird eine Charge unbedruckter T-Shirts als SHIRT, benötigte Hilfsstoffe für eine Charge SHIRT als HILFSSTOFF und eine Charge bedruckter T-Shirts als DRESS bezeichnet. Die T-Shirts beziehen Sie im Einkauf zu 100 € pro Charge. Zum Bedrucken der T-Shirts benötigen Sie Farben und Textilchemikalien. Eine Charge an Hilfsstoffen kostet 80 €. Zusätzlich fallen bei der Produktion Aufwendungen für Betriebsstoffe (Energie und Schmierstoffe) in Höhe von 3 € pro Charge im Monat (eine Periode = ein Monat) an. Nicht verbrauchte SHIRTS verursachen Lagerkosten in Höhe von 2 €, nicht verbrauchte HILFSSTOFFE in Höhe von 1 € pro Charge. Sollten Ihre geplanten Einkaufsmengen zu gering für den tatsächlichen Absatz sein, werden automatisch die fehlenden Mengen zugekauft. Für eine Charge SHIRT müssen sie 120 €, für eine Charge HILFSSTOFF 110 € aufwenden. Aus Periode 0 hat das Unternehmen Lagerbestände von 100 Chargen SHIRT und 100 Chargen HILFSSTOFF. **Da die Produktion auftragsbezogen erfolgt, gibt es am Monatsende keine Endbestände an DRESS. Unternehmen müssen die Marktnachfrage, die sie aufgrund Ihres Preises haben, vollständig bedienen, auch wenn diese die geplante Produktionsmenge übersteigt. Reicht die Maschinenkapazität nicht aus, wird teurere Kapazität zu 100 €/Charge dazugemietet.** Die Einkäufe werden branchenüblich sofort bezahlt. In der Kasse/Bank befinden sich im Augenblick 13.825 €.

Für die Produktion steht Ihnen eine Maschine zur Verfügung. Die Maschine wurde neu zu einem Preis von 90.000 € beschafft. Ihr Onkel schreibt die Maschine linear mit 1.500 € pro Monat ab. Der derzeitige Buchwert der Maschine beläuft sich auf 88.500 €. Die Maschine hat eine Kapazität von 400 Chargen pro Monat. Die monatliche Wartung verursacht Kosten in Höhe von 3.500 €, für Reparaturen und Instandhaltung fallen 3.600 € pro Monat an. 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 und betriebswirtschaftliche Auswertungen erhält ein Steuerberaterbüro monatlich 1.500 €.

Bei Ihrem Onkel sind zurzeit 10 Mitarbeiter als Teilzeitkräfte im Verkauf, 4 Mitarbeiter als Vollzeitkräfte in der Produktion beschäftigt. Ihr Onkel bezieht während seiner Abwesenheit als Mitarbeiter der Verwaltung ein Gehalt von 3.000 € pro Monat. Sie erhalten als sein Vertreter ab dem nächsten Monat ebenfalls dieses Gehalt. Die Verkaufsmitarbeiter erhalten jeweils 300 € pro Monat und die Beschäftigten in der Produktion werden mit 3.000 € im Monat vergütet. Für alle Mitarbeiter fallen Lohnnebenkosten in Höhe von 20 % an. In Periode 0 betrug die monatliche Produktivität eines Mitarbeiters in der Produktion 60 Chargen. 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 Leiharbeiter für diesen Monat zu 5.000 € 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.

Die Bank hat Ihrem Onkel einen langfristigen Kredit in Höhe von 100.000 € zur Verfügung gestellt. Der Zinssatz für diesen Kredit beläuft sich auf 0,5 % pro Monat. Des weiteren ist die Bank bereit, Ihnen einen kurzfristigen Kredit (geplanten Kredit) zu 1% Zinssatz pro Monat zu gewähren. Für Überziehungen (ungeplanter Kredit) fallen Zinsen in Höhe von 1,5 % pro Monat an. Die Kontokorrentkredite werden automatisch im folgenden Monat getilgt.

Die Zahlungseingänge Ihrer Verkäufe von DRESS erfolgen zu 80 % in der laufenden Periode und zu 20 % in der folgenden Periode. Aus der letzten Periode sind noch Forderungen i.H.v. € 23.800 (19% USt) 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 pfiffige 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.



Wettbewerbssimulation

Ihr Onkel Michael Müller befindet sich auf einem mehrmonatigen Aufenthalt auf den Fiji-Inseln, um dort als Entwicklungshelfer tätig zu sein. Sie haben sich als sein Neffe bzw. seine Nichte und als Insider des Unternehmens bereit erklärt, die SHIRT STORE GmbH ab Januar 01 bis zum Zeitpunkt seiner Rückkehr, der noch nicht feststeht, zu führen.

Durch die Buchung der Belege für den Monat Dezember 00 kennen Sie bereits viele Daten des SHIRT STORE. Darüber hinaus erhalten Sie hier weitere Informationen:

Das Bedrucken der T-Shirts erfolgt auftragsbezogen. Daher gibt es am Monatsende keine Endbestände von Fertigerzeugnissen, die im Unternehmen als DRESS bezeichnet werden. Die SHIRT STORE GmbH muss die Marktnachfrage, die sie aufgrund ihres Preises hat, vollständig bedienen, auch wenn diese die geplante Produktionsmenge übersteigt. Reicht die Maschinenkapazität nicht aus, wird teure Kapazität zu 100 €/Charge dazugemietet. Die Zahlungseingänge der Verkäufe von DRESS erfolgen zu 80 % in der laufenden Periode und zu 20 % in der folgenden Periode.

Die Einkäufe werden branchenüblich sofort bezahlt. Sollten Ihre geplanten Einkaufsmengen zu gering für den tatsächlichen Absatz sein, werden automatisch die fehlenden Mengen zugekauft. Für eine Charge SHIRT müssen Sie dann 120 €, für eine Charge HILFSSTOFF 110 € aufwenden.

Ihr Onkel bezieht auch während seiner Abwesenheit als Mitarbeiter der Verwaltung ein Gehalt von 3.000 € pro Monat. Sie erhalten als sein Vertreter ab dem nächsten Monat ebenfalls dieses Gehalt genauso wie die Beschäftigten in der Produktion. Die Verkaufsmitarbeiter arbeiten auf Teilzeitbasis und erhalten alle das gleiche monatliche Gehalt. Sie können pro Monat (=Periode) maximal fünf Mitarbeiter einstellen oder fünf Mitarbeiter 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 Leiharbeiter für diesen Monat zu 5.000 € anteilig für die tatsächlich benötigte Arbeitszeit beschäftigt. Zum Januar hat ein Verkaufsmitarbeiter gekündigt, für den keine Entlassungskosten anfallen. Auch in den folgenden Perioden kann unvorhergesehen Fluktuation auftreten.



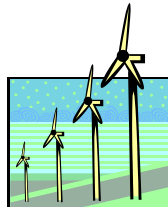

Die Bank hat Ihrem Onkel zur Finanzierung der neuen Maschine einen langfristigen, endfälligen Kredit in Höhe von 100.000 € zur Verfügung gestellt und ist außerdem bereit, auf Anfrage einen Kontokorrentkredit zu gewähren. Für Überziehungen fallen höhere Zinsen an. Kommt es zu übermäßig in Anspruch genommenen Überziehungskrediten, könnte die Bank das Geld möglicherweise auch nicht mehr zur Verfügung stellen oder höhere Zinssätze verlangen. Der Kontokorrentkredit sowie der Überziehungskredit werden automatisch im folgenden Monat getilgt.

Eventuell erwirtschaftete Verluste werden mit zukünftigen Gewinnen verrechnet (Verlustvortrag) bis ein positiver Saldo entsteht. Auf einen positiven Saldo werden pauschal 25 % Steuer als Steuervorauszahlung an das Finanzamt abgeführt. Von dem Periodenüberschuss nach Steuern werden in der Folgeperiode 50% an die Gesellschafter ausgeschüttet.

Ihre Aufgabe besteht nun darin, die Geschäftsleitung der SHIRT STORE GmbH zu übernehmen und monatlich Entscheidung über den Marketingmix, die Anzahl der Beschäftigten, die Beschaffungsmengen sowie die kurzfristige Kreditaufnahme für den Folgemonat zu treffen. Dabei haben Sie natürlich den Ehrgeiz, das Unternehmen möglichst gut zu führen, um gegen Ihre Mitbewerber bestehen zu können. Denn Ihnen liegt viel am Unternehmen und seinen Mitarbeitern, die Sie mittlerweile gut kennen gelernt haben. Und Ihrem Onkel möchten Sie natürlich auch beweisen, dass er stolz auf Sie sein kann und sich daher ganz auf seine verantwortungsvolle Tätigkeit auf den Fiji-Inseln konzentrieren kann und nicht vorzeitig zurückkommen muss, um sein Unternehmen zu retten.

Um einen besseren Überblick über alle entscheidungsrelevanten Daten zu haben, vervollständigen Sie die nachfolgende Übersicht.

Visualisierung der Ausgangssituation

Einsatzstoffe				Produktionsergebnis		
	+		+		=	
__ Stück (1 Charge) unbedruckter T-Shirts		Farben und Textilchemikalien für __ Charge unbedruckter T-Shirts		Energie Schmierstoffe		__ Stück (1 Charge) bedruckter T-Shirts
SHIRT		HILFSSTOFF		BETRIEBSSTOFF		DRESS
Preis pro Charge in P0 (Zahlung sofort)						
normal	Fehlmenge	normal	Fehlmenge	____ €		
____ €	____ €	____ €	____ €			
monatliche Lagerkosten pro Charge für nicht verbrauchtes Material						
__ €		__ €				

1 Maschine						
max. Kapazität pro Monat	Mehrkosten bei Überschreitung der Kapazität	Anschaffungs- wert	Abschreibungen	Buchwert	Wartung	Instand- haltung Reparaturen
_____	__ €/Charge	_____ €	_____ €/Mt.	_____ €	_____ €/Mt.	_____ €/Mt.

Einstellungen und Entlassungen von Mitarbeitern	
Maximal ____ Einstellungen oder ____ Entlassungen im Monat	
Kosten pro Einstellung: __ €	Kosten pro Entlassung: __ €
Bei der Simulation werden bei Bedarf Leiharbeiter automatisch beschäftigt. Maximale Kosten pro Leiharbeiter im Monat: _____ € (anteilige Kosten)	

Geschäftsräume		Betriebs- und Geschäftsausstattung
Miete: __ €/Monat	Betriebskosten: __ €/Mt.	Buchwert: _____ €
		Abschreibungen pro Periode: _____ €

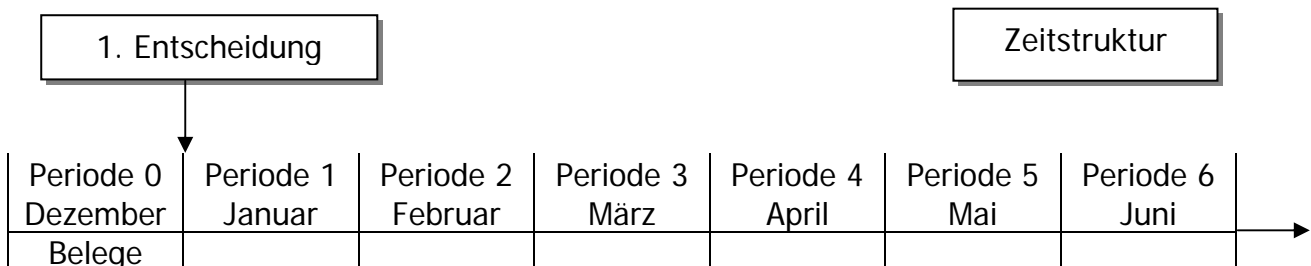
Kredite der Bank		
Langfristiger Kredit: _____ €	kurzfristige Kredite (Kontokorrentkredit)	
	geplant	ungeplant
Zinssatz pro Monat: ____ %	Zinssatz pro Monat: ____ %	Zinssatz pro Monat: ____ %
Tilgung: _____	Tilgung: _____	

Steuern vom Gewinn	Gewinnverwendung
____ % nach Verlustvortrag	____ % des Periodenüberschusses n. St. werden in der Folgeperiode ausgeschüttet



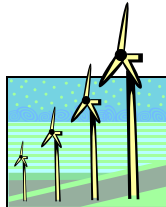

Werbung	Aufwand für Design	Steuerberater
_____ €/Mt. in Periode 0	_____ €/Mt. in Periode 0	_____ €/Mt.

Kasse Anfangsbestand	Zahlungseingänge	
_____ €	Laufende Periode: ____ %	Folgeperiode: ____ %

Mitarbeiter		
Verkauf	Produktion	Verwaltung
Anzahl: ____	Anzahl: ____	Anzahl: ____
Teilzeit	Vollzeit	Vollzeit
Gehalt: ____ €/Mt.	Gehalt: _____ €/Mt.	Gehalt: _____ €/Mt.
Personalnebenkosten: ____ %		
Produktivität in P0: ____ DRESS pro Mitarbeiter im Monat		



Visualisierung der Ausgangssituation

Einsatzstoffe				Produktionsergebnis		
	+		+		=	
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
SHIRT		HILFSSTOFF		BETRIEBSSTOFF		DRESS
Preis pro Charge in P0 (Zahlung sofort)						
normal	Fehlmenge	normal	Fehlmenge	3 €		
100 €	120 €	80 €	110 €			
monatliche Lagerkosten pro Charge für nicht verbrauchtes Material						
2 €		1 €				

1 Maschine						
max. Kapazität pro Monat	Mehrkosten bei Überschreitung der Kapazität	Anschaffungs- wert	Abschreibungen	Buchwert	Wartung	Instand- haltung Reparaturen
400 Chargen DRESS	100 € pro Charge	90.000 €	1.500 €/Mt.	88.500 €	3.500 €/Mt.	3.600 €/Mt.

Einstellungen und Entlassungen von Mitarbeitern	
Maximal 5 Einstellungen oder 5 Entlassungen im Monat	
Kosten pro Einstellung: 400 €	Kosten pro Entlassung: 1.000 €
Bei der Simulation werden bei Bedarf Leiharbeiter automatisch beschäftigt. Maximale Kosten pro Leiharbeiter im Monat: 5.000 € (anteilige Kosten)	

Geschäftsräume		Betriebs- und Geschäftsausstattung
Miete: 1.000 €/Monat	Betriebskosten: 2.000 €/Mt.	Buchwert: 39.000 €
		Abschreibungen pro Periode: 1.000 €

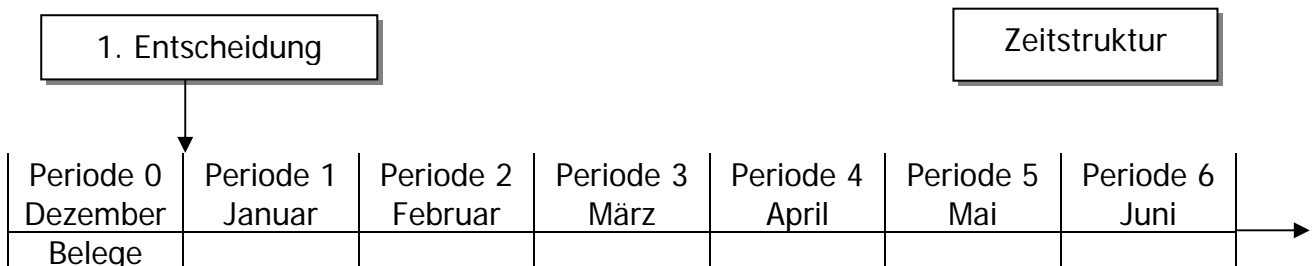
Kredite der Bank		
Langfristiger Kredit: 100.000 €	kurzfristige Kredite (Kontokorrentkredit)	
	geplant	ungeplant
Zinssatz pro Monat: 0,5 %	Zinssatz pro Monat: 1%	Zinssatz pro Monat: 1,5 %
Tilgung: keine	Tilgung: erfolgt automatisch im folgenden Monat	

Steuern vom Gewinn	Gewinnverwendung
25 % nach Verlustvortrag	50 % des Periodenüberschusses n. St. werden in der Folgeperiode ausgeschüttet

Werbung	Aufwand für Design	Steuerberater
5.000 €/Mt. in Periode 0	4.000 €/Mt. in Periode 0	1.500 €/Mt.

Kasse Anfangsbestand	Zahlungseingänge	
13.825 €	Laufende Periode: 80 %	Folgeperiode: 20 %

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



Fragen zum Sachverhalt

Beantworten Sie gemeinsam in Ihrer Gruppe die folgenden Fragen zum Sachverhalt:

1. Ein Kunde fragt uns an, ob wir im kommenden Monat für ihn 22.000 T-Shirts fertigen können. Verfügt das Unternehmen über genügend Kapazität?
2. Wie hoch ist unser Langzeit-Kredit ?
3. Wie viele Mitarbeiter sind in Periode 0 in unserem Unternehmen beschäftigt?
4. Wie hoch sind die Kreditzinsen pro Monat für einen ungeplanten Kontokorrentkredit von 80.000 € ?
5. Wie viele bedruckte T-Shirts produziert ein Mitarbeiter in Periode 0 maximal ?
6. Wie viel Geld befindet sich im Moment in der Kasse ?
7. Zu welchem Zinssatz p.a. gewährt die Hausbank langfristige Kredite ?
8. Wie hoch sind die Abschreibungen für eine Maschine/BGA im Monat?
9. Wie wird im Planspiel verfahren, falls sie zu geringe Mengen an Einsatzstoffen für die Produktion eingekauft haben?
10. Angenommen: Im Lager befinden sich 12 Chargen SHIRT und die entsprechende Menge HILFSSTOFF. Wie hoch ist der Lageraufwand ?
11. Berechnen Sie den Lohn- und Gehaltsaufwand für die Mitarbeiter in der Ausgangssituation (Periode 0).
12. Berechnen Sie den Aufwand für die Einsatzstoffe bei einer geplanten Produktionsmenge von 180 Chargen.
13. Wie hoch ist der Aufwand für die Einstellung von 4 Mitarbeitern ?
14. Für welche Periode treffen Sie Ihre erste Entscheidung ?
15. Angenommen, sie verkaufen 160 Chargen DRESS zu 480 € je DRESS. Wie hoch ist der Zahlungseingang in der laufenden Periode?

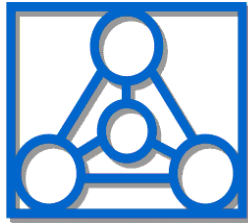
Fragen zum Sachverhalt

Beantworten Sie gemeinsam in Ihrer Gruppe die folgenden Fragen zum Sachverhalt:

1. Ein Kunde fragt uns an, ob wir im kommenden Monat für ihn 22.000 T-Shirts fertigen können. Verfügt das Unternehmen über genügend Kapazität?
Nein, die maximale Kapazität beträgt 400 Chargen * 50 Stück = 20.000 Stück
2. Wie hoch ist unser Langzeit-Kredit ?
100.000 €
3. Wie viele Mitarbeiter sind in Periode 0 in unserem Unternehmen beschäftigt?
15 Mitarbeiter
4. Wie hoch sind die Kreditzinsen pro Monat für einen ungeplanten Kontokorrentkredit von 80.000 € ?
 $80.000 / 100 * 1,5 = 1.200$ €
5. Wie viele bedruckte T-Shirts produziert ein Mitarbeiter in Periode 0 maximal ?
 $3.000 = 50 \text{ St.} * 60 \text{ Chargen DRESS}$
6. Wie viel Geld befindet sich im Moment in der Kasse ?
13.825 €
7. Zu welchem Zinssatz p.a. gewährt die Hausbank langfristige Kredite ?
6 %
8. Wie hoch sind die Abschreibungen für eine Maschine/BGA im Monat?
1.500 € / 1.000 €
9. Wie wird im Planspiel verfahren, falls sie zu geringe Mengen an Einsatzstoffen für die Produktion eingekauft haben?
Fehlmengenregelung
10. Angenommen: Im Lager befinden sich 12 Chargen SHIRT und die entsprechende Menge HILFSSTOFF. Wie hoch ist der Lageraufwand ?
 $12 * 2 \text{ €} + 12 * 1 \text{ €} = 36 \text{ €}$
11. Berechnen Sie den Lohn- und Gehaltsaufwand für die Mitarbeiter in der Ausgangssituation (Periode 0).
 $(10 * 300 \text{ €} + 4 * 3.000 \text{ €} + 1 * 3.000 \text{ €}) * 1,2 = 21.600 \text{ €}$
12. Berechnen Sie den Aufwand für die Einsatzstoffe bei einer geplanten Produktionsmenge von 180 Chargen.
 $180 * 100 \text{ €} + 180 * 80 \text{ €} + 180 * 3 \text{ €} = 32.940 \text{ €}$
13. Wie hoch ist der Aufwand für die Einstellung von 4 Mitarbeitern ?
 $4 * 400 \text{ €} = 1.600 \text{ €}$
14. Für welche Periode treffen Sie Ihre erste Entscheidung ?
Periode 1
15. Angenommen, sie verkaufen 160 Chargen DRESS zu 480 € je DRESS. Wie hoch ist der Zahlungseingang in der laufenden Periode?
 $160 \text{ Chargen} * 480 \text{ €} * 0,8 = 61.440 \text{ €}$

<p style="text-align: center;">Marketing-Mix</p> <p>Preis: _____ €</p> <p>Werbung: _____ €</p> <p>Vertrieb: _____ Pers.</p> <p>F & E: _____ €</p> <p>Verkaufsförderung _____ € (ab 2. Periode)</p>	<p>1. Geplanter Absatz (Chargen)</p> <p>_____</p>	<p style="text-align: center;">Kapazität Maschinen</p> <p>benötigte Kapazität: _____ Ch.</p> <p>verfügbar Kapazität: _____ Ch.</p> <p>Kapazitätsauslastung: _____ %</p>
	<p>2. ←</p> <p>3. →</p>	
	<p>5. ↙</p> <p>4. ↘</p>	
<p style="text-align: center;">Beschaffung</p> <p>SHIRTS</p> <p>Bedarf: _____ Ch.</p> <p>Bestand: _____ Ch.</p> <p>Bestellung: _____ Ch.</p> <p>HILFSSTOFFE</p> <p>Bedarf: _____ Ch.</p> <p>Bestand: _____ Ch.</p> <p>Bestellung: _____ Ch.</p>	<p style="text-align: center;">Kapazität Produktion</p> <p>geplanter Absatz: _____ Ch.</p> <p>/ Einheiten pro MA: _____ Ch.</p> <p>= Personalbedarf: _____ Pers.</p> <p>aktueller Personalstand: _____ Pers.</p> <p>Einstellungen/Entlassung: _____ Pers.</p>	

Nachfolgend sind die Original-Entscheidungsblätter der TATA Interactive Systems GmbH für die Perioden 1 – 6 sowie ein Blanko-Exemplar eingefügt.



TOPSIM – Planspiele

*Learning business
by doing business*

TERTIA Edusoft – Unternehmensplanspiel

TOPSIM - DELTA

Simulation I:
Die Stunde der Buchhalter

Unterlagen für die
Seminardurchführung
Entscheidungsformulare für die Perioden 1 bis 6

Version 1.1
Oktober 2006



TOPSIM – DELTA: Die Stunde der Buchhalter

Unternehmen :

Ausgangslösung aller Unternehmen

Periode 0

Vertrieb und Marketing		DRESS
	Preis Markt 1 (Euro/Charge)	500
	Werbung Markt 1 (Euro)	5.000
	Mitarbeiter im Vertrieb (Endbestand)	10

Einkauf	Teile/Einsatzstoffe	Shirt	Hilfsstoffe
	Menge Lieferant 1	200	200

F&E	Produkt	DRESS
	Externe Aufwendungen (Euro)	4.000

Mitarbeiter in der Produktion	Einstellungen (Anz.)	-
	Entlassungen (Anz.)	-

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

Planwerte		DRESS
	Umsatz (Euro)	100.000



TOPSIM – DELTA: Die Stunde der Buchhalter

Unternehmen :

Periode 1

Vertrieb und Marketing		DRESS
	Preis Markt 1 (Euro/Charge)	
	Werbung Markt 1 (Euro)	
	Mitarbeiter im Vertrieb (Endbestand)	

Einkauf	Teile/Einsatzstoffe	Shirt	Hilfsstoffe
	Menge Lieferant 1		

F&E	Produkt	DRESS
	Externe Aufwendungen (Euro)	

Mitarbeiter in der Produktion	Einstellungen (Anz.)	
	Entlassungen (Anz.)	

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

Planwerte		DRESS
	Umsatz (Euro)	



TOPSIM – DELTA: Die Stunde der Buchhalter

Unternehmen : ☐

Periode 2

Vertrieb und Marketing		DRESS
	Preis Markt 1 (Euro/Charge)	
	Werbung Markt 1 (Euro)	
	Verkaufsförderung (Euro)	
	Mitarbeiter im Vertrieb (Endbestand)	

Einkauf	Teile/Einsatzstoffe	Shirt	Hilfsstoffe
	Menge Lieferant 1		

F&E	Produkt	DRESS
	Externe Aufwendungen (Euro)	

Mitarbeiter in der Produktion	Einstellungen (Anz.)	
	Entlassungen (Anz.)	

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

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

Planwerte		DRESS
	Umsatz (Euro)	



TOPSIM – DELTA: Die Stunde der Buchhalter

Unternehmen :

Periode 3

Vertrieb und Marketing		DRESS
	Preis Markt 1 (Euro/Charge)	
	Werbung Markt 1 (Euro)	
	Menge an Großhändler (Chargen)	
	Verkaufsförderung (Euro)	
	Mitarbeiter im Vertrieb (Endbestand)	

Einkauf	Teile/Einsatzstoffe	Shirt	Hilfsstoffe
	Menge Lieferant 1		

F&E	Produkt	DRESS
	Externe Aufwendungen (Euro)	

Mitarbeiter in der Produktion	Einstellungen (Anz.)	
	Entlassungen (Anz.)	

Feature	F0: UV- COATING (ja/nein)	
	F1: Feel Well (ja/nein)	

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

Planwerte		DRESS
	Umsatz (Euro)	



TOPSIM – DELTA: Die Stunde der Buchhalter

Unternehmen : ☐

Periode 4

Vertrieb und Marketing		DRESS
	Preis Markt 1 (Euro/Charge)	
	Werbung Markt 1 (Euro)	
	Menge an Großhändler (Chargen)	
	Preis Ausschreibung (Euro)	
	Verkaufsförderung (Euro)	
	Mitarbeiter im Vertrieb (Endbestand)	

Einkauf	Teile/Einsatzstoffe	Shirt	Hilfsstoffe
	Menge Lieferant 1		

F&E	Produkt	DRESS
	Externe Aufwendungen (Euro)	

Mitarbeiter in der Produktion	Einstellungen (Anz.)	
	Entlassungen (Anz.)	

Feature	F0: UV- COATING (ja/nein)	
	F1: Feel Well (ja/nein)	
	F2: Metalic (ja/nein)	

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

Planwerte		DRESS
	Umsatz (Euro)	



TOPSIM – DELTA: Die Stunde der Buchhalter

Unternehmen :

Periode 5

Vertrieb und Marketing		DRESS
	Preis Markt 1 (Euro/Charge)	
	Werbung Markt 1 (Euro)	
	Menge an Großhändler (Chargen)	
	Preis Ausschreibung (Euro)	
	Verkaufsförderung (Euro)	
	Mitarbeiter im Vertrieb (Endbestand)	

Einkauf	Teile/Einsatzstoffe	Shirt	Hilfsstoffe
	Menge Lieferant 1		

F&E	Produkt	DRESS
	Externe Aufwendungen (Euro)	

Zahlungsbedingungen (bitte ankreuzen)	bar	6 Tage	10 Tage	20 Tage	30 Tage

Mitarbeiter in der Produktion	Einstellungen (Anz.)	
	Entlassungen (Anz.)	

Feature	F0: UV- COATING (ja/nein)	
	F1: Feel Well (ja/nein)	
	F2: Metalic (ja/nein)	
	F3: Atmungsaktiv (ja/nein)	

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

Planwerte		DRESS
	Umsatz (Euro)	



TOPSIM – DELTA: Die Stunde der Buchhalter

Unternehmen :

Periode 6

Vertrieb und Marketing		DRESS
	Preis Markt 1 (Euro/Charge)	
	Werbung Markt 1 (Euro)	
	Verkaufsförderung (Euro)	
	Mitarbeiter im Vertrieb (Endbestand)	

Einkauf	Teile/Einsatzstoffe	Shirt	Hilfsstoffe
	Menge Lieferant 1		

F&E	Produkt	DRESS
	Externe Aufwendungen (Euro)	

Zahlungsbedingungen (bitte ankreuzen)	bar	6 Tage	10 Tage	20 Tage	30 Tage

Mitarbeiter in der Produktion	Einstellungen (Anz.)	
	Entlassungen (Anz.)	

Feature	F0: UV- COATING (ja/nein)	
	F1: Feel Well (ja/nein)	
	F2: Metalic (ja/nein)	
	F3: Atmungsaktiv (ja/nein)	

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

Planwerte		DRESS
	Umsatz (Euro)	



TOPSIM – DELTA: Die Stunde der Buchhalter

Allgemeines Entscheidungsformular

Unternehmen

Periode

Vertrieb und Marketing		DRESS
	Preis Markt 1 (Euro/Charge)	
	Werbung Markt 1 (Euro)	
	Menge an Großhändler (Chargen)	
	Preis Ausschreibung (Euro)	
	Verkaufsförderung (Euro)	
	Mitarbeiter im Vertrieb (Endbestand)	

Einkauf	Teile/Einsatzstoffe	Shirt	Hilfsstoffe
	Menge Lieferant 1		

F&E	Produkt	DRESS
	Externe Aufwendungen (Euro)	
Feature	UV- COATING (ja/nein)	
	Feel Well (ja/nein)	
	Metalic (ja/nein)	
	Atmungsaktiv (ja/nein)	

Zahlungsbedingungen (bitte ankreuzen)	Bar	6 Tage	10 Tage	20 Tage	30 Tage

Mitarbeiter in der Produktion	Einstellungen (Anz.)	
	Entlassungen (Anz.)	

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

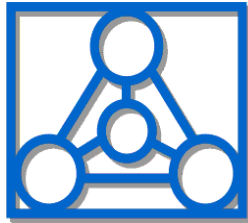
Planwerte		DRESS
	Umsatz (Euro)	

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. -5
Verkaufsförderung (Euro)						
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€	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 5.000€ + 20 €/Charge fix 2.000€	Einbau 4.000 €			positiv
Feel Well (ja/nein)			5.000 €	2.000 €		
Metalic (ja/nein)				Einbau 5.000 € 20 €/ Charge fix 2.000 €		
Atmungsaktiv (ja/nein)					5.000 € fix höhere Einzelk.	
Zahlungsbedingungen						
Produktivität je Mitarbeiter	50 Chargen	65 Chargen	25% krank	50 Chargen	70 Chargen	55 Chargen
Gehälter	Verwaltung +1	Onkel 5000€		+ 3%		
Sonstige Fixkosten				+ 6.500 €		+ 2.000 €

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

Nachfolgend sind die Original-Szenariotexte der TATA Interactive Systems GmbH für die Perioden 1 – 6 eingefügt.



TOPSIM – Planspiele

*Learning business
by doing business*

TERTIA Edusoft – Unternehmensplanspiel

TOPSIM - DELTA

Simulation I:
Die Stunde der Buchhalter

Unterlagen für die
Seminardurchführung
Szenarien für die Perioden 1 bis 6

Version 1.3
März 2007



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



Der Erfolgswert

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

Im Erfolgswert sind konkret folgende Größen berücksichtigt:

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

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



Periode 1 - Januar

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

Einschätzung des Marktes

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

Ereignisse im Unternehmen

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

Beschaffung

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

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

Post aus der Ferne

= BRIEF VOM ONKEL =





Periode 2 - Februar

Aus der Wirtschaftspresse

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

Einschätzung des Marktes

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

Ereignisse im Unternehmen

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

Neue Entscheidungen

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

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

Beschaffung

Neue Preisliste des Lieferanten:

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

Post aus der Ferne

Meine liebe Nichte, lieber Neffe,

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

Michael



Ergänzungsblatt: Features

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

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

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



Periode 3 - März

Einschätzung des Marktes

Erwarten Sie eine kleine Belebung zu Beginn des Frühjahrs.

Ereignisse im Unternehmen

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

Neue Entscheidungen

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

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

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

Beschaffung

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

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

Post aus der Ferne

= keine Post vom Onkel =



Periode 4 - April

Einschätzung des Marktes

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

Ereignisse im Unternehmen

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

Neue Entscheidungen

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

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

Post aus der Ferne

Meine liebe Nichte, lieber Neffe,

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

Michael



Periode 5 - Mai

Einschätzung des Marktes

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

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

Ereignisse im Unternehmen

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

Neue Entscheidungen

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

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

Beschaffung

= keine Veränderungen =

Post aus der Ferne

= keine =

Sie sind darüber nicht besonders traurig.



Periode 6 - Juni

Einschätzung des Marktes

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

Ereignisse im Unternehmen

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

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

Beschaffung

= keine Veränderungen =



Post aus der Ferne

Meine lieben Nichte, lieber Neffe,

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

Euer Samyoung (Michael)

Aktivkonten

[illegible][illegible]

Passivkonten

S	3000 Stammkapital	H

S	3100 Kapitalrücklage	H

S	3200 Gewinnrücklage	H

S	3300 Gewinn-/ Verlustvortrag	H

S	3000 Jahresüberschuss/ -fehlbetrag	H

S	4200 Bankverbindl.keiten über 5 Jahre	H

S	4250 Bankverbindl.keiten unter 1 Jahr	H

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

S	4800 Umsatzsteuer	H

S	4830 noch abzuführende Abgaben	H

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

S	6410 Personalnebenkosten	H

S	7710 Ertragssteuern	H

Nebenbuch

Kreditoren

S	44001 texequip	H

Debitoren

S	24001 Naumann	H

S	24006 Rilke Gymnasium	H

S	24002 Städt. Schwimmbad LU	H

S	24007 Demmer Baumat.	H

S	24003 Stadtmarketing MA	H

S	24008 Mannheimer Verkehrsges.	H

S	24004 Verein intern. Studenten	H

S	24009 Sport Wagner	H

S	24005 Sportclub LU	H

[illegible][illegible]

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

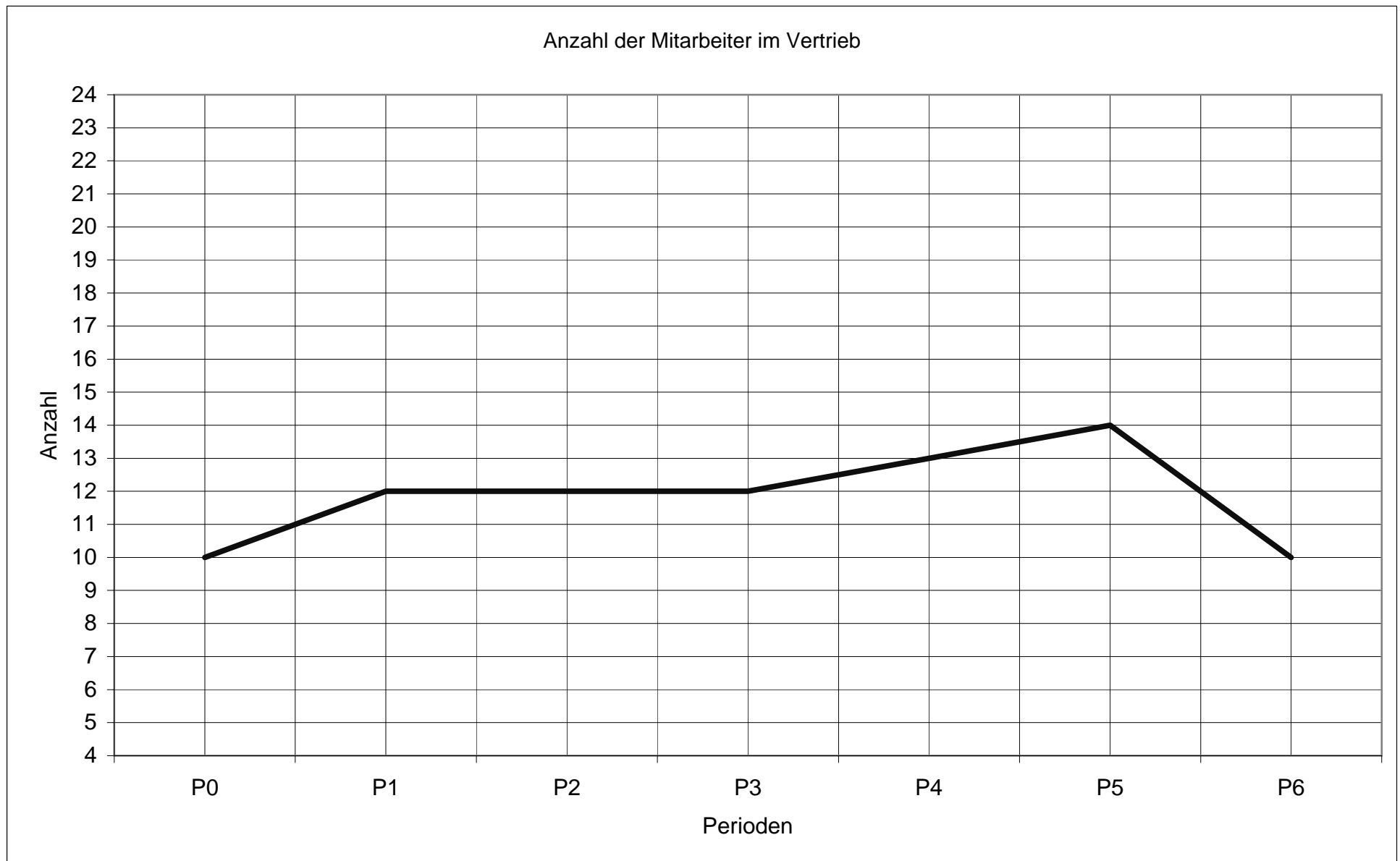
Einkauf	400			
für Produktion benötigt	500			
Fehlmenge	100			
Kosten	Chargen	Shirt	Hilfsstoff	gesamt
Einkauf	400	40.000,00 €	32.000,00 €	
Fehlmenge	100	12.000,00 €	11.000,00 €	
Summe		52.000,00 €	43.000,00 €	

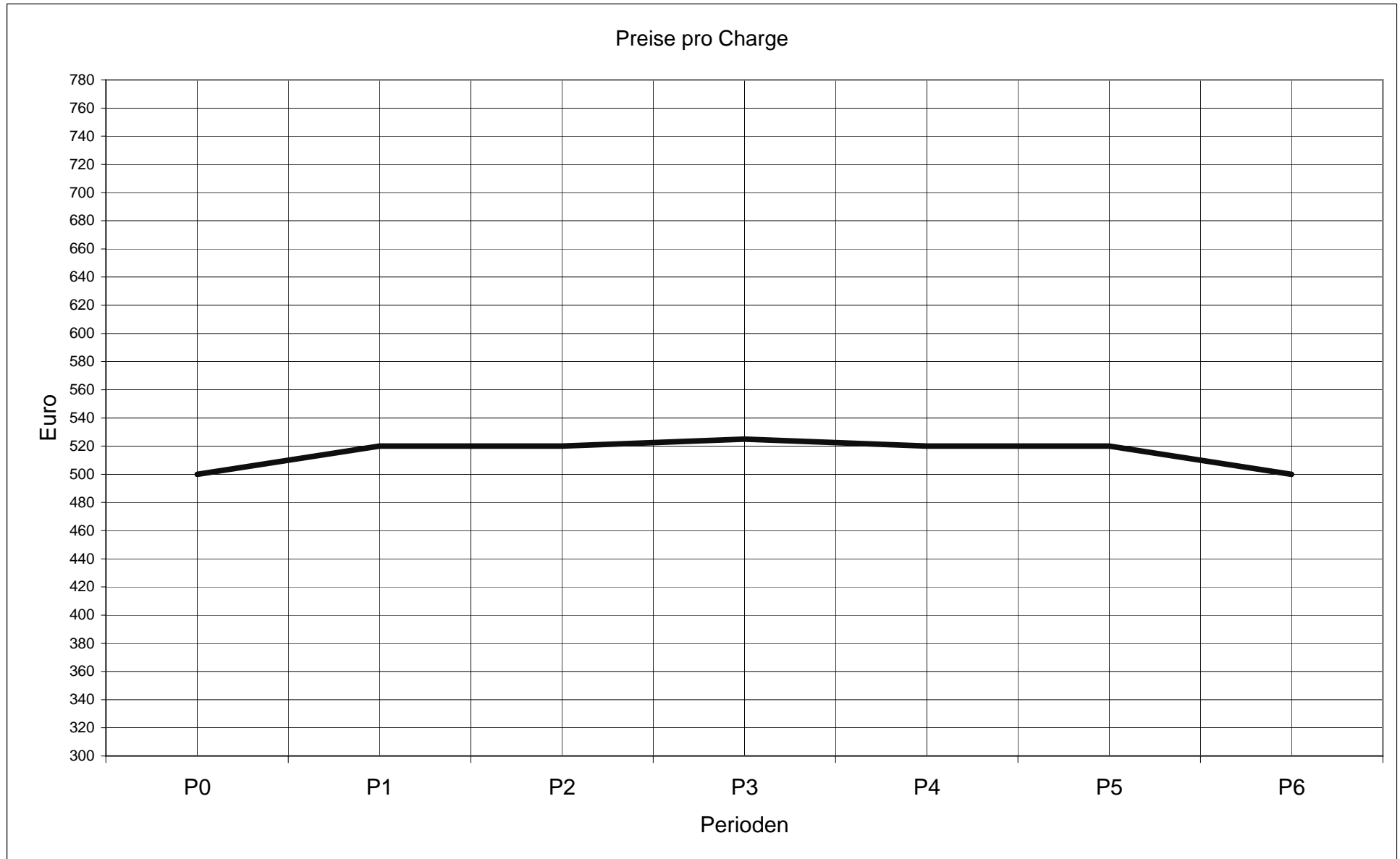
Situation 1: zu viel eingekauft

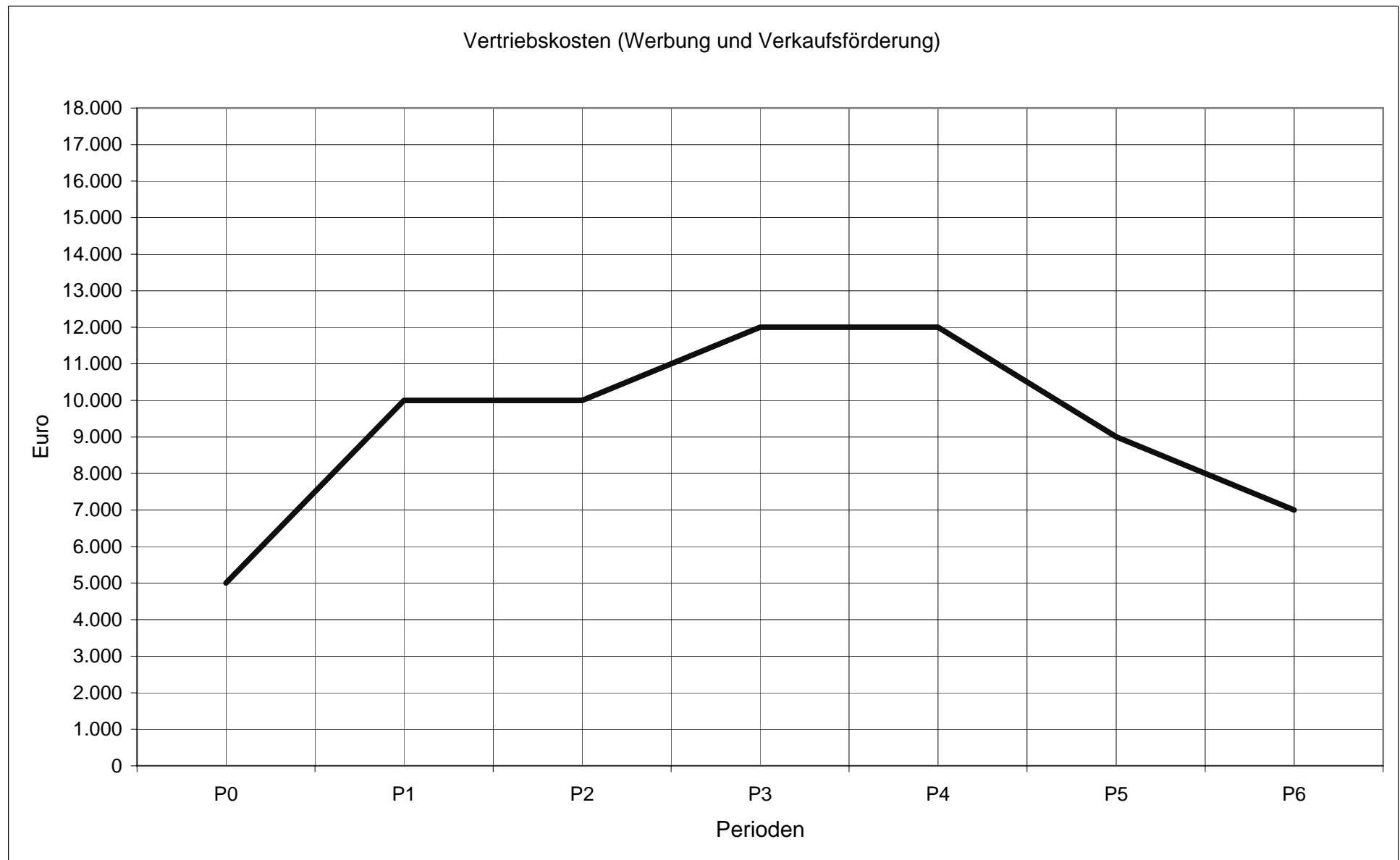
Einkauf	600			
für Produktion benötigt	500			
Lager	100			
Kosten	Chargen	Shirt	Hilfsstoff	gesamt
Einkauf	600	60.000,00 €	48.000,00 €	
Lager	100	200,00 €	100,00 €	
Summe		60.200,00 €	48.100,00 €	108.300,00 €
Üzinsen/Mehreinkauf		150,00 €	120,00 €	270,00 €
Summe				108.570,00 €
Mindereinkauf Folgeperiode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

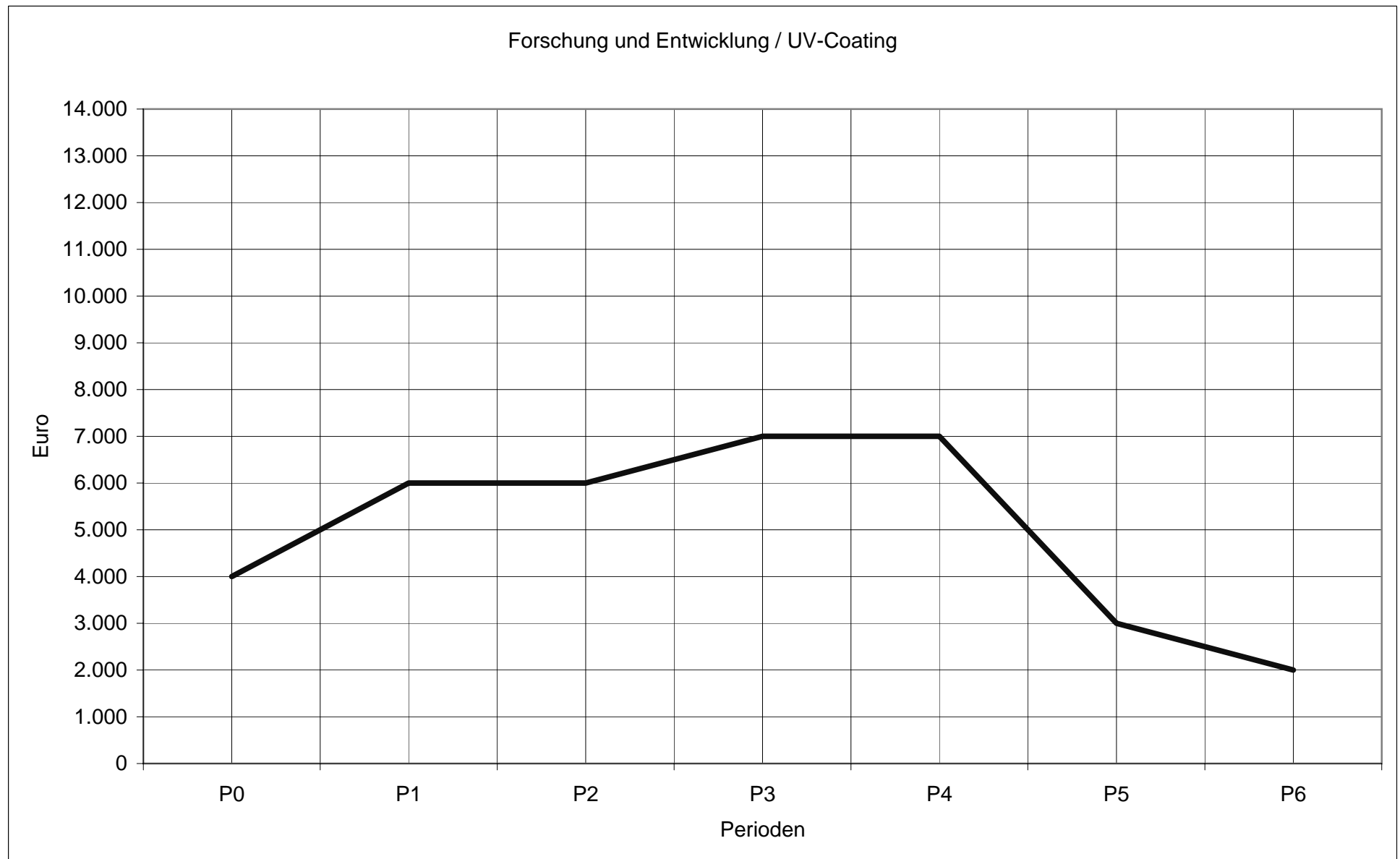
Differenz - 4.430,00 €

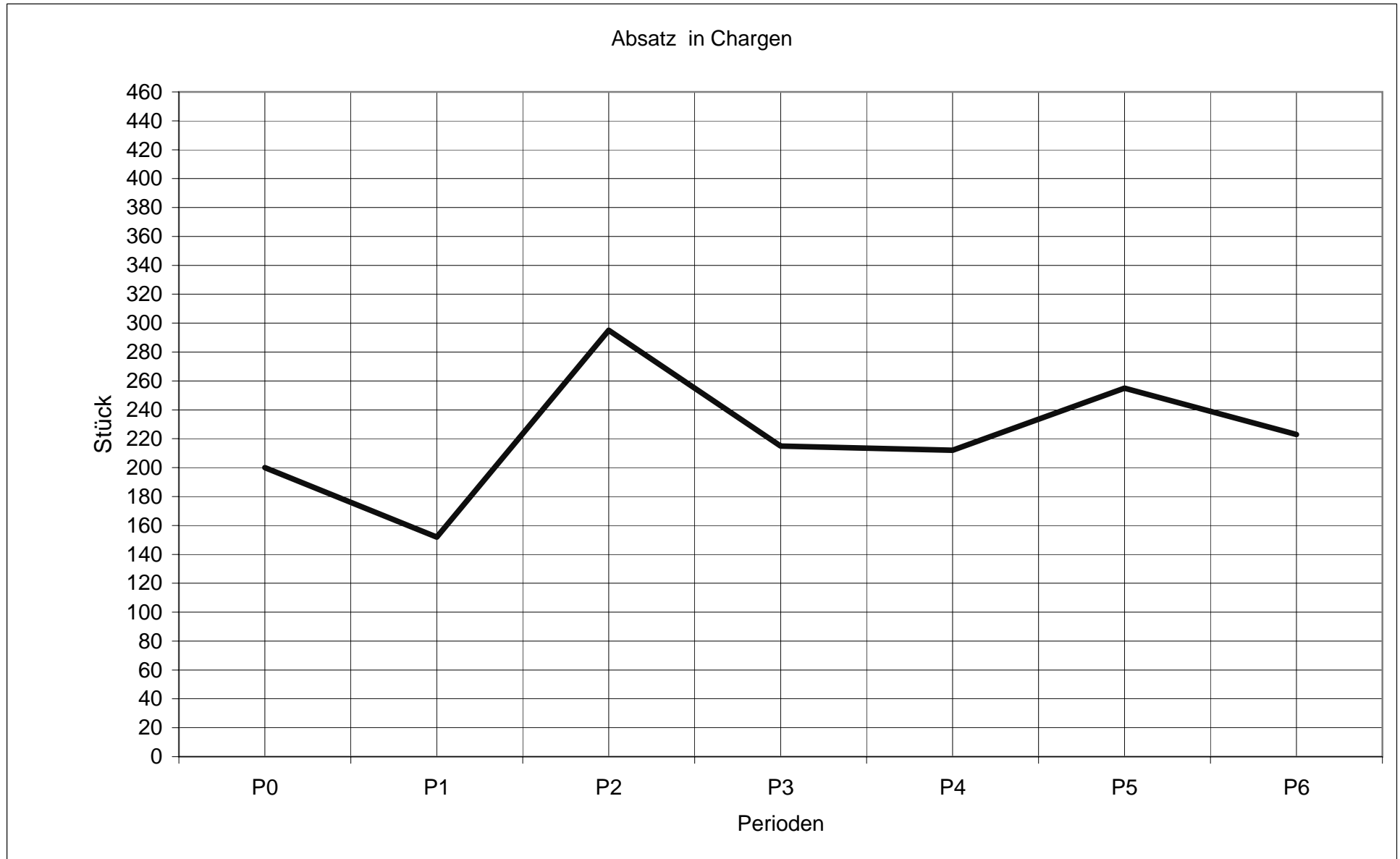
Perioden	P0	P1	P2	P3	P4	P5	P6
Mitarbeiter im Vertrieb	10	12	12	12	13	14	10
Preis pro Charge	500	520	520	525	520	520	500
Vertriebskosten (Werbung + Verkaufsförderung)	5.000	10.000	10.000	12.000	12.000	9.000	7.000
Forschung und Entwicklung UV-Coating	4.000	6.000	6.000	7.000	7.000	3.000	2.000
Absatz in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

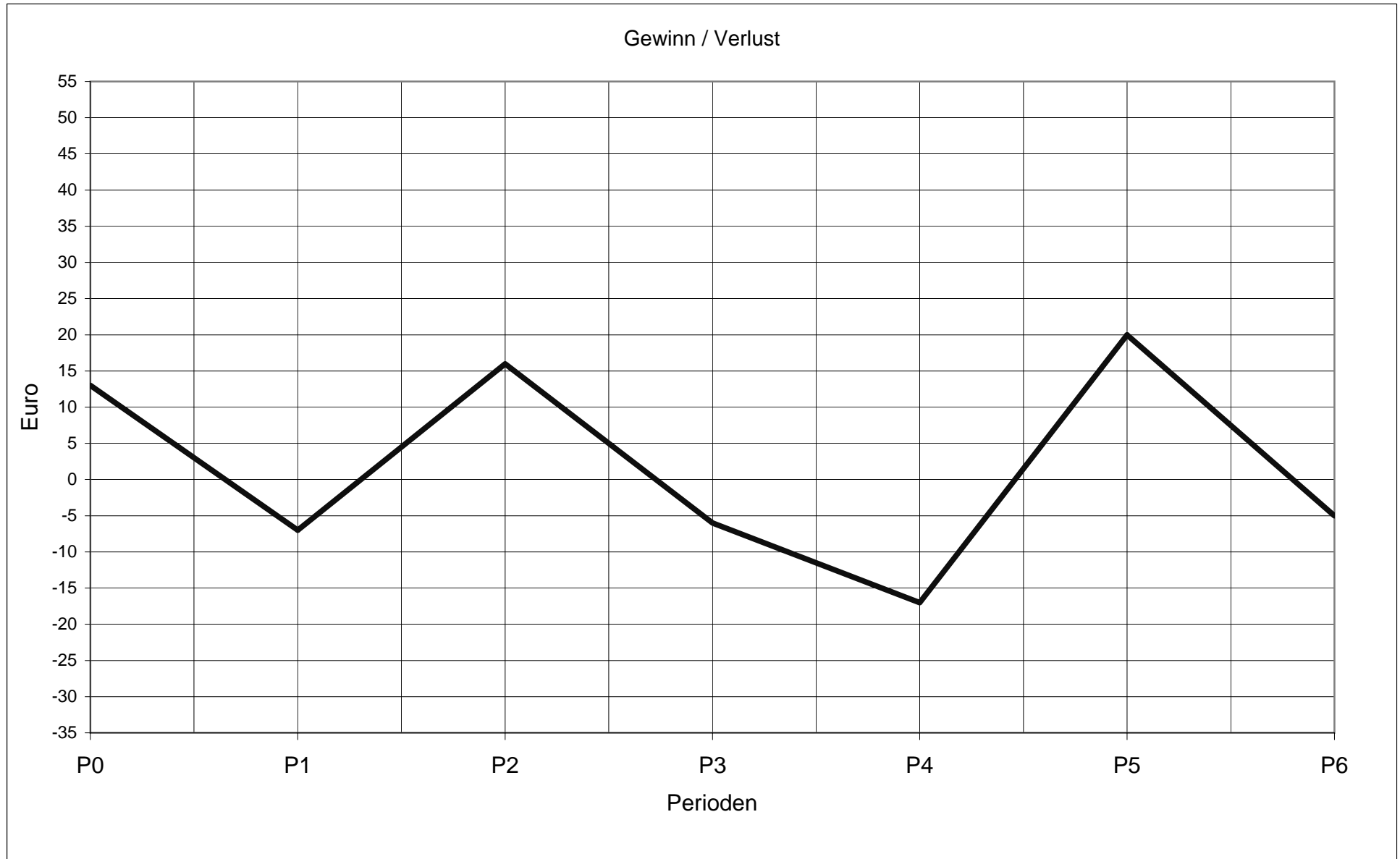












Ermitteln Sie die Aufwendungen je Periode und je Charge. Versuchen Sie, die Veränderungen zu begründen.

	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								

Nachfolgend finden Sie Arbeitsblätter
für mögliche Reflexionsphasen

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.

SHIRT STORE GmbH, Mauerstraße 15, 68160 Mannheim



2. Januar 01

Lieber Onkel!

Wir hoffen, dass Du einen schönen Jahreswechsel auf den Fiji-Insel hattest und wünschen Dir ein gutes neues Jahr und vor allem viel Erfolg für Dein Entwicklungshilfeprojekt!

Wir haben das Jahr auch gut angefangen und eine tolle Silvesterparty gehabt. Aber zuvor haben wir die geschäftlichen Weichen für den Januar gestellt. Unsere Entscheidungen möchten wir Dir hier begründet darlegen, damit Du über den Shirt Store auf dem Laufenden bleibst:

Verkaufspreis:

Werbemaßnahmen:

Produktqualität:

geplante abgesetzte Menge:

Anzahl der Mitarbeiter:

Materialeinkäufe:

Finanzen (Kasse und Kredite):

Wir hoffen, dass wir Dir in einem Monat einen positiven Bericht über unseren geschäftlichen Erfolg im Januar zukommen lassen können.

Liebe Grüße von
Deiner Nichte / Deinem Neffen

SHIRT STORE GmbH, Mauerstraße 15, 68160 Mannheim



31. Januar 01

Lieber Onkel!

Gerade sind die Ergebnisse für den Januar eingetroffen. Daher möchten wir Dich gleich über die Geschäftsentwicklung informieren:

abgesetzte Menge:

Selbstkosten:

Gewinn:

Kundenzufriedenheit:

Produktqualität:

Finanzen (Kasse und Kredite):

SHIRT STORE GmbH, Mauerstraße 15, 68160 Mannheim



Aufgrund dieser Ergebnisse und der uns vorliegenden Schätzungen für Februar haben wir folgende Entscheidungen für Februar getroffen:

Verkaufspreis:

Kommunikationspolitik (Werbung und Verkaufsförderung):

Produktqualität:

geplante abgesetzte Menge:

Anzahl der Mitarbeiter:

Materialeinkäufe:

Finanzen (Kasse und Kredite):

Wir hoffen, dass wir Dich mit unseren geschäftlichen Entscheidungen nicht enttäuschen werden, so dass Du in Ruhe Deiner verantwortungsvollen Tätigkeit auf den Fiji-Inseln nachgehen kannst.

Liebe Grüße von
Deiner Nichte / Deinem Neffen

SHIRT STORE GmbH, Mauerstraße 15, 68160 Mannheim



28. Februar 01

Lieber Onkel!

Gerade sind die Ergebnisse für den Februar eingetroffen. Daher möchten wir Dich gleich über die Geschäftsentwicklung informieren:

abgesetzte Menge:

Selbstkosten:

Gewinn:

Kundenzufriedenheit:

Produktqualität:

Finanzen (Kasse und Kredite):

SHIRT STORE GmbH, Mauerstraße 15, 68160 Mannheim



Aufgrund dieser Ergebnisse und der uns vorliegenden Schätzungen für März haben wir folgende Entscheidungen für März getroffen:

Verkaufspreis:

Kommunikationspolitik (Werbung und Verkaufsförderung):

Produktqualität:

geplante abgesetzte Menge im Geschäft:

Entscheidung über den Großauftrag:

Anzahl der Mitarbeiter:

Materialeinkäufe:

Finanzen (Kasse und Kredite):

Wir hoffen, dass wir Dich würdig vertreten und die wirtschaftliche Situation des Shirts Stores dem langsam aufkommenden Frühling entspricht.

Liebe Grüße in die Ferne von
Deiner Nichte / Deinem Neffen

SHIRT STORE GmbH, Mauerstraße 15, 68160 Mannheim



31. März 01

Lieber Onkel!

Gerade haben wir die neuesten Geschäftszahlen für den März erhalten. Daher möchten wir Dich gleich über die Geschäftsentwicklung informieren:

abgesetzte Menge:

Selbstkosten:

Gewinn:

Kundenzufriedenheit:

Produktqualität:

Finanzen (Kasse und Kredite):

SHIRT STORE GmbH, Mauerstraße 15, 68160 Mannheim



Aufgrund dieser Zahlen und der uns vorliegenden Schätzungen für April haben wir folgende Entscheidungen für den nächsten Monat getroffen:

Verkaufspreis:

Kommunikationspolitik (Werbung und Verkaufsförderung):

Produktqualität:

geplante abgesetzte Menge im Geschäft:

Entscheidung über den Großauftrag:

Preis für die Ausschreibung:

Anzahl der Mitarbeiter:

Materialeinkäufe:

Finanzen (Kasse und Kredite):

Wir wünschen Dir ein schönes Osterfest in der Ferne und hoffen, dass Du mit Deinem Projekt vorankommst.

Liebe heimatliche Grüße von
Deiner Nichte / Deinem Neffen

Version 1.1 vom 31.07.2006

1. Vorbemerkungen

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

Umgebung:

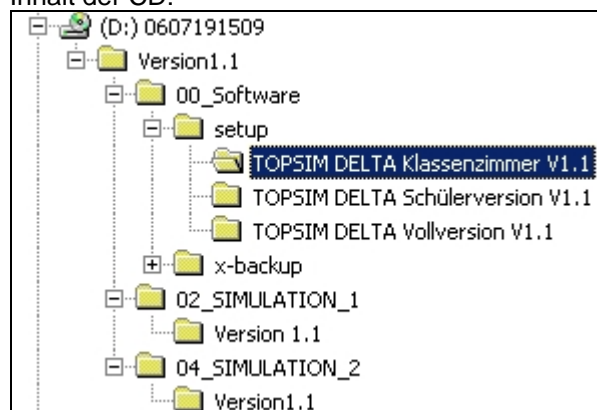
Novell-Musterlösung (Netware 6.0) mit Win2000-Clients

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

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

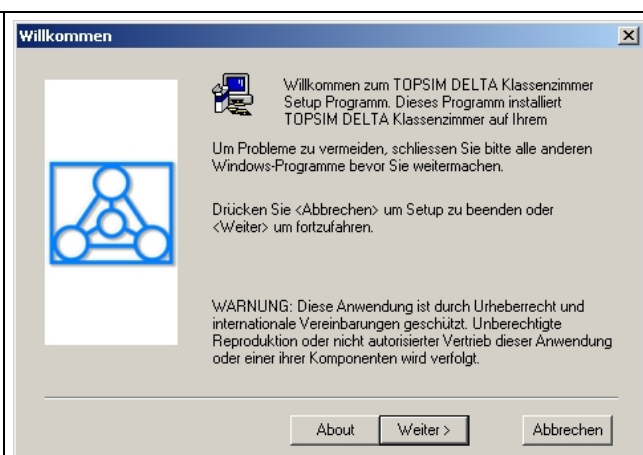
Inhalt der CD:



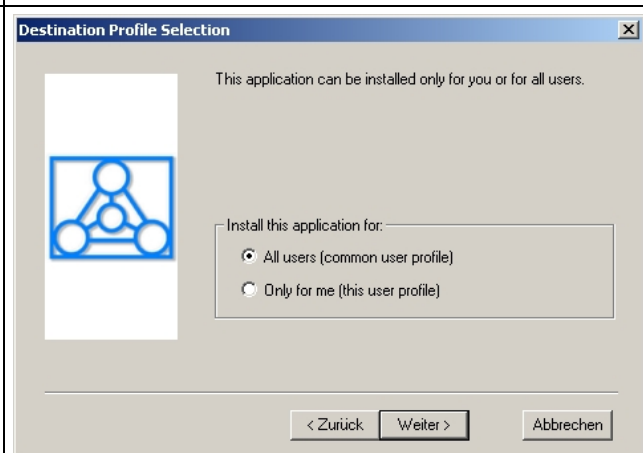
2. Installation

Als Admin anmelden und aus dem Verzeichnis
Version1.1\00_Software\setup
TOPSIM\DELTA\Klassenzimmer
der CD die Datei setup.exe starten

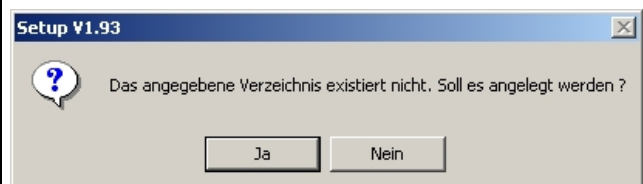
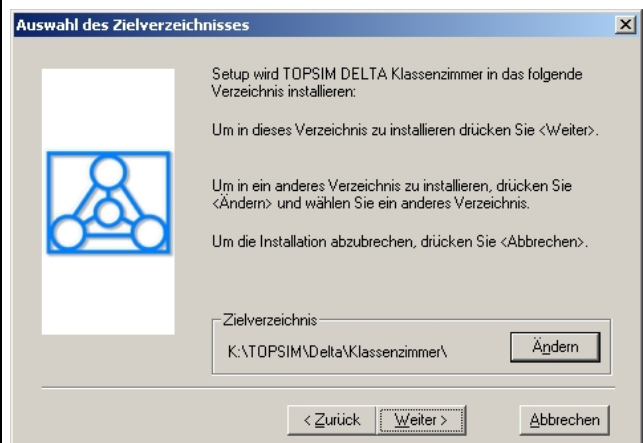
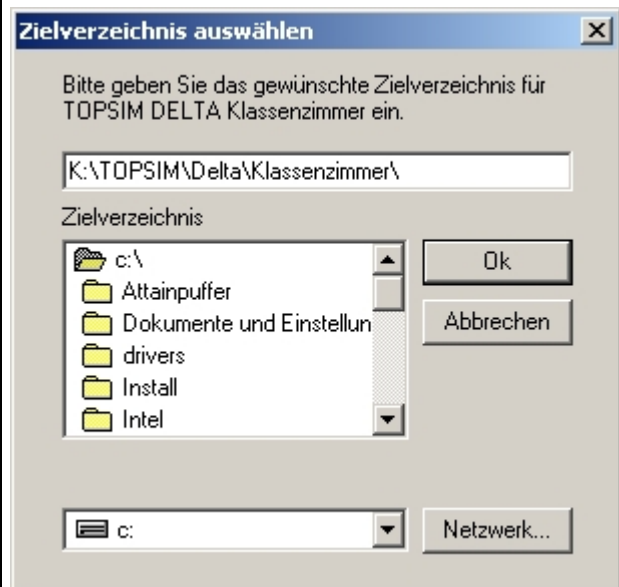
Den Willkommen-Bildschirm mit *weiter* bestätigen



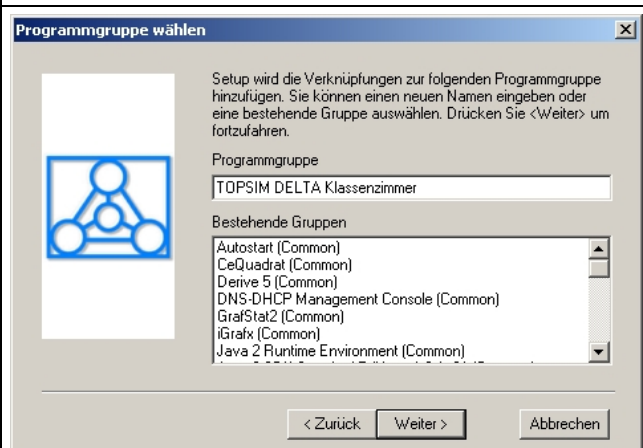
All users auswählen



Das Installationsverzeichnis
K:\topsim\delta\Klassenzimmer aus wählen und
das Anlegen des Verzeichnisses bestätigen



Programmgruppe wählen und bestätigen

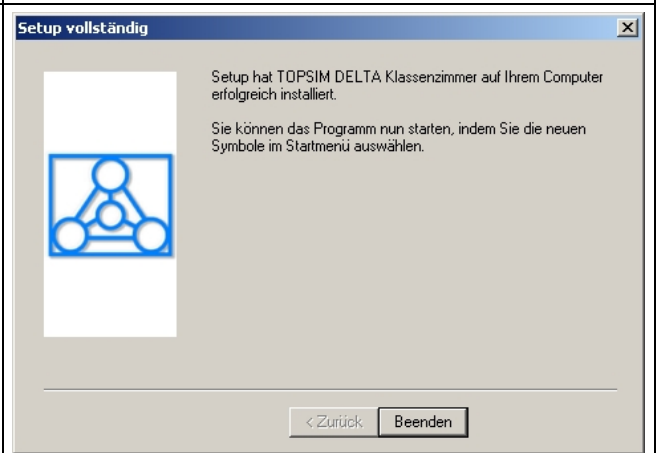


Die aktuellen Einstellungen bestätigen.

Die Installation dauert eine Weile...

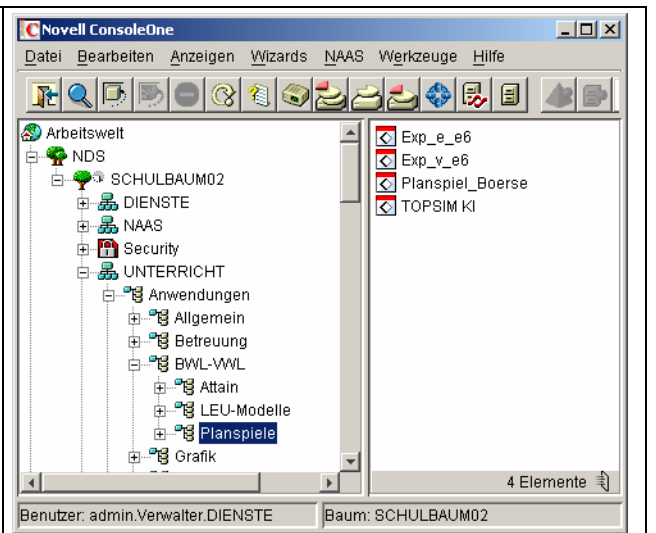


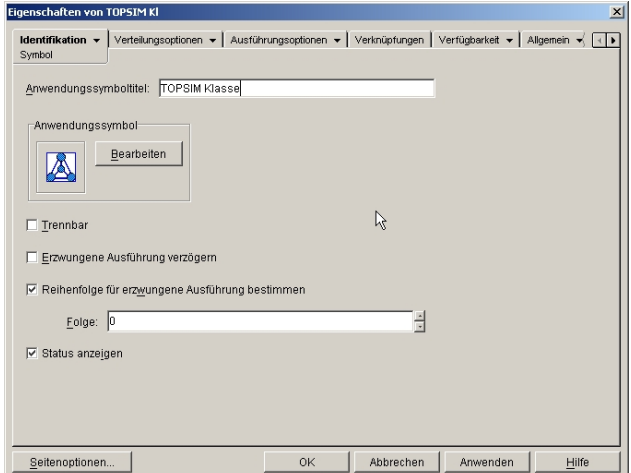
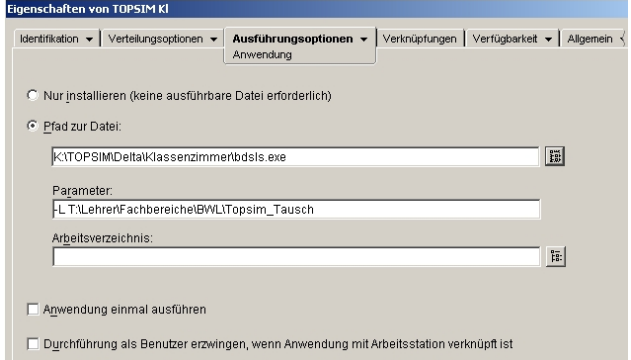
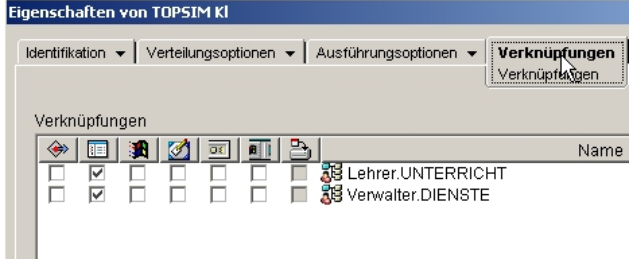
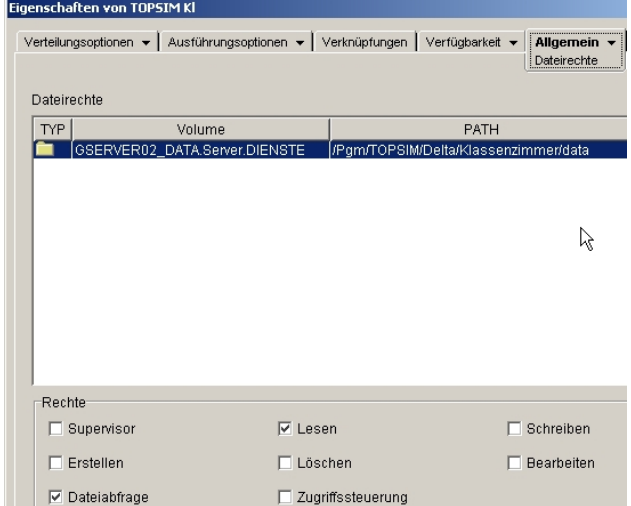
Anschließend die Installation mit *Beenden* abschließen.




3. Application Objekt anlegen

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



<p>Unter Identifikation/Symbol die gewünschten Einstellungen vornehmen</p>	
<p>Im Tauschverzeichnis für Lehrkräfte ein sprechendes Verzeichnis erstellen (siehe 1.) Unter Ausführungsoptionen / Anwendung - den Aufruf der EXE-Datei und - als Parameter -L den Pfad zum Tauschverzeichnis eintragen, z.B. -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

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

5. Wiederholter Start als Lehrkraft

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...).

Installation Topsim Delta auf einem Windows-Server

Version 1.1 vom 31.07.2006

Installationsvoraussetzungen:

Server unter Windows NT, 2000 oder 2003

Arbeitsstationen unter Windows

Auf dem Server liegendes Programmverzeichnis ist als Laufwerk p: verbunden

Ein Homeverzeichnis ist als Laufwerk h: verbunden.

Administratorrechte (Werden als Benutzer nicht mehr benötigt)

Hinweise:

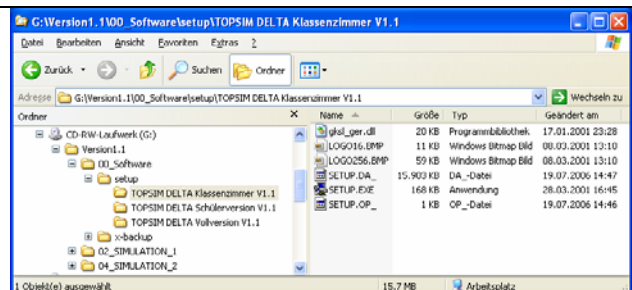
Das Programm wird serverbasiert auf p:\Topsim installiert.

Die Daten der Lehrer werden in deren Homeverzeichnis unter h:\Topsim abgelegt.

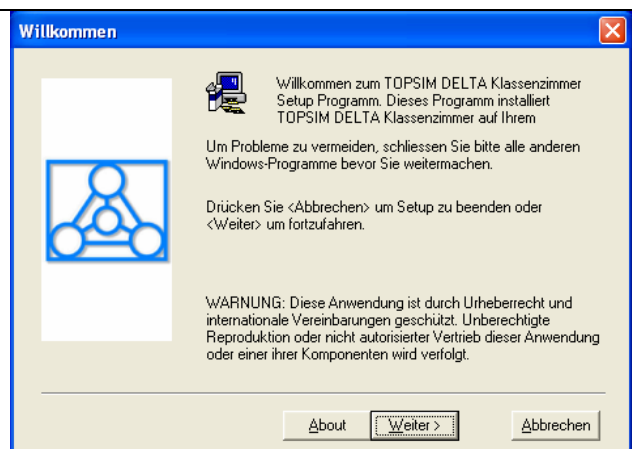
Topsim Delta läuft unter Java ab. Die entsprechenden Java-Komponenten werden mitinstalliert.

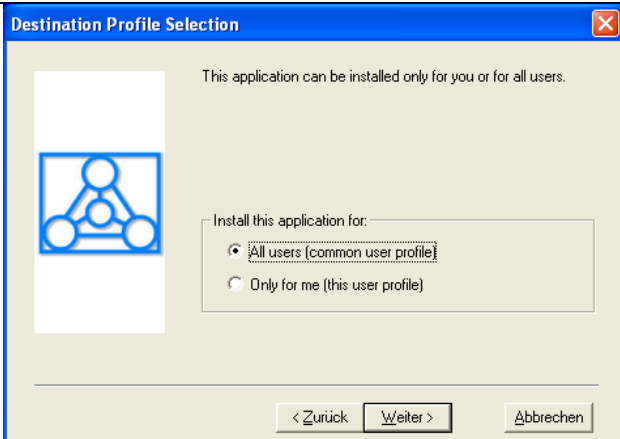
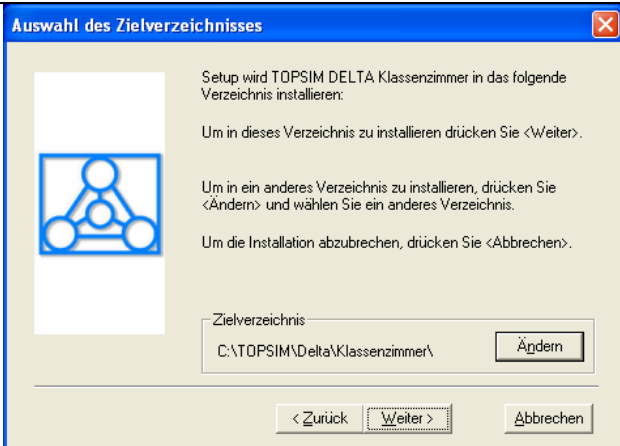
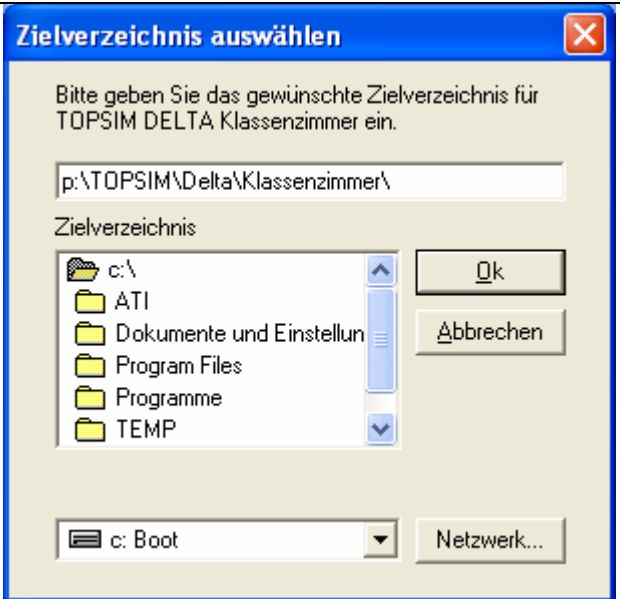
Eine möglicherweise bereits vorhandene Installation von Java wird davon nicht berührt.

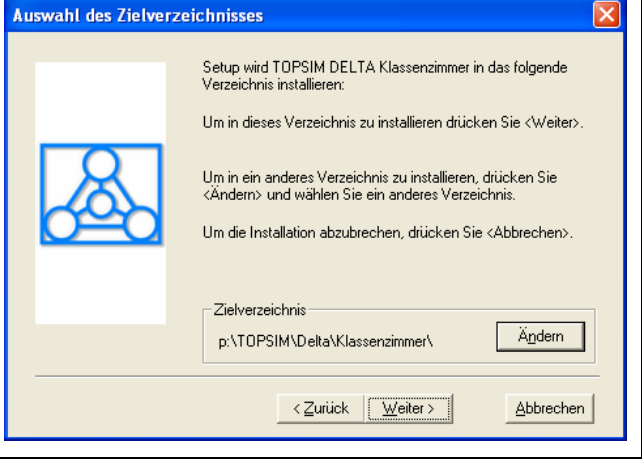
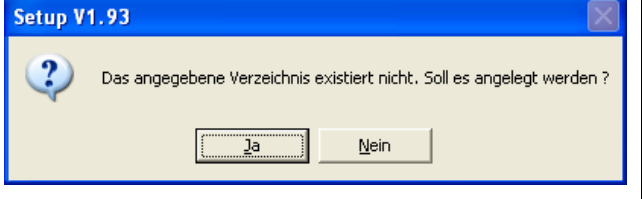
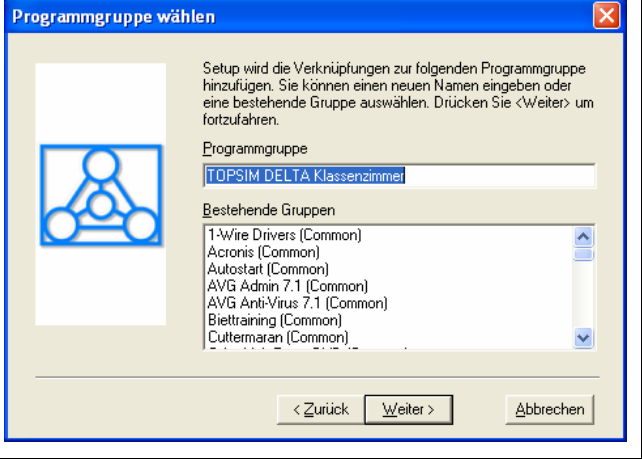
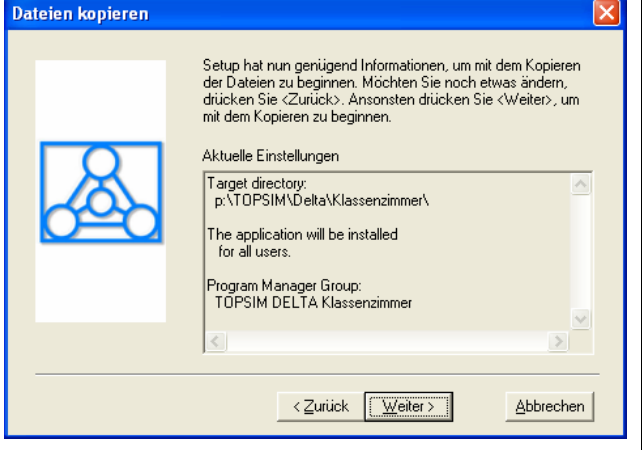
Starten Sie Setup.exe aus dem Verzeichnis
„\Version1.1\00_Software\setup\TOPSIM
DELTA Klassenzimmer V1.1“.



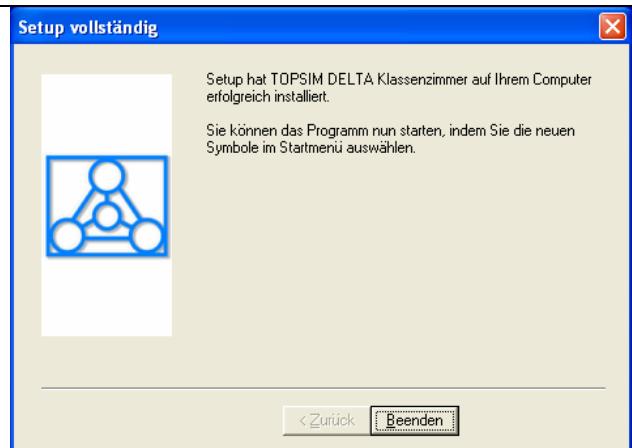
Klicken Sie auf „Weiter“.



<p>Wählen Sie aus: All users (common user profile) und klicken Sie auf „Weiter“.</p>	
<p>Klicken Sie zur Auswahl eines anderen Installationsverzeichnis auf „Ändern“.</p>	
<p>Wählen Sie das Laufwerk aus, das mit dem Programmverzeichnis auf dem Server verbunden ist. In diesem Fall p:\TOPSIM\Delta\Klassenzimmer Drücken Sie anschließend auf „Ok“.</p>	

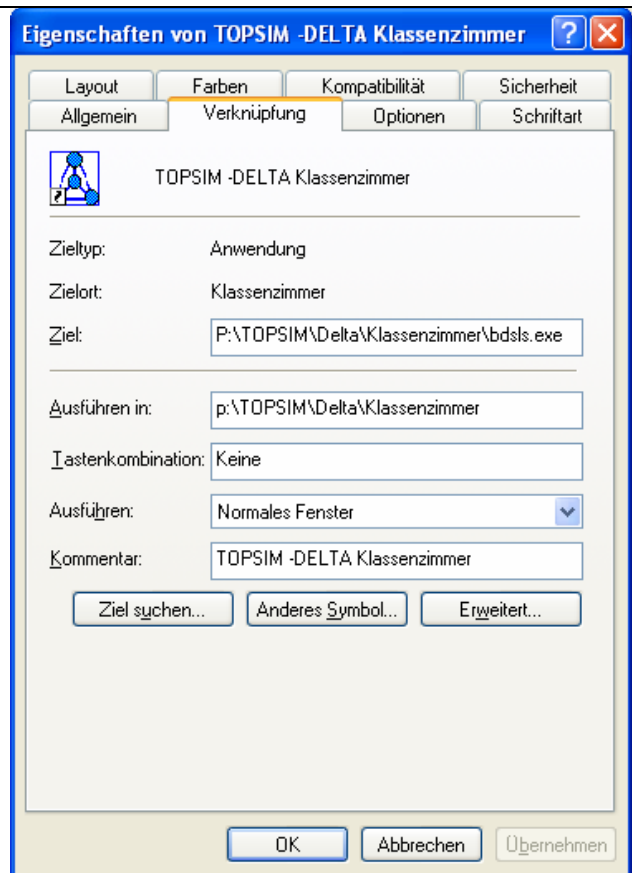
<p>Kontrollieren Sie das Zielverzeichnis und klicken Sie auf „Weiter“.</p>	
<p>Da das Programm bisher ja noch nicht installiert war, klicken Sie auf „Ja“.</p>	
<p>Die Programmgruppe ist unwichtig, das Startsymbol ja im Netzwerk angelegt wird. Klicken Sie auf „Weiter“.</p>	
<p>Überprüfen Sie nochmals Ihre Angaben und klicken Sie auf „Weiter“.</p>	

Nach kurzer Zeit zum Kopieren der Dateien erscheint hoffentlich dieses Fenster. Klicken Sie auf „Beenden“.



Erstellen Sie in Ihrem Laufwerk h: einen Ordner Topsim. Dieser Ordner wird nur benötigt, um im nächsten Schritt die Programmverknüpfung richtig einstellen zu können.

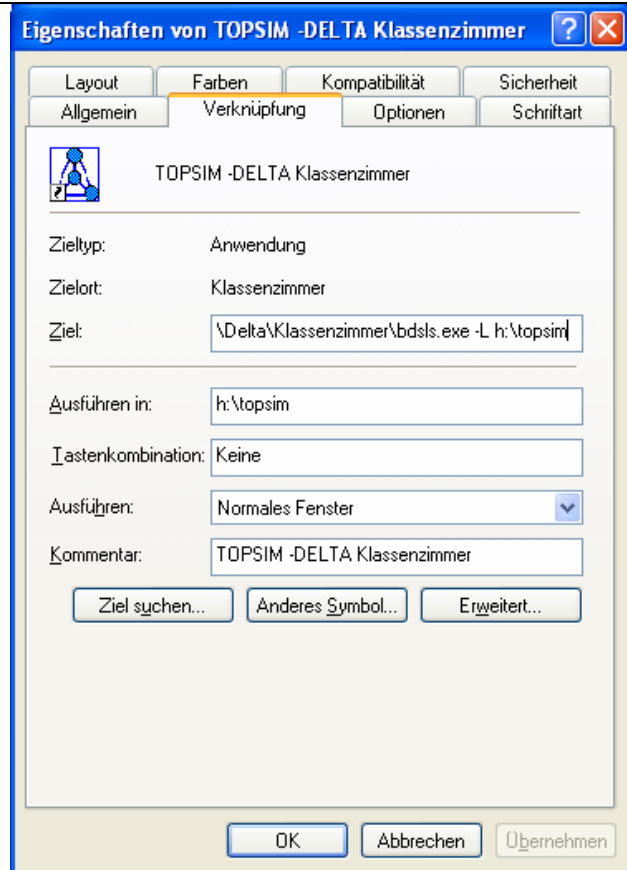
Kopieren Sie die Programmverknüpfung zu „TOPSIM -DELTA Klassenzimmer“ aus dem Startmenü in das serverbasierte Profil der Lehrer beziehungsweise in das serverbasierte Startmenü der Lehrer. Öffnen Sie dort die Eigenschaften der Verknüpfung.



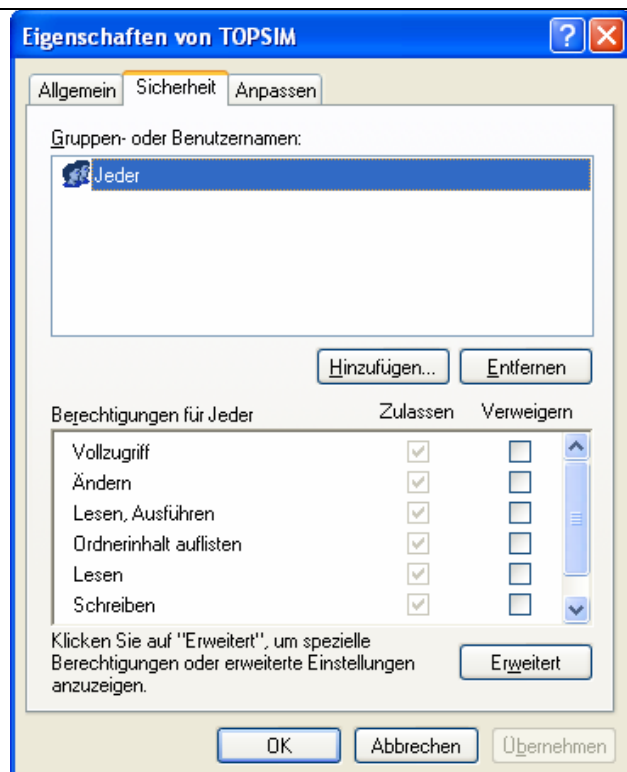
Ergänzen Sie bei „Ziel:“ hinter
„P:\TOPSIM\Delta\Klassenzimmer\bdsIs.exe“
noch „-L h:\topsim“.

Tragen Sie bei „Ausführen in:“ ein: „h:\topsim“.

Klicken Sie auf „Ok.“



Ändern Sie die Zugriffsberechtigungen
entsprechend Ihrer sonstigen Benutzerstruktur.
Schreibende Zugriffe werden nicht benötigt.
Die Berechtigungen in der nebenstehende
Abbildung nicht sinnvoll und nur als Hinweis
gedacht.

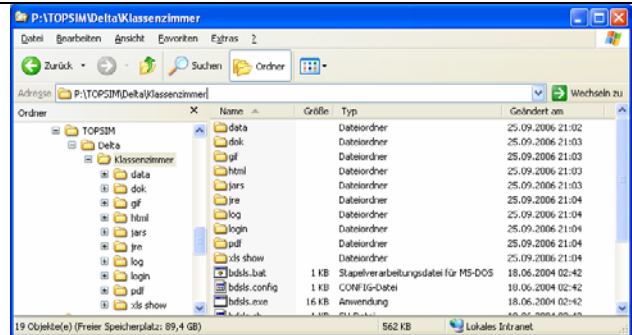


Erstellen Sie in den Homeverzeichnissen der Lehrer, die das Programm benutzen werden jeweils einen Ordner „Topsim“.

Kopieren Sie den Ordner „data“ aus „P:\TOPSIM\Delta\Klassenzimmer“ in diese neu angelegten „Topsim“-Ordner.

Die Spielstände können nun von den Lehrern in ihren Homeverzeichnissen unter h:\Topsim abgelegt werden.

Gleichzeitig werden die vorgefertigten Szenarien in diesen Verzeichnissen zur Verfügung gestellt.



Benutzung durch Lehrer:

Als Lehrer kann das Programm nun wie üblich mit dem entsprechenden Symbol gestartet werden.

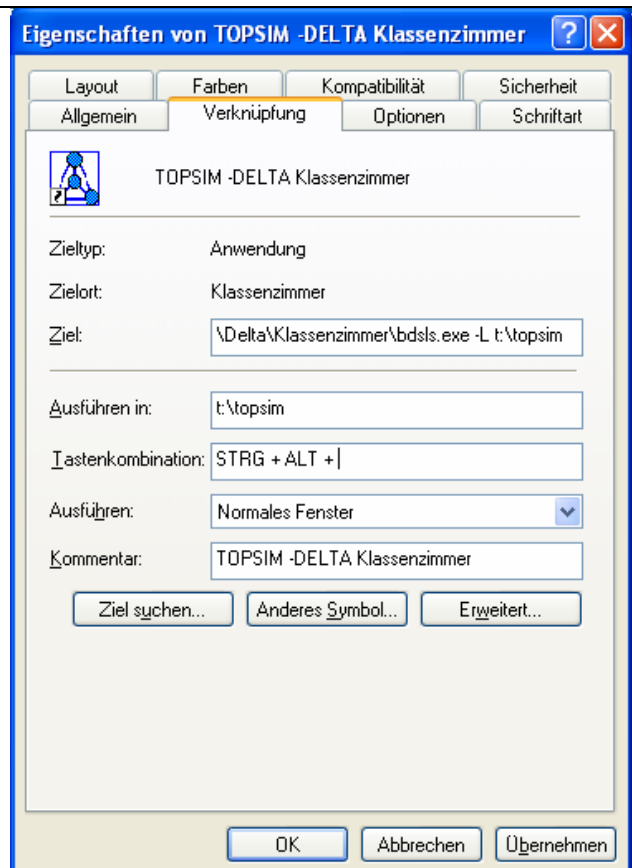


TOPSIM -DELTA Klassenzimmer.lnk

Alternative: Mehrere Lehrer betreuen dieselbe Klasse beim Planspiel

Falls mehrere Lehrer gemeinsam dieselbe Klasse im Planspiel betreuen, ist es sinnvoll, die Daten in einem Lehrertauschverzeichnis abzulegen.

Dann könnte eine zweite Programmverknüpfung angelegt werden, in der dann „Ziel“ und „Ausführen in“ entsprechend angepasst werden müssen.



Installation Topsim Delta auf der Musterlösung Linux

1. Vorbemerkungen

Diese Installationshinweise beschreiben, wie TOPSIM Delta Klassenzimmer im Unterrichtsnetz unter der Musterlösung Linux eingerichtet werden kann.

Installationsvoraussetzungen:

Umgebung:

Linux-Musterlösung (Schwabenslinux) [Version 2.2](#)

Arbeitsstationen unter Windows

Auf dem Server liegendes Programmverzeichnis ist als Laufwerk P: verbunden

Ein Homeverzeichnis ist als Laufwerk H: verbunden.

Administratorrechte (Werden als Benutzer nicht mehr benötigt) für die Installation

Hinweise:

Das Programm wird serverbasiert auf *P:\Topsim* installiert.

Die Daten der Lehrer werden in deren Homeverzeichnis unter *H:\Topsim* abgelegt.

Topsim Delta läuft unter Java ab. Die entsprechenden Java-Komponenten werden mitinstalliert. Eine möglicherweise bereits vorhandene Installation von Java wird davon nicht berührt.

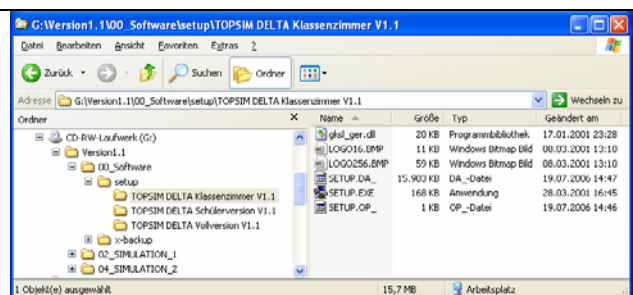
Die Daten der Lehrkräfte (die Daten der einzelnen Spiele) können auch in einem Lehrertauschverzeichnis liegen, damit auch Lehrer-Teams (abwechselnd) mit einem Spiel arbeiten können z.B. unter *T:\Lehrer\BWL\Topsim_Tausch\data*

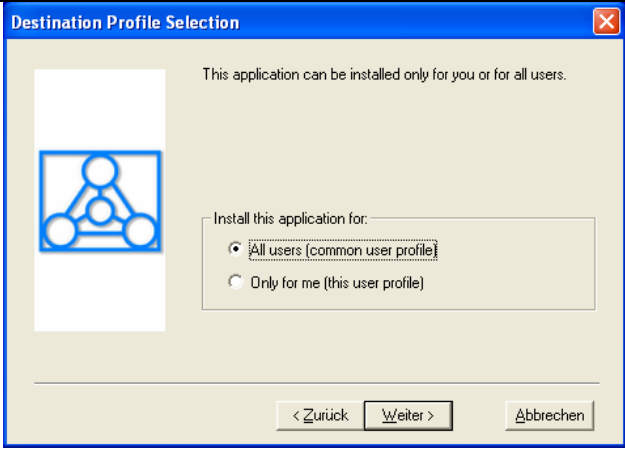
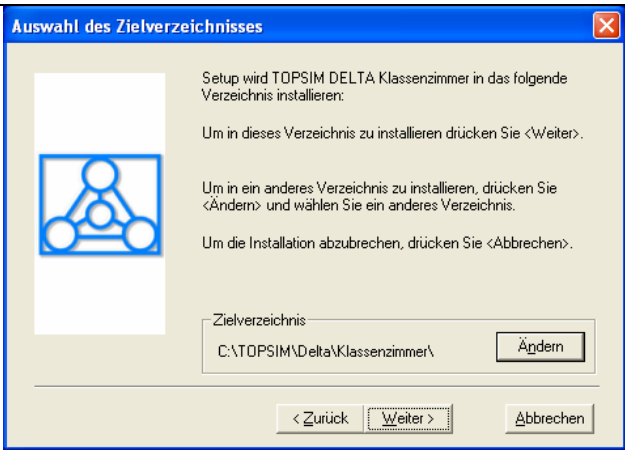
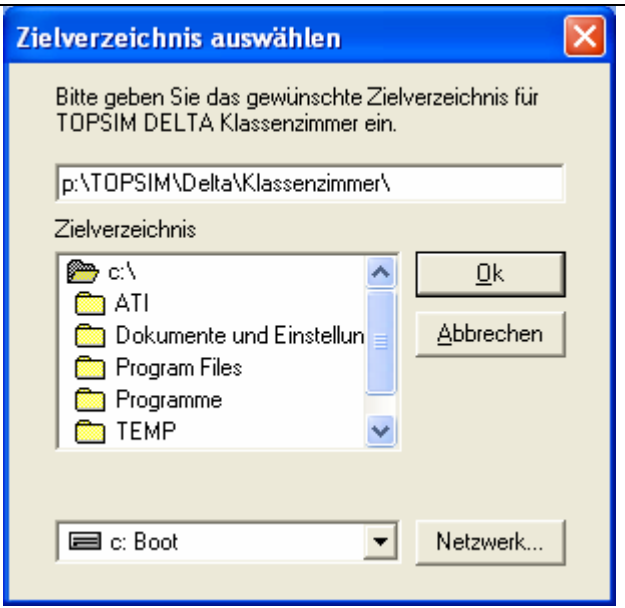
2. Installation

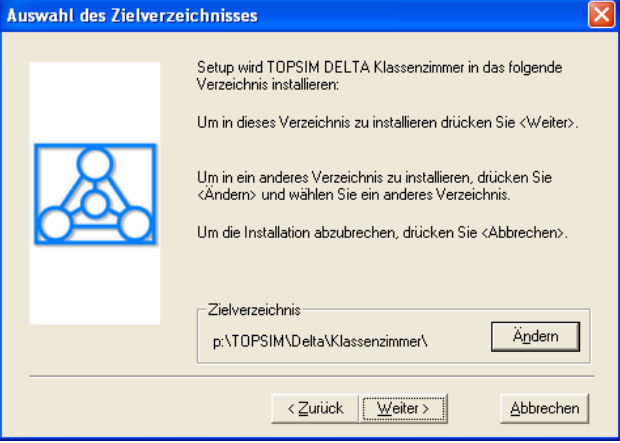
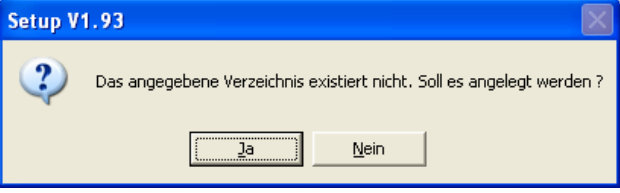

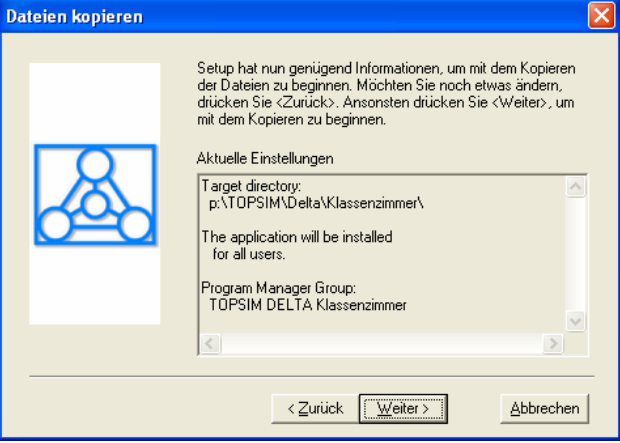
Als Administrator anmelden.

Starten Sie Setup.exe aus dem Verzeichnis
„\Version1.1\00_Software\setup\TOPSIM
DELTA Klassenzimmer V1.1“.

Den Willkommen-Bildschirm mit *weiter*
bestätigen



<p><i>All users</i> (common user profile) auswählen, dann „Weiter“.</p>	
<p>Klicken Sie zur Auswahl eines anderen Installationsverzeichnis auf „Ändern“.</p>	
<p>Das Installationsverzeichnis <i>P:\topsim\delta\Klassenzimmer</i> auswählen und das Anlegen des Verzeichnisses bestätigen</p>	

<p>Kontrollieren Sie das Zielverzeichnis und klicken Sie auf „Weiter“.</p>	 <p>Auswahl des Zielverzeichnisses</p> <p>Setup wird TOPSIM DELTA Klassenzimmer in das folgende Verzeichnis installieren:</p> <p>Um in dieses Verzeichnis zu installieren drücken Sie <Weiter>.</p> <p>Um in ein anderes Verzeichnis zu installieren, drücken Sie <Ändern> und wählen Sie ein anderes Verzeichnis.</p> <p>Um die Installation abzubrechen, drücken Sie <Abbrechen>.</p> <p>Zielverzeichnis: p:\TOPSIM\Delta\Klassenzimmer\ Ändern</p> <p>< Zurück Weiter > Abbrechen</p>
<p>Da das Programm bisher ja noch nicht installiert war, klicken Sie auf „Ja“.</p>	 <p>Setup V1.93</p> <p>Das angegebene Verzeichnis existiert nicht. Soll es angelegt werden ?</p> <p>Ja Nein</p>
<p>Die Programmgruppe nach eigener Struktur wählen und bestätigen</p>	 <p>Programmgruppe wählen</p> <p>Setup wird die Verknüpfungen zur folgenden Programmgruppe hinzufügen. Sie können einen neuen Namen eingeben oder eine bestehende Gruppe auswählen. Drücken Sie <Weiter> um fortzufahren.</p> <p>Programmgruppe TOPSIM DELTA Klassenzimmer</p> <p>Bestehende Gruppen</p> <ul style="list-style-type: none"> 1-Wire Drivers (Common) Acronis (Common) Autostart (Common) AVG Admin 7.1 (Common) AVG Anti-Virus 7.1 (Common) Bieltraining (Common) Cuttermaran (Common) <p>< Zurück Weiter > Abbrechen</p>
<p>Überprüfen Sie nochmals Ihre Angaben und klicken Sie auf „Weiter“.</p> <p>Die Installation dauert eine Weile...</p>	 <p>Dateien kopieren</p> <p>Setup hat nun genügend Informationen, um mit dem Kopieren der Dateien zu beginnen. Möchten Sie noch etwas ändern, drücken Sie <Zurück>. Ansonsten drücken Sie <Weiter>, um mit dem Kopieren zu beginnen.</p> <p>Aktuelle Einstellungen</p> <p>Target directory: p:\TOPSIM\Delta\Klassenzimmer\</p> <p>The application will be installed for all users.</p> <p>Program Manager Group: TOPSIM DELTA Klassenzimmer</p> <p>< Zurück Weiter > Abbrechen</p>

Mit „Beenden“ die Installation abschließen.



3. Anpassungen

Erstellen Sie in Ihrem Laufwerk T: einen Ordner `\Lehrer\BWL\Topsim_Tausch\data`. Dieser Ordner dient dazu, dass Lehrer-Teams (abwechselnd) mit einem Spiel arbeiten können.

Start von Topsim als Lehrkraft mit Hilfe einer Batch-Datei

Mit der Batch-Datei `topsimklassenzimmer.bat` werden folgende Eigenschaften gesteuert:

- beim erstmaligen Start von Topsim über diese Batch-Datei wird ein Verzeichnis **TOPSIM** im Home-Verzeichnis des Benutzers angelegt,
- Topsim Delta startet mit der Option die Spieldaten im Laufwerk H:\Topsim abzulegen

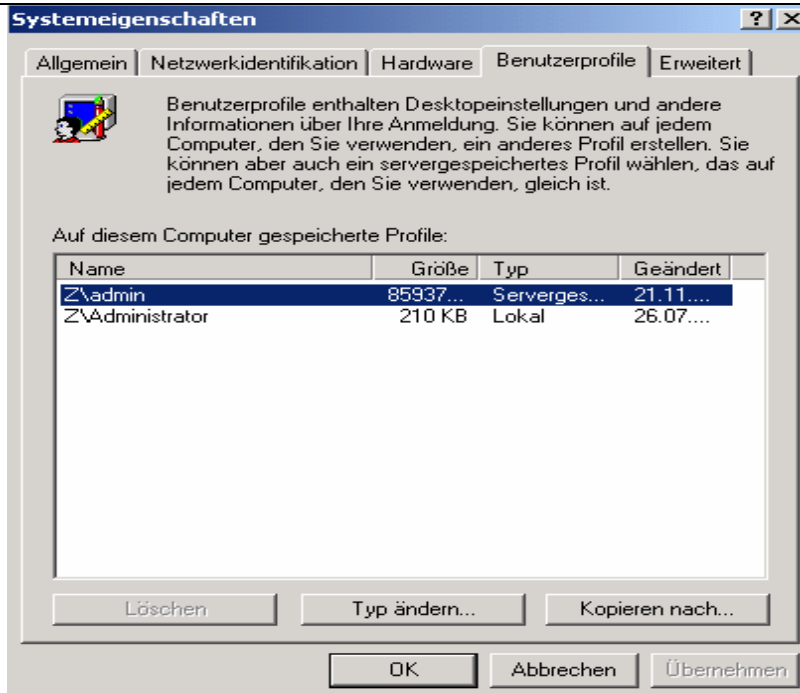
```
IF EXIST H:\Topsim GOTO :PRG
H:
md Topsim
:PRG
P:\topsim\delta\Klassenzimmer\bdsls.exe -L H:\Topsim
```

Die Batch Datei `topsimklassenzimmer.bat` im Programmverzeichnis `P:\Topsim` ablegen. Eine Verknüpfung auf dem Desktop oder in der gewünschten Menüstruktur anlegen und dieser Verknüpfung das Symbol von TOPSIM DELTA Klassenzimmer zuordnen.



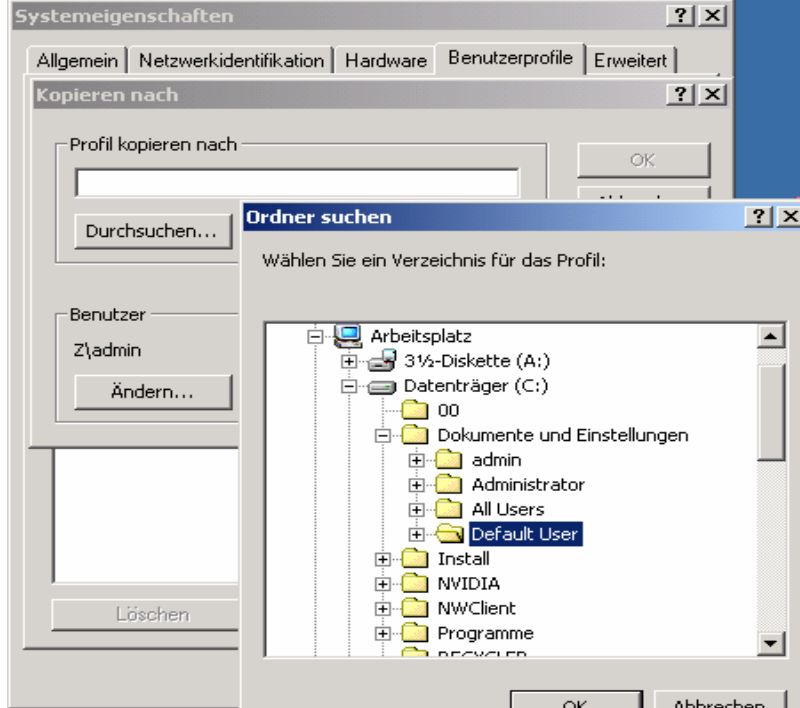
TOPSIM -DELTA Klassenzimmer.lnk

Die Einstellungen sollten nun für jeden Benutzer an dieser Maschine wirksam sein.
Sollte wider Erwarten Topsisim Delta bei Anmeldung als Lehrer nicht starten, so kann das Profil des Administrators nach Default User kopiert werden:



Rechtsklick auf Arbeitsplatz
-> Eigenschaften
-> Benutzerprofile

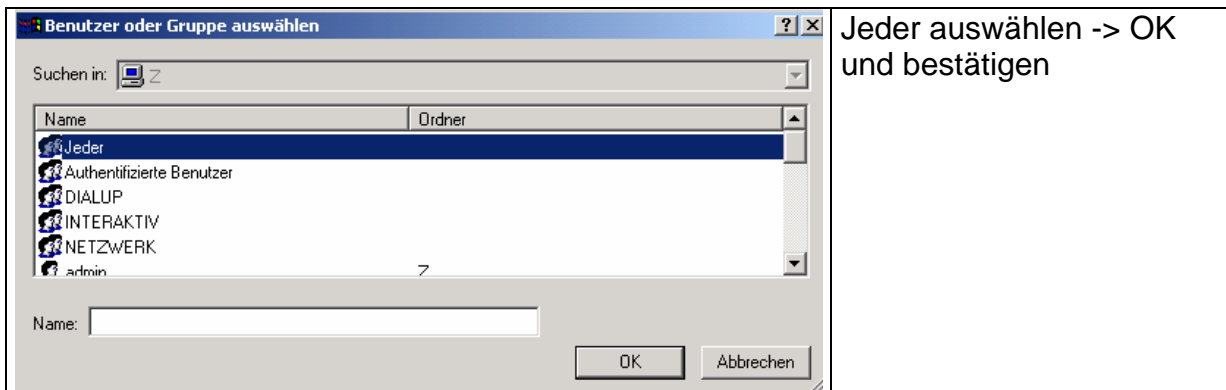
Kopieren nach...



Bei Profil kopieren nach
-> Durchsuchen

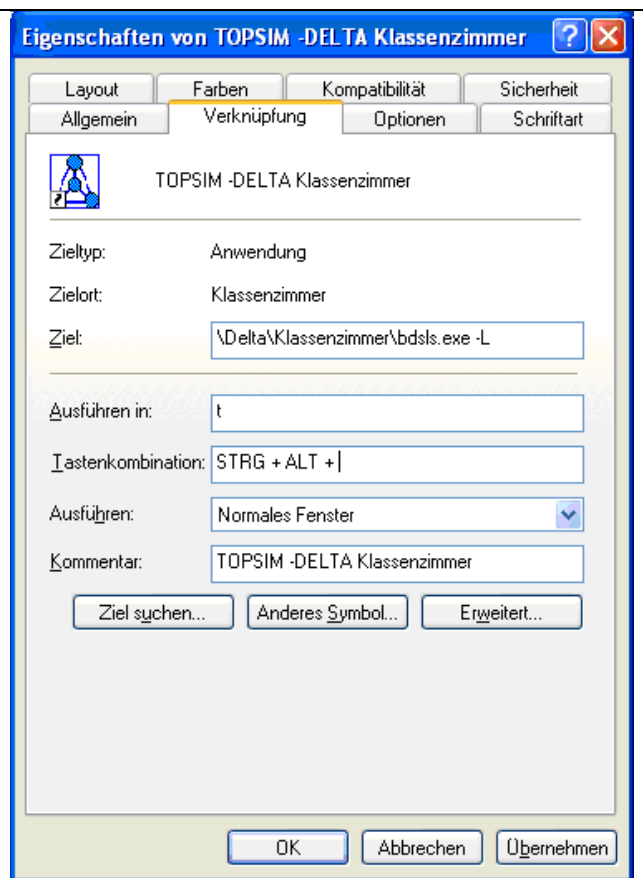
Default User auswählen

Bei Benutzer -> Ändern...



4. Alternative: Mehrere Lehrer betreuen dieselbe Klasse beim Planspiel

Falls mehrere Lehrer gemeinsam dieselbe Klasse im Planspiel betreuen, ist es sinnvoll, die Daten in einem Lehrertauschverzeichnis abzulegen.
z. B: T:\Lehrer\BWL\Topsim_Tausch\data
Dann könnte eine zweite Programmverknüpfung angelegt werden, in der dann „Ziel“
.... `delta\Klassenzimmer\bdsls.exe -L`
T:\Lehrer\BWL\Topsim_Tausch\data
und „Ausführen in“
T:\Lehrer\BWL\Topsim_Tausch\data
entsprechend angepasst werden müssen.



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**.

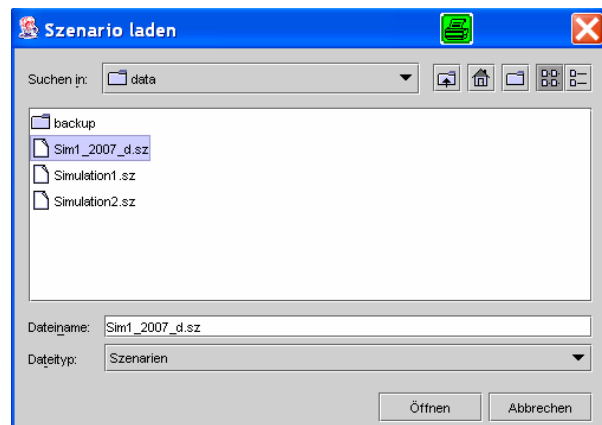
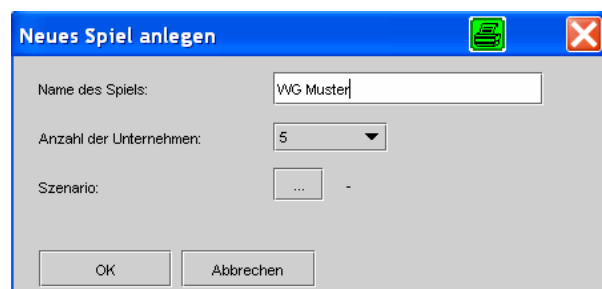
Es muss ein Name für die Simulationsrunde vergeben werden. Die Anzahl der Unternehmen kann maximal 10 betragen.

Szenario auswählen:

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

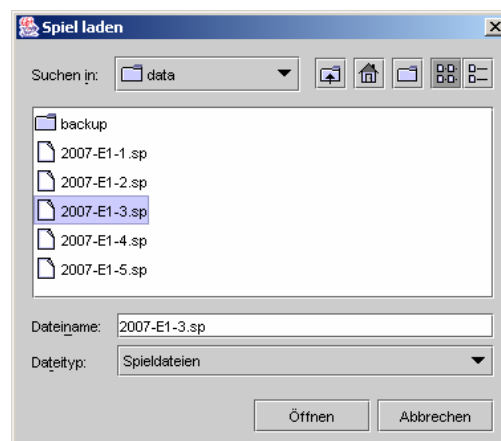
Falls die Datei Sim1_2007_d.sz nicht in ihrem Verzeichnis erscheinen sollte, geben Sie das Verzeichnis an, in welchem sich die Datei befindet.

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),

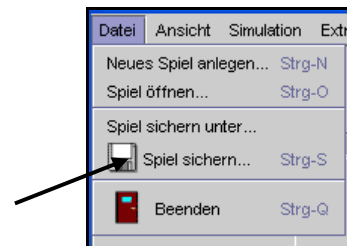
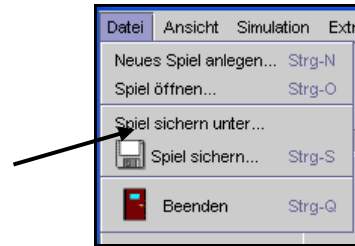
müssen Sie dieses Spiel in Ihrem Arbeitsverzeichnis (z.B. H:\) oder in einem Tauschverzeichnis (z.B. T:\) speichern.

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.

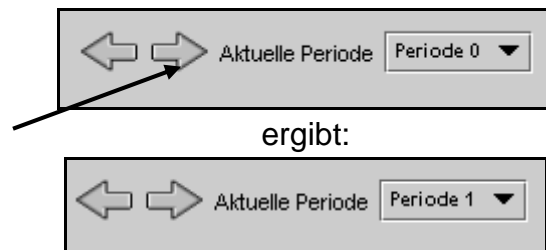


2. Daten der Teilnehmergruppen

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**

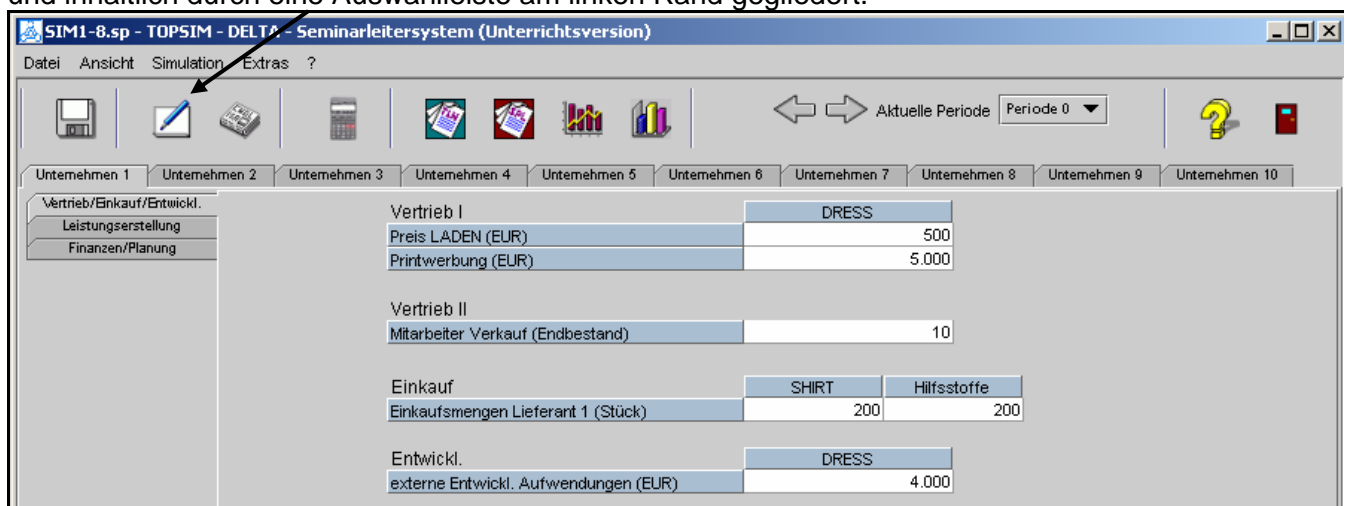
2.1 Fortschalten zur Periode 1

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.

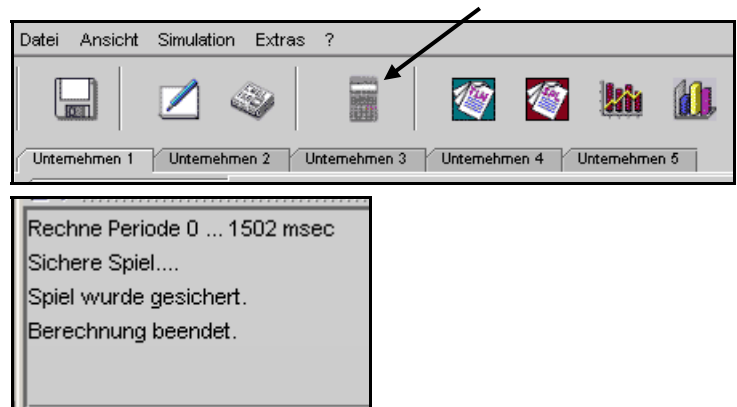
Wichtig:

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

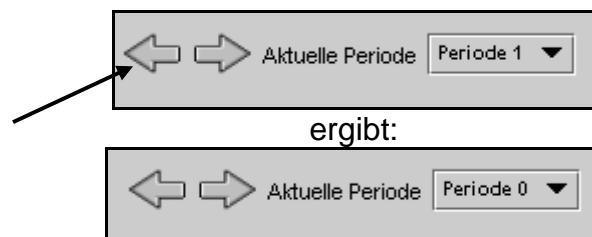
Wenn alle Ergebnisse bei den Schülern kontrolliert wurden, kann zur nächsten Periode fortgeschaltet werden. (vgl. 2.1)

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

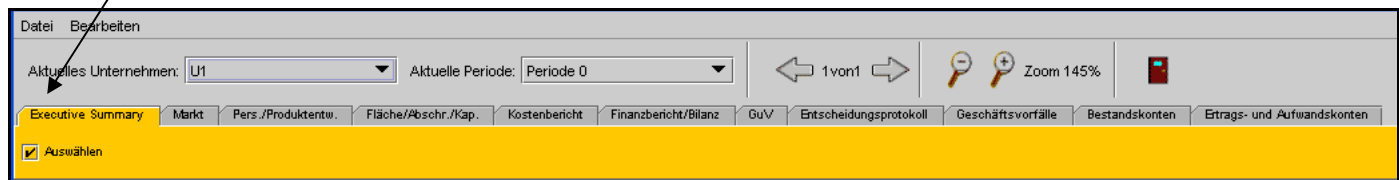
Jede Teilnehmergruppe erhält einen gruppenindividuellen Ergebnisbericht, der detailliert und mit Unterstützung von Diagrammen über den Erfolg in der Periode Auskunft gibt. Dieser Bericht kann ausgedruckt und den Teilnehmergruppen ausgehändigt oder digital über die Teilnehmerversion von TOPSIM zugänglich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



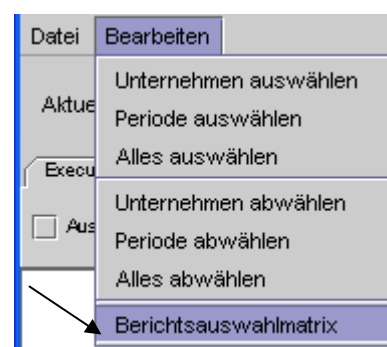
Über den Button  stehen 11 Teilnehmerberichte zur Verfügung

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

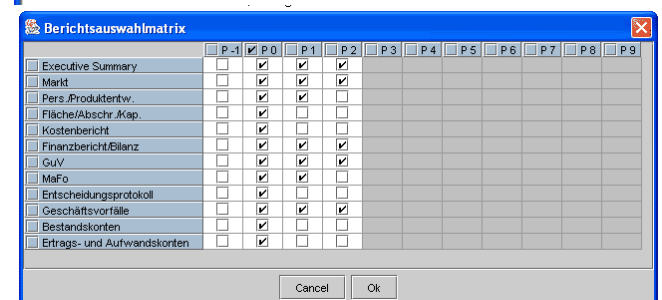
- Executive Summary
- Markt
- Personal / Produktentwicklung
- Flächenverwendung / Abschreibungen / Kapazitäten
- Kostenbericht
- Finanzbericht/Bilanz
- GuV
- Entscheidungsprotokoll
- Geschäftsvorfälle
- Bestandskonten
- Ertrags- und Aufwandskonten



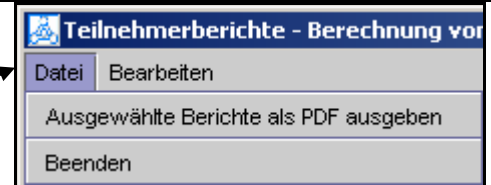
Falls man für alle Teilnehmergruppen die gleichen Berichte ausdrucken möchte, empfiehlt sich die Auswahl über die Berichtsauswahlmatrix, die über das Menü Bearbeiten in dem Fenster Teilnehmerberichte (nicht über das Hauptfenster der Simulation) aufgerufen werden kann.



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.



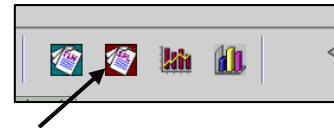
Hinweis:

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*.

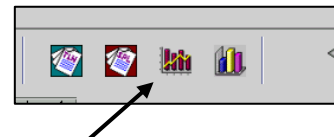
Die Auswahl und Ausgabe der Seminarleiterberichte erfolgt analog zu den Teilnehmerberichten, einschließlich Berichtsauswahlmatrix.



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 3) – Feel Well

F2 (ab Periode 4) – Metallic

F3 (ab Periode 5) – 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

ab Periode 5

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 Preis des Produktes (Snobeffekt) • 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 5000 € 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 5000 5000 € x 1,68 = 8.400 € 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) • Höheren Preis des Produktes (Snobeffekt)
Maschinenbestand	= 1 (kann nicht verändert werden)
Preisobergrenze	Preisabweichungen (nach oben) von ca. 20 % vom Durchschnittspreis führen zu einem Absatz von 0.
Produktindex	Der Produktindex wird positiv beeinflusst durch: <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 3): Metalic ab (Periode 4): Atmungsaktiv (ab Periode 5):	<u>Wirkung der Features auf Nachfrage:</u> Deutlich positive Wirkung, noch erhöht in Periode 6 Sehr geringe positive Wirkung in Periode 3, in den folgenden Perioden schwache negative Wirkung Positive Wirkung Positive Wirkung, in Periode 6 noch erhöht

