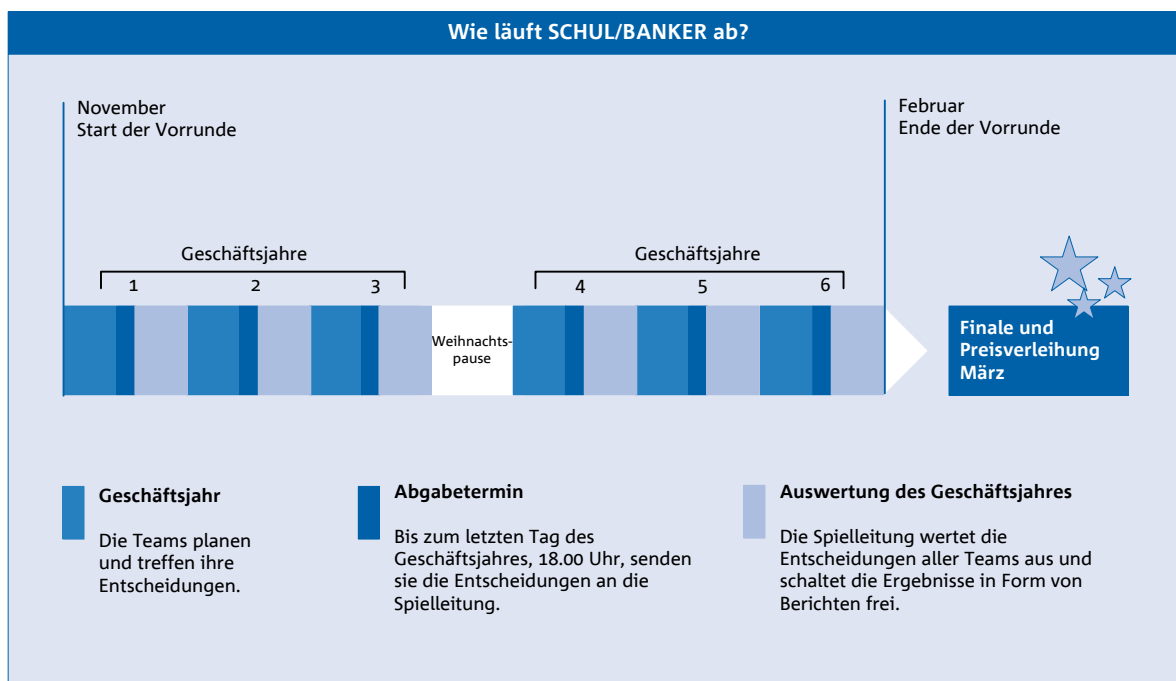


## Einsatz der Folie 1

**Zeitraum** > Zu Beginn des Spiels

**Ergebnis** > Ihre Schüler kennen den zeitlichen Ablauf und den Aufbau des Spiels.



## Wie läuft SCHUL/BANKER ab?

Der Zeitstrahl illustriert den Ablauf des Planspiels.

- > Die Vorrunde wird als Fernplanspiel von November bis Februar über das Internet ausgetragen.
- > Über sechs Geschäftsjahre spielt jedes Team auf einem von zwanzig Märkten.
- > Die zwanzig Marktsieger ziehen ins Finale ein. Dort kommen rund hundert Schüler zusammen und spielen um die ersten drei Plätze.

**Ablauf eines Geschäftsjahres**



In jedem Geschäftsjahr planen und treffen die Teams ihre Spielentscheidungen und senden sie bis zum Abgabetermin an die Spielleitung. Dort laufen die Entscheidungen aller Planspielbanken zusammen und werden ausgewertet. Als Ergebnis erhalten die Teams Berichte zur aktuellen Geschäftslage ihrer Bank, auf deren Basis sie ihre weiteren Entscheidungen planen.



Menüpunkt *Vor Spielbeginn*

## Einsatz der Folie 2

<b>Zeitraum</b>	> Zu Beginn des Spiels
<b>Ergebnis</b>	> Ihre Schüler sind in das Bankenplanspiel eingeführt.

Spielunterlagen	Wer gewinnt?
<p><b>Ihr Online-Handbuch – Die wichtigste Spielunterlage</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Im Online-Handbuch finden Sie alle Informationen, die Sie benötigen, um SCHUL/BANKER erfolgreich spielen zu können.</li> <li>Materialien, die Sie im Spiel häufig brauchen, stehen Ihnen unter dem Menüpunkt <i>Dateien zum Download</i> zur Verfügung.</li> </ul> <p> Zusätzlich erhalten Sie regelmäßig per E-Mail aktuelle Informationen.</p>	<p><b>Die Teams spielen auf zwanzig Märkten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ziel: Die eigene Bank möglichst erfolgreich führen.</li> <li>Erfolgskriterien: Bilanzgewinn und Rücklagen.</li> </ul> <p></p> <p><b>Einzug ins Finale</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Über sechs Geschäftsjahre werden die Rücklagen addiert.</li> <li>Die Höhe der Rücklagen ist entscheidend. Das Team mit den höchsten Rücklagen ist Marktsieger.</li> <li>Die 20 Marktsieger kommen ins Finale.</li> </ul>
So gehen Sie vor	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Sie treffen eine Vielzahl der Entscheidungen, die auch in der Realität vom Management getroffen werden.</li> <li>Sie analysieren die Ergebnisse Ihrer Spielentscheidungen.</li> <li>Auf der Basis dieser Analyse planen Sie Ihre Entscheidungen.</li> </ul> <p>Sie erleben, wie Marktwirtschaft und Wettbewerb funktionieren.</p>	

## Spielunterlagen, So gehen Sie vor, Wer gewinnt?

**Spielunterlagen**

Bei SCHUL/BANKER stehen alle Spielunterlagen online zur Verfügung. Die zentrale Spielunterlage ist das Online-Handbuch. Hier finden Ihre Schüler alle Informationen, die Sie benötigen, um SCHUL/BANKER erfolgreich spielen zu können. Besonders wichtig für den Start sind die Menüpunkte *Vor Spielbeginn*, *Spielunterlagen* und *Spielentscheidungen*. Das Online-Handbuch und weitere Spielunterlagen stehen Ihnen auch zum Download zur Verfügung.

**So gehen Sie vor**

Ihre Schüler übernehmen eine verantwortungsvolle Rolle: Als Bankvorstand treffen sie eine Vielzahl der Entscheidungen, die auch in der Realität vom Management getroffen werden. Sie analysieren die Geschäftsentwicklung und planen ihre Entscheidungen wohlüberlegt. Hierzu erhalten sie von der Spielleitung regelmäßig Berichte zur aktuellen Geschäftslage, die ihnen zeigen, wie sich ihre Entscheidungen ausgewirkt haben (z.B. Bilanz und GuV). Mit ihren Entscheidungen beeinflussen sie die Marktentwicklung und erfahren, wie sich die Konjunkturlage und die Entscheidungen ihrer Konkurrenten auf ihren Geschäftserfolg auswirken.

**Wer gewinnt?**

Zu Beginn der Vorrunde werden alle Teams gleichmäßig auf zwanzig Märkte verteilt. Ziel eines jeden Teams ist es, gegenüber den anderen Gruppen auf seinem Markt möglichst erfolgreich zu sein. Wie erfolgreich sie auf Ihrem Markt sind, erkennen die Schüler an der Höhe der sogenannten Rücklagen, die sie nach jedem Geschäftsjahr ihren Ergebnisberichten entnehmen können. Wenn sie am Ende des Geschäftsjahres einen Gewinn erzielt haben, wird dieser zu 50 % in die Rücklagen eingestellt. Auf jedem Markt wird das Team Marktsieger, das die höchsten Rücklagen im Vergleich zu seinen direkten Konkurrenten auf dem Markt erwirtschaftet hat. Die zwanzig Marktsieger ziehen ins Finale ein.



Menüpunkte *Vor Spielbeginn*, *Spielunterlagen*, *Spielentscheidungen*

## Einsatz der Folie 3

**Zeitraum** > Zu Beginn des Spiels

**Ergebnis**

- > Ihre Schüler haben eine Strategie für ihre Bank ausgearbeitet.
- > Sie haben sich beraten und gemeinsam entschieden, wie sie im Team zusammenarbeiten und Entscheidungen treffen.
- > Ihre Schüler haben ihrer Bank einen Namen gegeben.


**Vor Spielbeginn**

Als Vorstand der Bank, die Sie im Planspiel übernehmen, warten zahlreiche Aufgaben und Herausforderungen auf Sie. Bevor Sie an die Arbeit gehen, empfehlen wir Ihnen, sich im Team zu organisieren, Ihre Strategie für das Spiel zu entwickeln und Ihrer Bank einen Namen zu geben.

**Organisieren Sie sich als Team!**  
Wenn Sie im Team zusammenhalten und gemeinsam zu Ihren Entscheidungen stehen, haben Sie die erste Weiche für den Erfolg gestellt.

Entscheiden Sie über

- ✚ Arbeitsweise
- ✚ Entscheidungsfindung



**Entwickeln Sie Ihre Strategie! Strategie ist...**

... der Weg zum

Ziel

- ✚ Das Ziel: Wohin wollen wir?
- ✚ Der Weg: Wie kommen wir an unser Ziel?

**Finden Sie den passenden Namen für Ihre Bank!**

- ✚ Optimal ist es, wenn der Name Ihre Strategie widerspiegelt.

## Aufgaben Ihrer Bank

**Organisation im Team**

Klären Sie mit Ihren Schülern, wie sie Aufgaben und Verantwortung im Team verteilen und wie sie Entscheidungen treffen. Ziel ist es, dass sie sich als Team zusammenfinden und eine Basis für die gemeinsame Arbeit finden.

**Erarbeiten einer Strategie**

Die Strategie ist der Plan, der die Bank langfristig zum Erfolg führen soll. Im Spiel richten Ihre Schüler alle Entscheidungen an ihrer Strategie aus. Sie überprüfen regelmäßig, ob ihre Strategie den erwarteten Erfolg für ihre Bank bringt oder ob sie diese gegebenenfalls korrigieren müssen. Sie entscheiden, welche Schwerpunkte sie in ihrem Produkt- und Dienstleistungsangebot setzen. Zudem überlegen sie, was sie tun können, um ihre Kunden zu halten und um Neukunden zu gewinnen.

*Leitfragen zu diesen Themen finden Sie unter dem Menüpunkt Vor Spielbeginn / Strategie.*

**Namensfindung für die Bank**









Welchen Namen geben die Schüler ihrer Bank? Der Name kann etwas über die Produkte und die Strategie ihrer Bank aussagen und sollte sich schnell und positiv im Gedächtnis der Kunden einprägen.



Menüpunkt *Vor Spielbeginn*

## Einsatz der Folie 4

<b>Zeitraum</b>	> Zu Beginn des Spiels
<b>Ergebnis</b>	> Ihre Schüler können mit den Spielunterlagen umgehen. > Ihre Schüler haben sich die Berichte der Ausgangslage ausgedruckt und sich damit beschäftigt.

Spielunterlagen	
 E-Mail mit aktuellen Informationen	Wichtige Informationen zum aktuellen Geschäftsjahr.
 Nutzer und PIN	Persönliche Zugangsdaten im Internet und Kennzahlen zur Registrierung bei der Spielleitung.
 Berichte der Ausgangslage	Für alle Teams gleiche Startposition: Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung (GuV), Liquidität, Zinsspanne, Mindestreserve und Eigenkapitalgrundsatz, Werbung, Aus- und Weiterbildung, Marktanalysen und Controllingblatt.
 Ergebnisberichte Ihrer Bank	Zum Ende jedes Geschäftsjahres Berichte mit den Ergebnissen Ihrer Entscheidungen und der jeweils aktuellen Situation Ihrer Bank: Bilanz, GuV, Liquidität, Zinsspanne, Mindestreserve und Eigenkapitalgrundsatz, Werbung, Aus- und Weiterbildung, Marktanalysen und Controllingblatt.
 Arbeitsblätter	Planrechnungen für Entscheidungen, Berechnung der Wirkung von Werbung und Aus- und Weiterbildung.
 Entscheidungsformular	Eintragen und Absenden der Entscheidungen.
 Marktanalysen	Wertvolle Informationen über die Entwicklung auf Ihrem Markt und über Ihre Konkurrenz.
 Rechenbeispiele	Darstellung der Zusammenhänge zwischen den Berichten: Bilanz, GuV, Liquidität, Zinsspanne, Mindestreserve und Eigenkapitalgrundsatz.

## Spielunterlagen

**Ergebnisberichte**

Die Ergebnisberichte beschreiben die jeweils aktuelle Situation ihrer Bank in Zahlen. Ins erste Geschäftsjahr starten alle Schüler mit den Berichten der Ausgangslage. Ab dem zweiten Geschäftsjahr erhalten die Teams individuelle Berichte für ihre Bank, denen sie die Auswirkungen ihrer Spielentscheidungen entnehmen können. Bei den Berichten handelt es sich um:

- Bilanz
- Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)
- Liquiditätsrechnung
- Zinsspannenrechnung
- Mindestreserverechnung
- Eigenkapitalgrundsatz
- Aktienfonds
- Werbung und Aus- und Weiterbildung
- Marktanalysen
- Controllingblatt.

*Erklärungen zu den Ergebnisberichten finden Sie unter dem Menüpunkt Ergebnisberichte.*

**Arbeitsblätter**

Die Arbeitsblätter sind eine Hilfestellung für die Schüler. Mit ihnen können sie ihre Entscheidungen für das laufende Geschäftsjahr planen und durchrechnen. Bei den Arbeitsblättern handelt es sich um:

- Bilanz
- Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)
- Liquiditätsrechnung
- Zinsspannenrechnung
- Mindestreserverechnung und Eigenkapitalgrundsatz
- Werbung und Aus- und Weiterbildung
- Entscheidungsblatt

**Rechenbeispiele**

Die Rechenbeispiele zeigen ihren Schülern, wie die Ergebnisberichte ihrer Bank aufgebaut sind, und welche Zusammenhänge zwischen ihnen bestehen. Sie erfahren, wie sie einzelne Positionen der Ergebnisberichte berechnen können. Die Rechenbeispiele können sie in Papierform (Arbeitsunterlagen in Ihrer Versandtasche) und online nutzen.



Menüpunkt *Spielunterlagen*

## Einsatz der Folie 5

**Zeitraum** > Zu Beginn des Spiels

**Ergebnis** > Sie wissen, welche Entscheidungen sie in jedem Geschäftsjahr treffen.  
> Sie haben ein erstes Verständnis für die Entscheidungen erworben und erkennen erste Zusammenhänge.

The screenshot shows the 'Spielentscheidungen' menu with the following categories and their corresponding decision points:

- Zinsen im Aktiv- und Passivgeschäft
- Aktienfonds (ab dem 2. Geschäftsjahr)
- Girokonto
- Online-Banking (ab dem 2. Geschäftsjahr)
- Kreditkarten (ab dem 3. Geschäftsjahr)
- Kundendepot (ab dem 2. Geschäftsjahr)
- Ausgaben für Werbung und Aus- und Weiterbildung
- Filialen und Kundenterminals
- Festverzinsliche Wertpapiere
- Marktanalysen

## Spielentscheidungen

## Die Entscheidungen ab dem ersten Geschäftsjahr

- > **Zinsen im Aktiv- und Passivgeschäft:** Entscheidung über die Höhe der Zinssätze, zu denen sich die Schüler als Bank Geld beschaffen (Passivgeschäft) und über die Höhe der Zinssätze, zu denen sie das Geld weiter verleihen (Aktivgeschäft).
- > **Kontoführung Girokonto:** Festlegung der Höhe des Preises für das Führen des Girokontos, den die Schüler ihren Kunden berechnen.
- > **Ausgaben für Werbung und für Aus- und Weiterbildung:** Festlegung der Höhe der Ausgaben für Werbung im Privat- und Firmenkundengeschäft sowie für Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter.
- > **Filialen und Kundenterminals:** Entscheidung über Anzahl der Filialen und Kundenterminals.
- > **Festverzinsliche Wertpapiere:** Entscheidung über Kauf von festverzinslichen Wertpapieren als Kapitalanlage und/oder über deren Verkauf zur Beschaffung liquider Mittel.
- > **Marktanalysen:** Entscheidung über Kauf von Informationen über die Situation am Markt und über die Konkurrenz.

## Die Entscheidungen ab dem zweiten Geschäftsjahr

- > **Online Banking:** Festlegung der Höhe des Preises für das Führen des Online-Kontos, den Ihre Schüler ihren Kunden berechnen.
- > **Aktienfonds:** Zusammenstellung eines Aktienfonds.
- > **Kundendepot:** Festlegung der Verwaltungsgebühr für das Kundendepot und des Provisionsatzes für Wertpapiergeschäfte.

## Die Entscheidungen ab dem dritten Geschäftsjahr

- > **Kreditkarten:** Entscheidung über die Höhe des Preises für eine Kreditkarte pro Jahr.



Menüpunkt *Spielentscheidungen*

## Einsatz der Folie 6 / Teil 1

<b>Zeitraum</b>	> Ab dem ersten Geschäftsjahr
<b>Ergebnis</b>	> Ihre Schüler haben ihre Planung von Geschäftsjahr zu Geschäftsjahr verbessert.

## Planungsgrundsätze

**Gut geplant ist halb gewonnen!**  
Mit einer vorausschauenden Planung können Sie Ihre Entscheidungen besser kalkulieren und sind Ihrer Konkurrenz einen Schritt voraus.

- ❖ **Orientieren Sie sich am Markt!**  
Beobachten Sie die Entwicklung am Markt und verlieren Sie Ihre Konkurrenz nicht aus den Augen. Aus den Marktanalysen lassen sich wertvolle Informationen für Ihre Planung ableiten.
- ❖ **Jede erfolgreiche Planung ist strategisch ausgerichtet!**  
Prüfen und überdenken Sie immer Ihre Strategie: Was bedeutet Ihre Strategie für die neuen Entscheidungen? Behalten Sie Ihre Strategie bei oder korrigieren Sie sie?
- ❖ **Planungsergebnisse sind keine tatsächlichen Ergebnisse!**  
Bei Ihrer Planung gehen Sie immer von Planzahlen und einer „normalen“ Marktentwicklung aus. Wie sich Ihre Konkurrenten entscheiden, und wie sich der Markt dann tatsächlich entwickelt, können Sie nicht voraussehen. Daher wird es immer eine Differenz zwischen Ihren Planungsergebnissen und den tatsächlichen Ergebnissen nach der Auswertung geben. Dennoch erhöht die Planung Ihre Erfolgchancen wesentlich, da Sie Ihre Entscheidungen wohlüberlegt treffen.

## Planungsgrundsätze

Gut geplant ist halb gewonnen! Mit einer vorausschauenden Planung können Ihre Schüler ihre Entscheidungen besser kalkulieren. Sie können ihre Planrechnungen mit den tatsächlich eingetretenen Ergebnissen in ihren Berichten vergleichen.

- **Orientieren Sie sich am Markt!**  
Ihre Schüler beobachten die Entwicklung am Markt und verlieren ihre Konkurrenz nicht aus den Augen. Aus den Marktanalysen lassen sich wertvolle Informationen für ihre Planung ableiten.
- **Jede erfolgreiche Planung ist strategisch ausgerichtet!**  
Sie prüfen und überdenken immer ihre Strategie: Was bedeutet ihre Strategie für die neuen Entscheidungen? Behalten sie ihre Strategie bei oder korrigieren sie sie?
- **Planungsergebnisse sind keine tatsächlichen Ergebnisse!**  
Bei ihrer Planung gehen die Schüler immer von Planzahlen und einer „normalen“ Marktentwicklung aus. Wie sich ihre Konkurrenten entscheiden und wie sich der Markt dann tatsächlich entwickelt, können sie nicht voraussehen. Daher wird es immer eine Differenz zwischen ihren Planungsergebnissen und den tatsächlichen Ergebnissen nach der Auswertung geben. Dennoch erhöht die Planung die Erfolgchancen der Schüler wesentlich, da sie ihre Entscheidungen wohlüberlegt treffen.

**Tipp:**

Im ersten Geschäftsjahr können sich Ihre Schüler bei der Planung ihrer Entscheidungen an den Entscheidungen der Ausgangslage (Controllingblatt) orientieren. Den Berichten können sie entnehmen, wie sich diese ausgewirkt haben. Wenn sie nur geringfügig davon abweichen, sind sie auf der sicheren Seite, bis sie die Zusammenhänge im Planspiel besser verstehen und sich eingearbeitet haben.



Menüpunkt *Entscheidungen planen*

## Einsatz der Folie 6 / Teil 2

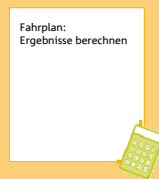
<b>Zeitraum</b>	> Ab dem ersten Geschäftsjahr
<b>Ergebnis</b>	> Ihre Schüler haben die Planungsinstrumente eingesetzt und sind in ihrer Planung systematisch vorgegangen.

## Planungsinstrumente

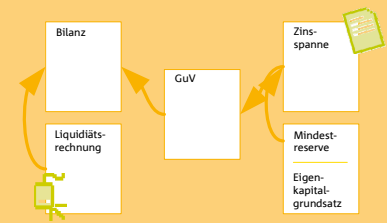
## 1. Arbeitsblätter



## 2. Fahrplan: Ergebnisse berechnen



## 3. Rechenbeispiele (per Post und online)



## Planungsinstrumente

Nach der Analyse der Berichte planen Ihre Schüler die Entscheidungen für das neue Geschäftsjahr. Hierbei können sie die folgenden Planungsinstrumente verwenden:

**Arbeitsblätter**

Mit den Arbeitsblättern Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung (GuV), Liquiditätsrechnung, Zinsspannenrechnung, Mindestreserverechnung und Eigenkapitalgrundsatz erstellen die Teams ihre Planrechnungen. Die Wirkung ihrer Ausgaben für Werbung Privatkunden und Werbung Firmenkunden sowie für Aus- und Weiterbildung berechnen sie auf den entsprechenden Arbeitsblättern.

**Fahrplan: Ergebnisse berechnen**

Der Fahrplan: Ergebnisse berechnen erklärt Schritt für Schritt, wie die Schüler die Planrechnungen für ihre neuen Entscheidungen erstellen können.

**Rechenbeispiele**

Die Rechenbeispiele zeigen Ihren Schülern, wie die Ergebnisberichte ihrer Bank aufgebaut sind, und welche Zusammenhänge zwischen ihnen bestehen. Sie erfahren, wie sie einzelne Positionen der Ergebnisberichte berechnen können. Die Rechenbeispiele können sie in Papierform (Arbeitsunterlagen in Ihrer Versandtasche) und online nutzen.

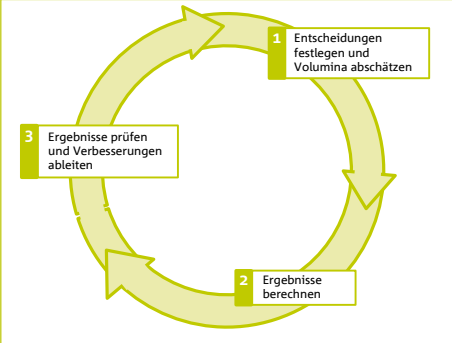


Menüpunkt *Entscheidungen planen*

## Einsatz der Folie 7

<b>Zeitraum</b>	> Ab dem ersten Geschäftsjahr
<b>Ergebnis</b>	> Ihre Schüler haben ihre Entscheidungen geplant.

**So gehen Sie vor**



- 1. Entscheidungen festlegen und Volumina abschätzen**  
Legen Sie im ersten Schritt vorläufige Entscheidungen für das laufende Geschäftsjahr fest. Orientieren Sie sich dabei an Ihrer Strategie und an den Ergebnissen, die Sie bisher mit Ihren Entscheidungen erzielt haben.  
  
Schätzen Sie für jede Ihrer vorläufigen Entscheidungen im Aktiv- und im Passivgeschäft ab, welches Volumen Sie damit zu erzielen glauben. Beachten Sie bitte, dass die Schätzung der Volumina eine der größten Herausforderungen im Planspiel ist. Falls Sie sich anfangs dabei etwas schwer tun, ist das völlig normal. Mit zunehmender Erfahrung wird Ihnen die Planung leichter von der Hand gehen.
- 2. Ergebnisse berechnen**  
Im nächsten Schritt können Sie Ihre Planrechnungen durchführen, um so Ihre voraussichtlichen Ergebnisse zu berechnen. Sie benötigen dazu die Arbeitsblätter und den Fahrplan: Ergebnisse berechnen.
- 3. Ergebnisse prüfen und Verbesserungen ableiten**  
Wenn Sie Ihre Arbeitsblätter ausgefüllt und die Planung abgeschlossen haben, können Sie die zu erwartenden Ergebnisse mit Hilfe des "Ersten Ergebnischecks" prüfen.  
  
Wenn Sie zufrieden sind, stehen Ihre Entscheidungen für das laufende Geschäftsjahr fest. Entsprechen die Ergebnisse nicht Ihren Erwartungen, können Sie Verbesserungen ableiten, erneut vorläufige Entscheidungen festlegen und neue Planrechnungen durchführen.

## So gehen Sie vor

**1. Entscheidungen festlegen und Volumina abschätzen**

Im ersten Schritt legen Ihre Schüler vorläufige Entscheidungen für das laufende Geschäftsjahr fest. Sie orientieren sich dabei an ihrer Strategie und an den Ergebnissen, die sie bisher mit ihren Entscheidungen erzielt haben.

Sie schätzen für jede ihrer vorläufigen Entscheidungen im Aktiv- und im Passivgeschäft ab, welches Volumen sie damit zu erzielen glauben. Beachten Sie bitte, dass die Schätzung der Volumina eine der größten Herausforderungen im Planspiel ist. Falls Ihre Schüler sich anfangs dabei etwas schwer tun, ist das völlig normal. Mit zunehmender Erfahrung wird ihnen die Planung leichter von der Hand gehen.

**2. Ergebnisse berechnen**

Im nächsten Schritt können sie ihre Planrechnungen durchführen, um so ihre voraussichtlichen Ergebnisse zu berechnen. Sie benötigen dazu die Arbeitsblätter und den Fahrplan: Ergebnisse berechnen.

**3. Ergebnisse prüfen und Verbesserungen ableiten**

Wenn Ihre Schüler die Arbeitsblätter ausgefüllt und die Planung abgeschlossen haben, können sie die zu erwartenden Ergebnisse mit Hilfe des "Ersten Ergebnischecks" prüfen.

Wenn die Schüler mit den laut Planung zu erwartenden Ergebnissen zufrieden sind, stehen ihre Entscheidungen für das laufende Geschäftsjahr fest. Entsprechen die Ergebnisse nicht ihren Erwartungen, können sie Verbesserungen ableiten, erneut vorläufige Entscheidungen festlegen und neue Planrechnungen durchführen.



Menüpunkt *Entscheidungen planen / So gehen Sie vor*

## Einsatz der Folie 8

**Zeitraum** > Ab dem ersten Geschäftsjahr

**Ergebnis** > Ihre Schüler können ihre Ergebnisse analysieren und können Verbesserungen ableiten.

**Ergebnisberichte**

Während des Spiels erhalten Sie für jedes Geschäftsjahr Ergebnisberichte, die Informationen zu Ihrer jeweils aktuellen Geschäftslage und den Entwicklungen auf Ihrem Markt enthalten. Im ersten Geschäftsjahr sind diese Berichte für alle Teams gleich, das heißt, Sie starten alle mit der gleichen Ausgangslage. Auf der Basis dieser Informationen planen Sie Ihre ersten Spielentscheidungen.

Ab Geschäftsjahr 2 erhalten Sie Berichte mit den jeweils individuellen Ergebnissen Ihrer Bank. Diese geben Ihnen Auskunft darüber, wie sich Ihre Entscheidungen ausgewirkt haben und wie sich der Markt entwickelt hat.

Anhand der Berichte analysieren Sie, welche Faktoren zu Ihrem Geschäftsergebnis geführt haben und wie Sie dieses weiter verbessern können.

Bilanz	Gewinn- und Verlustrechnung
Liquiditätsrechnung	Zinsspannenrechnung
Mindestreserverechnung	Eigenkapitalgrundsatz

Aktienfonds	Werbung und Aus- und Weiterbildung
Marktanalysen	Controllingblatt

Weitere Informationen zu den Ergebnisberichten finden Sie im Online-Handbuch.

## Ergebnisberichte

Während des Spiels erhalten Sie und Ihre Schüler für jedes Geschäftsjahr Ergebnisberichte, die Informationen zu ihrer jeweils aktuellen Geschäftslage und den Entwicklungen auf ihrem Markt enthalten.

Im ersten Geschäftsjahr sind diese Berichte für alle Teams gleich, das heißt, sie starten alle mit der gleichen Ausgangslage. Auf der Basis dieser Informationen planen die Teams ihre ersten Spielentscheidungen.

Ab Geschäftsjahr 2 erhalten sowohl Sie als auch Ihre Schüler Berichte mit den jeweils individuellen Ergebnissen ihrer Bank. Diese geben Ihnen Auskunft darüber, wie sich die Entscheidungen Ihrer Schüler ausgewirkt haben und wie sich der Markt entwickelt hat. Anhand der Berichte analysieren die Teams, welche Faktoren zu ihrem Geschäftsergebnis geführt haben und wie sie dieses weiter verbessern können.

Im Online-Handbuch finden Sie weitere Informationen zu den Ergebnisberichten.



Menüpunkt *Ergebnisberichte*

## Einsatz der Folie 9 / Teil 1

**Zeitraum** > Ab dem zweiten Geschäftsjahr

**Ergebnis** > Ihre Schüler können den Erfolg ihrer Entscheidungen einschätzen.

**Erster Ergebnischeck**

**Guthaben bei der Bundesbank**

Ist weniger als doppelt so hoch wie die Mindestreserve  
Weiter so!

Ist mehr als doppelt so hoch wie die Mindestreserve  
Die Bank ist im Passivgeschäft zu attraktiv und im Aktivgeschäft nicht attraktiv genug!  
Was können Sie tun?  
1. Investitionen tätigen.  
2. Aktivgeschäft attraktiver gestalten.

**Bilanzsumme**

Steigerung gegenüber dem Vorjahr  
Weiter so!

Verringerung gegenüber dem Vorjahr  
1. Aktiv- und Passivgeschäft überdenken.  
2. Gesunkenes Guthaben bei der Bundesbank?  
3. Wurde ein Notkredit zurückgezahlt?

Bilanz		Passivseite	
Aktivseite		in Euro	
1. Barreserve	8.320.000	1. Verbindlichkeiten gegenüber Banken	0
2. Guthaben bei der Bundesbank	28.620.793	2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	126.148.215
3. Forderungen an Banken	0	a) Sparkontoklagen	88.065.380
a) Forderungen an Kunden	79.380.000	b) Terminkontoklagen	380.237.938
b) Betriebsvertragskredite	20.798.334	3. Schuldverschreibungen	160.548.586
c) Konsumentenkredite	100.209.898	4. Notkredite	0
d) Investitionskredite	208.220.680	5. Eigenkapital	93.500.000
4. Festverz. Wertpapiere	30.000.000	a) Kapital	32.880.200
5. Sachanlagen	22.500.000	b) Rücklagen	0
a) Filialen	0	c) Bilanzgewinn	6.518.284
b) Kundenterminals	22.500.000		
c) Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fiskalbeitrag	0		
<b>Summe</b>	<b>667.212.762</b>	<b>Summe</b>	<b>667.212.762</b>

**Notkredite**

Kein Notkredit oder geringer als 10.000.000 €  
Weiter so!

Höher als 10.000.000 €  
1. Aktivgeschäft weniger attraktiv und Passivgeschäft attraktiver gestalten.  
2. Ausgleich des Notkredits über festverzinsliche Wertpapiere?

**Bilanzgewinn**

Höher als 9.000.000 €  
Weiter so!

Weniger als 9.000.000 €  
1. Zinsspanne zu niedrig?  
2. Zu geringe Einnahmen aus Gebühren und Provisionen?  
3. Ausgaben für Werbung, Aus- und Weiterbildung, Filialen und Kundenterminals zu hoch?

## Erster Ergebnischeck

**Guthaben bei der Bundesbank**

**Das Guthaben bei der Bundesbank ist weniger als doppelt so hoch wie die Mindestreserve vorschreibt.**  
Ihre Schüler haben sehr gut gewirtschaftet. → Weiter so!

**Das Guthaben bei der Bundesbank ist mehr als doppelt so hoch wie die Mindestreserve vorschreibt.**

Dazu kommt es, wenn Ihre Schüler im Passivgeschäft zu attraktiv und im Aktivgeschäft nicht attraktiv genug für Ihre Kunden sind. Das heißt, sie haben mehr Geld über Einlagen im Passivgeschäft erhalten, als sie über Kredite im Aktivgeschäft verliehen haben. Was können sie tun?

1. Ihre Schüler haben nun Investitionsreserven für das nächste Jahr. Sie sollten über Investitionen nachdenken (zum Beispiel Werbung, Aus- und Weiterbildung, Kauf von festverzinslichen Wertpapieren oder Filialen/Kundenterminals).
2. Sie gestalten ihr Aktivgeschäft attraktiver (zum Beispiel durch Senkung der Zinssätze) und/oder ihr Passivgeschäft weniger attraktiv (zum Beispiel durch Senkung der Zinssätze).

**Bilanzsumme**

**Die Bilanzsumme ist gegenüber dem letzten Geschäftsjahr gestiegen.**

1. Ihre Schüler haben sowohl im Aktivgeschäft als auch im Passivgeschäft Kunden gewonnen.  
→ Weiter so!
2. Die erhöhte Bilanzsumme ist auf ein gestiegenes Guthaben bei der Bundesbank zurückzuführen.
3. Die erhöhte Bilanzsumme ist auf einen Notkredit zurückzuführen.

**Die Bilanzsumme ist gegenüber dem letzten Geschäftsjahr gesunken.**

1. Ihre Schüler haben sowohl im Aktiv- als auch im Passivgeschäft Kunden verloren. Die Schüler sollten ihr Aktiv- und Passivgeschäft attraktiver (Zinssätze) gestalten und ihre Ausgaben für Werbung, Aus- und Weiterbildung, Filialen und Kundenterminals überprüfen.
2. Die gesunkene Bilanzsumme ist auf ein gesunkenes Guthaben bei der Bundesbank zurückzuführen.
3. Die gesunkene Bilanzsumme ist darauf zurückzuführen, dass ein Notkredit aus dem vorherigen Geschäftsjahr zurückgezahlt wurde.



Menüpunkt **Ergebnisberichte / Erster Ergebnischeck**

## Einsatz der Folie 9 / Teil 2

**Zeitraum** > Ab dem zweiten Geschäftsjahr

**Ergebnis** > Ihre Schüler können den Erfolg ihrer Entscheidungen einschätzen.

**Erster Ergebnischeck**

**Guthaben bei der Bundesbank**

Ist weniger als doppelt so hoch wie die Mindestreserve  
Weiter so!

Ist mehr als doppelt so hoch wie die Mindestreserve  
Die Bank ist im Passivgeschäft zu attraktiv und im Aktivgeschäft nicht attraktiv genug!  
Was können Sie tun?  
1. Investitionen tätigen.  
2. Aktivgeschäft attraktiver gestalten.

**Bilanzsumme**

Steigerung gegenüber dem Vorjahr  
Weiter so!

Verringerung gegenüber dem Vorjahr  
1. Aktiv- und Passivgeschäft überdenken.  
2. Gesunkenes Guthaben bei der Bundesbank?  
3. Wurde ein Notkredit zurückgezahlt?

Aktiva		Passiva	
in Euro		in Euro	
1. Barreserve	8.350.000	1. Verbindlichkeiten gegenüber Banken	0
a) Kassenbestand	8.350.000	2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	
b) Guthaben bei der Bundesbank	38.692.763	a) Sparanlagen	126.148.335
2. Forderungen an Banken	0	b) Sichteinlagen	86.965.389
3. Forderungen an Kunden		c) Termineinlagen	160.737.638
a) Dispositokontokredite	79.983.820	5. Schuldverschreibungen	200.548.586
b) Sichteinlohnkredite	86.795.514		
c) Kontokorrentkredite	100.609.596	6. Notkredite	0
d) Investitionskredite	346.220.540	7. Eigenkapital	
4. Forderungen Wertpapiere	36.000.000	a) Kapital	50.000.000
5. Sachanlagen		b) Rücklagen	33.884.399
a) Filialen	22.500.000	c) Bilanzgewinn	8.328.264
b) Kundenterminals	2.500.000		
6. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	0		
<b>Summe</b>	<b>697.213.762</b>	<b>Summe</b>	<b>697.213.762</b>

**Notkredite**

Kein Notkredit oder geringer als 10.000.000 €  
Weiter so!

Höher als 10.000.000 €  
1. Aktivgeschäft weniger attraktiv und Passivgeschäft attraktiver gestalten.  
2. Ausgleich des Notkredits über festverzinsliche Wertpapiere?

**Bilanzgewinn**

Höher als 9.000.000 €  
Weiter so!

Weniger als 9.000.000 €  
1. Zinsspanne zu niedrig?  
2. Zu geringe Einnahmen aus Gebühren und Provisionen  
3. Ausgaben für Werbung, Aus- und Weiterbildung, Filialen und Kundenterminals zu hoch?

## Erster Ergebnischeck

## Notkredite

**Ihre Schüler haben keinen Notkredit erhalten. Oder: Der Notkredit ist niedriger als 10.000.000 €.**

Die Bank finanziert sich (fast) vollständig aus den ihr zur Verfügung stehenden Mitteln. → Weiter so!

**Der erhaltene Notkredit ist höher als 10.000.000 €.**

Ihre Schüler haben ihr Aktivgeschäft zu attraktiv und ihr Passivgeschäft zu unattraktiv gestaltet. Das heißt, sie haben mehr Geld über Kredite im Aktivgeschäft verliehen, als sie über Einlagen im Passivgeschäft erhalten haben. Was können sie tun?

- Ihre Schüler sollten ihr Aktivgeschäft weniger attraktiv und/oder ihr Passivgeschäft attraktiver (Zinssätze) gestalten. Sie sollten dabei auch an ihre Ausgaben für Werbung, Aus- und Weiterbildung, Filialen und Kundenterminals denken.
- Sie sollten, wenn möglich, den Notkredit durch den Verkauf festverzinslicher Wertpapiere ausgleichen.

Ihre Schüler sollten generell beachten, dass ein Notkredit im kommenden Geschäftsjahr plus Zinsen zurückgezahlt werden muss. Im letzten Geschäftsjahr gilt es, Notkredite unbedingt zu vermeiden, da diese zuzüglich der Zinsen direkt von den Rücklagen abgezogen werden.

## Bilanzgewinn

**Der Bilanzgewinn ist höher als 9.000.000 €.**

Ihre Schüler waren im letzten Geschäftsjahr sehr erfolgreich. → Weiter so!

**Der Bilanzgewinn liegt unter 9.000.000 €.**

- Die Zinsspanne Ihrer Schüler ist zu gering. Das heißt: ihre Zinssätze sind im Aktivgeschäft zu niedrig und im Passivgeschäft zu hoch angesetzt.
- Die Einnahmen durch Gebühren und Provisionen sind zu niedrig.
- Die Ausgaben für Werbung, Aus- und Weiterbildung, Filialen bzw. Kundenterminals sind zu hoch.

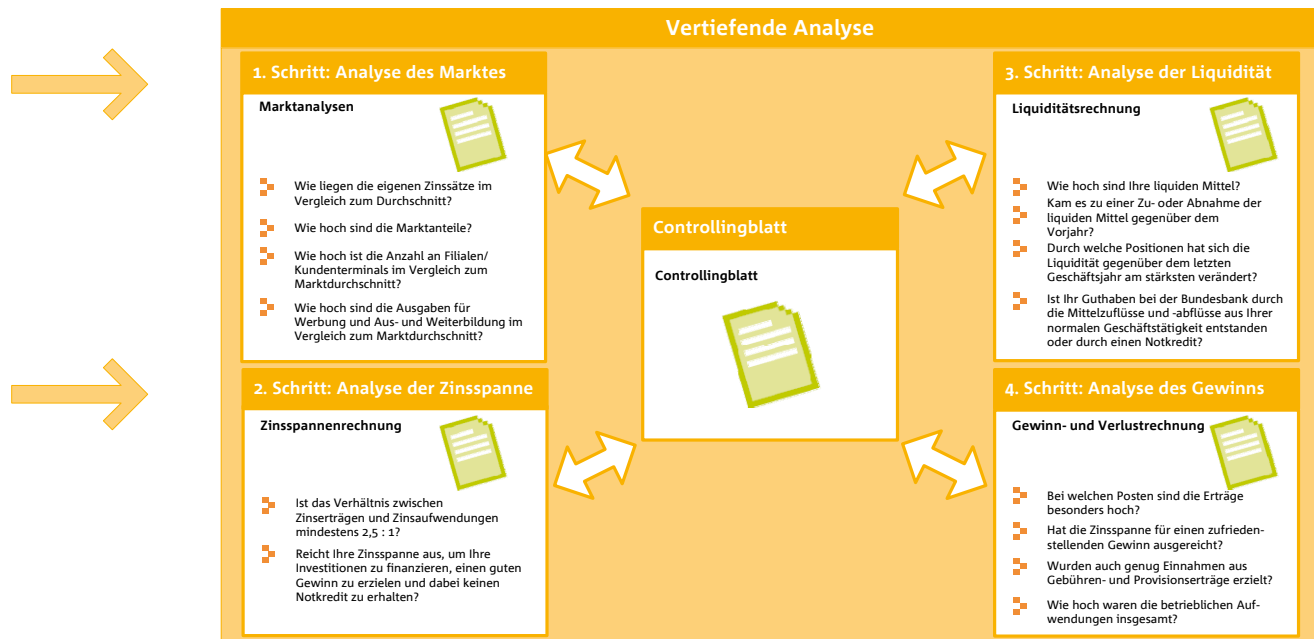


Menüpunkt *Ergebnisberichte / Erster Ergebnischeck*

## Einsatz der Folie 10 / Teil 1

**Zeitraum** > Ab dem zweiten Geschäftsjahr

**Ergebnis** > Ihre Schüler haben ihre Berichte im Detail analysiert und daraus die Konsequenzen für die nächsten Entscheidungen abgeleitet.



## Vertiefende Analyse

**1. Analyse des Marktes**

Im ersten Schritt erstellen Ihre Schüler eine Analyse ihres Marktes, anhand derer sie die Entwicklung auf ihrem Markt und das Verhalten ihrer Konkurrenz einschätzen. Dazu brauchen sie die Marktanalysepakete, ihre Bilanz und ihr Controllingblatt.

Bei der Analyse helfen die folgenden Orientierungsfragen:

- > Wie liegen die eigenen Zinssätze im Vergleich zum Marktdurchschnitt?
- > Wie hoch sind die Marktanteile?
- > Wie hoch ist die Anzahl an Filialen und Kundenterminals im Vergleich zum Marktdurchschnitt?
- > Wie hoch sind die Ausgaben für Werbung und Aus- und Weiterbildung im Vergleich zum Marktdurchschnitt?

**2. Analyse der Zinsspanne**

Über eine Analyse der Zinsspanne erfahren Ihre Schüler, ob die Zinserträge aus ihrem Kreditgeschäft in einem wirtschaftlich sinnvollen Verhältnis zu den Zinsaufwendungen stehen, die sie im Einlagengeschäft bezahlen müssen. Hierzu benötigen sie die Zinsspannenrechnung. Hilfreiche Fragen sind:

- > Ist das Verhältnis zwischen Zinserträgen und Zinsaufwendungen mindestens 2,5 zu 1?
- > Reicht die Zinsspanne aus, um die Investitionen der Bank zu finanzieren, einen guten Gewinn zu erzielen und dabei keinen Notkredit zu erhalten?

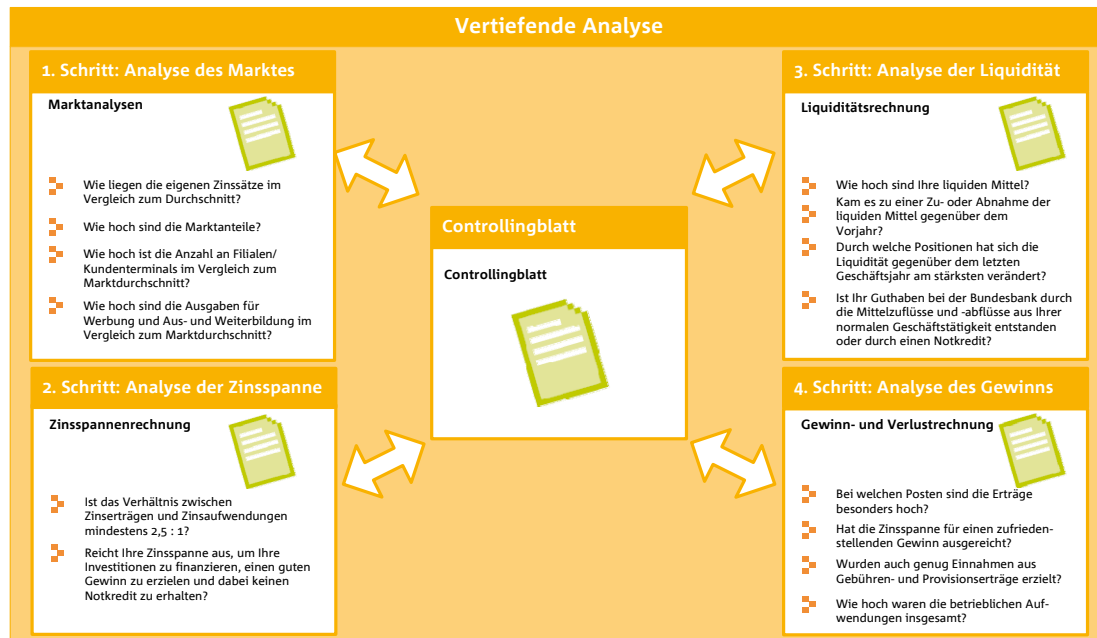


Menüpunkt *Ergebnisberichte / Vertiefende Analyse*

## Einsatz der Folie 10 / Teil 2

**Zeitraum** > Ab dem zweiten Geschäftsjahr

**Ergebnis** > Ihre Schüler haben ihre Berichte im Detail analysiert und daraus die Konsequenzen für die nächsten Entscheidungen abgeleitet.



## Vertiefende Analyse

**3. Analyse des Liquidität**

Die Analyse der Liquidität gibt Ihren Schülern einen Überblick über die Mittelzuflüsse (z. B. Zunahme der Einlagen, Zinserträge, Einnahmen aus der Schließung von Filialen) und Mittelabflüsse (z. B. Erhöhung des Kreditgeschäfts, Zinsaufwendungen, Ausgaben für Werbung). Die Kernfragen zur Liquidität sind:

- > Wie hoch sind die liquiden Mittel?
- > Kam es zu einer Zu- oder Abnahme der liquiden Mittel gegenüber dem vorigen Geschäftsjahr?
- > Durch welche Positionen hat sich die Liquidität gegenüber dem vorigen Geschäftsjahr am stärksten verändert?
- > Ist das Guthaben bei der Bundesbank durch die Mittelzuflüsse und Mittelabflüsse aus der normalen Geschäftstätigkeit entstanden oder durch einen Notkredit?

**4. Analyse des Bilanzgewinns bzw. Bilanzverlusts**

Mit der Analyse des Bilanzgewinns bzw. -verlusts ermitteln Ihre Schüler, wie dieser genau zustande gekommen ist. Sie versuchen herauszufinden, welche Faktoren dafür entscheidend waren. Dazu benötigen sie vor allem die Gewinn- und Verlustrechnung. Bei der Analyse helfen ihnen die folgenden Fragen:

- > Bei welchen Posten sind die Erträge besonders hoch?
- > Hat die Zinsspanne für einen zufriedenstellenden Gewinn ausgereicht?
- > Wurden auch genug Einnahmen durch Gebühren- und Provisionserträge erzielt?
- > Wie hoch waren die betrieblichen Aufwendungen insgesamt?
- > Bei welchen Posten sind die Aufwendungen besonders hoch?

Menüpunkt *Ergebnisberichte / Vertiefende Analyse*