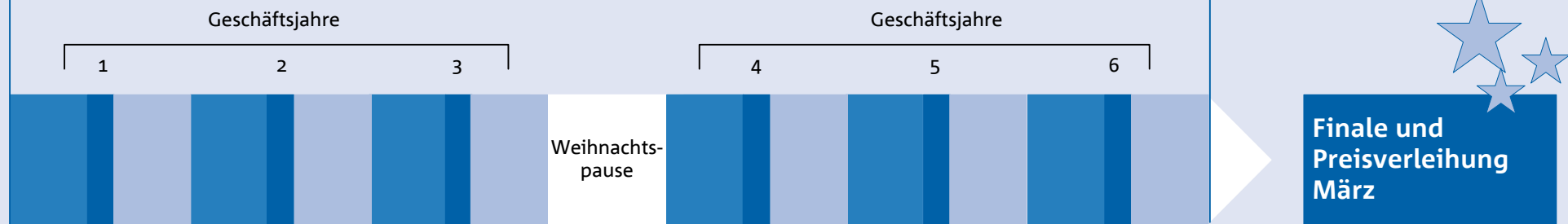


## Wie läuft SCHUL/BANKER ab?

November  
Start der Vorrunde

Februar  
Ende der Vorrunde



### Geschäftsjahr

Die Teams planen und treffen ihre Entscheidungen.

### Abgabetermin

Bis zum letzten Tag des Geschäftsjahres, 18.00 Uhr, senden sie die Entscheidungen an die Spielleitung.

### Auswertung des Geschäftsjahres

Die Spielleitung wertet die Entscheidungen aller Teams aus und schaltet die Ergebnisse in Form von Berichten frei.

## Spielunterlagen

### Ihr Online-Handbuch – Die wichtigste Spielunterlage

- ❑ Im Online-Handbuch finden Sie alle Informationen, die Sie benötigen, um SCHUL/BANKER erfolgreich spielen zu können.
- ❑ Materialien, die Sie im Spiel häufig brauchen, stehen Ihnen unter dem Menüpunkt *Dateien zum Download* zur Verfügung.



Zusätzlich erhalten Sie regelmäßig per E-Mail aktuelle Informationen.

## So gehen Sie vor

- ❑ Sie treffen eine Vielzahl der Entscheidungen, die auch in der Realität vom Management getroffen werden.
- ❑ Sie analysieren die Ergebnisse Ihrer Spielentscheidungen.
- ❑ Auf der Basis dieser Analyse planen Sie Ihre Entscheidungen.

Sie erleben, wie Marktwirtschaft und Wettbewerb funktionieren.

## Wer gewinnt?

### Die Teams spielen auf zwanzig Märkten

- ❑ Ziel: Die eigene Bank möglichst erfolgreich führen.
- ❑ Erfolgskriterien: Bilanzgewinn und Rücklagen.



### Einzug ins Finale

- ❑ Über sechs Geschäftsjahre werden die Rücklagen addiert.
- ❑ Die Höhe der Rücklagen ist entscheidend. Das Team mit den höchsten Rücklagen ist Marktsieger.
- ❑ Die 20 Marktsieger kommen ins Finale.

## 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 Ihre

- ❑ 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.

## 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.

## Spielregeln

Beachten Sie die Spielregeln und halten Sie die Grenzwerte ein!

Abweichungen von den Grenzwerten werden von der Spielleitung angepasst.



Sie finden alle Informationen im Online-Handbuch unter ***Spielregeln*** und unter ***Dateien zum Download***.

## Spielentscheidungen

**Entscheidungsblatt**

→ zurück an Spielleitung  
 online: www.schulbanker.de  
 Fax: ++49 (7472) 98 39 39

Team:	Schule:	BLZ:	
Geschäftsjahr: <span style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; padding: 2px;">1</span> <span style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; padding: 2px;">2</span> <span style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; padding: 2px;">3</span> <span style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; padding: 2px;">4</span> <span style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; padding: 2px;">5</span> <span style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; padding: 2px;">6</span>	Bitte aktuelles Geschäftsjahr ankreuzen!		PIN:

Zinsen Aktivgeschäft	Zinssatz
Dispositionskredite	--'--- %
Betriebsmittelkredite	--'--- %
Konsumentenkredite	--'--- %
Investitionskredite	--'--- %

---

Zinsen Passivgeschäft	Zinssatz
Sichteinlagen	-'--- %
Spareinlagen	-'--- %
Termineinlagen	-'--- %
Schuldverschreibungen	--'--- %

**Aktienfonds (ab Geschäftsjahr 2)**

Aktien (Kürzel der gewünschten Aktien eintragen)    1.  2.  3.  4.  5.

Preise und Provisionen	
Kontoführung Girokonto	-'--- %
Kontoführung Online Banking (ab Geschäftsjahr 2)	-'--- %
Preis pro Kreditkarte pro Jahr (ab Geschäftsjahr 3)	--'--- €
Kontoführung Kundendepot (ab Geschäftsjahr 2)	-'--- %
Kundendepot Provisionsatz (ab Geschäftsjahr 2)	-'--- %

**Ausgaben für**

Werbung Privatkunden	--'---'--- €
Werbung Firmenkunden	--'---'--- €
Aus- und Weiterbildung	--'---'--- €

<b>Filialen</b>	Eröffnung <input type="checkbox"/> Schließung <input type="checkbox"/>	-	Filialen
<b>Kundenterminals</b>	Eröffnung <input type="checkbox"/> Schließung <input type="checkbox"/>	-	Kundenterminals

<b>Festverzinsliche Wertpapiere</b>	Kauf <input type="checkbox"/> Verkauf <input type="checkbox"/>	--'---'--- €
-------------------------------------	--	--------------

<b>Marktanalysen</b>	Paket 1 <input type="checkbox"/> Paket 2 <input type="checkbox"/> Paket 3 <input type="checkbox"/> Paket 4 <input type="checkbox"/>
----------------------	---

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 für Aus- und Weiterbildung

Filialen und Kundenterminals

Festverzinsliche Wertpapiere

Marktanalysen

**banken**verband

**SCHUL/BANKER**  
DAS BANKENPLANSPIEL

## Planungsgrundsätze

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

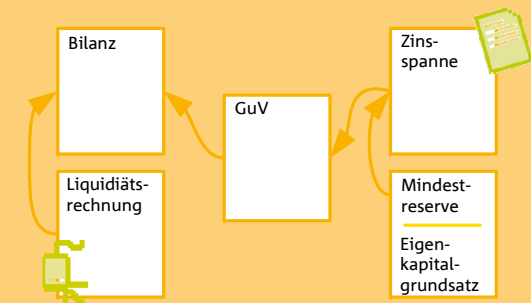
- ❖ **Orientieren Sie sich am Markt!**  
 Beobachten Sie die Entwicklung am Markt und verlieren Sie Ihre Konkurrenz nicht aus den Augen. Aus den Marktanalysen lassen sich wertvolle Informationen für Ihre Planung ableiten.
- ❖ **Jede erfolgreiche Planung ist strategisch ausgerichtet!**  
 Prüfen und überdenken 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.

## Planungsinstrumente

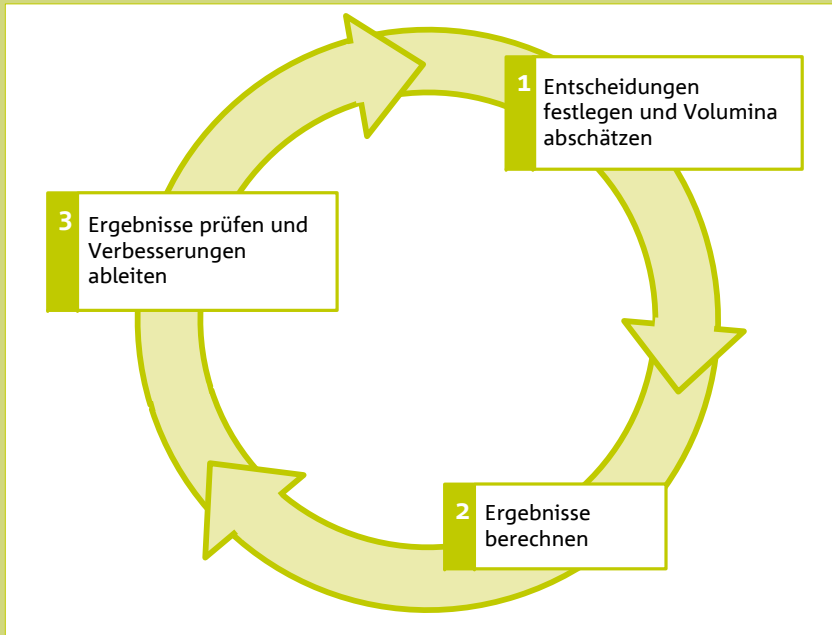
## 1. Arbeitsblätter

2. Fahrplan:  
Ergebnisse berechnen

## 3. Rechenbeispiele (per Post und online)



## 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.

## 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

Mindestreserverrechnung

Eigenkapitalgrundsatz

Aktienfonds

Werbung und  
Aus- und Weiterbildung

Marktanalysen

Controllingblatt

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

## 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?

Aktivseite		Passivseite	
in Euro		in Euro	
1. Barreserve		1. Verbindlichkeiten gegenüber Banken	0
a) Kassenbestand	8.250.000	2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	
<b>b) Guthaben bei der Bundesbank</b>	<b>38.692.763</b>	a) Spareinlagen	126.148.355
2. Forderungen an Banken	0	b) Sichteinlagen	86.065.380
3. Forderungen an Kunden		c) Termineinlagen	160.737.678
a) Dispositionskredite	79.983.920	3. Schuldverschreibungen	160.548.586
b) Betriebsmittelkredite	80.706.334	<b>4. Notkredite</b>	<b>0</b>
c) Konsumentenkredite	100.609.696	5. Eigenkapital	
d) Investitionskredite	304.220.049	a) Kapital	92.500.000
4. Festverz. Wertpapiere	30.000.000	b) Rücklagen	32.684.399
5. Sachanlagen		<b>c) Bilanzgewinn</b>	<b>8.528.364</b>
a) Filialen	22.500.000		
b) Kundenterminals	2.250.000		
6. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	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?

## Vertiefende Analyse

## 1. Schritt: Analyse des Marktes

## Marktanalysen



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

## 2. Schritt: Analyse der Zinsspanne

## Zinsspannenrechnung



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

## 3. Schritt: Analyse der Liquidität

## Liquiditätsrechnung



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

## 4. Schritt: Analyse des Gewinns

## Gewinn- und Verlustrechnung



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

## Controllingblatt

## Controllingblatt

