

## Herzlich willkommen bei SkateUp, dem Online-Planspiel für die Schule!

Über insgesamt 5 Geschäftsperioden haben Sie die Chance, ein gut ausgestattetes Unternehmen so zu leiten, dass es an einem attraktiven Markt respektable Gewinne erzielt.

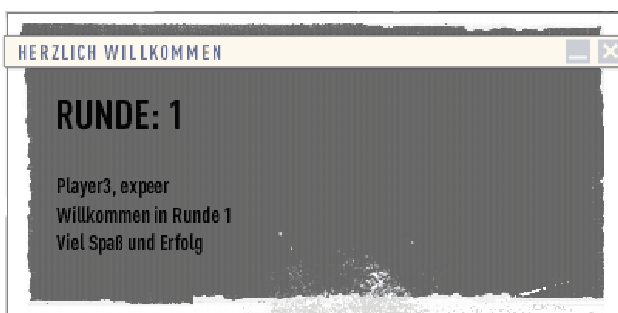
Diese Teilnehmerinformation beschreibt die **Ausgangssituation** für Ihre Geschäftstätigkeit. Da sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ständig wandeln, erhalten Sie zusätzlich in jeder Geschäftsperiode einen **Report** (Szenario), der Sie über veränderte Daten und neue Entscheidungsherausforderungen informiert.

Ihr neu gegründetes Unternehmen hat die Vorgabe, sich am wachsenden Markt für **Inlineskates** in kurzer Zeit eine zumindest mittlere Position zu erkämpfen.

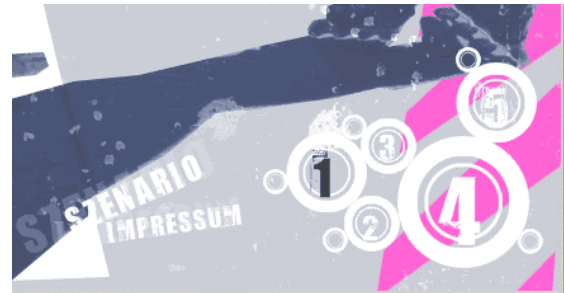
### Erste Schritte

Nachdem Sie sich im System registriert haben und von Ihrer Lehrkraft freigeschaltet wurden, gelangen Sie nach Login durch Klick auf den „**SPIEL STARTEN**“-Button zur Planspiel-Oberfläche.

Nach der Auswahl eines Spieldurchlaufs werden Sie Willkommen geheißen und können das Spiel beginnen.



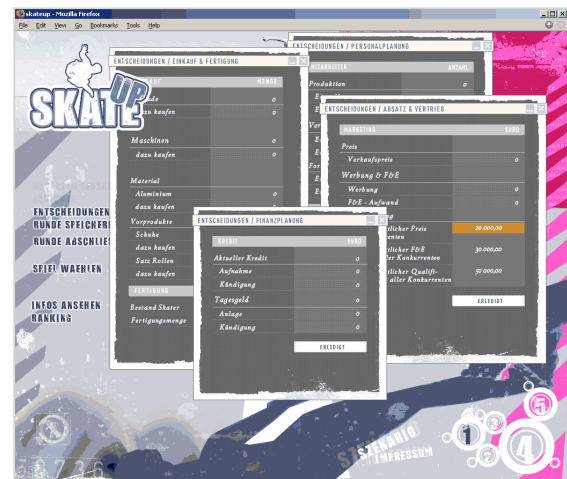
In der Navigation unten rechts können Sie erkennen, in welcher Spielrunde Sie sich befinden (aktuelle Runde).



Sie können jederzeit zu vorangegangenen Runden wechseln, um Ihre dortigen Eingaben erneut zu betrachten.

In der linken Navigation werden Ihnen die Kategorien der Entscheidungsfindung und Entscheidung angezeigt - Sie wählen zwischen **Unternehmenszahlen, Berichte und Entscheidungen**.

Die **Unternehmenszahlen** informieren Sie über den Status Quo und die Entwicklung Ihres Unternehmens. Die **Berichte** fassen detailliertere Informationen über Ihr Unternehmen und Ihre Konkurrenten zusammen. Auf Basis all



dieser Informationen treffen Sie letztendlich Ihre **Entscheidungen**.

Dem Bereich **Szenario**, den Sie unten rechts, links neben der Rundenwahl

anklicken können, entnehmen Sie wichtige Informationen über die aktuelle Marktlage und absehbare Entwicklungen.

Nach Auswahl einer dieser Bereiche stehen Ihnen die dort zusammengefassten Informationen oder Entscheidungsbereiche zur Auswahl. Diese präsentieren sich Ihnen nach einem Klick auf den entsprechenden Link als Fenster im Browser, also der Spieloberfläche.

Die sich öffnenden Fenster können Sie alle gleichzeitig betrachten und bearbeiten und können so die Beziehungen erkennen und so leichter Schlussfolgerungen ziehen. Die jeweiligen Fenster können Sie beliebig



verschieben und im oberen rechten Fenster minimieren bzw. wieder maximieren, wenn Sie dies

wünschen.

Darüber hinaus verfügt jedes Fenster über eine PDF-Export-Funktion. Nach Anwahl öffnet sich ein neues Browserfenster mit dem PDF-Dokument. Dieses können Sie nun zum Drucken verwenden oder lokal auf Ihrem Rechner speichern.

Nach der Eingabe aller Entscheidungen können die Entscheidungen zur Berechnung durch die SkateUp-Simulation abgegeben werden. Dies erfolgt dann, wenn Sie in der linken Navigation die Runde abschließen. Danach erfolgt automatisch ein Wechsel in die nächste Runde.

Vorherige Runden können jederzeit aufgerufen werden, so dass man dort getroffene Entscheidungen erneut betrachten kann.

Ein Durchlauf besteht aus fünf Runden. Eine Runde nimmt ca. 45 bis 60 Minuten in Anspruch. Es können beliebig viele Durchläufe gespielt werden.

Die vorgenommenen Einstellungen können jederzeit abgespeichert werden. Beim nächsten Login werden diese dann automatisch geladen.

## 1. Markt

Insgesamt sieben Unternehmen konkurrieren zu Beginn des Spiels um ein **Marktvolumen** von 800.000 bis 900.000 Inlineskates; Ihr Unternehmen kann damit rechnen, ein Siebtel dieser Menge absetzen zu können.

**Tipp:** Im normalen Preissegment liegen die Preise bei ca. 200 € pro Stück.

Für die Weiterentwicklung Ihres Unternehmens könnte man sowohl daran denken, Fertigungs- und Absatzmengen deutlich zu steigern, als auch daran, in der Preispolitik andere Wege zu gehen.

Die **Marktnachfrage (Marktvolumen)** resultiert zunächst einmal aus den volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

**Tipp:** Geht es der Volkswirtschaft gut, steigt das Marktvolumen. Geht es der Volkswirtschaft nicht so gut, sollten Sie mit einer sinkenden oder mindestens stagnierenden Nachfrage rechnen.

## 2. Marketing

Jede Ihrer Entscheidungen ist im Verhältnis zu den Entscheidungen Ihrer Konkurrenten zu sehen. Sie konkurrieren miteinander um das vorhandene Marktvolumen. Durch den Einsatz von Mitteln für die **Marktforschung** lassen sich Informationen über die Entscheidungen Ihrer Konkurrenten gewinnen:

Durchschnittspreis aller Konkurrenten	50.000 €
Durchschnittlicher F&E-Aufwand aller Konkurrenten	30.000 €
Durchschnittlicher Qualifizierungsetat aller Konkurrenten	20.000 €
Maximale Ausgabe	100.000 €

Im Marketingbereich sind noch weitere Entscheidungen zu treffen:

- **Preis**
- **Werbung**
- **Forschungs- und Entwicklungsaufwand**

Diese Entscheidungen werden von Ihnen in jeder Spielperiode neu festgelegt und sind zentrale Größen für den Markterfolg.

Die Wirkung Ihrer **Werbung** erkennen Sie am sog. **Marketingindex** (Startwert: 1,0).  
Tipp: Im letzten Jahr gaben Hersteller von Inlineskates aus dem mittleren Preissegment durchschnittlich 3.200.000 € für Werbung aus.

Ihre Anstrengungen im Bereich **Forschung- und Entwicklung (F&E)** wirken auf die technische Modernität Ihrer Inlineskates (**Technologieindex**, Startwert: 1,0).  
Tipp: Wer die besten und modernsten Inlineskates herstellen will, muss hier dementsprechend investieren. Im letzten Jahr gaben die Hersteller von Inlineskates aus dem mittleren Preissegment durchschnittlich ca. 1.700.000 € für F&E-Maßnahmen aus.

Schließlich müssen Sie die Nachfrage nach Ihren Inlineskates auch befriedigen können. Sie benötigen hierzu einmal die Inlineskates selbst und dann aber auch einen gut funktionierenden Vertrieb. Dazu mehr unter Punkt 5 (Die Personalplanung und -entwicklung).

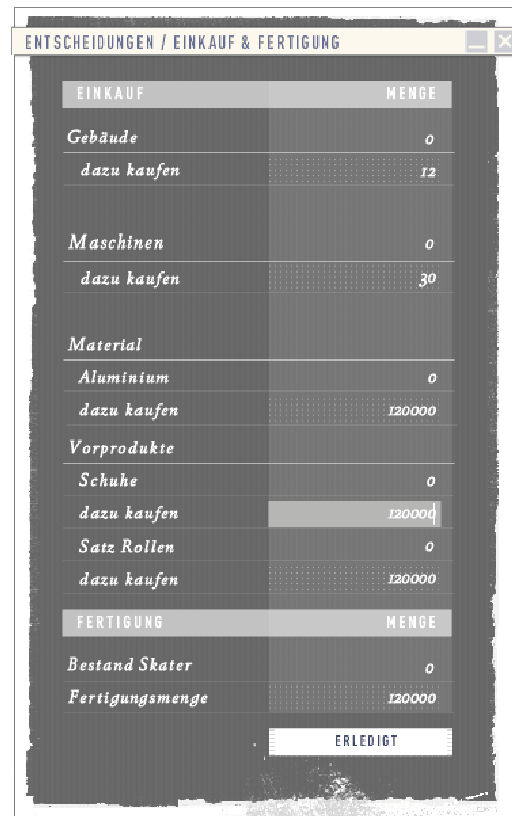
### 3. Produktion

Die Produktion der Inlineskates entwickelt sich in zwei Stufen:

- In der Vorfertigung entstehen aus Aluminium-Rohlingen die **Schienen** und
- in der Endfertigung werden die zugekauften **Rollen** und **Schuhe** (mit integriertem Stopper) mit den Schienen zum Fertigprodukt zusammengefügt.

Die **Fertigungsmenge** ist abhängig von den verfügbaren Produktionsvoraussetzungen (Anlagen, Material, Vorprodukte aber auch Arbeiter).

Die **Ausschussquote** liegt zu Beginn bei 0,5% der Fertigung. Diese Quote steigt je Periode um weitere 0,5%, kann aber durch Qualifizierungsmaßnahmen der Produktionsmitarbeiter - um 1% je



EINKAUF		MENGE
Gebäude		0
dazu kaufen		12
Maschinen		0
dazu kaufen		30
Material		
Aluminium		0
dazu kaufen		120000
Vorprodukte		
Schuhe		0
dazu kaufen		120000
Satz Rollen		0
dazu kaufen		120000
FERTIGUNG		MENGE
Bestand Skater		0
Fertigungsmenge		120000

ERLEDIGT

Maßnahme - verringert werden.

### 4. Einkauf

Ihr Einkauf muss sicherstellen, dass für die geplante Produktion die notwendigen Voraussetzungen gegeben sind:

#### Fabrik- und Verwaltungsgebäude

Die Größe des Firmengebäudes ist abhängig von der geplanten Fertigungsmenge; für jeweils 10.000 gefertigte Paare ist eine Investition von 100.000 € notwendig. Gebäude werden je Geschäftsperiode mit 2 % abgeschrieben.

#### Produktionsanlagen

Sie benötigen weiterhin eine hinreichende Kapazität an Produktionsanlagen für Fräsen,

Bohren, Schleifen und Oberflächenbearbeitung an den Schienen. Eine einzelne Anlage ist in der Lage, je Geschäftsperiode 4000 Schienen zu erstellen. Sie hat eine Lebenserwartung von 8 Geschäftsperioden, kommt also in dieser Zeit auf eine Gesamtproduktion von 32.000 Stück.

Der Beschaffungspreis dieser Anlage liegt zurzeit bei 160.000 €. Die Anlage wird in acht gleichen Jahresraten, also je Periode mit 12,5 % abgeschrieben.

	Kosten	Produktionskapazität
Gebäude	100.000 €	10.000/Jahr
Maschine	160.000 €	4.000/Jahr

### Material und Vorprodukte

Die fertigen Inlineskates bestehen aus Aluminium-Rohlingen, Rollen und Schuhen. Diese müssen Sie ebenfalls erst beschaffen.

- Ein Paar Aluminium-Rohlinge für jedes Paar Skates; der Beschaffungspreis liegt derzeit bei 20 €.
- Der Satz Rollen (paarweise, inkl. Kugellager) kann aktuell für 20 € eingekauft werden.
- Die Schuhe (wiederum paarweise) lassen sich für 15 € beschaffen.

### Lagerkosten

Sowohl bei Vorprodukten und Materialien als auch bei fertigen Inlineskates können (wenn Sie mehr einkaufen als produzieren bzw. absetzen) geplante oder ungeplante Lagerbestände entstehen.

Die **Kosten der Lagerhaltung** betragen 2% des aktuellen Lagerwertes. Bei fertigen Inlineskates werden zur Berechnung die Herstellungskosten, bei den Vorprodukten und Materialien die Einkaufskosten der jeweiligen Runde herangezogen. Wenn Sie beispielsweise 20.000 Paar Aluminium-Rohlinge (à 20 €) ungenutzt im Lager herumliegen haben, kostet Sie das 8.000 € Lagerkosten.

## 5. Personalplanung und -entwicklung

In der Personalplanung und -entwicklung sorgen Sie dafür, dass Ihrem Unternehmen

Mitarbeiter in ausreichender Menge und in optimaler Qualifikation zur Verfügung stehen (Zur Produktion bedarf es aller):

### Arbeiter für die Produktion

Kosten pro Person: 45.000 €/Jahr (inkl. Lohnzusatzkosten)

Produktionskapazität: 1.000

Inlineskates/Jahr

2/9 der Produktionsmitarbeiter werden für die Schienen-Fertigung und 7/9 für die Montage benötigt.

Dementsprechend entfallen 10.000 € der Kosten eines Mitarbeiters pro Jahr auf die Fertigung und 35.000 € der Kosten eines Mitarbeiters pro Jahr auf die Montage.

### Angestellte in Verwaltung und Vertrieb

Kosten pro Person: 60.000 €/Jahr (inkl. Lohnzusatzkosten)

Kapazität: 3.750 Inlineskates/Jahr

Tätigkeitsbereiche:

- Verwaltung des Betriebs
- Vertrieb der Produkte
- Marketing

### Angestellte im Bereich Forschung & Entwicklung

Kosten pro Person: 90.000 €/Jahr (inkl. Lohnzusatzkosten)

Kapazität: 15.000 Inlineskates/Jahr

Tätigkeitsbereiche:

- Qualitätssicherung
- Erforschung und Entwicklung technischer Neuerungen

**Einstellung und Entlassungen** von Mitarbeitern sind mit Kosten verbunden.

	Einstellung	Entlassung
Produktion	3.000 €	6.000 €
Vertrieb	4.000 €	8.000 €
F&E	6.000 €	12.000 €

Mit steigenden Löhnen steigen auch die Einstellungs- und Entlassungskosten.

Für alle Mitarbeiterbereiche können **Qualifizierungsmaßnahmen** durchgeführt werden.

Die Qualifizierung der Mitarbeiter in Forschung und Entwicklung sowie die zusätzlichen Investitionen in F&E erhöhen den **Technologieindex**; die Qualifizierung der Vertriebsmitarbeiter erhöht den **Marketingindex**. Eine Erhöhung der Indizes verbessert die Nachfrage nach Ihren Inlineskates.

Bei den Arbeitern in der Produktion reduzieren Qualifizierungsmaßnahmen den anfallenden **Ausschuss**; dieser liegt zu Beginn bei 0,5 % und erhöht sich je Spielperiode um weitere 0,5%.

Die **Kosten** einer Qualifizierungsmaßnahme liegen derzeit bei 2% der jährlichen Personalkosten für den jeweiligen

ENTSCHEIDUNGEN / PERSONALPLANUNG	
MITARBEITER	ANZAHL
Produktion	0
Einstellung	160
Entlassung	0
Verwaltung & Vertrieb	0
Einstellung	40
Entlassung	0
Forschung & Entwicklung	0
Einstellung	8
Entlassung	0
QUALIFIZIERUNGSMASSNAHMEN	MENGE
Produktion	3
Verwaltung & Vertrieb	0
Forschung & Entwicklung	0
ERLEDIGT	

Mitarbeiterbereich. Bei Personalkosten von 60.000 € je Vertriebsmitarbeiter würde beispielsweise eine eintägige Qualifizierungsmaßnahme „Verkaufen am Telefon“ 1.200 € kosten.

## 6. Verwaltung und Betriebskosten

Zusätzlich zu den Kosten, die Ihnen im Marketing, im Einkauf, in der Produktion und beim Personal entstehen müssen Sie mit **Verwaltungs- und Betriebskosten** in Höhe von **2.000.000 €/Geschäftsperiode** rechnen.

Hierzu gehören beispielsweise Kosten für

- Betriebskosten (Strom, Wasser, Telefon, Porto, Büromaterial, Arbeitsanzüge, ...)
- Dienstleister (Anwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, ...)
- Staatliche Auflagen (Brandschutzvorrichtungen und -prüfungen, Umweltschutzmaßnahmen, ...)

## 7. Finanzplanung

Sie starten zu Beginn mit einem **Eigenkapital** von **4.000.000 €**. Hiervon müssen Sie Maschinen, Gebäude und Material kaufen, Personal einstellen und schulen, in Forschung & Entwicklung und in Werbung investieren und schließlich auch die Verwaltungs- und Betriebskosten tragen.

**Tipp:** Sie werden schnell merken, dass 4.000.000 € nicht viel sind, wenn Sie groß ins Geschäft einsteigen wollen.

Also ist es dem Unternehmen möglich, bis zur doppelten Höhe des Eigenkapitals (**Bonitätsindex**) einen **Kredit** bei Ihrer Bank aufzunehmen; dieses muss zu Beginn mit 8% verzinst werden.

ENTSCHEIDUNGEN / FINANZPLANUNG	
KREDIT	EURO
Aktueller Kredit	0
Aufnahme	1000000
Kündigung	0
Tagesgeld	0
Anlage	0
Kündigung	0

ERLEDIGT

Sollten die Mittel für bestehende Zahlungsverpflichtungen nicht ausreichen, wird **automatisch** eine **Überziehung des Girokontos** in Anspruch genommen; der Zins hierfür liegt derzeit bei 16% und ist jeweils in der Folgeperiode fällig.

**Tipp:** Wenn Sie also mehr Material bestellen als Sie eigentlich aus Ihren Mitteln zahlen könnten, müssen Sie einen teuren Überziehungskredit in Anspruch nehmen. Entweder Sie kaufen nur so viel ein wie Sie mit eigenem Geld bezahlen können oder Sie leihen sich „billigeres“ Geld in Form eines langfristigen Kredites. Hier gilt: Sauber planen/rechnen spart viel Geld!

Aktuell nicht benötigte Barreserven auf dem Girokonto können als kurzfristig kündbares **Tagesgeld** angelegt werden; die Guthabenverzinsung beträgt zu Beginn 2%.

## 8. Gewinnbesteuerung und -verwendung

Das Ergebnis der (gewöhnlichen) Geschäftstätigkeit ist derzeit mit einer Steuer von 40% belegt.

Ihre Kapitalgeber sind übereingekommen, den Periodenüberschuss nach Steuern vorläufig vollständig im Unternehmen zu belassen, ihn also eigenkapitalerhöhend in die Gewinnrücklage einzustellen.

**Viel Erfolg!**