WIBFIN

# Willkommen in der Geschäftsführung

**Bikebusinessgame – das Planspiel Fahrradfabrik**

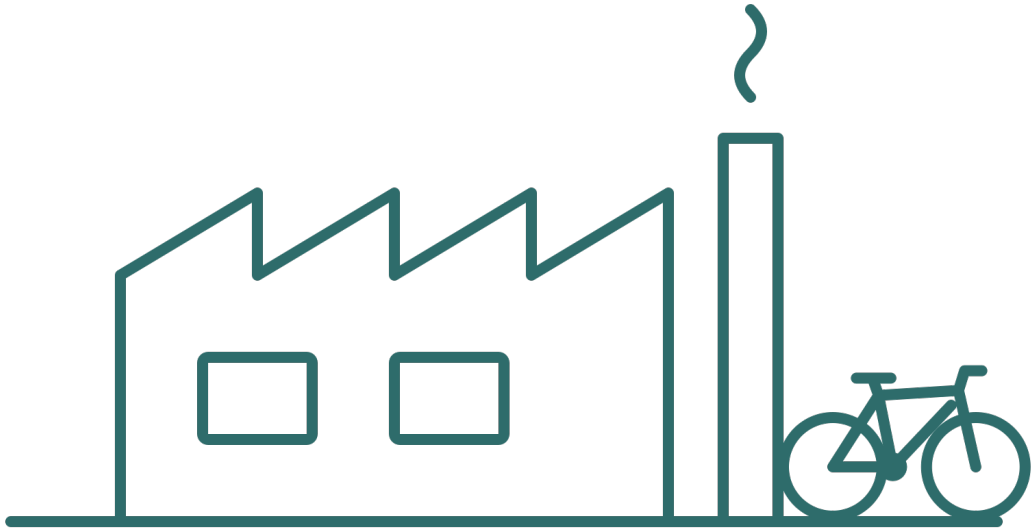
[Veranstaltung, Datum]



# Eure Mission

Ihr übernehmt als Team die Geschäftsführung einer GmbH, die **Citybikes herstellt** und über den Fachhandel verkauft.

- Alle Teams starten mit genau demselben Unternehmen.
- Ihr konkurriert um dieselben Kunden.
- Gespielt wird Quartal für Quartal – mit Saison und Konjunktur.
- Jede Zahl lässt sich bis zur einzelnen Buchung zurückverfolgen.



**Euer Ziel:** ein möglichst gutes Ergebnis – mit guter Planung und zufriedenen Kunden, die ihr Rad auch bekommen.

# Was ihr in diesem Spiel lernt



## Wie Bilanz und GuV entstehen

Jeder Vorgang wird als Buchungssatz „Soll an Haben“ gebucht.



## Wie Produktion funktioniert

Kapazität, Schichten, Engpässe, Saison und Lager planen.



## Wie Märkte reagieren

Preis, Werbung, Ausstattung und Liefertreue entscheiden über Kunden.



## Wie man Kosten steuert

Deckungsbeitrag, Leerkosten, Break-even-Menge und Kennzahlen.



## Warum Gewinn nicht gleich Geld ist

Liquidität, Darlehen, Kontokorrent, Zahlungsziele, Steuern.



## Wie man im Team entscheidet

Unter Unsicherheit planen, abwägen, begründen und präsentieren.

# Euer Unternehmen zu Beginn (Quartal 0)

**2**

**Montagelinien**

seit 8 Quartalen in Betrieb

**1**

**Schicht**

Personal für eine Schicht

**699 €**

**Verkaufspreis**

Ausstattungsstufe 1 (Basis)

**1.500**

**Räder auf Lager**

dazu je 5.000 Rahmen und Komponentensätze

**4 Mio. €**

**Darlehen**

gezeichnetes Kapital 3 Mio. €

**Winter**

**Quartal 1**

Hochsaison im Frühjahr und Sommer

*Standardwerte – eure Spielleitung kann einzelne Werte anpassen. Die aktuellen Zahlen zeigt euer Dashboard.*

# So läuft ein Quartal ab

1

## Berichte lesen

Dashboard und Berichte zeigen das letzte Quartal: Bilanz, GuV, Kennzahlen und warum Kunden bei euch kaufen.

2

## Entscheiden

Unter „Entscheidungen“ alles für das nächste Quartal eintragen. Das Formular ist mit euren letzten Werten vorbelegt.

3

## Abgeben

„Entwurf speichern“ hält alles änderbar. „Abgeben“ schließt ab. Ohne Abgabe zählt euer Entwurf.

4

## Ergebnis ansehen

Die Spielleitung wertet aus. Danach seht ihr die neuen Zahlen – und was die anderen Teams geschafft haben.

**Abgabe für jedes Quartal: [Termin bzw. Zeitfenster]**

# Eure Entscheidungen

## Absatz

- Verkaufspreis (je Quartal höchstens ±15 %)
- Marketingbudget
- Marktforschungsberichte

## Produktion

- Ausstattungsstufe und Montagemenge
- Schichten 1–3
- Wartung der Linien

## Einkauf

- Rahmen und Komponentensätze in Stück
- Bestellkosten 5.000 € je Artikel

## Anlagen

- neue Montagelinie: 1,2 Mio. €
- betriebsbereit ab dem Folgequartal

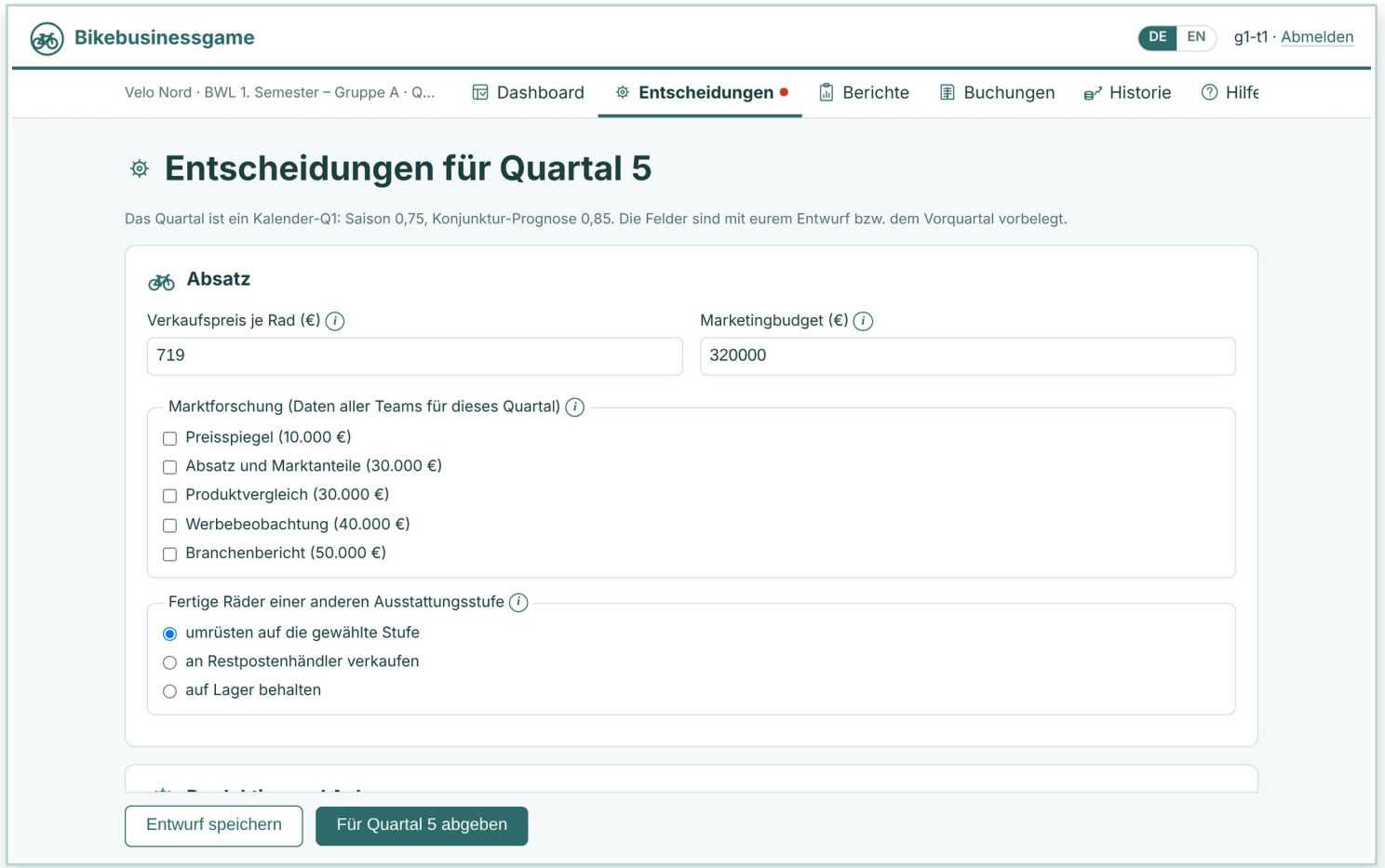
## Entwicklung

- F&E-Budget für höhere Ausstattungsstufen (bis Stufe 5 Premium)

## Finanzen und Planung

- Darlehen aufnehmen oder tilgen
- Plan-Absatz und Plan-Ergebnis

# So sieht das Entscheidungsformular aus




## Vorbelegt

Alle Felder enthalten eure Werte aus dem letzten Quartal.

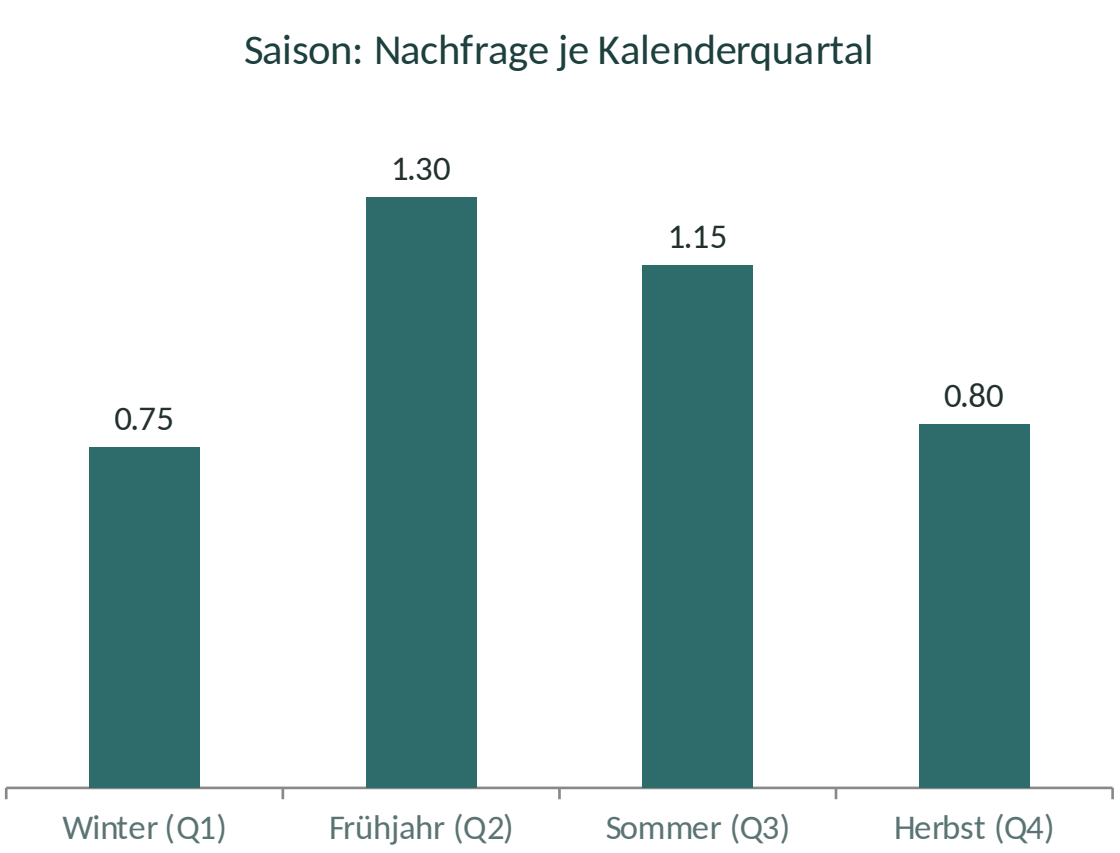
## ⓘ-Erklärungen

Ein Klick auf ⓘ erklärt jedes Feld.

## Entwurf oder Abgabe

Entwürfe könnt ihr beliebig oft ändern. Nach der Abgabe ist das Quartal für euch abgeschlossen.

# Markt und Kunden




## Warum Kunden bei euch kaufen

Kunden vergleichen alle Anbieter. Eure Attraktivität ergibt sich aus:

- Preis im Vergleich zum Durchschnitt
- Ausstattungsstufe
- Werbung (Goodwill mit Nachhall)
- Liefertreue: konntet ihr liefern?
- Stammkunden aus dem Vorquartal

Könnt ihr nicht liefern, wandert ein Teil der Kunden zur Konkurrenz – und eure Liefertreue sinkt auch für die nächsten Quartale.

# Produktion verstehen

**Räder ≈ Linien × Schichten × 9.000 h × Verfügbarkeit × (1 − Ausschuss) ÷ Montagezeit**

## 9.000 h

### je Linie und Schicht

20 Personen × 450 Stunden im Quartal; dazu bis zu 15 % Überstunden

## 3,0–3,8 h

### Montagezeit je Rad

Stufe 1 (Basis) bis Stufe 5 (Premium)

## 1,30

### Saisonfaktor im Frühjahr

Mit einer Schicht ist die Hochsaison nicht zu schaffen

**Eure Entscheidung:** Im Winter auf Lager vorproduzieren (Lager- und Zinskosten) oder im Frühjahr eine zweite Schicht (Zuschläge, Einstellungskosten)?

# So entstehen eure Zahlen

**Vorgang**
z. B. Löhne bezahlt

→

**Buchungssatz**
6200 Löhne an 2800 Bank

## Bilanz

Was das Unternehmen besitzt und wie es finanziert ist – am Quartalsende.

## GuV (Gesamtkostenverfahren)

Erträge und Aufwendungen. Bestandsveränderungen gleichen aus, wenn Produktion und Absatz verschieden sind.

## Finanzrechnung

Alle Ein- und Auszahlungen: laufend, Investition, Finanzierung.

*Tipp: In der GuV jeden Posten anklicken – dann seht ihr Konten und Buchungen.*

**GuV (Gesamtkostenverfahren)**

| | |
|---|---|
| ▸ Umsatzerlöse | 4.026.400 € |
| Bestandsveränderungen | 0 € |
| ▸ Materialaufwand | −1.950.370 € |
| ▾ Personalaufwand | −924.671 € |
| **6200 Löhne** | **−604.671,33 €** |
| #13 Löhne Montage – 6200 an 2800 | 604.671,33 € |
| **6300 Gehälter (Verwaltung)** | **−320.000,00 €** |
| #18 Verwaltung – 6300 an 2800 | 320.000,00 € |
| ▸ Abschreibungen | −79.697 € |
| ▸ Sonstige betriebliche Aufwendungen | −720.810 € |
| **Betriebsergebnis** | **350.852 €** |
| ▸ Zinsen und ähnliche Aufwendungen | −60.000 € |
| **Ergebnis vor Steuern** | **290.852 €** |
| ▸ Steuern vom Einkommen und Ertrag | −87.256 € |
| **Quartalsergebnis** | **203.596 €** |

Posten anklicken: Konten und einzelne Buchungen werden angezeigt (Soll an Haben).

# Was am Ende zählt

## Ergebnis

Zuwachs des Eigenkapitals über alle Quartale – danach richtet sich die Rangliste im Spiel.

## Planung

Wie nah liegen euer Plan-Absatz und euer Plan-Ergebnis am tatsächlichen Wert?

## Kunden

Liefertreue und Ausstattung: Bekommen eure Kunden das Rad, das sie wollen?

### Bewertung in unserer Veranstaltung

[z. B. Spielergebnis und Planung ⅓ · Geschäftsbericht ⅓ · Präsentation ⅓ – bitte durch die Spielleitung anpassen]

# Teamrollen – ein Vorschlag



*Jede Rolle hat einen Bereich im Blick – entschieden wird gemeinsam.*

### Geschäftsführung

Strategie, Moderation im Team, Plan-Ergebnis, Präsentation

### Produktion und Einkauf

Montagemenge, Schichten, Wartung, Bestellungen, Linien

### Vertrieb und Marketing

Preis, Werbung, Marktforschung, Plan-Absatz, Ausstattung

### Finanzen und Controlling

Liquidität, Darlehen, Kennzahlen, Buchungen prüfen

# Sechs Tipps für einen guten Start

**1** Lest zuerst die Zahlen von Quartal 0 – dort steckt das Geschäftsmodell.

**2** Plant die Hochsaison früh: Vorproduzieren oder zweite Schicht?

**3** Prüft vor dem Abgeben, ob Rahmen und Komponentensätze reichen – Ausschuss einplanen.

**4** Ein höherer Preis kann sich lohnen, wenn Ausstattung und Werbung ihn rechtfertigen.

**5** Wenig Wartung spart kurzfristig Geld, kostet aber Kapazität.

**6** Der Kontokorrent ist bequem, aber teuer. Ein Darlehen ist günstiger.

WIBFIN

# Los geht’s!

Adresse: www.wibfin.de/bikebusinessgame
Zugangsdaten: bekommt ihr von der Spielleitung
Erste Abgabe: [Termin]
Hilfe: Reiter „Hilfe“ und ⓘ an jedem Feld

