

# BWL Simulation - BWL Planspiel

Unternehmerisches Denken und marktorientiertes Handeln erleben

**Die Simulation und die Auswertungen sind in Übereinstimmung mit den Standards von Hochschulen und Universitäten entwickelt worden.**

## Szenario

Sie übernehmen ein Produktionsunternehmen mit der Aufgabe, dieses über mehrere Geschäftsjahre erfolgreich zu führen. Die Unternehmen (Teams) treten in realistischen Wettbewerbssituationen gegeneinander an und müssen zahlreiche unternehmerische Probleme lösen. **Die Entscheidungsebenen umfassen die Bereiche Einkauf, Produktion, Marketing und Verkauf, Finanz- und Rechnungswesen.**

## Simulation / Planspiel

Das Unternehmen sowie alle Geschäftsprozesse werden als physisches Modell auf einem Spielbrett abgebildet. Das aktuelle Marktumfeld und die eigene Unternehmenssituation sind den Teams immer vor Augen. Somit herrscht **jederzeit 100% Transparenz.**

**So können Sie sofort nachvollziehen, wie sich getroffene Entscheidungen auswirken.**

## Sie übernehmen **alle (!) Rollen** eines Unternehmens

### Geschäftsführung

- Strategische Ausrichtung des Unternehmens
- **Unternehmensplanung** die Unternehmensentwicklung
- Planung Produktportfolio und Marktteilnahme
- Welche Produkte wann auf welchem Markt
- Abstimmung mit Vertrieb und Produktion
- Erstellung Finanzplan mit dem Controlling

### Controlling und Finanzen

- Planen der Investitionen von Produktionsanlagen
- Produkt-Kostenrechnung / **Herstellungskosten**
- Erstellung Gewinn- & Verlustrechnungen und Bilanz
- Cash Flow und Sicherstellung der Liquidität
- Vermeidung einer Insolvenz
- (Statische und dynamische) **Investitionsrechnung**

### Marketing & Vertrieb

- Planung Produkt- und Marktentwicklung
- Das richtige Produkt zum richtigen Zeitpunkt auf dem richtigen Markt je nach Nachfrage.
- Akquisition von Aufträgen und Produktverkauf
- Generierung von **Umsatz, Kosten** du **Gewinn**
- Abstimmung mit Produktion und Controlling

### Einkauf und Produktion

- Planung Einkaufsvolumen und zeitliche Staffelung
- Kauf der unterschiedlichen Produktionsanlagen
- Interne Auftragsabwicklung
- **(Rechtzeitige) Produktion** der jeweiligen Produkte
- Absprache Verkaufs- & Produktionsprogramm mit dem Marketing und dem Vertrieb

## Bilder der Unternehmenssimulation



## Ziele und Formulare

Bei der haptischen Simulation kann man **BWL besser „begreifen“ und nachvollziehen**. Sie erleben die Komplexität des Geschäftes und die Auswirkungen Ihrer Entscheidungen auf den Unternehmenserfolg.

Planspiele bieten auch die Möglichkeit zur risikolosen Erprobung von Unternehmensstrategien und stellen damit für die Unternehmensführung ein wichtiges Trainingsinstrument dar, vergleichbar mit einem Flugsimulator für Piloten.

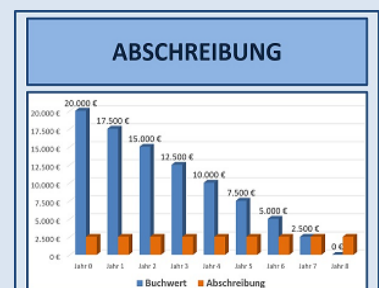
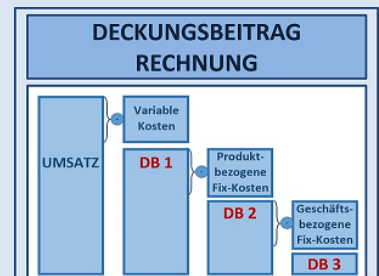
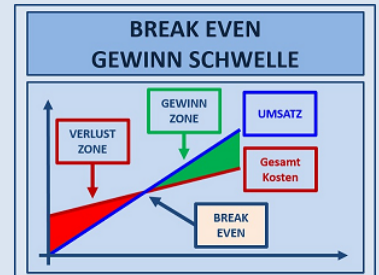
### Ziele:

- Sie verstehen komplexen betriebswirtschaftliche **Zusammenhänge** und Abläufe besser und können diese auch in Ihrem beruflichen Umfeld analysieren und anwenden.
- Sie lernen einen **Businessplan** zu entwickeln und umzusetzen
- Sie lernen eine strategische und operative **Planung** zu erstellen
- Sie verstehen, wie unterschiedliche **Unternehmensbereiche** (Einkauf, Produktion, Marketing und Verkauf, Finanz- und Rechnungswesen) miteinander **verknüpft** sind und koordinieren Produktion und Verkauf.
- Sie lernen das Rechnen mit **Deckungsbeiträgen**
- Sie lernen finanz- und erfolgswirtschaftlichen **Kennzahlen** wie KPI's selber zu erstellen und verstehen auch aus welchen Zwischenergebnissen diese erstellt und kombiniert werden.
- Sie lernen, wie Sie Ihre **Kosten** beeinflussen können, lernen Stellhebel kennen, um Ihren **Gewinn** zu erhöhen und tragen somit direkt zu Ihrem Unternehmenserfolg bei.
- Sie lernen einen **Jahresabschluss** und eine **Bilanz** selber zu erstellen und die Gewinn- & Verlust-Rechnung zu interpretieren.
- Schulung des **unternehmerischen Denkens** und **marktorientierten Handelns**

### Formulare zur Planung und Auswertung:

- Gewinn- & Verlustrechnung (auch nach IFRS)
  - ⇒ EBIT, EBITDA, operatives Ergebnis, Finanzergebnis,
  - ⇒ Jahresabschluss, etc.
- Bilanz inkl. Bilanzkennzahlen (KPI's)
  - ⇒ Eigenkapital-Rentabilität, Return-on-Investment (ROI),
  - ⇒ Gesamtkapital-Rentabilität, RoCE, Wertbeitrag,
  - ⇒ Umsatz-Rentabilität, Return on Sales (ROS), etc.
- Mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung (DB1, DB2, etc.)
- Berechnung von Produkt - Herstellungskosten
  - ⇒ Kostenrechnung, Break-Even-Analyse, etc.
  - ⇒ Vollkosten Rechnung, Teilkosten Rechnung, etc.
- Betriebsabrechnungsbogen (BAB)
- Zuschlagskalkulation
- Kostenarten- Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung

## Bilder



## BWL Grundlagen

### Finanz- und Controlling-Berechnungen mit und ohne BWL Simulation

#### Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre

- Warum ist BWL überhaupt wichtig?
- Was bedeutet ökonomisches Handeln?
- Wie trifft man ökonomische Entscheidungen?  
⇒ Wie sieht ein Entscheidungsmodell aus?
- Was bedeutet strategische Unternehmensführung?  
⇒ Wie sieht eine Unternehmensstrategie aus?

#### Management-Tools im Überblick

- SWOT-Analyse  
⇒ Wo sind die Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens?  
⇒ Welche Chancen bietet der Markt?
- Produkt-Lebens-Zyklus  
⇒ Wie muss ich mich in welcher Phase verhalten?
- Produkt-Markt-Portfolio  
⇒ Was ist eine Cash-Cow?
- Branchenstruktur-Analyse vs. Wettbewerbsstrategie  
⇒ Welche Möglichkeiten habe ich grundsätzlich einen Markt erfolgreich zu bearbeiten?
- Marktorientierte Produktstrategie  
⇒ Welche Produkte kann ich auf welchen Märkten erfolgreich vertreiben?

#### Kostenrechnung

- Zusammenhang zwischen Umsatz, Kosten und Gewinn  
⇒ Viel Umsatz heißt nicht automatisch viel Gewinn!
- Fixe Kosten, variable Kosten, Einzelkosten und Gemeinkosten  
⇒ Wie beeinflussen diese meine Produktkosten?
- Preis-Absatz-Funktion  
⇒ Wie viel Produkte verkaufe ich bei welchem Preis?  
⇒ Was ist der optimale Preis?
- Deckungsbeitragsrechnung  
⇒ Wie viel Geld bleibt beim Produkt übrig, um damit erfolgreich zu wirtschaften?  
⇒ Welche Deckungsbeiträge gibt es?  
⇒ Welche Entscheidungen leite ich von welcher Zahl ab?
- Break-Even-Analyse  
⇒ Ab wann machen Sie Gewinn?  
⇒ Wie viel Umsatzeinbruch kann ein Unternehmen verkraften, ohne Verlust zu machen?
- Teilkostenrechnung vs. Vollkostenrechnung  
⇒ Wie plane und berechne ich meinen Absatz?  
⇒ Welche Produkte sollen produziert werden?
- Kosten- und Preisberechnung: Die Zuschlagskalkulation und der Betriebsabrechnungsbogen (BAB)  
⇒ Wie sieht eine Produktkalkulation aus?  
⇒ Woher kommen Zuschlagssätze?  
⇒ Wie mache ich mein Produkt billiger?

#### Investition und Finanzierung

- Statische und dynamische Kostenrechnung
- Kostenvergleich vs. Gewinnvergleich
- (kalkulatorische) Zinsen und Abschreibungen
- Barwert, Endwert, Kapitalwert, Annuität und Rentabilität
- Kapitalwertmethode und Interne-Zinsfuß-Methode
- Statische und dynamische Amortisationsrechnung

#### Jahresabschluss und Bilanzierung

- Bilanzen lesen und selber erstellen  
⇒ So sehen Sie, wie Ihre Firma dasteht!  
⇒ In der Unternehmenssimulation werden Sie Ihre eigene Bilanz zu Ihrem Unternehmen berechnen.
- Gewinn- & Verlustrechnung verstehen und selber berechnen!  
⇒ Je nachdem, wie Sie Ihr Unternehmen führen und ausrichten, werden Sie jedes Jahr/Quartal eine andere Erfolgsrechnung ausweisen.
- Betriebsergebnis, Finanzergebnis und Gewinn nach Steuern  
Diese Kennzahlen werden Sie in der Unternehmenssimulation individuell für Ihr Unternehmen berechnen.
- Bilanzkennzahlen verstehen und in der Unternehmenssimulation selber erstellen  
⇒ Umsatzrentabilität (ROS), Gesamtkapital-Rentabilität (ROI), Eigenkapital-Rentabilität (ROE), EBIT(DA), Cash-Flow, RoCE, ...  
⇒ Mit diesen Kennzahlen **steuern Sie Ihr Unternehmen** – und werden auch gesteuert!  
⇒ **Die wichtigsten Kennzahlen selber berechnen!**  
Zuerst theoretisch – In der Unternehmenssimulation werden Sie diese Kennzahlen für Ihr (simuliertes) Unternehmen selber berechnen und sich mit Ihren

#### DIE UNTERNEHMENSSIMULATION

Der Fokus liegt nicht auf dem Spielen und Gewinnen, **sondern auf dem Erkennen unternehmerischer und betriebswirtschaftlicher Zusammenhänge.**

#### Ihr Zusatz-Nutzen

Sie können nach dem Seminar schneller und fundierter bessere Entscheidungen treffen. So unterstützen Sie z.B. Kennzahlen nur dann, wenn Sie diese schnell und sicher ermitteln können und wenn Sie dessen Aussage sicher und schnell verstehen können.

Sie entscheiden nicht mehr „aus dem Bauch heraus“, sondern stützen sich auf fundierte Zahlen und Berechnungen und verstehen auch deren Wirk-Zusammenhänge.

**Ihr neues und verbessertes Verständnis und Entscheidungsverhalten und der dadurch verbesserte Einfluss auf Ihre Geschäftsprozesse fördern Ihre Wettbewerbsfähigkeit und Ihren Erfolg.**