

## Das Setting

Die Teilnehmer des Planspiels **Econ-SIM** gründen Unternehmen, welche **Saugroboter** produzieren und vertreiben. Die Marktanalyse ergab für die Art der hergestellten Produkte eine **Nachfrage von ca. 14.000 Geräten pro Jahr (Spielrunde) und Unternehmen (Spielgruppe)**. Ein Jahr entspricht einer Spielrunde. Die Nachfrage kann durch hohe **Qualität**, günstige **Preise**, vor allem aber durch **Marketing** gesteigert werden.

Am Markt herrscht **Konkurrenz**. Es sind **Wettbewerber** (andere Unternehmen / Spielgruppen) vorhanden, welche vergleichbare Produkte anbieten.

Ursprünglich stehen jeder Gruppe finanzielle Mittel in Höhe von 500.000 € zur Verfügung (**Eigenkapital**). Bei der Gründung der Unternehmen fallen je nach Wahl des Standorts Kosten an, so dass die Aufnahme eines Kredits erforderlich ist. Jede Spielrunde steht für ein Geschäftsjahr.

## Strategien

Um das Planspiel **Econ-SIM** erfolgreich zu bestreiten, empfiehlt sich eine der nachfolgenden Strategien.

### Strategie 1 - Die Hochpreisstrategie

Bei dieser Strategie sollten Sie versuchen, einen möglichst hohen Preis für Ihre Produkte zu erzielen. Damit das gelingt, müssen Sie jedoch auch dafür sorgen, dass Ihre Produkte qualitativ den hohen Preis rechtfertigen. Dazu sollten Sie qualitativ hochwertige Bauteile und Materialien verbauen, für eine ausreichende Qualitätssicherung sorgen und nicht am oberen Limit der Kapazitätsauslastung produzieren. Da bei dieser Strategie die **Marge** (die Differenz zwischen Herstellkosten und Verkaufspreis) sehr hoch liegt, müssen Sie nicht ganz so viele Artikel verkaufen, um Ihr gewünschtes Gewinnziel zu erreichen.

### Strategie 2 - Die Niedrigpreisstrategie

Bei dieser Strategie ist die **Marge** tendenziell sehr gering ist. Daher sollten Sie versuchen, möglichst viele Ihrer Produkte zu verkaufen. Um viele Produkte verkaufen zu können, sollte der festgelegte Preis im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern tendenziell niedriger sein. Wenn Sie diese Strategie verfolgen, müssen Sie Ihre Kosten ganz besonders im Blick behalten. Dazu sollten Sie beispielsweise nicht die teuersten Bauteile und Materialien verbauen.

## Allgemeingültige Tipps

- Achten Sie darauf, dass Ihre Kunden Ihr Produkt kennen. Machen Sie Werbung für Ihr Produkt. Im Planspiel **Econ-SIM** können Sie dies durch die Erhöhung der **Marketingausgaben** erreichen. Je höher die Marketingausgaben sind, desto höher wird auch der Absatz Ihrer Produkte sein.
- Versuchen Sie, Ihren **Kredit** möglichst schnell zu **tilgen**. Für einen Kredit müssen Zinsen gezahlt werden. Die Zinsaufwendungen reduzieren Ihren Gewinn. Es macht keinen Sinn, auf dem Bankkonto viel Geld anzusammeln ohne gleichzeitig den Kredit zu tilgen.
- Versuchen Sie die **Zufriedenheit Ihrer Mitarbeiter** hoch zu halten. Dies können Sie z.B. durch Lohnerhöhungen, Weihnachtsgeld oder durch Mitarbeiterschulungen erreichen. Dauerhaft am oberen Limit der Kapazitätsmenge (d.h. stets die maximal mögliche Menge) zu produzieren, erhöht den Stress für Ihre Mitarbeiter und senkt die Zufriedenheit. Unzufriedene Mitarbeiter sind häufiger krank, produzieren mehr Ausschuss und qualitativ geringwertigere Produkte. Zufriedene Mitarbeiter werden über einen längeren Zeitraum im Unternehmen bleiben und seltener kündigen. Neu eingestellte Mitarbeiter müssen eingearbeitet werden, da sie i.d.R. nicht über die gleichen Kompetenzen wie erfahrene Mitarbeiter verfügen. Die Produktivität eines Mitarbeiters im ersten Jahr liegt bei 75%. Die Neueinstellung eines Mitarbeiters verursacht im Planspiel Econ-SIM Kosten in Höhe von 2.500 €.
- Kaufen und verkaufen Sie Ihre **Maschinen** nur nach reiflicher Überlegung. Beachten Sie, dass Sie eine neue Maschine stets zum Neupreis (i.d.R. 250.000 €) kaufen, jedoch nur zum Zeitwert verkaufen können. Dieser richtet sich nach der Spielrunde, liegt aber in der ersten Spielrunde bereits standardmäßig bei nur noch 218.750 €.

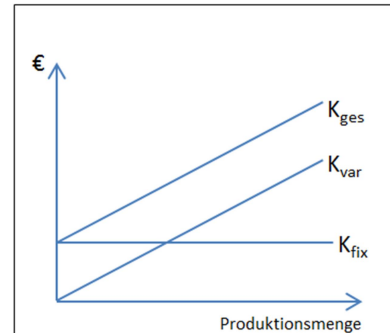
## Kosten

### Der Begriff "Kosten"

Als Kosten wird meist der in Geldeinheiten bewertete Verbrauch an Produktionsfaktoren verstanden. Produktionsfaktoren sind die zur Produktion verwendeten Güter und Dienstleistungen.

### Gesamtkosten

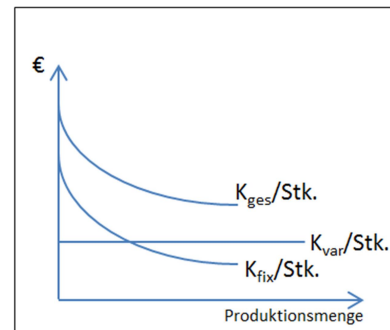
Die Gesamtkosten  $K_{ges}$  bestehen aus **fixen Kosten**  $K_{fix}$  und **variablen Kosten**  $K_{var}$ . Die Summe der variablen Kosten steigt mit zunehmender Produktionsmenge und sinkt mit abnehmender Produktionsmenge. **Fixe Kosten** sind Kosten, die in jedem Fall anfallen, unabhängig davon, ob und wie viel tatsächlich produziert wird. Die Summe der fixen Kosten ist nicht von der Produktionsmenge abhängig.



### Stückkosten

Betrachtet man die Kosten für ein einzelnes Produkt ergibt sich folgendes Bild. Die **variablen Kosten pro Stück** sind stets gleich hoch.

Die **fixen Kosten pro Stück** sinken mit zunehmender Produktionsmenge. Dieses Phänomen wird als **Fixkostendegression** bezeichnet. Die Fixkosten werden durch eine Erhöhung der Produktion auf eine größere Menge bzw. eine höhere Zahl an Produkten (Kostenträgern) verteilt, wodurch die fixen Kosten pro Stück sinken.



### Beispiele

Zu den **variablen Kosten** zählen u.a.:

- Kosten für Rohstoffe und Bauteile
- Lohnkosten
- Transportkosten
- Energiekosten

Zu den **fixen Kosten** gehören z.B.:

- Mieten
- Gehälter
- Abschreibungen
- Leasingraten
- Zinsen für Kredite

## Zusammenhang von Kosten und Erlösen (Umsätzen)

Die nachfolgende Grafik verdeutlicht den Zusammenhang von Kosten und Erlösen (Umsatz). Bis zu einem gewissen Punkt (Gewinnschwelle oder **Break-Even-Point**) übersteigen die Kosten die Erlöse. Das Unternehmen macht Verluste. Dies liegt daran, dass auch bei geringen Produktionsmengen fixe Kosten anfallen.

Ab einer bestimmten Produktions- bzw. Absatzmenge, dem sog. **Break-Even-Point**, liegen die Erlöse über den Kosten. Das Unternehmen erzielt Gewinne.

Für die einzelnen Spielgruppen sind detaillierte Auswertungen der Kosten und Erlöse (Umsätze) nach der ersten Spielrunde möglich.

