

FINANCIAL PLANNER / FINANCIAL BASICS

Von der Praxis für die Praxis erlebt der Seminarteilnehmer in einer komplexen Unternehmenssimulation genau die Dynamik und Kräfte, die sich im Geschäftsalltag eines Controllers, der sowohl strategische Entscheidungen trägt, finanziellen Überblick halten muss und zu jeder Zeit in der Lage sein muss, genau einzuschätzen, wie gut oder schlecht es seinem Unternehmen geht.

Im Laufe von 3 intensiven Seminartagen werden die Teilnehmer zum grundlegenden betriebswirtschaftlichen Verständnis des strategischen Managements und Controllings geführt.

Mittels einer simulierten Geschäftssituation werden in kleinen Gruppen finanzpolitische und strategische Entscheidungen getroffen, dessen Auswirkungen sich unmittelbar auf den simulierten Geschäftsverlauf auswirken und welche anschließend analysiert werden. Während des gesamten Simulationsverlaufes werden die Teilnehmer in Fachgesprächen begleitend geschult.



Start der Unternehmenssimulation:

Mit einem begrenzten Anfangsbudget von 20 Mio. CB cash und einer funktionierenden Grundausrüstung des simulierten Unternehmens werden die Teilnehmer in kleinen Teams in die Situation versetzt das Unternehmen ab sofort zu steuern. Mangels Unternehmensdokumentationen starten die Teams mit ihrer ersten Analyse.

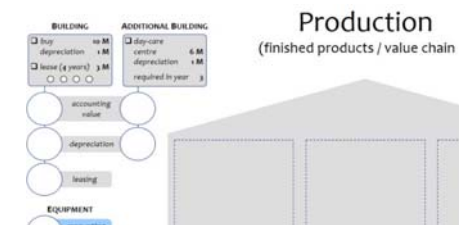
- 1.) Es gilt sich zunächst ein eigenes Bild von der Geschäftssituation zu machen.
- 2.) Erste Entscheidungen hinsichtlich neuer oder erweiterte Geschäftskapazitäten werden getroffen.
- 3.) Es ist zu planen mit welchen Produkten man auf welchen Märkten tätig sein möchte.
- 4.) Eine Geschäftsplanung für die nächste Zukunft ist zu erstellen und der Öffentlichkeit in einer fiktiven Pressekonferenz zu präsentieren.
- 5.) Dann beginnt das operative Geschäft. Die Finanzsituation ist zu sichern. Es wird im Wettbewerb zwischen den teilnehmenden Gruppen gekauft, verkauft, verhandelt und produziert.
- 6.) Der Jahresabschluss wird erstellt und mittels Kennzahlenermittlung ausgewertet.
- 7.) Neue Investitionsentscheidungen werden kalkuliert.
- 8.) Fehlentscheidungen werden korrigiert.
- 9.) Nach den ersten simulierten Geschäftsjahren werden die erzielten Ergebnisse auf einer erneuten Pressekonferenz präsentiert und mit den Planungen abgeglichen.



Produkte: Es können Produktvarianten innerhalb eines Produktportfolios hergestellt bzw. entwickelt werden. Die Produkte unterliegen unterschiedlichen Markterwartungen. Entwicklungskosten und Absatzpreise variieren. Die Teilnehmenden Gruppen stehen in Absatzkonkurrenz zueinander.

COMPACT CAR	SPORT UTILITY VEHICLE	RACING CAR
product class B	product class C	product class D
Product Details	Product Details	Product Details
development costs 3 M	development costs 4 M	development costs 5 M
development periods 2	development periods 2	development periods 2
non-material costs 2 M	non-material costs 3 M	non-material costs 4 M
weight 2 M	weight 3 M	weight 4 M
accounting value	accounting value	accounting value

Produktion: Ausgehend von einer gegebenen Produktionskapazität kann in neue Produktionstechnik und Kapazität, bei variierendem Materialverbrauch und Durchlaufzeiten investiert werden. Kauf oder Leasing? Wie rentabel wird sich die Investition mittels dynamischer oder statischer Investitionsrechnungsverfahren darstellen ?



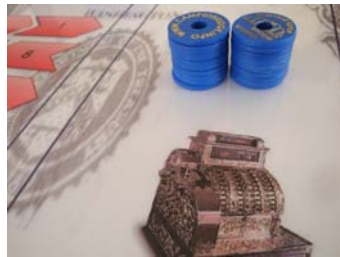
Märkte: Der Absatzmarkt, auf dem Sie tätig sind, ist der Heimatmarkt. Sie können jedoch auf andere Auslandsmärkte expandieren. Dazu ist es erforderlich einen Markt zu entwickeln und Markterschließungskosten und Werbekosten für die angestrebten Zielmärkte zu kalkulieren. Gleichzeitig werden Distributionskosten für den Warentransport entstehen. Diese Kosten sind je nach Zielland unterschiedlich hoch.



Sie können national, wie international Premium-Märkte - oder Low-Cost-Märkte bedienen. Ihre Absätze auf Premium-Märkten hängen von Ihren Marketingaktivitäten und den daraus resultierenden Marktanteilen ab. Auf den Premium-Märkten können Sie höhere Absatzpreise erzielen.

Auf den Low-Cost-Märkten erzielen Sie geringere Absatzpreise. Die Kapazitäten dieser Märkte sind jedoch hoch, so dass sie kaum Gefahr laufen, Ihre Kapazitäten nicht absetzen zu können.

Sie müssen auch den Finanzmarkt im Auge halten, denn Ihre Finanzmittel können Sie am Geldmarkt anlegen. Entweder beteiligen Sie sich an anderen Unternehmen oder Sie legen Ihr Geld als Spareinlage an, die Sie jederzeit abrufen können. Natürlich unterliegen sowohl die Anlagen, wie auch die Kredite, die Sie aufnehmen können, variierenden Zinsen. Die Zinsen für Ihre Kredite hängen auch von Ihrer Bonität und dem Risiko, das sie bei der Kreditverwendung eingehen, ab. In individuellen Bankgesprächen werden Sie Ihre Kreditkonditionen verhandeln. Auch Wechselkurse beeinflussen den Gewinn Ihres Unternehmens. Mit Blick auf die Wechselkurse können sich Absatz- und Beschaffungspreise positiv oder negativ für Sie entwickeln.



Der Beschaffungsmarkt unterliegt natürlichen Schwankungen, die auf die Inflation oder Preisentwicklung der Rohstoffe zurückzuführen sind. Preise und Entwicklungstrends können Sie über eigene oder extern beschaffte Marktforschung erfahren.

Die laufende Geschäftstätigkeit:

Wie bereits erwähnt orientieren Sie sich zunächst und dokumentieren die Bestände Ihres Unternehmens in einer Bilanz. Wie das funktioniert, erfahren Sie im begleitenden Fachgespräch.

Which products? Markets?	Which quantities? Chances / Risks?	Turn over? Liquidity?	Costs (total per unit)? Factories?	Development of capacities? Profit?	Investment (EBI)?
	YEAR 1	YEAR 2	YEAR 3	YEAR 4	
production (A, B, C, D)					
market (discount / premium)	discount	premium	discount	premium	discount
average price					
cost per unit					
structure costs					
sales per unit					
quantities					
total sale					

Dann planen Sie ihr Vorgehen für die nächsten 4 Jahre. Das bedeutet, dass Sie auch

Erfolgskennzahlen, die Sie ebenfalls im begleitenden Fachgespräch gemeinsam erarbeiten, Umsätze, zu verkaufende Produkte und zu bearbeitende Märkte planen und in einem kleinen tabellarischen Businessplan festlegen und gegenüber den anderen Unternehmensvertretern vorstellen.

Nun starten Sie das operative Geschäft. Sie kaufen oder Leasen Maschinen, Sie mieten, kaufen oder leasen Produktionshallen und Lager. Vor- und Nachteile verschiedener Finanzierungsformen lernen Sie im Fachgespräch kennen. Sie kaufen Rohstoffe, produzieren ihre Produkte, erschließen Märkte und verkaufen Ihre Produkte im Konkurrenzumfeld anderer Anbieter. Sie bemühen sich Ihre vereinbarten Lieferfristen einzuhalten, denn bei Abweichen von vereinbarten

BALANCE SHEET YEAR:

ASSETS	EQUITY & LIABILITIES
FIXED ASSETS	SHAREHOLDERS EQUITY
intangible assets	share capital
certified useful economic life	reserves
limited useful economic life	profit/loss carry-forward
intangible assets total	net profit for the year
land & buildings	
incoming stone	
production (half ready)	SHAREHOLDERS EQUITY TOTAL
intermediate	
production (finished)	
distribution warehouse	LIABILITIES
additional buildings to	provision for pension fund
land & buildings total	long term bank loans
equipment	short term bank loans
incoming stone	payables
production (half ready)	tax provisions
intermediate	

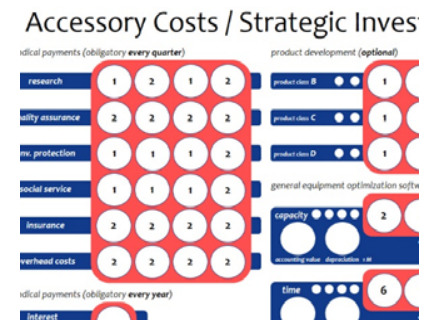
Liefermengen oder –Zeiten drohen Vertragsstrafen. Neben dem laufenden Geschäft ist es Ihre Aufgabe das Unternehmen auch langfristig auf Erfolgskurs zu bringen oder zu halten. Aus diesem Grund sollte auch Ihre Produktpalette stets auf neuestem technischen Stand sein. Das würde Ihre aktive Forschung und Entwicklung voraussetzen.

Sie erfassen Ihre Geschäftstätigkeit quartalsweise in der Bilanz und GuV. Quartalsweise ermitteln Sie die wichtigsten Erfolgskennzahlen. Zum Ende eines jeden Jahres werten Sie den von Ihnen selbst erstellten Jahresabschluss aus. Die Auswertung des Jahresabschlusses bezieht sich auf Liquiditäts- Rentabilitäts- und Bestandskennzahlen.

Zum Ende des zweiten Geschäftsjahres geben Sie ein erstes Statement zu Ihren Geschäftszahlen ab.

Sie erlernen im Fachgespräch, wie Sie Investitionsentscheidungen mittels Investitionsrechnungsverfahren besser kontrollieren und planen können.

Stimmen die geplanten Werte oder muss die Planung nachjustiert werden. Mit Ihrem neu aufbereiteten Wissen zur Investitionsrechnung prüfen Sie die Potentiale und Richtigkeit Ihrer Investitionsplanung. Spätestens jetzt haben Sie die Möglichkeit sich von ungeschickten Entscheidungen zu lösen. Vielleicht liquidieren Sie Anlagen und entscheiden sich für eine Umorientierung.



Sie haben auch die Möglichkeit sich zu spezialisieren und Fertigprodukte an Ihre Mitbewerber zu verkaufen, die vielleicht Absatzverpflichtungen haben und diese nicht mit eigenen Kapazitäten erfüllen können. Sie treffen Entscheidungen darüber, eventuell Kooperationen mit Mitbewerbern zu verhandeln, um weitere Konkurrenten vom Markt zu verdrängen. Das funktioniert so lange, wie die Aufsichtsbehörde dies genehmigt oder nicht mittels Sanktionen unterbindet.

Zum Ende der Simulation wird Ihre unternehmensindividuelle Situation bewertet. Es wird analysiert und besprochen, welches Unternehmen welche Kennzahlenkonstellationen hat und wie die Unternehmenssituation einzuschätzen ist.

Abschließend können real existierende Jahresabschlüsse analysiert und im Fachgespräch diskutiert werden.



Seminarsprache: Englisch oder Deutsch