TOPSIM-Planspiele
Learning business by doing business

TOPSIM – Car

Teilnehmerhandbuch Teil 2

Erläuterungen

Version 4.1

Copyright © TATA Interactive Systems GmbH ◆ D-72070 Tübingen

Inhalt

1 Einleitung 3

2 Berichte 3

2.1 Executive Summary 4

2.2 Marktbericht und Lagerbericht 5

2.3 Personal und Infrastruktur 7

2.4 Servicebericht 9

2.5 Kostenarten-, Kostenstellenrechnung 12

2.6 Deckungsbeitragsrechung Fahrzeug-Verkauf 15

2.7 Deckungsbeitragsrechung Service 17

2.8 Finanzbericht und Bilanz 19

2.9 Gewinn- und Verlustrechnung 22

2.10 Marktforschungsbericht 24

2.11 Geschäftsberichte der Branche 27

2.12 Entscheidungsprotokoll 28

1 Einleitung

Dies ist Teil II des Teilnehmerhandbuchs zur Vorbereitung auf das Planspiel TOPSIM - Car. Hier finden Sie die detaillierten Erläuterungen zu den Teilnehmerberichten, die Sie nach jeder Periode zur Auswertung erhalten.

2 Berichte

Die Berichte enthalten alle wichtigen Informationen über die vorige Spielperiode. Am Anfang der Simulation starten alle Unternehmen mit den gleichen Ausgangsdaten. Welche Berichte Sie konkret erhalten, entscheidet Ihre Seminarleitung.

Teilnehmerbericht	Inhalt
Nr. 1	Executive Summary
Nr. 2	Marktbericht und Lagerbericht
Nr. 3	Personal und Infrastruktur
Nr. 4	Servicebericht
Nr. 5	Kostenarten-, Kostenstellenrechnung
Nr. 6	Deckungsbeitragsrechnung Fahrzeugverkauf
Nr. 7	Deckungsbeitragsrechnung Service
Nr. 8	Finanzbericht und Bilanz
Nr. 9	Gewinn- und Verlustrechnung
Nr. 10	Marktforschungsbericht
Nr. 11	Geschäftsbericht der Branche

2.1 Executive Summary

Die Executive Summary bietet den Teilnehmern einen schnellen Überblick über die wichtigsten Kennzahlen der Unternehmen. Sie finden hier Informationen zu Absatz, Internen Abläufen, Betriebsergebnissen und Planwerten. Neben den wichtigsten Kennzahlen Ihres eigenen Unternehmens enthält dieser Report auch einige Informationen über Ihre Konkurrenten. Alle Informationen der Executive Summary sind auch in den detaillierten Teilnehmerberichten Nr. 2 bis 12 enthalten.

EXECUTIVE SUMMARY

für Periode 0 / Unternehmen 1

U 1

1. Verkauf

Ihr Verkauf an Fahrzeugen vom Typ Compact betrug 140 Stück. Dies entspricht einem Marktanteil von 10 %. Ihr potentieller Absatz von 140 Stück ist gleich wie der tatsächliche. Ihr Preis von 16.375,00 wich um 0,00 Euro vom Nettodurchschnittspreis der Branche ab.

Ihr Verkauf an Fahrzeugen vom Typ Family betrug 60 Stück. Dies entspricht einem Marktanteil von 10 %. Ihr potentieller Absatz von 60 Stück ist gleich wie der tatsächliche. Ihr Preis von 23.500,00 wich um 0,00 Euro vom Nettodurchschnittspreis der Branche ab.

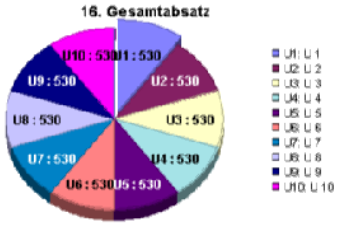
Ihr Verkauf an Fahrzeugen vom Typ Transporter betrug 80 Stück. Dies entspricht einem Marktanteil von 10 %. Ihr potentieller Absatz von 80 Stück ist gleich wie der tatsächliche. Ihr Preis von 21.900,00 wich um 0,00 Euro vom Nettodurchschnittspreis der Branche ab.

Ihr Verkauf an Fahrzeugen vom Typ Gebrauchtwagen betrug 250 Stück. Dies entspricht einem Marktanteil von 10 %. Ihr potentieller Absatz von 250 Stück ist gleich wie der tatsächliche. Ihr Preis von 11.500,00 wich um 0,00 Euro vom Nettodurchschnittspreis der Branche ab.

Sie haben insgesamt 90 gebrauchte Fahrzeuge in Neufahrzeuge eingetauscht (Inzahlung genommen).

Die Qualität der Mitarbeiter im Verkauf der PKWs liegt bei 1,00. Die Qualität der Mitarbeiter im Verkauf der Transporter liegt bei 1,00. Die Qualität der Mitarbeiter im Verkauf der Gebrauchtwagen liegt bei 1,00.

Weitere Informationen zum Verkauf finden Sie im Marktforschungsbericht.



2.2 Marktbericht und Lagerbericht

Der Marktbericht gibt Auskunft über die Absatz- und Umsatzzahlen der einzelnen Segmente. Im Lagerbericht lassen sich Bestandsänderungen und Bestände des Lagers einsehen.

Marktbericht und Fahrzeugverkäufe

	PKW			Transport	Gebraucht	Durch-schnitt Summe
	Typ Compact	Typ Family				
Listenpreis (Euro/Stück)	17.500	25.000		25.000	12.000	19.875
Rabatt (Euro/Stück)	875	1.250		3.000	0	1.281
Promotion/Kulanzen (Euro/Stück)	250	250		100	500	275
Nettopreis (Euro/Stück)	16.375	23.500		21.900	11.500	18.319
Verkauf (Stück)	140	60		80	250	530
Nachfrage (Stück)	140	60		80	250	530
Rabatte Bestandsfahrzg. (TEuro)	36	26		42	89	192
Umsatzerlöse (TEuro) Marktanteil (in %)	2.257 10 %	1.384 10 %		1.710 10 %	2.786 10 %	8.138 10 %
Eingetauschte Gebrauchte (Stück)	46	18		26		90
Kundenbasis (Fahrzeuge) Marktanteil Kundenbasis (in %)	1.255 10 %	564 10 %		1.171 10 %		2.990 10 %

Qualität Verkaufsräume	1,00	Qualität Verkauf/Beratung PKW	1,00
Qualität Verkauf/Beratung Transporter	1,00	Qualität Verkauf/Beratung Gebrauchtwag	1,00

Bestands- und Lagerbericht Fahrzeugverkäufe

Compact	Anzahl	Wert/Ein. (TEuro)	Gesamtwert (TEuro)	Family	Anzahl	Wert/Ein. (TEuro)	Gesamtwert (TEuro)
Anfangsbestand	30	14,0	420,0	Anfangsbestand	15	20,0	300,0
+ Zugang	140	14,0	1.960,0	+ Zugang	60	20,0	1.200,0
- Abgang	140	14,0	1.960,0	- Abgang	60	20,0	1.200,0
= Endbestand	30	14,0	420,0	= Endbestand	15	20,0	300,0
				Transporter	Anzahl	Wert/Ein. (TEuro)	Gesamtwert (TEuro)
				Anfangsbestand	30	20,0	600,0
				+ Zugang	80	20,0	1.600,0
				- Abgang	80	20,0	1.600,0
				= Endbestand	30	20,0	600,0
Gebrauchtwagen	Anzahl	Wert/Ein. (TEuro)	Gesamtwert (TEuro)	SUMME	Anzahl	Wert/Ein. (TEuro)	Gesamtwert (TEuro)
Anfangsbestand	40	10,0	400,0	Anfangsbestand	115	14,9	1.720,0
+ Eintausch	90	10,0	900,0	+ Eintausch	90	10,0	900,0
+ Zugang	150	10,0	1.500,0	+ Zugang	430	14,5	6.260,0
- Abgang	250	10,0	2.500,0	- Abgang	530	13,7	7.260,0
= Endbestand	30	10,0	300,0	= Endbestand	105	15,4	1.620,0

Marktbericht und Fahrzeugverkäufe	
Listenpreis	Die Listenpreise für Ihre Produkte
Rabatt	Die von Ihnen gewährten Rabatte
Promotion / Kulanzen	Die von Ihnen gewährten Kulanzen bzw. Promotion
Nettopreis	Listenpreis – Rabatt – Promotion / Kulanzen
Verkauf	Ihr Absatz im Markt
Nachfrage	Nachfrage nach Ihren Produkten
Rabatte Bestandsfahrzg.	Gewährte Rabatte bei Verkauf von Fahrzeugen aus dem Bestand
Umsatzerlöse	Listenpreis * Absatz – Rabatte Bestandsfahrzeug
Marktanteil	Marktanteil in % am Gesamtmarkt
Eingetauschte Gebrauchte	Anzahl von Fahrzeugen, die beim Neuwagenverkauf in Zahlung genommen wurden
Kundenbasis	Anzahl der Kunden, die Ihre Serviceleistungen in Anspruch nehmen pro Fahrzeugtyp
Marktanteil Kundenbasis	Marktanteil in % am Gesamtmarkt
Qualität Verkaufsräume	Die Qualität wird mit einem Index gemessen. Eine bessere Qualität drückt sich in einem höheren Index aus.
Qualität / Beratung	Die Qualität der Beratung pro Fahrzeugtyp wird mit einem Index gemessen. Eine bessere Qualität drückt sich in einem höheren Index aus.
Bestands- und Lagerbericht Fahrzeugverkäufe	
	Ausgewiesen werden jeweils die Anzahl, der Wert pro Fahrzeug und der Gesamtwert.
Anfangsbestand	Zu Beginn der Periode
Zugang	Eingekaufte Zugänge
Abgang	Absatz
Endbestand	Am Ende der Periode
	Anmerkung: Bei Gebrauchtfahrzeugen gibt es neben dem Einkauf noch Zugänge durch Eintausch im Zusammenhang mit Neuwagenkäufen.

2.3 Personal und Infrastruktur

Der Bericht zu Personal und Infrastruktur gibt Auskunft über das eingesetzte Personal, dessen Personalbestandsveränderung und das Qualifikationsniveau der Mitarbeiter. Im Bereich Infrastruktur lassen sich Eckdaten zur Infrastruktur Ihres Unternehmens ablesen.

TEILNEHMERBERICHT 3: Personal und Infrastruktur

Marktbericht und Fahrzeugverkäufe

	PKW			Transport	Gebraucht	Durch-schnitt Summe
	Typ Compact	Typ Family				
Listenpreis (Euro/Stück)	17.500	25.000		25.000	12.000	19.875
Rabatt (Euro/Stück)	875	1.250		3.000	0	1.281
Promotion/Kulanzen (Euro/Stück)	250	250		100	500	275
Nettopreis (Euro/Stück)	16.375	23.500		21.900	11.500	18.319
Verkauf (Stück)	140	60		80	250	530
Nachfrage (Stück)	140	60		80	250	530
Rabatte Bestandsfahrzg. (TEuro)	36	26		42	89	192
Umsatzerlöse (TEuro) Marktanteil (in %)	2.257 10 %	1.384 10 %		1.710 10 %	2.786 10 %	8.138 10 %
Eingetauschte Gebrauchte (Stück)	46	18		26		90
Kundenbasis (Fahrzeuge) Marktanteil Kundenbasis (in %)	1.255 10 %	564 10 %		1.171 10 %		2.990 10 %

Qualität Verkaufsräume	1,00	Qualität Verkauf/Beratung PKW	1,00
Qualität Verkauf/Beratung Transporter	1,00	Qualität Verkauf/Beratung Gebrauchtwag	1,00

Bestands- und Lagerbericht FahrzeugverkÄufe

Compact	Anzahl	Wert/Ein. (TEuro)	Gesamtwert (TEuro)	Family	Anzahl	Wert/Ein. (TEuro)	Gesamtwert (TEuro)
Anfangsbestand	30	14,0	420,0	Anfangsbestand	15	20,0	300,0
+ Zugang	140	14,0	1.960,0	+ Zugang	60	20,0	1.200,0
- Abgang	140	14,0	1.960,0	- Abgang	60	20,0	1.200,0
= Endbestand	30	14,0	420,0	= Endbestand	15	20,0	300,0
				Transporter	Anzahl	Wert/Ein. (TEuro)	Gesamtwert (TEuro)
				Anfangsbestand	30	20,0	600,0
				+ Zugang	80	20,0	1.600,0
				- Abgang	80	20,0	1.600,0
				= Endbestand	30	20,0	600,0
Gebrauchtwagen	Anzahl	Wert/Ein. (TEuro)	Gesamtwert (TEuro)	SUMME	Anzahl	Wert/Ein. (TEuro)	Gesamtwert (TEuro)
Anfangsbestand	40	10,0	400,0	Anfangsbestand	115	14,9	1.720,0
+ Eintausch	90	10,0	900,0	+ Eintausch	90	10,0	900,0
+ Zugang	150	10,0	1.500,0	+ Zugang	430	14,5	6.260,0
- Abgang	250	10,0	2.500,0	- Abgang	530	13,7	7.260,0
= Endbestand	30	10,0	300,0	= Endbestand	105	15,4	1.620,0

PERSONAL (ÜBERSICHT NACH KOSTENSTELLEN)	
Verkauf	Verkaufsmitarbeiter werden verschiedenen Geschäften zugerechnet.
Verwaltung	Verwaltungsmitarbeiter werden direkt auf der Kostenstelle "Verwaltung" erfasst.
Service direkt	Servicemitarbeiter werden dem Service zugerechnet.
Service indirekt	Servicemitarbeiter werden dem Service zugerechnet.
Summe	
Anteil Fläche	Service und Verwaltung haben feste Anteile, den übrigen Kostenstellen wird Fläche nach einem Mitarbeiterschlüssel zugerechnet.
PERSONAL (ÜBERSICHT NACH MITARBEITERGRUPPEN)	
	Mitarbeitergruppe werden die Personalbewegungen, der Endbestand, die Qualifikation und die Personalkosten ausgewiesen
Personalanfangsbestand	Zu Beginn der Periode
Einstellungen, Entlassungen	Teilweise Entscheidungen des Managements, teilweise automatisiert.
Fluktuation	Fluktuation in gewissem Umfang ist unvermeidlich.
Personalendbestand	Am Ende der Periode
Qualifikationsniveau	Für Verkäufer und direkte Servicemitarbeiter wird die Qualifikation in Form eines Index ausgewiesen. Eine Zunahme der Qualifikation wird in einem höheren Index ausgedrückt.
Gehalt	Bruttogehalt der Mitarbeiter
Personalnebenkosten	Arbeitgeberbeitrag zu Sozialversicherungssystemen, tariflich vereinbarte Sozialleistungen und freiwillige Sozialleistungen des Arbeitgebers.
Einstellungen/Entlassungen	Einstellungen und Entlassungen von Mitarbeitern sind mit Kosten verbunden.
Schulung	Die Kosten für von Ihnen angeordnete Schulungsmaßnahmen
Summe Personalkosten	
Infrastruktur	
	Die Tabelle Infrastruktur stellt dar: Anfangs(buch)werte, Zugänge, Abschreibungen, resultierende Restbuchwerte sowie Fixkosten zum Betrieb dieser Infrastruktur und die Qualität der Infrastruktur (außer Gebäude).
Gebäude	Das "reine" Gebäude, in welchem Verkauf, Werkstatt und Verwaltung untergebracht sind.
Ausrüstung Werkstatt	In der Werkstatt / Serviceabteilung finden die Erbringung aller Servicedienste statt. Je nach Stand der Ausrüstung ergibt sich eine bestimmte Qualität.
Ausrüstung Verkauf	Die Ausstattung der Verkaufsräume ergibt die Qualität der Verkaufsräume.
Ausrüstung Verwaltung	Die Ausstattung der Verwaltung (jede Art von Büroinfrastruktur von der Office-Anwendung bis hin zum High-Tech-Kaffeeautomaten und Kopierer) ergibt die Qualität der Verwaltungsprozesse.
Summe	

2.4 Servicebericht

Der Servicebericht gibt Ihnen Auskunft über

TEILNEHMERBERICHT 4:	Servicebericht

Nachfrage in Arbeitswerten	Typ Compact	Typ Family		Transporter	Summe
Inspektion/TÜV/AU	10.389	5.443		14.105	29.937
Garantie/Kulanz	16.790	6.597		14.692	38.079
Reparaturen/Pannen	9.728	3.808		16.162	29.698
Schäden	5.404	1.904		12.929	20.237
Einbau Zubehör und Nachrüstung	923	792		353	2.068
Sonstige	4.617	3.464		2.351	10.432
Summe in Arbeitswerten	47.851	22.008		60.592	130.451
Weiterberechenbare Stunden	3.988	1.834		5.049	10.871
Urlaub					1.640
Krankheit					200
Schulung					160
Bedarf Stunden gesamt					12.871
ggf. unproduktive Anwesenheit					2.329
ggf. Zeitarbeiter					0
Summe Stunden direkte Mitarbeiter					15.200
Effektive Stunden direkte Mitarbeiter					15.200
Bedarf Ersatzteile	957	264		1.818	3.039
Summe Leistungen (TEuro)	287	132		364	783
Ersatzteile (TEuro)	191	53		364	608
Umsatz Werkstatt (TEuro)	479	185		727	1391

Verkauf Zubehör	Typ Compact	Typ Family		Transporter	Summe
Verkauf Zubehör (Stück)	502	225		351	1079
Umsatz Zubehör (TEuro)	110	50		77	237

BESTANDS- UND LAGERBERICHT

Ersatzteile	Anzahl	Wert/Einh (Euro)	Wert ges. (TEuro)	Zubehör	Anzahl	Wert/Einh (Euro)	Wert ges. (TEuro)
Anfangsbestand	1000	80,0	80,0	Anfangsbestand	250	160,0	40,0
+ Zugang	3039	80,0	243,1	+ Zugang	1079	160,0	172,6
- Abgang	3039	80,0	243,1	- Abgang	1079	160,0	172,6
- Ausbuchungen	0	80,0	0,0	- Ausbuchungen	0	160,0	0,0
Endbestand	1000	80,0	80,0	Endbestand	250	160,0	40,0

KENNZAHLEN

Pesonalqualität (Index)	1,00	Qualität Infrastruktur (Index)	1,00
Auslastung des Personals (in %)	84,68 %	Auslastung Infrastruktur (in %)	65,23 %
Wartezeit (in Tagen)	8,40	Kundenzufriedenheit (Index)	101,55

Nachfrage in Arbeitswerten	
	Ein Arbeitswert entspricht 5 Arbeitsminuten. Die verschiedenen Leistungen, die Sie im Service erbringen, sind mit unterschiedlichen Arbeitswerten unterlegt (s. Planungsformular Service). Je nach Auftragslage ergeben sich dann verschiedene Summen von Arbeitswerten für die einzelnen Servicebereiche.
Inspektionen/TÜV/AU	Einzelne Servicebereiche
Garantie/Kulanz	
Reparaturen/Pannen	
Schäden	
Einbau Zubehör und Nachrüstung	
Sonstige	
Summe in AW	
Weiterberechenbare Stunden	Aus Summe der Arbeitswerte / 12
Urlaub / Krankheit / Schulung	Verlust von produktiven Stunden
Bedarf Stunden gesamt	Bedarf an Stunden unter Berücksichtigung von Urlaub, Krankheit, Schulung
ggf. unproduktive Anwesenheiten	Falls Sie mehr Stunden im Service zur Verfügung haben, als tatsächlich abgerufen werden, ergeben sich "unproduktive Anwesenheiten"
ggf. Zeitarbeiter	Falls Sie im Service mehr Stunden benötigen, als Ihre Mitarbeiter erbringen können, greifen Sie automatisch auf Zeitarbeiter zurück.
Summe Stunden direkte Mitarbeiter	
Effektive Stunden direkte Mitarbeiter	Die effektiven Stunden der direkten Mitarbeiter können bei hoher oder niedriger Personalqualität von der Summe der Stunden direkte Mitarbeiter abweichen. Geübte Mitarbeiter erbringen den gleichen Serviceauftrag in effektiv weniger Zeit.
Bedarf Ersatzteile	Der Bedarf an Ersatzteilen ergibt sich aus der Anzahl der Aufträge.
Leistungen (Summe)	Ergibt sich aus den Arbeitswerten und dem Preis pro Arbeitswert
Ersatzteile (Summe)	Ergibt sich aus Anzahl und Preis der Ersatzteile
Umsatz Werkstatt	
Verkauf Zubehör	
	Zusätzlich zum Servicegeschäft verkaufen Sie Zubehöre und Accessoires zum "Selbsteinbau". Das ergibt dann pro Produkt Stückzahlen und Umsatz
Verkauf Zubehör (Stück)	
Umsatz Zubehör	

BESTANDS- UND LAGERBERICHT	
	Für Ersatzteile und Zubehör wird analog zum Lagerbericht 2 Bestand und Bewegungen wert- und mengenmäßig erfasst.
Ersatzteile / Zubehör	
Anfangsbestand	
Zugang	
Abgang	
Ausbuchungen	
Endbestand	
KENNZAHLEN	
Personalqualität	Qualität des im Service eingesetzten Personals
Auslast. des Personals	Auslastung des Personals durch Serviceaufträge
Wartezeit (in Tagen)	Durchschnittliche Wartezeit eines Kunden bis zum Termin. Die konkrete Wartezeit eines Kunden kann auch deutlich geringer (Eilauftrag) oder deutlich länger sein. Je höher die Auslastung des Personals und der Infrastruktur, desto länger die Wartezeit für die Kunden.
Qualität Infrastruktur	Die Qualität der Werkstattinfrastruktur wird in einem Index gemessen.
Auslastung Infrastruktur	Auslastung der Werkstattinfrastruktur (Hebebühne, Prüfstände usw.)
Kundenzufriedenheit	Die Kundenzufriedenheit ergibt sich vor allem durch Wartezeiten und Qualität.

2.5 Kostenarten-, Kostenstellenrechnung

Die **Kostenartenrechnung** erfasst und gliedert alle im Laufe einer Periode angefallenen Kostenarten. In der **Kostenstellenrechnung** erfolgt die Verteilung der Gemeinkosten (aus der Kostenartenrechnung) auf die einzelnen Kostenstellen.

Gemeinkosten: Alle Kosten, die dem Produkt oder der Produktkategorie nicht direkt zurechenbar sind.

Einzelkosten: Kosten, die dem Produkt oder Produktkategorie verursachungsgerecht zugeordnet werden können. (Art der Zurechnung, siehe unten)

TEILNEHMERBERICHT 5: Kostenarten-, Kostenstellenrechnung

KOSTENARTENRECHNUNG
(in TEuro)

KOSTENARTEN	Summe	Gemein-kosten	Verkauf PKW	Verkauf Transport	Verkauf Gebrauchtw	Service
Bezugskosten	7675,74	-	3160,00	1600,00	2500,00	415,74
Sonstige var. Kosten	79,99	-	10,00	6,40	37,50	26,09
PERSONALKOSTEN						
Löhne/Gehälter	520,00	162,00	75,00	25,00	25,00	233,00
Einst./Entl./Training	17,00	17,00	-	-	-	-
Personalnebenkosten	119,60	37,26	20,70	6,90	6,90	47,84
Provisionen	111,74	-	36,59	16,92	58,22	-
ABSCHREIBUNGEN						
Gebäude	50,00	50,00	-	-	-	-
Geschäftsausstattungen	210,00	210,00	-	-	-	-
SONSTIGE KOSTEN						
Kosten Geschäftsausstattungen	54,00	54,00	-	-	-	-
Kosten Geschäftsräume	33,50	33,50	-	-	-	-
Sonstige Verwaltungskosten	212,56	212,56	-	-	-	-
Lagerkosten	106,48	-	33,84	21,79	20,56	30,29
Werbung/Sales Promotion/CI	268,00	10,00	83,00	23,00	143,00	9,00
SUMME DER KOSTEN	9458,60	786,32	3419,13	1700,02	2791,18	761,95

KOSTENSTELLENRECHNUNG
(in TEuro)

KOSTENSTELLEN	Summe	Verkauf PKW	Verkauf Transport	Verkauf Gebraucht	Service	Verwaltung
PERSONALKOSTEN						
Löhne/Gehälter	162,00	-	-	-	58,00	104,00
Einst./Entl./Training	17,00	3,50	1,17	1,17	11,17	0,00
Personalnebenkosten	37,26	-	-	-	13,34	23,92
Provisionen	0,00	-	-	-	-	-
ABSCHREIBUNGEN						
Gebäude	50,00	12,00	4,00	4,00	17,50	12,50
Geschäftsausstattungen	210,00	45,00	15,00	15,00	75,00	60,00
SONSTIGE KOSTEN						
Kosten Geschäftsausstattungen	54,00	8,85	2,95	2,95	25,25	14,00
Kosten Geschäftsräume	33,50	8,04	2,68	2,68	11,72	8,38
Sonstige Verwaltungskosten	212,56	31,88	10,63	10,63	116,91	42,51
Lagerkosten	0,00	-	-	-	-	-
Werbung/Sales Promotion/CI	10,00	3,22	0,89	5,54	0,35	-
SUMME DER KOSTEN	786,32	112,49	37,32	41,97	329,24	265,31

KOSTENARTENRECHNUNG	
Bezugskosten	Siehe Lagerbericht Abgang
Sonstige variable Kosten	Ergeben sich aus dem Verkauf der Fahrzeuge. PKW pro Verkauf 50 Euro, Transporter 80 Euro und Gebrauchte 150 Euro. (Letzte Aufbereitung vor der Abholung)
Personalkosten	
Löhne/Gehälter	Aufgeteilt nach Verkauf PKW und Service. Verwaltungsmitarbeiter und indirekte Servicemitarbeiter (Meister) werden als Gemeinkosten behandelt.
Einst./Entl./Training	Aus den Entscheidungen
Personalnebenkosten	23 % von der Gehaltssumme (in der Ausgangssituation)
Provisionen	Verkäuferprovision aus der Entscheidung
Abschreibungen	
Gebäude	Siehe Bericht Personal / Infrastruktur
Geschäftsausstattung	Siehe Bericht Personal / Infrastruktur
Sonstige Kosten	
Kosten Geschäftsausstattung	Siehe Bericht Personal / Infrastruktur (Fixe Kosten Ausrüstung)
Kosten Geschäftsräume	Siehe Bericht Personal / Infrastruktur (3 % vom Buchwert + 100.000 fixe Kosten)
Sonstige Verwaltungskosten	2 % vom Umsatz + 2.000 Grundverwaltungskosten
Lagerkosten	Ergeben sich aus dem Bestandsfahrzeugen und der gewählten Verfügbarkeit
Werbung/SalesProm/CI	Aus den Entscheidungen (Corporate Identity Ausgaben sind Gemeinkosten)
Summe der Kosten	

KOSTENSTELLENRECHNUNG	
Personalkosten	
Löhne/Gehälter	Verteilung hier der Service und Verwaltungsmitarbeiter
Einst./Entl./Training	Je nach Mitarbeitergruppe
Personalnebenkosten	Verteilung hier der Service und Verwaltungsmitarbeiter
Provisionen	Fallen nicht an
Abschreibungen	
Gebäude	Verteilung nach der Flächennutzung, 40 % Verkauf, 35 % Service, 25 % Verwaltung
Geschäftsausstattung	Hängt von den Investitionen in die einzelne Bereiche ab.
Sonstige Kosten	
Kosten Geschäftsausstattung	Hängt von den Investitionen in die einzelne Bereiche ab.
Kosten Geschäftsräume	Hängt von den Investitionen in die einzelne Bereiche ab.
Sonstige Verwaltungskosten	Hängt von der Mitarbeiteranzahl der Bereiche ab. Verteilungsschlüssel
Lagerkosten	
Werbung/SalesProm/CI	Verteilung der Corporate Identity Ausgaben im Verhältnis zu den übrigen Werbeausgaben
Summe der Kosten	

2.6 Deckungsbeitragsrechung Fahrzeug-Verkauf

Die **Deckungsbeitragsrechnung** ist ein Instrument der Teilkostenrechnung, bei dem die Vollkosten eines Produkts oder Geschäftsmodells in direkte fertigungsbedingte Kosten und indirekte (fixe) Kosten aufgeteilt werden. Im Bericht zur Deckungsbeitragsrechnung Fahrzeug-Verkauf werden die Deckungsbeiträge im Fahrzeugverkauf-Bereich der jeweiligen Absatz-Segmente sowie im Gesamten angegeben.

TEILNEHMERBERICHT 6: Deckungsbeitragsrechnung Fahrzeug-Verkauf

Deckungsbeiträge (TEuro)	Typ Compact	Typ Family		Summe PKW	Transpor	Gebrauch	Summe Verkäufe
BRUTTOUMSATZ	2450,00	1500,00		3950,00	2000,00	3000,00	8950,00
- Rabatte regulär	122,50	75,00		197,50	240,00	0,00	437,50
- Rabatt Bestandsfahrzeuge	35,52	26,10		61,62	41,52	88,75	191,90
- Überbewertung Gebrauchtfzg.	23,00	9,00		32,00	26,00	-	58,00
= NETTOUMSATZ	2268,98	1389,90		3658,88	1692,48	2911,25	8262,60
- Bezugskosten Fahrzeuge	1960,00	1200,00		3160,00	1600,00	2500,00	7260,00
= ROHÜBERSCHUSS in TEuro	308,98	189,90		498,88	92,48	411,25	1002,60
= ROHÜBERSCHUSS in %	12,61	12,66		25,27	4,62	13,71	43,60
- Promotionen/Kulanzen	35,00	15,00		50,00	8,00	125,00	183,00
- Verkäuferprovisionen	22,69	13,90		36,59	16,92	58,22	111,74
- Lagerkosten	20,47	13,37		33,84	21,79	20,56	76,19
= DECKUNGSBEITRAG I in TEuro	230,81	147,63		378,44	45,76	207,47	631,68
= DECKUNGSBEITRAG I in %	9,42	9,84		9,58	2,29	6,92	7,06
- Werbung				33,00	15,00	18,00	66,00
- Personalkosten Verkäufer				95,70	31,90	31,90	159,50
- Sonstige var. Kosten				10,00	6,40	37,50	53,90
= DECKUNGSBEITRAG II in TEuro				239,74	-7,54	120,07	352,28
= DECKUNGSBEITRAG II in %				6,07	-0,38	4,00	3,94
- Gebäudekosten				20,04	6,68	6,68	33,40
- Kosten Geschäftsausstattung				53,85	17,95	17,95	89,75
- Variable Verwaltungskosten				31,88	10,63	10,63	53,14
- Personalkosten indirekt				3,50	1,17	1,17	5,83
= DECKUNGSBEITRAG III in TEuro				130,47	-43,96	83,64	170,15
= DECKUNGSBEITRAG III in %				3,30	-2,20	2,79	1,90
- Corporate Identity							9,65
- Umlage Verwaltung							148,99
= DECKUNGSBEITRAG IV in TEuro							11,16
= DECKUNGSBEITRAG IV in %							0,12

Deckungsbeiträge	
BRUTTOUMSATZ	
- Rabatte regulär	Die normal gewährten Rabatte zuzüglich der erhöhten Rabatte für die Lagerfahrzeuge sowie die der Vorführfahrzeuge
- Sonderrabatte Geschäfts- und Bestandsfahrzeuge	
- Überbewertungen Gebrauchtfahrzeuge	Überbewertungen der Gebrauchtfahrzeuge werden als Erlösschmälerungen betrachtet
= NETTOUMSATZ	
- Bezugskosten Fahrzeuge	Siehe Kostenartenrechung
= ROHÜBERSCHUSS	**Erhaltene Verkaufsprovision**
- Promotionen/Kulanzen	Anzahl verkaufte Fahrzeuge ***** gewährte Promotionen **/** Kulanzen
- Verkäuferprovisionen	Hängt von der Komplexitätseinstelleinstellung ab.
- Lagerkosten	Bestimmter Faktor auf den Lagerwert
= DECKUNGSBEITRAG I	
- Werbung	Direkte Ausgaben für Werbung
- Personalkosten Verkäufer	Kosten der Fahrzeugverkäufer
- Sonstige variable Kosten	Aufbereitungskosten für die Fahrzeuge
= DECKUNGSBEITRAG II	
- Gebäudekosten	Abschreibung und variable Kosten (d.h. Betriebskosten)
- Kosten Geschäftsausstattung	Abschreibung und variable Kosten (d.h. Betriebskosten)
- Variable Verwaltungskosten	Siehe Gemeinkosten Kostenstellen Verkauf
- Personalkosten indirekt	Kosten für Einstellung und Training
= DECKUNGSBEITRAG III	
- Corporate Identity	Siehe Gemeinkosten Kostenstellen Verkauf
- Umlage Verwaltung	Verteilung erfolgt im Verhältnis zu Rohüberschuss (Verkauf) und Gesamtumsatz (Service)
= DECKUNGSBEITRAG IV	

2.7 Deckungsbeitragsrechung Service

Im Bericht zur Deckungsbeitragsrechnung Service werden die Deckungsbeiträge im Service-Bereich der jeweiligen Absatz-Segmente sowie im Gesamten angegeben.

TEILNEHMERBERICHT 7: Deckungsbeitragsrechnung Service

Deckungsbeiträge (TEuro)	Typ Compact	Typ Family		Transpor	Summe Werkstatt	Verkauf Zubehör	Summe Service
Aussenumsatz	428,14	165,06		683,08	1276,27	237,35	1513,62
Garantieleistungen	50,37	19,79		44,08	114,24	-	114,24
GESAMTUMSATZ	478,51	184,85		727,15	1390,51	237,35	1627,85
- Bezugskosten Teile/Zubehör	76,56	21,12		145,44	243,12	172,62	415,74
- variable Kosten	9,57	4,40		12,12	26,09	-	26,09
- direkte Arbeit	67,12	30,87		84,99	182,97	-	182,97
= DECKUNGSBEITRAG I in TEuro	325,26	128,46		484,61	938,32	64,73	1003,05
= DECKUNGSBEITRAG I in %	67,97	69,49		66,64	67,48	27,27	61,62
- Werbung/Promotionen					7,00	2,00	9,00
- unprod. Zeiten direkte MA					97,87	-	97,87
- indir. MA (Verkäufer+Meister)					46,34	25,00	71,34
- Lagerkosten					27,51	2,77	30,29
= DECKUNGSBEITRAG II in TEuro					759,60	34,96	794,56
= DECKUNGSBEITRAG II in %					54,63	14,73	48,81
- Gebäudekosten							29,22
- Kosten Geschäftsausstattung							100,25
- Variable Verwaltungskosten							116,91
- Personalkosten indirekt							11,17
= DECKUNGSBEITRAG III in TEuro							537,01
= DECKUNGSBEITRAG III in %							32,99
- Corporate Identity							0,35
- Umlage Verwaltung							116,31
= DECKUNGSBEITRAG IV in TEuro							410,70
= DECKUNGSBEITRAG IV in %							25,23

Deckungsbeiträge	
BRUTTOUMSATZ	
Außenumsatz	Die normal gewährten Rabatte zuzüglich der erhöhten Rabatte für die Lagerfahrzeuge sowie die der Vorführfahrzeuge
Garantieleistungen	Geleistete AW * Erstattung vom Hersteller pro AW (3 Euro)
GESAMTUMSATZ	
- Bezugskosten Teile/Zubehör	Siehe Lagerbericht
- variable Kosten	Variable Kosten pro AW (0,2 Euro) * Anzahl AW + eventuelle anteilige Zeitarbeiter
- direkte Arbeit	Anteilige Personalkosten (Gehalt + PNK) pro Produktgruppe nach angefallenen Arbeiten
= DECKUNGSBEITRAG I	
- Werbung / Promotionen	Entscheidung
- Unproduktive Zeiten direkte MA	Differenz aus Personalkosten (Gehalt + PNK) und direkter faktorisierter Arbeit (direkte Arbeit)
- ind. MA Verkäufer+Meister)	Kosten der Meister und der Verkäufer des Zubehörs
- Lagerkosten	Hängen vom Lagerwert (Verfügbarkeit) ab.
= DECKUNGSBEITRAG II	
- Gebäudekosten	Abschreibung und variable Kosten (d.h. Betriebskosten)
- Kosten Geschäftsausst.	Abschreibung und variable Kosten (d.h. Betriebskosten)
- Variable Verw.kosten	Siehe Kostenstelle Service in der Kostenstellenrechung
- Personalkosten indirekt	Kosten für Einstellung und Training
= DECKUNGSBEITRAG III	
- Corporate Identity	Siehe Kostenstelle Service in der Kostenstellenrechung
- Umlage Verwaltung	Verteilung erfolgt im Verhältnis zu Rohüberschuss (Verkauf) und Gesamtumsatz (Service)
= DECKUNGSBEITRAG IV	

2.8 Finanzbericht und Bilanz

Der **Finanzbericht** stellt die Einzahlungen und Auszahlungen einer Periode gegenüber und bietet Ihnen somit eine Orientierungsmöglichkeit für die Liquiditätsplanung.

In der **Bilanz** gem. § 266 HGB werden die Vermögenswerte Ihres Unternehmens dem zur Verfügung stehenden Kapital gegenübergestellt. Auf der Aktivseite finden Sie das Anlage- und das Umlaufvermögen. Demgegenüber stehen auf der Passivseite das Eigenkapital und die Verbindlichkeiten. Aktiv- und Passivseite gleichen sich aus, indem auf der Passivseite entweder der Periodenüberschuss addiert bzw. der Periodenfehlbetrag abgezogen wird.

TEILNEHMERBERICHT 8: Finanzbericht und Bilanz

FINANZBERICHT (in TEuro)	AKTUELLE PERIODE	
KASSENANFANGSBESTAND	310,00	
EINZAHLUNGEN		
Einzahlungen aus laufender Periode	9528,63	
+ Einzahlungen aus Vorperiode	0,00	
+ Einzahlungen aus Muttergesellschaft	0,00	
+ Verkauf von Wertpapieren	0,00	
+ Zinserträge	0,00	
+ Außerordentliche Erträge	0,00	
+ Mittel- und langfristige Kredite	3000,00	
+ Überziehungskredit	0,00	
= SUMME EINZAHLUNGEN	12528,63	
AUSZAHLUNGEN		
Einkauf Einsatzstoffe und Betriebsstoffe	7575,74	
+ Sonstige variable Kosten	79,99	
+ Personalaufwand	768,34	
+ Sonstige Aufwendungen	674,53	
+ Rückzahlung mittelfr.&Überziehungskredit	2500,00	
+ Zinsaufwand	265,00	
+ Kauf von Betriebs- und Geschäftsaustattung	600,00	
+ Kauf von Wertpapieren	0,00	
+ Steuern	66,74	
+ Auszahlung Dividende (Vorperiode)	0,00	
+ Außerordentliche Aufwendungen	0,00	
= SUMME AUSZAHLUNGEN	12530,34	
KASSENENDBESTAND	308,29	

BILANZ

AKTIVA	Periode	Vorper.	PASSIVA	Periode	Vorper.
ANLAGEVERMÖGEN	1790	1450	EIGENKAPITAL	700	600
Sachanlagen			Gezeichnetes Kapital	300	300
Grundstücke und Bauten	450	500	Kapitalrücklage	300	300
Betriebs- und Geschäftsausstattung (BuGA)	1340	950	Gewinnrücklage	0	0
			Gewinn-/Verlustvortrag	0	0
			Jahresübersch./fehlbetr.	100	0
UMLAUFVERMÖGEN	2410	2150			
Vorräte	120	120	VERBINDLICHKEITEN	3500	3000
PKW-Bestand	1620	1720	Restlaufzeit über 5 Jahre	500	500
Ford. aus Lief. & Leistung	362	0	Restlaufzeit unter 1 Jahr	3000	2500
Wertpapiere	0	0	Überziehungskredit	0	0
Kassenbestand	308	310			
BILANZSUMME	4200	3600	BILANZSUMME	4200	3600

FINANZBERICHT	
KASSENANFANGSBESTAND	
EINZAHLUNGEN	
Einzahlungen aus laufender Periode	Gemäß der Zahlungsgewohnheiten der Kunden geht je nach eingeräumter Zahlungsbedingungen ein gewisser Prozentsatz der Einzahlungen erst in der nächsten Periode ein. Das Beteiligungskapital wird von vornherein vom Seminarleiter angewiesen; im Verlauf der Simulation sind weitere Beteiligungskapitalzahlungen möglich.
+ Einzahlungen aus Vorperiode	
+ Einzahlungen aus Muttergesellschaft	Je nach Komplexitätseinstellung möglich.
+ Verkauf von Wertpapieren	Je nach Komplexitätseinstellung möglich.
+ Zinserträge	Kann vom Seminarleiter gewährt werden
+ Außerordentliche Erträge	Je nach Komplexitätseinstellung möglich.
+ Mittel- und langfristige Kredite	Wird ggf. vom System automatisch gewährt, wenn Kassenmindestbestand (10.000 Euro) nicht durch die Summe von Einzahlungen und Auszahlungen zzgl. Kassenanfangsbestand erreicht wird.
+ Überziehungskredit	Gemäß der Zahlungsgewohnheiten der Kunden geht je nach eingeräumter Zahlungsbedingungen ein gewisser Prozentsatz der Einzahlungen erst in der nächsten Periode ein.
= SUMME EINZAHLUNGEN	
AUSZAHLUNGEN	
+ Einkauf Einsatzstoffe und Betriebsstoffe	Einkauf der Fahrzeuge vom Hersteller
+ Sonstige variable Kosten	Kosten der Aufbereitung
+ Personalaufwand	Personalkosten für die Mitarbeiter
+ Sonstige Aufwendungen	Siehe Sonstige Kosten bei der Kostenartenrechung
+ Rückzahlung mittelfr. Überziehungskredit	Je nach Komplexitätseinstellung möglich.
+ Zinsaufwand	Zinszahlungen ja nach Kreditart
+ Kauf von Betriebs- und Geschäftsaustattung	Je nach Komplexitätseinstellung möglich.
+ Kauf von Wertpapieren	Je nach Komplexitätseinstellung möglich.
+ Steuern	Steuerzahlungen bei positiven Gewinnen
+ Auszahlung Dividende (Vorperiode)	Zahlung an die Kapitalgeber (50 % vom Gewinn nach Steuern)
+ Außerordentliche Aufwendungen	Kann vom Seminarleiter gewährt werden
= SUMME AUSZAHLUNGEN	
KASSENENDBESTAND	

BILANZ	
AKTIVA	
ANLAGEVERMÖGEN	
Sachanlagen	Selbsterklärend
Grundstücke und Bauten	Buchwert der Grundstücke und Bauten
Betriebs- und Geschäfts-austattung (BuGA)	Buchwert der BGA, kann je nach Komplexitätseinstellung beeinflusst werden.
UMLAUFVERMÖGEN	
Vorräte	Selbsterklärend
PKW-Bestand	Wert der PKWs zum Bilanzstichtag
Forderungen aus Lief. und Leistungen	Anteil des Umsatzes, der noch nicht von den Kunden bezahlt wurde. Zahlung erfolgt in der nächsten Periode.
Wertpapiere	Selbsterklärend
Kassenbestand	Selbsterklärend
BILANZSUMME	
AKTIVA	
EIGENKAPITAL	
Gezeichnetes Kapital	= Grundkapital (Nennwert des ausgegebenen Kapitals).
Kapitalrücklage	Differenz aus Kaufpreis und Nennwert bei Ausgabe junger Aktien bzw. eingezahltes Beteiligungskapital, das nicht zum gezeichneten Kapital gehört.
Gewinnrücklage	Kumulierte, nicht ausgeschüttete, bereits versteuerte Periodenüberschüsse der Vorperioden.
Gewinn-/Verlustvortrag	Kumulierte Verluste aus Vorperioden; diese werden mit späteren Periodenüberschüssen verrechnet (Auswirkungen auf Steuerzahlung in späteren Perioden).
Jahresübersch./fehlbetr.	Gewinn / Verlust der aktuellen Periode
VERBINDLICHKEITEN	
Restlaufzeit über 5 Jahre	Langfristiger Kredit der nicht getilgt werden kann
Restlaufzeit unter 1 Jahr	Kurzfristiger Kredit
Überziehungskredit	Kontokorrentkredit
BILANZSUMME	

2.9 Gewinn- und Verlustrechnung

Das Bilanzierungsgesetz vom 19. Dezember 1985 lässt alternativ eine Ermittlung des Betriebsergebnisses nach dem **Gesamtkostenverfahren** oder dem **Umsatzkostenverfahren** zu.

Beim **Gesamtkostenverfahren** (**GKV**, linker Teil der G + V) werden zunächst die Umsatzerlöse der Periode um die Bestandsveränderung bereinigt (= Gesamtleistung der Periode) und anschließend die gesamten Kosten der Periode (in der Aufteilung der Kostenstellenrechnung) abgezogen.

Beim **Umsatzkostenverfahren** (**UKV**, rechter Teil der G + V) werden den Umsatzerlösen der Periode die Selbstkosten der abgesetzten Produkte gegenübergestellt. Die Selbstkosten der abgesetzten Produkte enthalten außer den Umsatzkosten die gesamten Verwaltungs-, und Vertriebskosten der Periode.

TEILNEHMERBERICHT 9: Gewinn- und Verlustrechnung

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

nach Paragraph 275(2) HGB GKV	TEuro	nach Paragraph 275(3) HGB UKV	TEuro
NETTOUMSATZERL╥SE	9890,46	NETTOUMSATZERL╥SE	9890,46
± Bestandsveränderungen	-100,00		
- Einsatz-/Betriebsstoffe	7575,74		
- Bezogene Fremdleistungen	79,99	- Umsatzkosten	8341,84
- Personalaufwand			
- Löhne/Gehälter	520,00		
- Einst.-/Entl.-Kosten	17,00	- Vertriebskosten	851,45
- Personalnebenkosten	119,60		
- Provisionen	111,74		
- Abschr.auf Vermögensgegenst.	260,00		
- Sonstiger Aufwand	674,53	- Verwaltungskosten	265,31
= BETRIEBSERGEBNIS	431,86	= BETRIEBSERGEBNIS	431,86
+ Erträge aus Wertpapieren			0,00
- Zinsen und ähnliche Aufwendungen			265,00
= ERGEBNIS DER GEW╥HNLICHEN GESCH?FTST?TIGKEIT			166,86
Außerordentliche Erträge			0,00
- Außerordentliche Aufwendungen			0,00
= AUSSERORDENTLICHES ERGEBNIS			0,00
- Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			66,74
= JAHRESÜBERSCHUSS / JAHRESFEHLBETRAG			100,12

ERGEBNISVERWENDUNG	TEuro
Jahresüberschuss / Jahresfehlbetrag	100,12
± Gewinn-/Verlustvortrag aus der Vorperiode	0,00
- Einstellungen in Gewinnrücklagen	50,06
= Bilanzgewinn (Dividende) / Bilanzverlust	50,06
- auszuschüttender Bertrag (Dividende)	50,06
= Gewinnvortrag / Verlustvortrag	0,00

Gewinn- und Verlustrechnung	
NETTOUMSATZERLÖSE	Absatz in allen Segmenten in der laufenden Periode (netto), siehe Bericht Nr.1: Marktbericht und Lagerbericht
+ / - Bestandsveränderungen	Siehe Bericht Nr.1: Marktbericht und Lagerbericht
- Umsatzkosten	Kosten die für den Werkstattumsatz und den Verkauf angefallen sind
- Vertriebskosten.	Kosten die Verkauf angefallen sind
- Verwaltungskosten	Kosten die Verkauf angefallen sind
= BETRIEBSERGEBNIS	
+ Erträge aus Wertpapieren	Bei einer Anlage die Verzinsung der Wertpapiere
- Zinsen und ähnl. Aufwendungen	Zinsen für die Kredite
= ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	
+ Außerordentliche Erträge	Eventuell vom Seminarleiter eingegeben.
- Außerordentliche Aufwendungen	Eventuell vom Seminarleiter eingegeben.
= AUßERORDENTLICHES ERGEBNIS	
- Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	Steuerzahlungen bei positiven Gewinnen
= JAHRESÜBERSCHUSS / JAHRESFEHLBETRAG	

Ergebnisverwendung	
+ / - Gewinn- / Verlustvortrag aus der Vorperiode	Kumulierte Verluste der vorherigen Perioden. Diese werden dann mit Gewinnen verrechnet (dies hat einen Effekt auf die zu zahlenden Steuern).
- Einstellungen in Gewinnrück-lagen	Teil des Periodengewinns, der nicht an die Aktionäre ausbezahlt wird (wenn keine Verluste mehr ausgeglichen werden müssen).
= Bilanzgewinn (Dividende) / Bilanzverlust	Dividendenzahlung in der folgenden Periode (nur, wenn keine Verluste in die Folgeperiode vorangetragen werden).
- auszuschüttender Betrag	50% des Periodenüberschusses werden als Dividende ausgeschüttet. (Auszahlung erfolgt in der nächsten Periode.)
= Gewinnvortrag / Verlustvortrag	

2.10 Marktforschungsbericht

TATA Interactive Systems GmbH - D-72070 Tübingen Copyright (c) 2006 by TATA

UNTERNEHMENSPLANSPIEL Unternehmen: 1 Periode: 0
T O P S I M - Car Name: U 1
Datum: 10.10.2006 BasisCar2006091

TEILNEHMERBERICHT 10: Marktforschungsbericht

Nettopreise nach Produktgruppen

Produktgruppen	Typ Compact	Typ Family		Transporte	Gebrauchtw
Unternehmen U 1	16375,00	23500,00		21900,00	11500,00
Unternehmen U 2	16375,00	23500,00		21900,00	11500,00
Unternehmen U 3	16375,00	23500,00		21900,00	11500,00
Unternehmen U 4	16375,00	23500,00		21900,00	11500,00
Unternehmen U 5	16375,00	23500,00		21900,00	11500,00
Durchschnitt	16375,00	23500,00		21900,00	11500,00

Absatz

Produktgruppen	Typ Compact	Typ Family		Transporte	Gebrauchtw
Unternehmen U 1	140	60		80	250
Unternehmen U 2	140	60		80	250
Unternehmen U 3	140	60		80	250
Unternehmen U 4	140	60		80	250
Unternehmen U 5	140	60		80	250
Durchschnitt	140	60		80	250

Marktanteil (% vom Umsatz)

Produktgruppen	Typ Compact	Typ Family		Transporte	Gebrauchtw
Unternehmen U 1	10,00	10,00		10,00	10,00
Unternehmen U 2	10,00	10,00		10,00	10,00
Unternehmen U 3	10,00	10,00		10,00	10,00
Unternehmen U 4	10,00	10,00		10,00	10,00
Unternehmen U 5	10,00	10,00		10,00	10,00
Durchschnitt	10,00	10,00		10,00	10,00

Promotionen/Kulanzen

Produktgruppen	Typ Compact	Typ Family		Transporte	Gebrauchtw
Unternehmen U 1	35000,00	15000,00		8000,00	125000,00
Unternehmen U 2	35000,00	15000,00		8000,00	125000,00
Unternehmen U 3	35000,00	15000,00		8000,00	125000,00
Unternehmen U 4	35000,00	15000,00		8000,00	125000,00
Unternehmen U 5	35000,00	15000,00		8000,00	125000,00
Durchschnitt	35000,00	15000,00		8000,00	125000,00

Sonstige Daten I

Produktgruppen	Qualität Beratung PKW	Qualität Beratung Transporter	Qualität Beratung Gebrauchtwage	Kundenzufrieden
Unternehmen U 1	1,00	1,00	1,00	101,55
Unternehmen U 2	1,00	1,00	1,00	101,55
Unternehmen U 3	1,00	1,00	1,00	101,55
Unternehmen U 4	1,00	1,00	1,00	101,55
Unternehmen U 5	1,00	1,00	1,00	101,55
Durchschnitt	1,00	1,00	1,00	101,55

Sonstige Daten II			
Produktgruppen	Corporate Identity (Euro)	Werbung (Euro)	Unternehmens-Image
Unternehmen U 1	10000,00	73000,00	1,04
Unternehmen U 2	10000,00	73000,00	1,04
Unternehmen U 3	10000,00	73000,00	1,04
Unternehmen U 4	10000,00	73000,00	1,04
Unternehmen U 5	10000,00	73000,00	1,04
Durchschnitt	10000,00	73000,00	1,04

Kundenbasis					
Produktgruppen	Typ Compact	Typ Family		Transporter	Bekanntheit
Unternehmen U 1	1.255	564		1.171	0,05
Unternehmen U 2	1.255	564		1.171	0,05
Unternehmen U 3	1.255	564		1.171	0,05
Unternehmen U 4	1.255	564		1.171	0,05
Unternehmen U 5	1.255	564		1.171	0,05
Summe	1.255	564		1.171	0,05

Marktforschungsbericht	
Nettopreise	siehe Bericht Nr.2: Marktbericht und Lagerbericht
Absatz	Siehe Bericht Nr.2: Marktbericht und Lagerbericht
Marktanteil	Marktanteil am Gesamtmarkt
Kommunikation	Promotionen / Kulanzen und Werbung
Qualität der Beratung	Siehe Bericht Nr.2: Marktbericht und Lagerbericht
Kundenzufriedenheit	Siehe Bericht Nr.4 Servicebericht
Unternehmensimage	Image des Autohauses
Kundenbasis	Siehe Bericht Nr.2: Marktbericht und Lagerbericht
Bekanntheit	Bekanntheit des Autohauses

2.11 Geschäftsberichte der Branche

TEILNEHMERBERICHT 11:	Geschäftsberichte der Branche

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (TEURO)	UNTERNEHMEN				
	1	2	3	4	5
Umsatzerlöse	9.890	9.890	9.890	9.890	9.890
- Umsatzkosten	8.342	8.342	8.342	8.342	8.342
- Vertriebskosten	851	851	851	851	851
- Verwaltungskosten	265	265	265	265	265
= BETRIEBSERGEBNIS (EBIT)	432	432	432	432	432
+ Erträge aus Wertpapieren	0	0	0	0	0
- Zinsen und ähnliche Aufwendungen	265	265	265	265	265
= ERGEBNIS D. GEW. GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	167	167	167	167	167
+ Außerordentliches Ergebnis	0	0	0	0	0
= GESAMTERGEBNIS	167	167	167	167	167
- Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	67	67	67	67	67
= JAHRESÜBERSCHUSS / -FEHLBETRAG	100	100	100	100	100

BILANZ (TEURO)	UNTERNEHMEN				
	1	2	3	4	5
AKTIVA					
ANLAGEVERMÖGEN	1.790	1.790	1.790	1.790	1.790
Sachanlagen					
Grundstücke & Bauten	450	450	450	450	450
Betriebs- u. Geschäftsausstattung	1.340	1.340	1.340	1.340	1.340
UMLAUFVERMÖGEN	2.410	2.410	2.410	2.410	2.410
Vorräte	120	120	120	120	120
PKW-Bestand	1.620	1.620	1.620	1.620	1.620
Forderungen aus Lief. und Leistungen	362	362	362	362	362
Wertpapiere	0	0	0	0	0
Kassenbestand	308	308	308	308	308
Bilanzsumme	4.200	4.200	4.200	4.200	4.200
PASSIVA					
EIGENKAPITAL	700	700	700	700	700
Gezeichnetes Kapital	300	300	300	300	300
Kapitalrücklage	300	300	300	300	300
Gewinnrücklage	0	0	0	0	0
Gewinn- / Verlustvortrag	0	0	0	0	0
Jahresüberschuss / -fehlbetrag	100	100	100	100	100
VERBINDLICHKEITEN	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinst.					
Restlaufzeit über 5 Jahre	500	500	500	500	500
Restlaufzeit unter 1 Jahr	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
Überziehungskredit	0	0	0	0	0
Bilanzsumme	4.200	4.200	4.200	4.200	4.200

KENNZAHLEN DER UNTERNEHMUNG	UNTERNEHMEN				
	1	2	3	4	5
Umsatzrendite	1,0 %	1,0 %	1,0 %	1,0 %	1,0 %
Eigenkapitalrendite	16,6 %	16,6 %	16,6 %	16,6 %	16,6 %

2.12 Entscheidungsprotokoll

TEILNEHMERBERICHT 12: Entscheidungsprotokoll Seite 1

ENTSCHEIDUNGEN			Periode 0	Neue Entscheidung / Per. 1	Kontrolle
MARKT/VERTRIEB					
(% vom Listenpreis)	Rabatt	Compact	5,00		
(% vom Listenpreis)	Rabatt	Family	5,00		
(% vom Listenpreis)	Rabatt	Transporter	12,00		
(EUR)	Preis	Gebrauchtwag	12000,00		
(EUR)	Promotion/Kulanzen	Compact	250,00		
(EUR)	Promotion/Kulanzen	Family	250,00		
(EUR)	Promotion/Kulanzen	Transporter	100,00		
(EUR)	Promotion/Kulanzen	Gebrauchtwag	500,00		
(EUR)	Überbewertungen	Compact	500,00		
(EUR)	Überbewertungen	Family	500,00		
(EUR)	Überbewertungen	Transporter	1000,00		
(Anzahl Fahrzeuge)	Abnahmemengen	Compact	140		
(Anzahl Fahrzeuge)	Abnahmemengen	Family	50		
(Anzahl Fahrzeuge)	Abnahmemengen	Transporter	60		
(Anzahl Fahrzeuge)	Ankauf	Gebrauchtwag	150		
(%)	Provision	Compact	1,00		
(%)	Provision	Family	1,00		
(%)	Provision	Transporter	1,00		
(%)	Provision	Gebrauchtwag	2,00		
(TEUR)	Werbung	PKW	33,00		
(TEUR)	Werbung	Transporter	15,00		
(TEUR)	Werbung	Gebrauchtwag	18,00		
(Mitarbeiter)	Endbestand Verkäufer	PKW	11		
(Mitarbeiter)	Endbestand Verkäufer	Transporter	5		
(Mitarbeiter)	Endbestand Verkäufer	Gebrauchtwag	6		
(Verfügbarkeit)	Probefahrzeuge		durchschnittl		
(TEUR)	Corporate Identity		10,00		
(TEUR)	Schulung Verkäufer		5,00		

TEILNEHMERBERICHT 12: Entscheidungsprotokoll Seite 2

ENTSCHEIDUNGEN			Periode 0	Neue Entscheidung / Per. 1	Kontrolle
MARKT/VERTRIEB					
(% vom Listenpreis)	Rabatt	Compact	5,00		
(% vom Listenpreis)	Rabatt	Family	5,00		
(% vom Listenpreis)	Rabatt	Transporter	12,00		
(EUR)	Preis	Gebrauchtwag	12.000,0		
(EUR)	Promotion/Kulanzen	Compact	250,00		
(EUR)	Promotion/Kulanzen	Family	250,00		
(EUR)	Promotion/Kulanzen	Transporter	100,00		
(EUR)	Promotion/Kulanzen	Gebrauchtwag	500,00		
(EUR)	Überbewertungen	Compact	500,00		
(EUR)	Überbewertungen	Family	500,00		
(EUR)	Überbewertungen	Transporter	1.000,00		
(Anzahl Fahrzeuge)	Abnahmemengen	Compact	140		
(Anzahl Fahrzeuge)	Abnahmemengen	Family	60		
(Anzahl Fahrzeuge)	Abnahmemengen	Transporter	80		
(Anzahl Fahrzeuge)	Ankauf	Gebrauchtwag	150		
(%)	Provision	Compact	1,00		
(%)	Provision	Family	1,00		
(%)	Provision	Transporter	1,00		
(%)	Provision	Gebrauchtwag	2,00		
(TEUR)	Werbung	PKW	33,00		
(TEUR)	Werbung	Transporter	15,00		
(TEUR)	Werbung	Gebrauchtwag	18,00		
(Mitarbeiter)	Endbestand Verkäufer	PKW	3		
(Mitarbeiter)	Endbestand Verkäufer	Transporter	1		
(Mitarbeiter)	Endbestand Verkäufer	Gebrauchtwag	1		
(Verfügbarkeit)	Probefahrzeuge		durchschnittl		
(TEUR)	Corporate Identity		10,00		
(TEUR)	Schulung VerkÄufer		5,00		