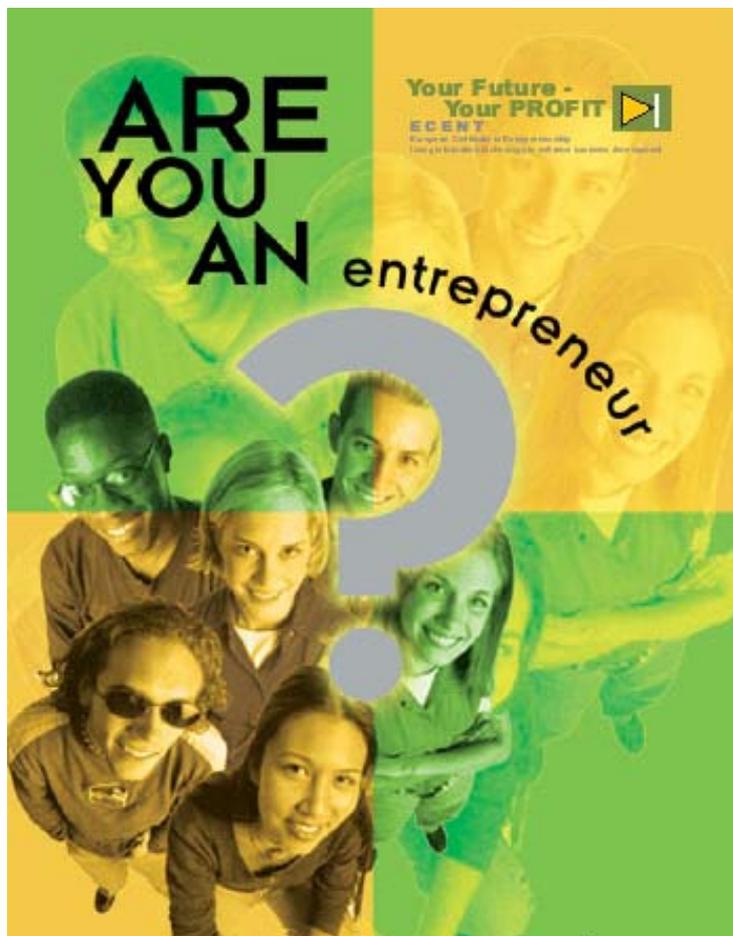

BANANA MILK SHAKE

Handbuch zur Begleitung der Spieler/innen für Lehrer/innen, Tutor/innen und Betreuer/innen

**Eine Wirtschaftssimulation " als interaktives Onlinespiel zur
Förderung von unternehmerischem Denken
für Jugendliche zwischen 15 und 25**



Profit plus Austria

Ein Projekt der Steirischen
Volkswirtschaftlichen Gesellschaft;
finanziert mit Mitteln des
Bundesministerium für Wirtschaft und
Arbeit



Graz, 14. März 2008

Ing. Franz-Werner KARNER
Steirische Volkswirtschaftliche Gesellschaft

1 Inhaltsverzeichnis

1	<u>INHALTSVERZEICHNIS</u>	2
2	<u>DAS HANDBUCH ZUR BEGLEITUNG</u>	4
2.1	WAS BIETET DAS HANDBUCH	4
2.2	HINWEISE FÜR DIE/DEN TUTOR/IN	4
3	<u>EINFÜHRUNG DER SPIELER/INNEN</u>	5
3.1	WILLKOMMEN	5
3.2	EINFÜHRUNG IN DIE SPIELSITUATION	6
4	<u>DAS SPIEL BEGINNT</u>	8
4.1	LEVEL 1	8
4.1.1	ABLAUF UND LERNVORGÄNGE	9
4.1.2	ERGEBNISSE	12
4.1.3	ZIELERREICHUNG UND AUFSTIEG	13
4.2	EIN ZWISCHENSPIEL "LEVEL 2"	16
4.2.1	MARKETING UND FIXKOSTEN	16
4.2.2	ZIELERREICHUNG UND AUFSTIEG	17
4.3	JETZT WIRD ES ERNST "LEVEL 3"	20
4.3.1	DIE ERÖFFNUNGSBILANZ	20
4.3.2	DIE GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	21
4.3.3	DAS LAGER VERÄNDERT DIE STRATEGIE	22
4.3.4	VON DER AUFTRAGSPRODUKTION ZUR PRODUKTIONSPLANUNG	22
4.3.5	AUFSTIEG IN DEN HÖCHSTEN LEVEL	22

4.4	DIE WELT DER INDUSTRIE "LEVEL 4"	23
4.4.1	DIE INDUSTRIELLE PRODUKTION	23
4.4.2	CONTROLLING UND KENNZAHLEN	24
4.4.3	PERSONAL UND ARBEITSTEILUNG	24
4.4.4	DIE PRODUKTION IM INDUSTRIEBETRIEB	25
4.4.5	DAS LAGER	26
4.4.6	DER FUHRPARK	26
4.4.7	AKTIENWERT UND DIVIDENDE	26
4.4.8	SPIEL UND ERFOLG	27
4.4.9	DIE SPIELWOCHE	27
4.4.10	PREIS UND ABSATZ	29
4.4.11	SPIELLENDE UND ERGEBNISSE	29
4.4.12	DER HIGHSCORE	30
4.4.13	DIE GEWINNER/INNEN	30
5	<u>DIE KONZEPTION DES SPIELVERLAUFS</u>	31
5.1	DER EINSTIEG (LEVEL 1)	31
5.2	AUF DEM WEG (LEVEL 2)	31
5.3	INHALTLICHE VERTIEFUNG (LEVEL 3)	31
5.4	EINE NEUE WELT (LEVEL 4)	31
6	<u>ANHANG</u>	32
6.1	EINKAUFSTABELLE	32
6.2	KONTAKTADRESSE	33

2 Das Handbuch zur Begleitung

2.1 Was bietet das Handbuch

Banana Milk Shake ist eine Wirtschaftssimulation die durch ihre Idee, Konzeption und auch durch den Einsatz unterschiedlichster Spielformen und -elemente imstande ist, das Zielpublikum zwischen 15 und 25 zu fesseln und zu begeistern.

Viele dieser zum Einsatz gebrachten Spielelemente verlangen von den Spieler/innen Geduld und Beharrlichkeit. Tugenden die die Zielgruppe – zumindest bei entsprechend spannenden Spielen – gerne bereit ist aufzubringen.

Anders die Betreuer/innen, deren pädagogischen und wirtschaftlichen Kompetenzen hauptsächlich für die fruchtbringende Umsetzung der vielschichtigen Inhalte gebraucht werden. Dennoch wird zumindest von den betreuten Jugendlichen erwartet, dass auch diese souverän durch das Spiel finden.

Um nun auch in diesem Bereich sattelfest auftreten zu können, ohne den Zeitaufwand für den geduldigen und beharrlichen Weg der jugendlichen Spieler/innen aufbringen zu müssen, gibt es dieses Handbuch.

Es ist also absolut nicht als "Lösungsheft" für die Zielgruppe, die Spieler/innen gedacht!

Es soll betreuende Personen schnell in das Spiel einführen und mit dem Lösungsweg vertraut machen.

Darüber hinausgehende Informationen zur Wirtschaftssimulation bietet die zur Verfügung stehende begleitende Literatur.

2.2 Hinweise für die/den Tutor/in

Im Folgenden wird der Ablauf des Spieles in allen Einzelheiten dargestellt. Die für die/den Tutor/in wichtigen Zusatzinformationen werden in eingerahmten Kästchen kenntlich gemacht.

Zum Beispiel:

Da will ich zuerst mehr darüber erfahren

Kurzüberblick über alle 4 Spiellevels
mit Literaturhinweisen und -links.

3 Einführung der Spieler/innen

3.1 Willkommen



Schon auf der Willkommenseite wird dem Neuling ein schneller Überblick über den Spielablauf angeboten:

Da will ich zuerst mehr darüber erfahren

Kurzüberblick über alle 4 Spiellevels mit Literaturhinweisen und -links.

Nicht alle Spieler/innen werden dieses Angebot annehmen. Häufig auch, weil es verpönt ist, so als ob man den Mörder eines Krimis verrät.

In diesem Fall, bzw. bei "Wiederholungstäter/innen" geht es eben einfach weiter.

Das will ich machen, weiter!

Weiter im Spielverlauf.

Einige wenige persönliche Daten (Geschlecht, Nikname, Altersgruppe, derzeitige Beschäftigung und das Bundesland) werden abgefragt.

3.2 Einführung in die Spielsituation

Mit dem Einstieg in das Spiel gilt es zuallererst die Aufgabenstellung und die Umgebung den Jugendlichen näher zu bringen. Über den Ansatz einer Ferialbeschäftigung mit der Zielsetzung sich einen Urlaub ohne Eltern leisten zu können wird die Motivation zur "Unternehmensgründung" begründet.

Chica's BANANA MILK SHAKE

Liebe Sandra!

Stell Dir vor es ist Juli, die Ferien haben begonnen.
Ein Urlaub (diesmal aber ohne Familie!) wäre mehr als angesagt.
14 Tage Sonne, Meer, Fun, ...
Super. Aber geht eben nur, wenn man es sich auch leisten kann.
Die Familie zeigt weniger Freude und will mit den Euros nicht recht rüber rücken.
Was tun?
Geld verdienen natürlich, aber wie?

Nun, jedes wirtschaftliche Unternehmen beginnt mit der Geschäftsidee.

Willst Du die Idee hören?

ja bitte, ich will weitermachen **nein danke, ich gebe auf**

Die Informationen werden, wie in Text-Adventure üblich, als Text präsentiert und beinhalten in knapper Form obige Spielmotivation und Spielaufgabe.

Zudem wird als wichtige Voraussetzung die Geschäftsidee präsentiert.

Die Idee ist, wie alle guten Ideen, einfach.

Du wohnst in einer belebten Straße, es ist heiß, die Menschen, die vorbeigehen haben Durst.

Also bieten wir ihnen ein Getränk an, das super schmeckt, den Durst löscht und vor allem eines, das einfach herzustellen ist und dennoch nicht oft angeboten wird.

Wir verkaufen ihnen Bananenmilch unter dem klingenden Namen:

BANANA MILK SHAKE

Alles was wir brauchen ist einen Verkaufsstand. Im Keller findest Du eine große alte Kiste. Umgedreht auf die Straße gestellt gibt das einen prima Verkaufsstand ab.

Dann ein gutes Rezept. Kurz ins Internet geschaut und schon wissen wir, was wir als Materialien brauchen:

- Milch
- Bananen
- Vanillezucker (es geht auch Varianten mit Zucker oder so, aber wir wollen ja den besten Banana Milk Shake der Stadt anbieten können)

Jetzt gehen wir noch mit unseren letzten Ersparnissen einkaufen, und schon kann es losgehen.

Willst Du es versuchen?

Diese notwendigen Informationen für den Start bleiben die vorerst einzigen vorgegebenen Informationsthemen.

- ⇒ Unternehmensgründung (Idee als Voraussetzung für die Unternehmensgründung)
- ⇒ Produktionsvoraussetzungen (Einkauf laut Rezeptur)

Alle weiteren Themen sind durch die Spieler/innen im Zuge des Spieles selbst zu explorieren:

- ⇒ Produktionsberechnung
- ⇒ Exogene Absatzbedingungen
- ⇒ Preis-Absatz-Kurve
- ⇒ Kalkulation
- ⇒ Prohibitivpreis
- ⇒ Einnahmen-Ausgaben-Rechnung
- ⇒ Liquidität

Von der/dem Spieler/in durch Ausprobieren und logisches Denken selbständig zu ermittelnde Spielwerte

Schnell wird die Ausgangssituation erklärt. Der/die Spieler/in hat auf jeder der Informationsseiten die Auswahl zwischen

ja bitte, ich will weitermachen

Weiter im Spielverlauf.

nein danke, ich gebe auf

Bricht das Spiel sofort ab!

4 Das Spiel beginnt

4.1 Level 1

Hat sich ein/e Spieler/in auf das "Abenteuer" eingelassen, steht lediglich der Bargeldbetrag zu Beginn der Geschäftstätigkeit fest. Alle weiteren spielrelevanten Größen müssen vom/n der Spieler/in durch eigene Überlegung und dem Ziehen von Schlüssen (Lernen durch Erkenntnis¹) oder Versuch und Irrtum herausgefunden werden.

Chica's BANANA MILK SHAKE

Liebe Sandra!

Hier steht nun Dein Unternehmen.
Viel Erfolg!



Tage im Geschäft:	0
Verkaufte Gläser	0
Barmittel	15,00

Dieser wichtige Spielansatz dient nun gleichermaßen dazu das Spiel lebendig und spannend zu halten, als auch der Zielsetzung Inhalte über den Weg des Lernens durch Erfahrung in unterschiedlichen Ausprägungen erlebbar zu machen und bei/m der Spieler/in zu festigen.

Neuer Tag

Die Spieloberfläche bietet keine Alternativen, der/die Spieler/in findet intuitiv weiter und erkennt, dass ein "Neuer Tag" zu spielen ist.

¹ Lernen durch Einsicht oder auch kognitives Lernen meint die Aneignung oder Umstrukturierung von Wissen, das auf Nutzung der kognitiven Fähigkeiten beruht (wahrnehmen, vorstellen usw.).

Der Begriff Einsicht meint hierbei das Erkennen und Verstehen eines Sachverhaltes, das Erfassen der Ursache-Wirkung Zusammenhänge, des Sinns und der Bedeutung einer Situation. Dieses ermöglicht zielgerichtetes Verhalten und ist meistens erkennbar an einer Änderung desselben.

4.1.1 Ablauf und Lernvorgänge

4.1.1.1 Das Wetter

Mit dem ersten Geschäftstag wird dem/der Spieler/in die eigentliche Aufgabenstellung eröffnet:

Bevor Du Deine Entscheidungen triffst, solltest Du alle möglichen für Dein Geschäft relevanten Informationen für diesen Montag einholen.

Entscheidungen als Unternehmer sind also zu treffen. Informationen vorher einzuholen wird empfohlen. Das Wetter bestimmt dann die Absatzmenge bzw. den erzielbaren Preis.

Das Wetter für den kommenden Tag:



Bewölkt, mäßig warm

Es gibt 4 Stufen:

"Wolkenlos, heiß"; "Leicht bewölkt, warm"; "Bewölkt, mäßig warm"; "Regen, kühl"

Bei der gegebenen Wetterlage ("Bewölkt, mäßig warm") lassen sich ca. 20 Drinks zu einem betriebswirtschaftlich annähernd optimalen Preis verkaufen.

Die Absatzmenge wird durch den Preis und das Wetter bestimmt!

Im ersten Level geht knapp mehr als € 1.- recht gut.

4.1.1.2 Der Einkauf

Nun wird der/die Spieler/in aufgefordert einzukaufen ohne die "Produktionsfunktion" zu kennen. Die Einkaufsapplikation erlaubt aber sich die jeweilige Produktionsmenge ausrechnen zu lassen.

Chica's BANANA MILK SHAKE

Liebe Sandra,

Nun Entscheide was Du einkaufen möchtest.
Deine Dir zur Verfügung stehenden Barmittel belaufen sich auf: 15,00

<p>Milch in Liter</p>		<p>1 Liter</p>	0,89
<p>Bananen in Kg</p>		<p>1 Kg</p>	1,49
<p>Vanillezucker in Packungen à 5 Beutel</p>		<p>1 Packerl(n)</p>	0,39
<p>Ausrechnen</p>		Gesamtkosten	2,77
		Restliches Bargeld	12,23

Das reicht für 4 Banana Milk Shakes

Hier läuft der Lernprozess über das Erkennen der im System verankerten Produktionsfunktion durch das Ausprobieren selbst erdachter Funktionen bis eine Übereinstimmung von eigener Theorie und spielimmanenter Realität erzielt werden kann.

Aufgezeigt wird in dieser Phase der Zusammenhang von Mitteleinsatz und Produktionsergebnis. Dargestellt wird dabei auch die Möglichkeit der Optimierung und der Zusammenhang mit den Kosten des Mitteleinsatzes.

Die relativ einfache Produktionsfunktion soll die Spieler/innen vor eine lösbare Aufgabe stellen und dennoch soviel Beschäftigung mit dem Thema abverlangen, dass eine Festigung der Erkenntnisse eintreten kann.

Der Einkauf ist bestimmt durch eine klassische Engpassfunktion. Der (nach der Produktionsfunktion) geringste Produktionsfaktor bestimmt die mögliche Gesamtmenge.

Mit dem Button **Ausrechnen** kann man ganz schnell die Produktionsfunktion annähern.

Bevor die/der Spieler/in auf **weiter** klickt in jedem Fall die getroffene Entscheidung durch **Ausrechnen** kontrollieren!

Im obigen Beispiel braucht es 5 Liter Milch, 4 Kg Bananen und 4 Packungen Vanillezucker (à 5 Packerl), um die absetzbare Menge von 20 Drinks zu erzeugen.

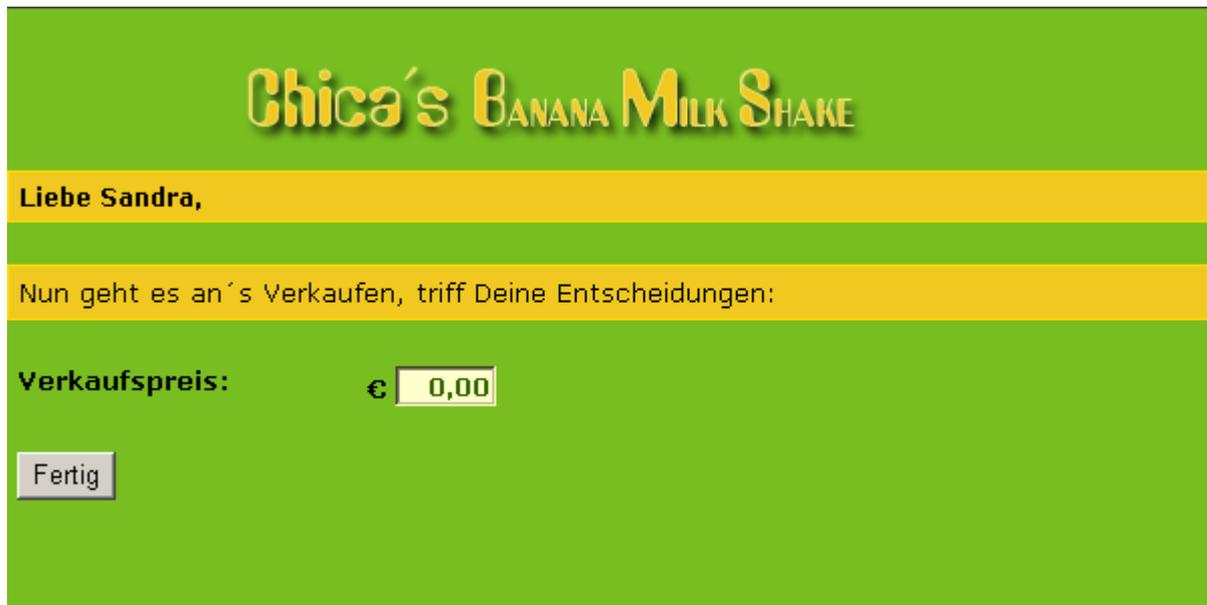
Sie finden eine Tabelle mit den optimalen Einkaufskombinationen im Anhang!

Begrenzt ist ein Einkauf zudem durch die vorhandenen Barmittel!

4.1.1.3 Der Preis

Nach dem Einkaufen beginnt für den/die Spieler/in das Verkaufen. Die vorerst einzige mögliche Entscheidung ist der Verkaufspreis, der nun abgefragt wird.

In diesem Fall wird, im Gegensatz zur Produktionsfunktion, kein einfaches Ausprobieren angeboten. Der Preis wird festgelegt und das Ergebnis - die Anzahl der verkauften Gläser - ist nicht mehr rückgängig zu machen.



Hier läuft der Lernprozess - zumindest in der Anfangsphase - eindeutig über Versuch und Irrtum und impliziert das Scheitern. Die Erfahrung mit den bislang über 3.000 Spielern zeigt aber, dass diese Vorgangsweise von anderen Spielen her gekannt und akzeptiert wird. Schon nach wenigen Runden wird aus dem reinen Probieren ein Abtesten von Preisen in einem sehr engen (dem Optimum nicht mehr fernen) Bereich.

Dieser Abschnitt des Spieles vermittelt den Spieler/innen das Spannungsfeld zwischen vom Markt akzeptiertem Preisen und den im Unternehmen entstandenen Kosten.

Die Preisfunktion ist sehr klassisch und schränkt die Vertriebsmöglichkeiten über einen festgelegten Prohibitivpreis ein. Die unterschiedlichen Wettersituationen verschieben die Funktion in vier Positionen, die den vier möglichen Wetterausprägungen entsprechen.

Ebenso ist in diesem Einstiegslevel ganz bewusst die Kostensituation möglichst einfach gehalten. Für das Unternehmen entstehen in der Ausgangssituation ausschließlich variable Kosten aus dem Kauf der Materialien.

Dies vereinfacht zwar grundsätzlich die Kalkulation und damit die Preisentscheidung, zeigt aber andererseits um so drastischer die Problematik aus nicht verkauften Produkten (die der Einfachheit halber nicht bis zum nächsten Tag aufbewahrt werden können) und den damit verbundenen Kosten auf.

	Kosten	Output
1 Liter Milch	€ 0,89	4 Gläser
1 Kilogramm Bananen	1,49	6 Gläser
1 Packung Vanillezucker	0,39	5 Gläser

Das Ergebnis nach dem **weiter**:

Hier nun Deine Ergebnisse

Verkaufsmenge 20 Gläser
bei **1,15 €** je **Banana Milk Shake**

[weiter](#)

Die Wetterlage erlaubt einen Preis von ca. € 1,40. Und das bringt dann einen Gewinn am ersten Tag von ca. € 16.-. Mehr ist bei dem Wetter kaum möglich.

Bei "Leicht bewölkt, warm" ließen sich hingegen ca. 30 Milchshakes zum gleichen Preis oder aber gleich viele Drinks zu einem Preis von ungefähr € 1,60 verkaufen.

4.1.2 Ergebnisse

Die in der Einstiegsstufe den Spieler/innen präsentierten Ergebnisse beschränken sich auf eine Einnahm-/Ausgaben-Rechnung, die zur Gewinn- bzw. Verlustermittlung Verwendung findet.

Einnahmen/Ausgaben-Rechnung:

Geldabfluss		Geldzufluss	
Milch	4,45	Verkaufserlöse	23,00
Bananen	5,96		
Vanillezucker	1,56		
Gewinn	11,03	Verlust	0,00
	23,00		23,00

Zusätzlich wird über eine einfache Liquiditätsaufstellung der am Ende der Runde dem/der Spieler/in zur Verfügung stehende Bargeldbestand ermittelt.

Deine Liquidität:

Barmittel am Anfang	15,00
- Milch	- 4,45
- Bananen	- 5,96
- Vanillezucker	- 1,56
+ Einnahmen	+ 23,00
Barmittel am Ende	26,03

Ein Scheitern ist dann gegeben, wenn das Bargeld nicht mehr ausreicht um für den nächsten Tag Materialien einzukaufen. Die Möglichkeit Schulden zu machen ist in dieser Stufe nicht vorgesehen.

Über die Spielbedingten Ergebnisse hinaus, werden in Abhängigkeit der von dem/der Spieler/in erzeugten Spielsituation Informationen in Form von Textfeldern oder Links eingeblendet.

Die situationsabhängigen Links zeigen auf Inhalte der dem Spiel zur Seite gestellten Informationssammlung, die parallel zur Simulation wächst und wo notwendig zusätzliche Information bereithält. Weiters zeigen Links auf im Internet bereit stehende Informationsseiten mit geeignet erscheinenden zusätzlichen Informationen zur eingetretenen Situation. Auch diese Linksammlung wächst mit Anzahl der Situationen, die eintreten können.

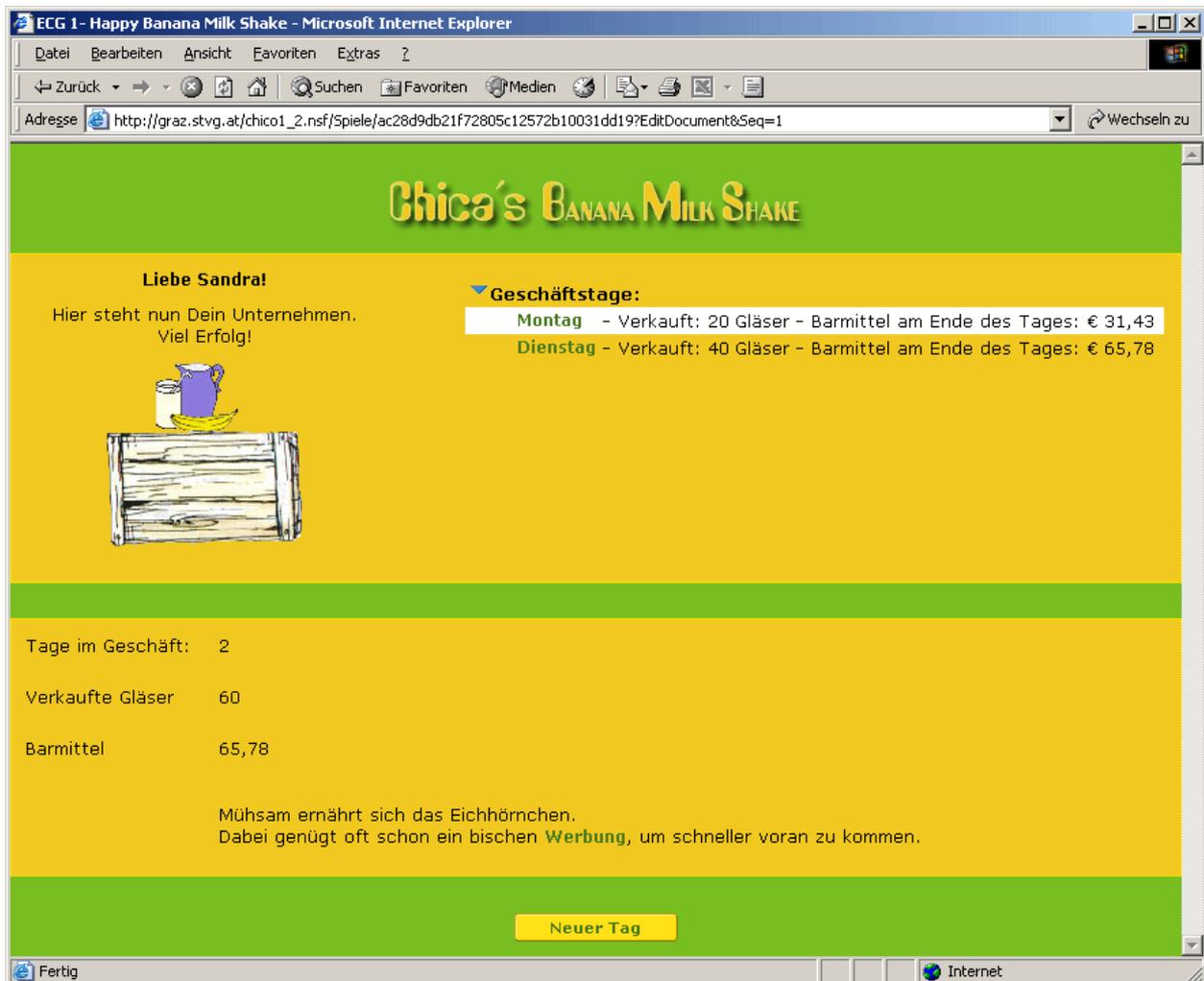
4.1.3 Zielerreichung und Aufstieg

Die Konzeption des Spieles ermöglicht es jedem/jeder Spieler/in alle Level des Spieles - unabhängig von Ausbildungsstand oder Alter des/der Spieler/in - zu erreichen und zu spielen. Da es aber für den Aufstieg innerhalb des Spieles gilt bestimmte Schwellwerte zu erreichen, bekommen möglicherweise nicht alle Spieler/innen die Chance weiter zu kommen.

Der Startwert liegt bei € 15.-. Selbst bei mäßigem Wetter lassen sich € 16.- verdienen. Das System sollte also innerhalb von drei Tagen feststellen:

Um nun eine Level weiter zu kommen, muss ein bestimmter Bargeldbestand (€ 55.- für den Level 2) erreicht werden.

Der Aufstieg in einen höheren Level erfolgt nicht automatisch mit dem Erreichen eines bestimmten Bargeldbestandes. Es erfolgt ein Angebot, das vom/von der Spieler/in erst geprüft und angenommen werden muss.



Von den zu vermittelten Inhalten sollten nach dem ersten Level vor allem die Funktionen der Produktion und die Absatzsituation(en) gefestigt sein. Die Darbietung der Ergebniszahlen bereiten die Spieler/innen schon auf die umfangreicheren Ergebnisse der nächsten Level vor.

Je nach Zugang und Vorkenntnissen werden wohl unterschiedlich viele Anläufe für die Erreichung des zweiten Levels notwendig sein. Nach einer entsprechenden Einlernphase ist der Verbleib im ersten Level je nach Wetterglück für zwei bis maximal drei Tage gedacht.

Chica's BANANA MILK SHAKE

Liebe Sandra!



Wir bieten die ultimativen Werbemittel.
Für jedes Geschäftsfeld genau das
richtige Werbeinstrument.

Für Bananenmilch ideal ist
natürlich eine wunderschöne
Palme. Dazu ein entsprechendes
Hinweisschild.

Eventuell noch ein Dach für den
Verkaufsstand und schon rennen Dir die
Kunden die Bude ein.

Und das Alles schon um € 150.- im Monat.
Bezahlt wird bequem in Tagesmieten.
Also nur lächerliche € 5.- am Tag und deine
Zukunft ist gesichert.



OK das mache ich

nein danke, ich will nur zurück

Mit der Zustimmung zu obigen Angebot steigt der/die Spieler/in in den nächsten Level auf.

4.2 Ein Zwischenspiel "Level 2"

4.2.1 Marketing und Fixkosten

Auf den ersten Blick sind für den/die Spieler/in lediglich die optischen Veränderungen am Stand feststellbar.

Chica's BANANA MILK SHAKE

Liebe Sandra!

Willkommen im Level 2!

Ergebnisse Level 2:



Tage im Geschäft:	2
Verkaufte Gläser	60
Barmittel	65,78

Neuer Tag

Erst beim Einkaufen für den ersten Tag im neuen Level stellen sich Veränderungen dar:

Nun Entscheide was Du einkaufen möchtest.

Deine Dir zur Verfügung stehenden Barmittel belaufen sich auf:	65,78
- Miete für Werbematerialien:	-5,00
Für den Einkauf zur Verfügung:	60,78

Mit dem Wechsel in Level 2 hat der/die Spieler/in erstmals mit Fixkosten und den damit verbundenen Änderungen in der Kalkulation zu tun.

- ⇒ Fixkosten
- ⇒ Kalkulation (Stückkostenrechnung)

Neue Inhalte in Level 2

Dem gegenüber stehen nun die Auswirkungen der Marketingmaßnahmen auf den Absatz des Unternehmens.

- ⇒ Marketinginstrumente
- ⇒ Marketingbedingte Absatz-Kurve

Eine neue Absatzfunktion ist ab Level 2 gültig!

Wie schon im ersten Level gilt es nun die neue Absatzfunktion zu explorieren. Das ist aus Sicht des Spieles auch der wichtigste Schritt, bleibt die neue Absatzfunktion unter Einfluss der Werbung doch für mehrere Runden gültig.

Inhaltlich bietet sich dem/der Spieler/in ein um die Mietkosten erweitertes Rechnungswesen.

Deine Liquidität:		Einnahmen/Ausgaben-Rechnung:			
		Geldabfluss		Geldzufluss	
Barmittel am Anfang	65,78	Milch	14,24	Verkaufserlöse	97,80
- Milch	- 14,24	Bananen	14,90		
- Bananen	- 14,90	Vanillezucker	4,68		
- Vanillezucker	- 4,68	Werbemittel	5,00		
- Miete Werbemittel	- 5,00				
+ Einnahmen	+ 97,80	Gewinn	58,98	Verlust	0,00
Barmittel am Ende	124,76		92,80		97,80

Wie schon in Level 1 ist der Verbleib im zweiten Level je nach Wetterglück für zwei bis maximal drei Tage gedacht.

4.2.2 Zielerreichung und Aufstieg

Wie schon im vorangegangenen Level kommt das Angebot für einen Aufstieg (= Weiterentwicklung des Unternehmens) ab der Erreichung eines bestimmten Schwellwertes beim Bargeldbestand.

Bei den schönen neuen Absatzfunktionen braucht es schon einen Bargeldbetrag von € 140.- um wieder einen Vorschlag zu erhalten, dessen Annahme dann in den Level 3 führt.

Aufstieg in Level 3 mit einem Bargeldbestand von € 140.-

Bei einem entsprechenden Spielverlauf und Spielverhalten, kann es diesmal schon zu einer Vorankündigung im Laufe des zweiten Levels kommen.

Chica's BANANA MILK SHAKE

Liebe Sandra,

Nun Entscheide was Du einkaufen möchtest.

Deine Dir zur Verfügung stehenden Barmittel belaufen sich auf:	124,76
- Miete für Werbematerialien:	-5,00
Für den Einkauf zur Verfügung:	119,76

Milch in Liter	<		>	16 Liter	14,24
Bananen in Kg	<		>	11 Kg	16,39
Vanillezucker in Packungen á 5 Beutel	<		>	13 Packerl(n)	5,07

Ausrechnen

Gesamtkosten **35,70**

Restliches Bargeld

84,06

Das reicht für 64 Banana Milk Shakes Das übersteigt leider deine Kapazitäten, dazu müsstest Du schon kräftig investieren!

Fertig

Mit diesem Hinweis wird der/die Spieler/in auf zukünftige Entwicklungen neugierig gemacht. Das soll die Spannung im Spiel erhöhen und den/die Spieler/in im Spiel halten.

Erreicht der/die Spieler/in den entsprechenden Schwellwert, erscheint wieder ein Animationstext, der zum entsprechenden Aufstiegsangebot führt.

Tage im Geschäft:	4
Verkaufte Gläser	170
Barmittel	172,88

Da läßt sich aber schon ganz schön Geld verdienen.
Dabei wäre da garantiert noch mehr drin. Hätte man nur die Möglichkeit einmal ordentlich zu **investieren**, um schneller voran zu kommen.

Chica's BANANA MILK SHAKE

Liebe Sandra!

Dein Kühlproblem lösen wir mit unserem "LGR 469 BTK".
Ein Zweizonenkühlturm mit Eiswürfelpender.
Wir können da ein ganz besonderes Angebot machen:
Das Exemplar ist gebraucht, aber in so gut wie neuwertigem
Zustand!



Dazu der Getränke Dispenser "Granita 2000 lattiginoso".
Für heikle Getränke aller Art. Von frischgepressten Frucht-
säften bis Milchmixgetränken geeignet, ist er genau das
Gerät für unsere Banana Milk Shakes!
In ruhigeren Zeiten in aller Ruhe große Mengen
vorausproduzieren.
In Zeiten großen Kundenandrangs rasch in großen
Mengen frischeste Bananmilch verkaufen.

Und diese Kombination zum sensationellen
Paketpreis von nur € 550.-,
Zu dem die Finanzierungszusage deiner Bank!



OK das mache ich

nein danke, ich will nur zurück

Durch Annehmen dieses Angebotes steigt der/die Spieler/in nun in den Level 3 auf und damit in den inhaltlich intensiveren Teil des Spieles ein.

4.3 Jetzt wird es ernst "Level 3"

Der größte Unterschied zu den Bisherigen Level besteht in der Möglichkeit der **Lagerhaltung**. Grundsätzlich besteht keine Notwendigkeit mehr, die Produktion an den aktuellen Absatz (und damit an das Wetter) zu koppeln, da ja nicht verkaufte Drinks auf Lager gelegt werden können.

Natürlich darf insgesamt die Produktion nicht ganz losgelöst von den Absatzmöglichkeiten gesehen werden.

Die Möglichkeit der Lagerhaltung erlaubt völlig neue Einkaufsstrategien, verkauft muss aber natürlich auch werden!

4.3.1 Die Eröffnungsbilanz

Mit dem Einstieg in Level 3 beginnt die Vertiefung der betriebswirtschaftlichen Inhalte. Zuallererst sieht der/die Spieler/in sich einer Eröffnungsbilanz gegenübergestellt.

Chica's BANANA MILK SHAKE

Liebe Sandra!
Willkommen im Level 3!



Ergebnisse Level 3:

<p>Tage im Geschäft: 4</p> <p>Verkaufte Gläser: 170</p> <p>Lagerbestand: 0</p> <p>Barmittel: 172,88</p>	<p>Bilanz</p> <p>Aktiva</p> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 30%;">Anlagevermögen</td> <td style="width: 10%;">1.000,00</td> <td style="width: 30%;">Eigenkapital</td> <td style="width: 10%;">322,88</td> <td rowspan="3" style="width: 17%; text-align: right; vertical-align: middle;">EKquote 27,53%</td> </tr> <tr> <td>Umlaufvermögen</td> <td>172,88</td> <td>Fremdkapital</td> <td>850,00</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="text-align: right;">1.172,88</td> <td></td> <td style="text-align: right;">1.172,88</td> </tr> </table>	Anlagevermögen	1.000,00	Eigenkapital	322,88	EKquote 27,53%	Umlaufvermögen	172,88	Fremdkapital	850,00		1.172,88		1.172,88	
Anlagevermögen	1.000,00	Eigenkapital	322,88	EKquote 27,53%											
Umlaufvermögen	172,88	Fremdkapital	850,00												
	1.172,88		1.172,88												

Neuer Tag

Alle Positionen der Bilanz sind mit Links zu entsprechenden Erklärungen zum Begriff und zur in der Bilanz ausgewiesenen Zahl hinterlegt.

Ebenso ist die dargestellte Kennzahl (Eigenkapitalquote) erklärt.

Selbst wenn das Interesse an den Erklärungen erst im Zuge des Spielverlaufs zunimmt, sind die Erklärungstexte im Hintergrund jederzeit zugänglich und die Information damit dann abrufbar, wenn der/die Spieler/in dafür bereit ist.

Die Bilanz bleibt in dieser Phase auf die Grundpositionen reduziert.

4.3.2 Die Gewinn- und Verlustrechnung

Der für den/die Spieler/in gewohnte Tagesablauf hat sich grundlegend zwar nicht verändert. Aber natürlich sind Gewinn- und Verlustrechnung und Liquiditätsrechnung der neuen Situation angepasst.

Gewinn & Verlustrechnung:			
Aufwendungen		Erträge	
Milch	26,70	Verkaufserlöse	189,08
Bananen	29,80	Lageraufbau	2,20
Vanillezucker	9,36		
Werbemittel	5,00		
AfA	3,33		
Kreditzinsen	0,16		
Lagerabbau	0,00		
Gewinn	116,93	Verlust	0,00
	191,28		191,28

In der G&V scheint jetzt die Absetzung für Abnutzung für das aktivierungspflichtige Anlagevermögen auf.

Damit ergibt sich erstmals ein Unterschied zwischen G&V und Liquidität. Hierfür werden Erklärungen direkt hinter den Begriffen und in den Lernfeldern angeboten.

Dies gilt auch für die Positionen Lageraufbau bzw. -abbau. Allerdings erscheinen die Positionen in der G&V überhaupt nur dann, wenn ein solcher zustande kommt. Diese Begriffe treten also erst in Erscheinung, wenn der/die Spieler/in (gewollt oder ungewollt) nicht alle Produkte verkauft.

Zudem erscheint in der Liquiditätsrechnung – und natürlich nur dort – die Position Kredittilgung.

Die Liquiditätsrechnung:	
Barmittel am Anfang	172,88
- Milch	- 26,70
- Bananen	- 29,80
- Vanillezucker	- 9,36
- Miete Werbemittel	- 5,00
- Kredittilgung	- 2,00
- Kreditzinsen	- 0,16
+ Einnahmen	+ 189,08
Barmittel am Ende	288,94

"Abschreibungsdauer und Kreditlaufzeit sind natürlich annähernd gleich. Aber weil die AfA sowohl auf den als Eigenkapital eingebrachten Verkaufsstand, als auch auf die mit Fremdkapital finanzierten Produktionsmittel anzuwenden ist, ist diese erkennbar höher als die Kredittilgung."

Diese und weitere Informationen werden in den Lernfeldern angeboten.

4.3.3 Das Lager verändert die Strategie

Durch die Möglichkeit Produkte die nicht verkauft werden können einzulagern, ergeben sich vielfach neue Aspekte für den/die Spieler/in.

Einerseits sind diese Produkte nicht automatisch Ausschuss und stellen somit keine zusätzlichen Kosten dar, die erst einmal verdient werden wollen.

Andererseits aber erlaubt das Lager eine ganz bewusste Trennung zwischen Produktionsmenge und Vertriebsmenge, da ja nicht mehr die Optimierung der Verkaufsmenge – der Preis wird so gewählt, dass genau die gewählte Produktionsmenge verkauft werden kann – im Vordergrund stehen muss. Es kann unabhängig von Produktion und Wetter nach dem Preis der für einen optimalen Gewinn sorgt, gesucht werden.

Und letztlich kann durch bewusste Mehrproduktion und damit Schaffung eines Lagerbestandes auch eine über die Kapazitätsgrenzen hinaus gehende Nachfrage abgedeckt und damit zur Gewinnoptimierung genutzt werden.

4.3.4 Von der Auftragsproduktion zur Produktionsplanung

Mit dem Erkennen der neuen Möglichkeiten und dem Nutzen des Lagers für neue Strategien bei den Entscheidungen verlässt der/die Spieler/in den Boden der reinen gewerblichen Auftragsfertigung.

Zumindest eine Kleinserienfertigung hat begonnen, bei der die Optimierung der Produktion hinsichtlich der Kosten unabhängig von der aktuellen Nachfragesituation beginnen kann.

4.3.5 Aufstieg in den höchsten Level

Jetzt braucht es schon € 400.- um weiter zu kommen. Mit den richtigen Preisentscheidungen sollte auch das kein Problem darstellen. Es gelten nach wie vor die Absatzfunktionen, wie wir sie im Level 2 besprochen haben.

Neuer Schwellwert für den Aufstieg in den 4. Level: € 400.-

4.4 Die Welt der Industrie "Level 4"

4.4.1 Die industrielle Produktion

Die Produktion erfolgt nun in einem rein industriellen Umfeld. Durch die Optimierung des Einsatzes von Maschinen und Mitarbeiter/innen wird ein möglichst kostenoptimaler kontinuierlicher Ausstoß angestrebt.

Der Absatz erfolgt über Vertriebspartner mit denen längerfristige Absatzverträge vereinbart werden. Das Wetter wirkt sich nicht mehr spontan, sondern eher durch statistisch betrachtete längerfristige Entwicklungen auf die Gesamtabatzmenge aus.

Der/die Spieler/in trifft nun Entscheidungen für eine ganze Woche, die auch auf umfassenderen Informationen aufbauen können.



Die Entscheidungen selbst sind einerseits bekannt mit lediglich größeren Zahlen, wie der Einkauf der Produktionsmaterialien.

Andererseits kommen neue Entscheidungen dazu: Anzahl der Mitarbeiter/innen, Anzahl der Maschinen oder Größe des geleasteten Fuhrparks zur Auslieferung der Produkte an die Vertriebspartner.

Hinter verschiedenen Reitern (Die Fabrik, Verwaltung, Ergebnisse, Produktion, Lager, Fuhrpark, Personal und Börse) warten lustige, spannende vor allem aber wichtige Informationen auf die Spieler/innen.

Es wäre angebracht, die angebotenen Informationen auch zu nutzen, bevor es wieder losgeht.

4.4.2 Controlling und Kennzahlen

Mit der Umwandlung in einen Industriebetrieb ergeben sich auch neue Notwendigkeiten und Möglichkeiten des Controllings.

Dem/der Spieler/in werden daher – neben den bisherigen Informationen des Rechnungswesens - weitere Unternehmenskennzahlen zur Beurteilung der Situation des Unternehmens dargeboten. Natürlich gibt es auch für den neuen Betrieb eine entsprechende Bilanz und auch eine umfangreichere Gewinn- und Verlustrechnung. Dazu kommen aber nun auch betriebswirtschaftliche Kennzahlen, wie z.B. Rentabilitätskennzahlen. (Eigenkapitalrentabilität, Umsatzrentabilität usw.)

Diese neuen Kennzahlen dienen nicht nur dem/der Spieler/in zur Beurteilung der aktuellen Situation des Betriebes, sondern wirken sich auch auf die Erwartungshaltung der Börse und damit auf den Aktienwert des Unternehmens aus.

4.4.3 Personal und Arbeitsteilung

Nach der Beseitigung der Kapazitätsgrenze in der Produktion durch Investition, tut sich dem/der Spieler/in erneut eine Kapazitätsgrenze in der Produktion auf.

Um nun auch hier das Potential des Unternehmens voll ausschöpfen zu können, kann der/die Spieler/in eine(n) Mitarbeiter/in aufnehmen. Damit entsteht im Unternehmen Arbeitsteilung zwischen Produktion und Vertrieb.

Teilweise befinden sich auch Entscheidungsmöglichkeiten hinter den Reitern. Die wichtigste Entscheidung betrifft wohl den Personalstand in der Produktion:

Hier sollte vor allem bei einer andauernden Schlechtwetterphase auf eine/n Mitarbeiter/in reduziert werden.

Chica's BANANA MILK SHAKE

Die Fabrik
Verwaltung
Ergebnisse
Produktion
Lager
Fuhrpark
Personal
Börse

Mitarbeiter/innen

Anzahl	Funktion
1	Geschäftsführung (Du)
1	Verwaltung
2	Produktion
1	Materiallager
1	Fertigwarenlager
2	Fahrer/innen
8	Gesamt

Home

Der/die Spieler/in wird durch den/die Mitarbeiter/in endgültig zum/r Unternehmer/in, der/die auch in dieser Hinsicht Verantwortung übernimmt.

4.4.4 Die Produktion im Industriebetrieb

Chica's BANANA MILK SHAKE

Die Fabrik
Verwaltung
Ergebnisse
Produktion
Lager
Fuhrpark
Personal
Börse

Herstellung

In diesem mannshohen Rührwerk wird der Shake produziert. Pro Rührdurchgang könne hier 140 Liter Shake verarbeitet werden, das sind also 560 Gläser in einem Durchgang!

Pro Tag (8 Stunden) können

- 1 Mitarbeiter/in 2 Durchgänge
- 2 Mitarbeiter/innen 3 Durchgänge
- 4 Mitarbeiter/innen 4 Durchgänge

machen.





Abfüllung

Diese fast vollautomatische Becherabfüllanlage bringt den Shake in das Transport- und Verkaufsgefäß. Hier kann ein/e einzige/r Mitarbeiter/in an einem Tag (8 Stunden) in Zusammenarbeit mit den Mitarbeiter/innen am Rührwerk die gesamte Produktion verkaufsfertig machen.

Home

4.4.5 Das Lager

Chica's BANANA MILK SHAKE

Die Fabrik
Verwaltung
Ergebnisse
Produktion
Lager
Fuhrpark
Personal
Börse

Materiallager

Hier wird das angelieferte Material entgegen genommen und bis es gebraucht wird verwahrt. Ein/e Mitarbeiter/in macht dies mit hoher Zuverlässigkeit. Natürlich kann bei dieser Art der Produktion nicht mehr mit frischen Produkten gearbeitet werden. Es werden ausschließlich Trockenprodukte eingesetzt.

1 Sack Trockenmilch á 25 Kg = 1 Rührwerkfüllung
 4 Sack Trockenbananen á 4 Kg = 1 Rührwerkfüllung
 2 Sack Vanillezucker á 2,5 Kg = 1 Rührwerkfüllung





Fertigwarenlager

Hier verwaltet ein/e freundliche/r Mitarbeiter/in die produzierten und verpackten Banana Milk Shakes bis diese an die Stände und Läden der Vertriebspartner ausgeliefert werden.

Home

4.4.6 Der Fuhrpark

Chica's BANANA MILK SHAKE

Die Fabrik
Verwaltung
Ergebnisse
Produktion
Lager
Fuhrpark
Personal
Börse



Diese wendigen und besonders im Stadtgebiet unschlagbar schnellen Transportfahrzeuge stellen unseren Fuhrpark dar.

Zwei dieser Fahrzeuge samt zugehörigen Fahrer/innen reichen völlig um alle unsere Partner täglich mit unseren frischen Banana Milk Shakes zu versorgen.

Und zu dem ist das Leasing mit einer wöchentlichen Rate von € 18,00 je Gefährt höchst preiswert.

Home

4.4.7 Aktienwert und Dividende

Da der Umstieg auf den Level 4 und die Umwandlung in einen Industriebetrieb über die Umformung des Unternehmens in eine AG geschieht, ergeben sich für die Unternehmensleitung durchaus auch neue Zielsetzungen.

Der/die Spieler/in selbst wurde für das Einbringen des ursprünglichen Betriebes und der für den Erfolg maßgeblichen Rezeptur des berühmten Milchshakes mit einem

entsprechenden Aktienpaket entlohnt. Ein hoher Wert der Aktien ist also im ureigensten Interesse des/der Spielers/in.

Neben der Fähigkeit des Unternehmens entsprechende Dividenden zu zahlen, haben auch Absatzzahlen (Erfolg der Maßnahmen des/der Spielers/in) und Absatzerwartungen (Mittelfristige Prognosen zur Wetterentwicklung) Auswirkungen auf den Aktienwert des Unternehmens an der Börse.

Der/die Spieler/in leitet darüber hinaus aber natürlich immer noch das Unternehmen, wenn auch jetzt als Vorstandsvorsitzende/r. Daraus ergibt sich eine entsprechende Verantwortung dem Unternehmen und den Mitarbeiter/innen des Unternehmens gegenüber.

Dies kann durchaus zu einem Spannungsfeld zwischen guten betriebswirtschaftlichen Ergebnissen (hilft Arbeitsplätze zu sichern) und einem guten Aktienwert und einer hohen Dividende (im Interesse der Aktionäre und des eigenen Aktienpaketes) für den/die Spieler/in führen.

4.4.8 Spiel und Erfolg

Nach wie vor befindet sich der/die Spieler/in in einem Text-Adventure und ist somit ständig auf der Suche nach Informationen, die im Spiel weiterhelfen.

Da nun die Anzahl der notwendigen Informationen schon recht umfangreich ist, gibt es in diesem Level kein Ausprobieren mehr. Alle notwendigen Informationen kann der/die Spieler/in durch einen Rundgang durch den Betrieb sammeln.

Dies rechtzeitig, also vor der jeder Entscheidungsrunde im Level zu tun und dabei die Informationen zu interpretieren und in die richtigen Entscheidungen umzusetzen ist die Herausforderung dieses Levels an den/die Spieler/in.

Hier werden die Aufgaben eines Unternehmers immer noch spielerisch aber schon frei von reinem Versuch und Irrtum simuliert. Ein Umstand, der dem/der Spieler/in durchaus bewusst ist, muss er/sie doch im Falle eines Absturzes (Konkurs) vom Level 1 an neu beginnen und alle bisherigen Erfolge wären zunichte.

Dies stellt eine spannende Herausforderung an den/die Spieler/in dar, ist doch ein Ziel sich mit einem neuen HighScore eintragen zu können. Dafür werden gerne zusätzliche Informationen in Anspruch genommen, alle wichtig erscheinenden Informationen mitgeschrieben und sich mit anderen Spieler/innen ausgetauscht.

4.4.9 Die Spielwoche

Entschieden wird nun immer für eine ganze Woche. Das Wetter ist ein Durchschnittswert aus der jetzt angebotenen Wetterprognose für die ganze Woche.

Das drückt sich auch im Einkauf aus. Entsprechende Informationen dazu erhält der/die Spieler/in im Lager.

Chica's BANANA MILK SHAKE

Liebe Tester/in,

Nun Entscheide was Du einkaufen möchtest.

<p>Milch in Säcken á 25 Kg</p>	<input type="button" value="v"/>		<input type="button" value="v"/>	<p>0 Säcke im Lager + <input style="width: 50px;" type="text" value="10"/> Säcke</p>	<p>672,50</p>
<p>Bananen in Säcken á 4 Kg</p>	<input type="button" value="v"/>		<input type="button" value="v"/>	<p>0 Säcke im Lager + <input style="width: 50px;" type="text" value="40"/> Säcke</p>	<p>730,00</p>
<p>Vanillezucker in Säcken á 2,5 Kg</p>	<input type="button" value="v"/>		<input type="button" value="v"/>	<p>0 Säcke im Lager + <input style="width: 50px;" type="text" value="20"/> Säcke</p>	<p>225,00</p>

Gesamtkosten 1.627,50

Restliches Bargeld 1.394,37

Das reicht für 5.600 Banana Milk Shakes

Eingekauft wird jetzt in Säcken. Hier ein Beispiel für einen optimalen Einkauf, da jetzt aber auch die Materialien auf Lager gelegt werden können, geht es hauptsächlich darum, die gewünschte Produktionsmenge wohl erreichen zu können.

<http://graz.stvg.at/chico4.nsf/0/26aa19144a6480d0c12572e600452e7d?EditDocument&Seq=6> - Microsoft Internet Explorer

Chica's BANANA MILK SHAKE

Liebe Tester/in,

Das Personal in der Produktion reichte für 5.600 Banana Milk Shakes

Tatsächliche Produktion also 5.600

Damit verbleiben im Materiallager:

Milch	0 Säcken á 25 Kg
Bananen	0 Säcken á 4 Kg
Vanillezucker	0 Säcken á 2,5 Kg
Im Wert von	€ 0,00

4.4.12 Der HighScore

Wesentlich für den Börsenwert, der die Position in der HighScore Tabelle bestimmt, ist im Wesentlichen der Kapitalwert des Unternehmens.

Je mehr und höhere Gewinne in den maximal 7 Geschäftswochen, die das Spiel dauert erzielt werden können, desto höher also der Börsenwert und desto besser die Position in der HighScore Tabelle.

Die dem/r Spieler/in abverlangten Dividendenausschüttungen an die Aktionäre haben nur höchst marginale Auswirkung auf das Endergebnis.

Nun, Du hast dein Bargeld vermehren können, wieviel davon sollen nun die Aktionäre (und damit auch Du selbst) in Form von Dividenden erhalten?

Summe der auszubezahlende Dividenden €

Denk dabei aber daran, dass die Aktionäre zwar eine Dividende erwarten, jeder Mittelabfluss aus dem Unternehmen dieses aber schwächt!

4.4.13 Die Gewinner/innen

Die Sieger/innen von HAPPY
BANANA MILK SHAKE

Aktienkurs	76,10	1	Steiermark
Aktienkurs	74,64	Tester/in	Wien
Aktienkurs	73,23	Tester/in	Steiermark
Aktienkurs	70,02	1	Steiermark
Aktienkurs	70,02	1	Steiermark
Aktienkurs	65,39	Mirko	Wien
Aktienkurs	62,88	Jasi	Burgenland
Aktienkurs	62,31	HA	Burgenland
Aktienkurs	62,31	HA	Steiermark

Hier ist das heiß begehrte Ziel aller (jugendlichen) Spieler/innen.

Wenn Sie Fragen oder Anregungen haben, Sie finden unsere Kontaktadresse im Anhang.

5 Die Konzeption des Spielverlaufs

5.1 Der Einstieg (Level 1)

Kennen lernen des Spielprinzips und der Funktionalitäten (Wetter, Einkaufsapplikation, Tageskreislauf, Ergebnisdarstellung) durch den/die Spieler/in.

Herausfinden der Einkaufspreise, der Produktionsfunktion und der Wetterbedingten Absatzfunktionen.

Im Spannungsfeld zwischen Marktakzeptanz und Kostensituation (bewusst nur variable Kosten in diesem Level) gilt es bei Einkauf und Produktion die zur Wettersituation und zum gewählten Preis am besten passende Absatzmenge zu realisieren.

5.2 Auf dem Weg (Level 2)

Explorieren der durch Einsatz von Werbung veränderten Absatzfunktionen und den damit verbundenen Verhältnis zwischen Preis und Absatz.

Auftreten von Kapazitätsgrenzen, die das volle Ausschöpfen der Möglichkeiten optimaler Wetterbedingungen verhindert.

Erkennen der Auswirkung von Fixkosten (täglich fälliger Werbeaufwand) auf die gesamte Kostensituation bei unterschiedlichen Absatzmengen.

5.3 Inhaltliche Vertiefung (Level 3)

Erkennen der Möglichkeit des Loslösens der Produktionsmenge von der Absatzmenge durch Auf- und Abbau von Lagerbeständen.

Nutzung dieser Möglichkeit zur Gewinnoptimierung durch Produktionsmengen unabhängiger Preisoptimierung und bewusster Schaffung von Lagerbeständen zur vollen Ausschöpfung des möglichen Gewinns an Tagen mit optimaler Wettersituation.

Weiterführende Betriebsanalysen durch Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung. Erkennen der Unterschiede von Gewinn und Liquidität.

Versteckte, durch den/die Spieler/in zu findende Möglichkeiten zur Weiterentwicklung (Doppelte Buchhaltung, Personaleinstellung usw.) des Betriebes als Voraussetzung für den nächsten Level.

5.4 Eine neue Welt (Level 4)

Endgültige Trennung von Produktion und Vertrieb. Industrielle Fertigung der Bananenmilch und Transport zu unterschiedlichen Vertriebsstellen.

Umfangreichere Kosten bringen geringere Umsatzrentabilität, durch höhere Absatzmengen sind dennoch höhere Gewinne möglich.

Absatzmengen sind nicht mehr von spontaner Wetterlage abhängig. Exogene Einflüsse auf die Absatzmengen sind gegeben, wirken aber durch längerfristige Entwicklungen.

Lieferverträge bringen entsprechende Konstanz in Preis- und Mengenentscheidungen. Veränderungen der Gesamtsituation verlangen strategische Entscheidungen mit eher nur mittelfristig zu erwartenden Auswirkungen.

6 Anhang

6.1 Einkaufstabelle

gewünschte Stückzahl	Liter Milch	Kg Bananen	Vanillezucker (5 Packerl)
1	1	1	1
2	1	1	1
3	1	1	1
4	1	1	1
5	2	1	1
6	2	1	2
7	2	2	2
8	2	2	2
9	3	2	2
10	3	2	2
11	3	2	3
12	3	2	3
13	4	3	3
14	4	3	3
15	4	3	3
16	4	3	4
17	5	3	4
18	5	3	4
19	5	4	4
20	5	4	4
25	7	5	5
30	8	5	6
35	9	6	7
40	10	7	8
45	12	8	9
50	13	9	10
55	14	10	11
60	15	10	12
65	17	11	13
70	18	12	14
80	20	14	16
90	23	15	18
100	25	17	20
110	28	19	22
120	30	20	24
130	33	22	26
140	35	24	28
150	38	25	30
175	44	30	35
200	50	34	40

6.2 Kontaktadresse

Steirische Volkswirtschaftliche Gesellschaft
Freiheitsplatz 2
A-8010 Graz

Telefon: +43 316 800 260

Fax: +43 316 814 773

Email: stvg@stvg.at