



Erster Ergebnischeck

1. Bilanzgewinn

Der Bilanzgewinn ist das ausschlaggebende Kriterium für den Erfolg Ihrer Bank. Im Planspiel erreichen die zwanzig Teams das Finale, die über sechs Geschäftsjahre hinweg - insgesamt gesehen - die höchsten Bilanzgewinne erzielt und damit die höchsten Rücklagen für ihre Bank erwirtschaftet haben.

Wie Ihr Bilanzgewinn oder -verlust entstanden ist, können Sie der Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) entnehmen.




	<p>Ihr Bilanzgewinn ist höher als 9.000.000 €.</p> <p>Sie waren sehr erfolgreich im letzten Geschäftsjahr. Prüfen Sie jedoch, ob Ihr Bilanzgewinn durch einen Notkredit entstanden ist.</p> <p>➔ Weiter so!</p>
	<p>Ihr Bilanzgewinn liegt unter 9.000.000 €.</p> <p>Prüfen Sie, wodurch der geringe Bilanzgewinn oder aber der Bilanzverlust entstanden ist:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ihre Zinsspanne ist zu gering. Das heißt: Sie sind mit Ihren Zinssätzen im Aktivgeschäft zu niedrig und im Passivgeschäft zu hoch. 2. Ihre Einnahmen durch Gebühren und Provisionen sind zu gering. 3. Ihre Ausgaben für Werbung, Aus- und Weiterbildung und/oder Filialen und Kundenterminals sind zu hoch.

2. Guthaben bei der Bundesbank

Das Guthaben bei der Bundesbank zeigt Ihnen an, wie viel Geld Sie im vergangenen Geschäftsjahr übrig behalten und nicht investiert haben. Das bedeutet, dass Sie nicht alle Ihre Möglichkeiten ausgeschöpft haben und noch Geld "im Portemonnaie" ist.

Das Guthaben bei der Bundesbank ist das Ergebnis der Liquiditätsrechnung. Dort werden der Zunahme der Kredite, aller Aufwendungen, Ausgaben und Kosten die Zunahme der Einlagen, alle Erträge und Einnahmen gegenüber gestellt.



Das Gesetz schreibt ein Minimum an Guthaben bei der Bundesbank für jede Bank als sogenannte Mindestreserve vor. Das Geld, das über diese Summe hinausgeht, wird nicht verzinst. Die Herausforderung besteht also darin, die Mindestreserveregel einzuhalten und das über diese Summe hinausgehende Geld zu investieren.

	<p>Ihr Guthaben bei der Bundesbank ist weniger als doppelt so hoch wie die Mindestreserve vorschreibt.</p> <p>Sie haben sehr gut gewirtschaftet.  Weiter so!</p>
	<p>Ihr Guthaben bei der Bundesbank ist mehr als doppelt so hoch wie die Mindestreserve vorschreibt.</p> <p>Dazu kommt es, wenn Sie im Passivgeschäft zu attraktiv und im Aktivgeschäft nicht attraktiv genug für Ihre Kunden sind. Das heißt, Sie haben mehr Geld über Einlagen im Passivgeschäft erhalten, als Sie im über Kredite im Aktivgeschäft verliehen haben. Was können Sie tun?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sie haben nun Investitionsreserven für das nächste Jahr. Denken Sie über Investitionen nach (zum Beispiel Werbung, Aus- und Weiterbildung, Kauf von festverzinslichen Wertpapieren oder Filialen/Kundenterminals). 2. Gestalten Sie Ihr Aktivgeschäft attraktiver (zum Beispiel durch Senkung der Zinssätze) und/oder Ihr Passivgeschäft weniger attraktiv (zum Beispiel durch Senkung der Zinssätze).

3. Bilanzsumme

In der Bilanzsumme sind alle Geschäfte Ihrer Bank addiert: Sie ist die Kennzahl, die über die Größe Ihrer Bank Auskunft gibt. Für sich betrachtet ist diese Kennzahl noch nicht aussagefähig.

Sollte sie durch einen Notkredit oder aber durch ein unangemessen hohes Guthaben bei der Bundesbank entstanden sein, besteht Handlungsbedarf. Im ersten Fall (Notkredit) müssen Sie dringend liquide Mittel flüssig machen, um diesen im nächsten Geschäftsjahr auszugleichen; im zweiten Fall (Guthaben bei der Bundesbank) haben Sie viel Geld "übrig", das Sie im nächsten Jahr gewinnbringend investieren sollten.



	<p>Ihre Bilanzsumme ist gegenüber dem letzten Geschäftsjahr gestiegen.</p> <p>Prüfen Sie, auf welche dieser drei Ursachen Ihr Ergebnis zurückzuführen ist.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sie haben sowohl im Aktiv- als auch im Passivgeschäft neue Kunden gewinnen können. → Weiter so! 2. Die erhöhte Bilanzsumme ist auf ein gestiegenes Guthaben bei der Bundesbank zurückzuführen (siehe 2.) 3. Die erhöhte Bilanzsumme ist auf einen Notkredit zurückzuführen. (siehe 4.)
	<p>Ihre Bilanzsumme ist gegenüber dem letzten Geschäftsjahr gesunken.</p> <p>Prüfen Sie, auf welche dieser drei Ursachen Ihr Ergebnis zurückzuführen ist.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sie haben sowohl im Aktiv- als auch im Passivgeschäft Kunden verloren. Gestalten Sie Ihr Aktivgeschäft und Passivgeschäft attraktiver (Zinssätze) und prüfen Sie Ihre Ausgaben für Werbung, Aus- und Weiterbildung, Filialen und Kundenterminals. 2. Die gesunkene Bilanzsumme ist auf ein gesunkenes Guthaben bei der Bundesbank zurückzuführen (siehe 2.). 3. Die gesunkene Bilanzsumme ist darauf zurückzuführen, dass ein Notkredit aus dem vorherigen Geschäftsjahr zurückgezahlt wurde. (siehe 4.).

4. Notkredite

Einen Notkredit im Planspiel erhält Ihre Bank immer dann, wenn die Summe aller Mittelzuflüsse (Einlagen, Einnahmen und Erträge) nicht ausreicht, um alle Mittelabflüsse (Kredite, Kosten und Aufwendungen) zu finanzieren. Das bedeutet, Sie haben mehr Geld ausgegeben als eingenommen.

Welche die genauen Ursachen für den Notkredit sind, können Sie der Liquiditätsrechnung entnehmen - hier wäre der Saldo am Ende der Rechnung ohne den ausgleichenden Notkredit negativ und Ihre Bank nicht mehr zahlungsfähig.

Neben dieser Hauptursache gibt es noch eine zweite Möglichkeit: Sie haben die Mindestreserveregel nicht beachtet.

	<p>Sie haben keinen Notkredit erhalten. Oder: Ihr Notkredit ist niedriger als 10.000.000 €.</p> <p>Ihre Bank finanziert sich fast vollständig aus den ihr zur Verfügung stehenden Mitteln.</p> <p>➔ Weiter so!</p>
	<p>Ihr Notkredit ist höher als 10.000.000 €.</p> <p>Sie haben Ihr Aktivgeschäft zu attraktiv und Ihr Passivgeschäft zu unattraktiv gestaltet. Das heißt, Sie haben mehr Geld über Kredite im Aktivgeschäft verliehen, als Sie über Einlagen im Passivgeschäft erhalten haben. Was können Sie tun?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Gestalten Sie Ihr Aktivgeschäft weniger attraktiv und/oder Ihr Passivgeschäft attraktiver (Zinssätze). Denken Sie dabei auch an Ihre Ausgaben für Werbung, Aus- und Weiterbildung, Filialen und Kundenterminals. 2. Gleichen Sie, wenn möglich, Ihren Notkredit durch den Verkauf festverzinslicher Wertpapiere aus. <p>Bedenken Sie, dass Sie im kommenden Geschäftsjahr den Notkredit plus Zinsen zurückzahlen müssen. Im letzten Geschäftsjahr sollten Sie Notkredite unbedingt vermeiden, da diese zuzüglich der Zinsen direkt von Ihren Rücklagen abgezogen werden.</p>