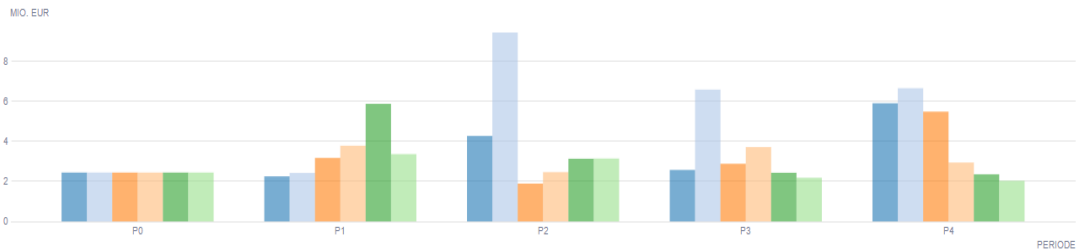


Neugeschäftsergebnis KFZ - Privatkunden



Leasingplanspiel

Ein computerunterstütztes Bankenplanspiel

ÜBERBLICK

Im Leasingplanspiel übernehmen die Teilnehmenden die Rolle der Geschäftsleitung einer Leasinggesellschaft und müssen mit den anderen Teammitgliedern Entscheidungen in allen Geschäftsbereichen ihrer Leasinggesellschaft treffen.

Die Organisation und Verteilung der Aufgabenbereiche innerhalb der Geschäftsleitung regeln die Teammitglieder selbständig.



Ziel ist es, den Unternehmenswert langfristig und nachhaltig zu steigern. Dieser wird je nach Ausgangsszenario im Wesentlichen durch den **Substanzwert** des Unternehmens dargestellt. Zu einer nachhaltigen erfolgreichen Entwicklung gehören auch die **Kundenzufriedenheit** und ein **positives wirtschaftliches Ergebnis**. Zusätzlich ist eine gute **Planungsqualität** wichtig.

PRODUKTKATEGORIEN

Das Leasingunternehmen bietet je nach Ausgangssituation Leasingverträge für die Objektklassen **Kraftfahrzeuge (KFZ)**, **Maschinen** sowie **Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT)** an.

AUFGABEN

Sich erfolgreich im Wettbewerb der Leasingdienstleistungsbranche behaupten zu können, heisst, Strategie und Prozesse ideal aufeinander abzustimmen. Die Simulation lässt Teilnehmende aus der Perspektive eines Leasingmanagers ein vollständiges Bild erleben.

LERNTRANSFER & METHODIK

Die Simulation schlägt eine **Brücke zwischen leasingbetriebswirtschaftlicher Theorie und den heutigen Unternehmensentscheidungen** in einem realistischen Leasinggesellschaftsumfeld. Dies ermöglicht den Teilnehmenden ein schnelles, risikoloses und nachhaltiges Sammeln von praxisbezogenen Erfahrungen.

Da die Simulation die Wirklichkeit nicht vollständig abbilden kann, wurden aus didaktischen Gründen Vereinfachungen ins Modell eingebaut. Mit diesen Komplexitätsreduzierungen wird vermieden, dass wesentliche Zusammenhänge aufgrund einer zu grossen Komplexität der Simulation nicht mehr erkennbar sind.

Das Leasingplanspiel bietet eine sehr herausfordernde Erfahrung, bei der man einen tiefen Einblick in die Geschäftsprozesse gewinnen und durch das Motto „Learning by doing“ auch viel Spass haben kann.

Das Leasingplanspiel ist eine Simulation der

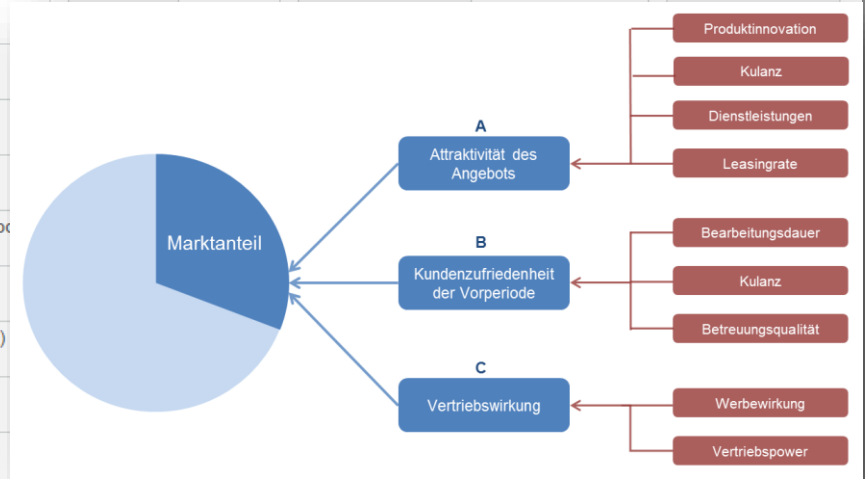


Leasingkalkulator

Berichtswesen Diagramme Entscheidungen Leasingkalkulator

- [.] Infohub
- Wirtschaftsnachr.
- Vertrieb**
- Interne Prozesse
- Risiko / Controlling

	KFZ – Privatkunden	KFZ – Gewerbe Klein	KFZ – Gewerbe Groß
Anschaffungswert (EUR)	25.000,00	23.000,00	22.000,00
Laufzeit (Monate)	24,00	24,00	24,00
Refinanzierungssatz (%)	3,87	3,87	3,87
Risikokostensatz der Vorperiode (%)			
Auf- oder Abschlag Risikokosten (%)			
Risikokosten Gesamt (%)			
Gewinnmarge (%)			
Gemeinkosten der Vorperiode (%)			
Auf- oder Abschlag Gemeinkosten (%)			
Gemeinkosten Gesamt (%)			
Kosten Gesamt (%)			
Restwert (%)			
Auf- oder Abschlag Restwert (%)	0,00	0,00	1,00
Restwert Gesamt (%)	50,00	50,00	51,00
Leasingrate (EUR)	636,12	586,41	546,93



Planungsrechnung

SEMINARLERNINHALTE

- Zielsystem des Leasingbetriebes mit dem grundsätzlichen Zielkonflikt Rentabilität, Liquidität, Sicherheit und Wachstum.
- Zusammenhang zwischen dem Zielsystem und den verschiedenen Geschäftsbereichen einer Leasinggesellschaft.
- Substanzwert und Risikotragfähigkeit als wichtige Kerngrößen für eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit
- Berechnung der kostendeckenden Leasingrate durch einen in der Simulation eingebauten Leasingratenkalkulator
- Kulanz als Einflussfaktor auf die Kundenzufriedenheit und den wirtschaftlichen Erfolg.
- Personaleinsatzplanung & Logistikmassnahmen.
- Entwicklung von Marketingmassnahmen mit Zielgruppen- und Konkurrenzanalyse.

ZIELPUBLIKUM

- Führungskräfte und Führungsnachwuchskräfte
- Mitarbeitende aus allen Leasinggesellschaftsbereichen, die keine leasingspezifische Ausbildung haben
- Studenten
- Auszubildende

DAUER & GRUPPENGROSSEN

- Seminare/Workshops von 2 – 3 Tagen mit 3 – 8 Gruppen à 3 – 4 Teilnehmenden
- Entwicklung von massgeschneiderten Branchen- bzw. Unternehmenslösungen

Seminare durch



Schürweidstrasse 21
CH-8912 Obfelden
www.simconsulting.ch