



# Leasingplanspiel

Computerbasierte Leasingsimulation

Das Leasingplanspiel schlägt eine Brücke zwischen leasingbetriebswirtschaftlicher Theorie und den heutigen leasingspezifischen Unternehmensentscheidungen. Dies ermöglicht den Teilnehmenden ein schnelles, risikoloses und nachhaltiges Sammeln von praxisbezogenen Erfahrungen.

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.

## ÜBER DAS LEASINGPLANSPIEL

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

Sich Erfolgreich im Wettbewerb der Leasingdienstleistungsbranche zu behaupten, heisst Strategie und Prozesse ideal aufeinander abzustimmen.

Die Simulation lässt Teilnehmende aus der Perspektive eines Leasingmanagers ein vollständiges Bild erleben.

## LERNINHALTE

- Zielsystem des Leasingbetriebes mit dem grundsätzlichen Zielkonflikt Rentabilität, Liquidität, Sicherheit und Wachstum.
- Zusammenhang zwischen dem Zielsystem und den verschiedenen Geschäftsbereichen einer Leasinggesellschaft.
- Substanzwert & 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.

## KOMPLEXITÄTSSTUFEN

1	VERSTÄNDNIS
2	WISSEN
3	ANALYSE
	ANWENDUNG
	EVALUATION
	SYNTHESE

## EINSATZBEREICHE

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

## SEMINARABLAUF

- Dauer: 1 – 3 Tage
- Maximal 6 Perioden (Jahre)
- Teilnehmerzahl: 3 – 6 Teams à 3 – 4 Teilnehmern
- Sprachen: deutsch, englisch

## KONTAKT

Hat das **Leasingplanspiel** Ihr Interesse geweckt? Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf. Ich freue mich auf Ihr Email, Ihren Anruf oder Ihren Brief.

**simConsulting**

Schürweidstrasse 21

CH-8912 Obfelden

fon +41 (0)76 366 22 22

Email [juerg.gubler@simconsulting.ch](mailto:juerg.gubler@simconsulting.ch)

[www.simconsulting.ch](http://www.simconsulting.ch)

# MODELLBESCHREIB

Im Leasingplanspiel übernehmen die Teilnehmenden in der Rolle der Geschäftsleitung die Verantwortung für einen der folgenden Geschäftsbereiche:



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 Entwicklung gehören auch die **Kundenzufriedenheit**, ein **positives wirtschaftliches Ergebnis** und eine gute **Planungsqualität**.

## PRODUKTKATEGORIEN

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

## Der Leasingratenkalkulator

	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 (%)	0,31	0,38	0,20
Auf- oder Abschlag Risikokosten (%)	0,10 ?	0,10	0,10
Risikokosten Gesamt (%)	0,41 ?	0,48	0,30
Gewinnmarge (%)	1,25 ?	1,25	1,25
Gemeinkosten der Vorperiode (%)	1,75	1,76	1,55
Auf- oder Abschlag Gemeinkosten (%)	0,00 ?	0,00	0,00
Gemeinkosten Gesamt (%)	1,75 ?	1,76	1,55
Kosten Gesamt (%)	7,28 ?	7,36	6,97
Restwert (%)	50,00	50,00	50,00
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

Der Leasingratenkalkulator ist ein zentrales Element im Planspiel. An dieser Stelle laufen viele direkte und indirekte Annahmen und Entscheidungen zusammen und stellt auch das Zusammenspiel

der Bereiche dar. Da im Leasingratenkalkulator Kostenpositionen enthalten sind (z. B. Refinanzierung, Risikokosten, Gemeinkosten), die nicht vom Bereich Vertrieb geplant werden, müssen sich alle Bereiche zur Detailplanung abstimmen. Das Ergebnis des Leasingratenkalkulators ist die Leasingrate für jeden Markt und stellt eines der wichtigsten Elemente für eine spätere Nachfragesituation der Kunden dar.

## Entscheidungsbereich Vertrieb

DIENSTLEISTUNGSLEVEL			
	KFZ - Privatkunden	KFZ - Gewerbe Klein	KFZ - Gewerbe Groß
Dienstleistungsangebot	Stufe 2		Stufe 1
Subventionen Dienstleistungen [MEUR]	0,10 ?		0,10
KULANZ			
Kulanz	Stufe 2	Stufe 1	Stufe 2
WERBEBUDGET			
Werbung [MEUR]	0,50	0,10	0,50
VERTRIEBSPERSONAL			
Endbestand	12,00	9,00	22,00
Zeit für Neukundenakquise [%]	50	40	50
Zeit für Kundenbetreuung [%]	50	60	50
Schulungsintensität	Stufe 1	Stufe 1	Stufe 1
MARKTFORSCHUNG			
Marktforschung			Stufe 2

Im Bereich Vertrieb werden die Entscheidungen für das Dienstleistungsangebot zu den Leasingverträgen getroffen. Zudem kann für jede Periode der Kulanzelevel des Vertragsmanagements festgelegt werden. Das heißt im Detail, wie kulant die Mitarbeitenden bei Vertragsabschluss und bei der Vertragsverwaltung gegenüber dem Kunden sein dürfen. Weitere wichtige Entscheidungen des Vertriebs sind das Werbebudget und die Vertriebsmitarbeiter pro Kundensegment und Leasingobjekt. Im Bereich Marktforschung können kostenpflichtige Marktforschungsberichte in 3 verschiedenen Stufen eingekauft werden.

## Entscheidungsbereich Interne Prozesse

BONITÄTSPRÜFUNG			
	KFZ - Privatkunden	KFZ - Gewerbe Klein	KFZ - Gewerbe Groß
Bonitätsprüfung	Stufe 2	Stufe 2	Stufe 2
PERSONAL VERTRAGSMANAGEMENT			
Zielauslastung [%]	90	90	90
SCHULUNGSINTENSITÄT			
Schulungsintensität			Stufe 2
INNOVATIONSPROJEKTE			
Budget für Innovationsprojekte [MEUR]			1,50
IT-MANAGEMENT			
Investitionen in IT-Systeme [MEUR]			1,50

Das Vertragsmanagement ist der operative Bereich, in dem Verträge bearbeitet und betreut werden. Bei der Bonitätsprüfung können fünf verschiedene Stufen gewählt werden. Mit steigender Stufe wird für die Neuverträge mehr Zeit verwendet und damit steigen die Chancen, dass Verträge mit hoher Ausfallwahrscheinlichkeit eher erkannt und abgelehnt werden.

Für jeden Teilmarkt kann die Zielauslastung im Vertragsmanagement entschieden werden. Zur Steigerung der Servicequalität und der Produktivität können die Schulungsintensität des Personals in 5 verschiedenen Stufen festgelegt werden.

Im Teilbereich IT wird das Budget für das IT-Management entschieden, das Auswirkungen auf die Produktivität der Mitarbeitenden im Vertragsmanagement hat. Um Kunden besonders innovative Produkte anbieten zu können, kann ausserdem über die Höhe des Budgets für Innovationsprojekte entschieden werden.

## Entscheidungsbereich Risiko & Controlling

Planungsentscheidungen für das Risikomanagement und die Finanzierung runden die Simulation ab.