

Planspiel

1. Ausgangssituation & Grundstrategie (Periode 1)

Zu Beginn des Planspiels standen für unser Team zwei zentrale Ziele im Vordergrund:

- 1. Restrukturierung des Unternehmens**
- 2. Aufbau einer nachhaltigen, forschungsgetriebenen Wettbewerbsposition**

Dafür haben wir folgende Maßnahmen umgesetzt:

- Austausch veralteter Maschinenanlagen, um langfristig effizienter produzieren zu können
- Ausbau der Forschungsabteilung durch das Anstellen von F&E-Mitarbeitern
- Klare Festlegung der Unternehmensstrategie:
Qualität vor Quantität, Fokus auf Zukunftsmärkte, langfristige Skalierung statt kurzfristigem Profit

Der überziehungskredit ist entstanden durch Mangelden Kalkulation in der Investition und Kreditnahme. Dieser Fehler ist erst Bewusst aufgefallen in Periode 3 wo wir angefangen haben richtig zu Calkulieren. Dazu nkam noch der Parameter das wir das Unternehmen Grundlegent Restrukturieren vom Aufbau.

Damit war unser strategisches Fundament gelegt, bedienung des Hochpreis Segmentes untermauert mit Qualität

2. Eintritt des zweiten Marktes & Festigung der Strategie (Periode 2)

Mit Periode 2 öffnete sich der zweite Markt. Trotz neuer Optionen blieb unsere Grundstrategie unverändert:

- **Konsequente Investition in die E-Bike-Forschung (Zunkunftsdenkend)**
- **Bewusste Akzeptanz kurzfristiger Marktverluste** im City-Bike-Segment, um langfristig Wettbewerbsvorteile im Wachstumsmarkt aufzubauen

Diese Entscheidung führte zwar zu Momentumverlusten auf beiden City-Bike-Märkten, entsprach jedoch genau unserer Philosophie:

Lieber früh Zukunftskapazitäten aufbauen, als später hinterherlaufen.

3. Ausbau der F&E und Skalierung der Produktion (Periode 3)

Abstz kalkulation flüchtigkeitsfehler in der CB Produktion

Dazu dann 3k Ebikes Produziert, auf Grund neuer Maschinen Investition, Calkulierter absatz in CB und 100% Maschinenauslastung

Periode 3 stand im Zeichen des konsequenten Ausbaus:

- Einstellung weiterer **drei F&E-Mitarbeiter speziell für die E-Bike-Entwicklung**
- **Erhöhung der Produktionskapazitäten**, um mittel- bis langfristig größere Marktvolumina bedienen zu können

Die Zukunftsmärkte sollten sich nach uns ausrichten - nicht nur betreten werden.

Hier wurde ein Wiederholungsfehler begangen in der Mangelnden Investitions Kalkulation, dazu ist es nicht immer 100% möglich die Investition oder den benötigten Kredit zu Kalkulieren da wir die Absatzzahlen nicht genau kennen. Daher ist und bleibt es reine Spekulation auf Grund von Erfahrungen und Unterbewusste Mustererkennung.

Diese Periode wirkte wie ein Rückschritt – war aber in Wahrheit ein vorbereiteter Sprung.

Hier wurde ein Spekulaionsraum genutzt, welcher in Erscheinung getreten ist durch unterbewusste Mustererkennung und warnehmung. Der Angst, Unsicherheitsparameter ist in erscheinung getreten in der Team und gesamtdynamik. Hier wurde bewusst auf Risiko Kalkuliert um die Fahrräder über dumpingpreise raus zu hauen. Strategische Lagerentleerung da die Lagerkosten uns das genick wesentlich höher brechen als der minimale gewinn / Verlust den wir erziehlen wenn wir die Fahrräder zu dumping preisen raus hauen.

Die Strategie wurde leicht adjustiert da im absoluten Hochpreis Segment nicht so viel Marge zu holen ist daher lieber die Marge auf den Fahrrädern etwas runter schrauben als zu hohe Preise zu haben und darauf sitzen zu bleiben. Wir Positionieren uns im Markt und richten uns nach dem Markt allerdings der Markt muss garnichts machen

ff

4. Strategische Verlustperiode & kontrolliertes Risiko (Periode 4)

Periode 4 war der **entscheidende Turning Point** unserer gesamten Spielrunde.

Wir sind **bewusst einen kontrollierten Verlust eingegangen**, um strategische Vorteile in den kommenden Perioden zu maximieren:

- **Lagerbereinigung durch Abverkauf der Citybikes zu Dumpingpreisen**
→ Ziel: **Gewinn der Ausschreibung**
- **Erhöhung der Zahlungsbedingungen auf 2 Monate**, um die Liquiditätslast zu strecken
- Weiterhin konsequente Investitionen in die E-Bike-Forschung trotz Marktunsicherheiten
- Ergebnis:
Periodenverbindlichkeit von –4.200.000 €
(sichtbar kritisch, aber strategisch einkalkuliert)

Diese Periode wirkte wie ein Rückschritt – war aber in Wahrheit ein vorbereiteter Sprung.

Hier wurde ein Spekulationsraum genutzt, welcher in Erscheinung getreten ist durch unterbewusste Mustererkennung und Wahrnehmung. Der Angst, Unsicherheitsparameter ist in Erscheinung getreten in der Team und Gesamtdynamik. Hier wurde bewusst auf Risiko kalkuliert um die Fahrräder über Dumpingpreise raus zu hauen. Strategische Lagerentleerung da die Lagerkosten uns das Genick wesentlich höher brechen als der minimale Gewinn / Verlust den wir erzielen wenn wir die Fahrräder zu Dumpingpreisen raus hauen. Ruhe bewahren auch wenn die Zahlen bitter aussehen. Und die getroffenen Entscheidungen überprüfen.

5. Strategischer Payoff & Marktführerschaft (Periode 5)

In Periode 5 realisierte sich unser zuvor geplantes Manöver:

- Auszahlung der Ausschreibungserlöse
- Reduktion der Verbindlichkeiten auf **nur noch –800.000 €**
- Der **Aktienpreis schoss von Platz 3/4 auf Platz 1**
- Die Forschungsergebnisse im E-Bike-Bereich stärkten unsere Marktposition massiv

Wir sind der langfristigen Strategie treu geblieben – trotz kurzfristiger Verluste – und wurden dafür belohnt.

Wichtig hier ist es gewesen Ruhe zu bewahren nichtin zu großen übereifer zu fallen denn der Sieg ist nahe, ruhig bleiben und Entscheidungen aus Klarheit treffen nicht impulsivität

6. Abschlussperiode & Zukunftsfähigkeit sichern (Periode

Periode 6 profitierte von positiven Marktnachrichten, die genau jene Entscheidungen bestätigten, die wir in den Perioden 3 und 4 trotz Gegenwinds getroffen hatten.

Wir haben:

- Die Produktion leicht erhöht (Maschinenleistung hochgestellt)
- Keine neuen Verbindlichkeiten aufgenommen
- Die Basis für eine nachhaltige Marktführerschaft im E-Bike-Segment gelegt

Fazit:

Unsere langfristige Denkweise – investieren, während andere sparen – hat sich ausgezahlt. Wir haben Marktanteile, Forschungsvorsprung und Aktienwert maximiert, während wir Risiken **kalkuliert** eingegangen sind.

Zusammenfassung der Teamarbeit

Rausnehmen die Team Aufteilung

Unser Team hat während der sechs Perioden mit einer klaren Rollenverteilung und durchgehend strukturierter Zusammenarbeit agiert. Jede Person hat einen zentralen Beitrag zur erfolgreichen Umsetzung unserer langfristigen Unternehmensstrategie geleistet.

Niklas übernahm zuverlässig die **Protokollführung**. Er hat sämtliche relevanten Informationen jeder Sitzung detailliert dokumentiert und auf einem gemeinsamen Board sichtbar gemacht. Dadurch hatten wir jederzeit einen vollständigen Überblick über Entscheidungen, Kennzahlen und Marktentwicklungen. Seine strukturierte Arbeitsweise war entscheidend, um Konsistenz und Transparenz im Team sicherzustellen.

Sören kümmerte sich kontinuierlich um die **Analyse der Wirtschaftsnachrichten und Marktinformationen**. Er sichtete alle verfügbaren News, filterte die wesentlichen Inhalte heraus und stellte diese dem Team verständlich bereit. Damit bildete er die Grundlage für fundierte Entscheidungsprozesse und strategische Diskussionen.

Rene verantwortete die **mathematischen Kalkulationen** und Simulationen. Dazu gehörten unter anderem Auslastungsanalysen, Marktanteilsberechnungen sowie die Modellierung des kontrollierten Verlusts in Periode 4. Diese quantitativen Modelle bildeten das Rückgrat unserer Risikoabschätzung und halfen uns, strategische Entscheidungen nicht nach Bauchgefühl, sondern datenbasiert zu treffen.

In der Teamdynamik gab es immer wieder **intensive, konstruktive Diskussionen**, insbesondere darüber, ob wir unsere langfristige Strategie konsequent weiterverfolgen sollten – auch dann, wenn sie kurzfristige Verluste bedeutete. Diese Debatten waren ein wichtiger Bestandteil unserer Zusammenarbeit: Sie zeigten, dass jede Entscheidung reflektiert und kritisch geprüft wurde.

Am Ende hat sich die gemeinsame Linie ausgezahlt:

Wir sind unserer Strategie treu geblieben, haben kalkulierte Risiken bewusst in Kauf genommen und konnten dadurch eine starke Position im Markt erreichen.

Als Team haben wir nicht nur Entscheidungen getroffen, sondern sie **methodisch, analytisch und strategisch** untermauert. Dass wir dieses Vorgehen konsequent durchgezogen haben, ist rückblickend unser größtes gemeinsames „Sahnestückchen“.