

# ÜBERSICHT PLANSPIELE

**STAND: JANUAR 2006**

## Kiosk

<b>1. Ziel</b>	
<b>2. Zielgruppe</b>	Schüler/innen
<b>3. Kurzbeschreibung</b>	Wettbewerb am Markt: Bei diesem Computer-Spiel sollen die Schüler als Besitzer eines Kiosks, der Fruchtsaft verkauft, zunächst den Verkaufspreis angemessen kalkulieren. Im Preisduell mit einem Mitschüler den Verkaufspreis mit Blick auf die Konkurrenz dann günstig kalkulieren und zuletzt im Wettbewerb verkaufsfördernde Maßnahmen einsetzen.
<b>4. Ablauf/Dauer</b>	Das Spiel besteht aus drei Einzelplanspielen, die für unterschiedliche Marktformen stehen. Die Spielinhalte bauen aufeinander auf und ermöglichen den Teilnehmern, mit steigender Komplexität in spielerischer Simulation ein Gefühl für unternehmerische Entscheidungen zu entwickeln.
<b>5. Materielle Anforderungen</b>	PC
<b>6. Internetadresse</b>	<a href="http://hometown.aol.de/nfinck/super32/super32.htm#kiosk0">http://hometown.aol.de/nfinck/super32/super32.htm#kiosk0</a>
<b>7. Kontakt</b>	
<b>Name, Adresse Telefon, Telefax E-Mail</b>	Norbert Finck, Gesamtschule Walddörfer, Ahrensburger Weg 30, 22359 Hamburg, Tel: +49 (0) 40/609 315 - 0, nfinck@aol.com

## EMC-Cup (Eurostudents Management Cup)

<b>1. Ziel</b>	
	"Play the Market" regt Schüler und Schülerinnen an, sich mit komplexen Wirtschaftsthemen differenziert und interessiert auseinander zu setzen und führt so zu einem verbesserten Marktverständnis.
<b>2. Zielgruppe</b>	
	Gymnasiasten ab 16 Jahren aus ganz Europa
<b>3. Kurzbeschreibung</b>	
	Ein betriebswirtschaftliches, internetbasiertes Planspiel: Schüler/innen übernehmen die Leitung eines Unternehmens, nicht nur, um größtmöglichen Gewinn zu generieren, sondern auch um das Firmenimage aufzubauen.
<b>4. Ablauf/Dauer</b>	
	Dreier-Teams aus ganz Europa; fünfmonatige Vorrunde im Internet in Deutsch, Englisch und Französisch. Dann Endrunde (eine viertägige Präsenzveranstaltung) in München. 6 Monate Spieldauer
<b>5. Materielle Anforderungen</b>	
	PC mit Internetzugang
<b>6. Internetadresse</b>	
	<a href="http://www.emc-cup.de">http://www.emc-cup.de</a>
<b>7. Kontakt</b>	
<b>Name, Adresse Telefon, Telefax E-Mail</b>	Bernd Wiencierz, bbw - Bildungswerk der Bayerischen Wirtschaft e.V., Infanteriestr. 8, 80797 München, Tel.: +49 (0) 89/4 41 08-1 60, Fax:+49 (0) 89/4 41 08 -1 95, <a href="mailto:wienzierz.bernd@bbw.de">wienzierz.bernd@bbw.de</a>

## PtM - Play the Market

<b>1. Ziel</b>	
	Marktwirtschaftliches Denken soll bei Gymnasiasten und Fachoberschülern auf breiter Basis gefördert werden.
<b>2. Zielgruppe</b>	
	Gymnasiasten und Fachoberschüler ab Jahrgangsstufe 11
<b>3. Kurzbeschreibung</b>	
	<p>Ein betriebswirtschaftliches internetbasiertes Planspiel. Die Besonderheit: Schülerinnen und Schüler übernehmen die Leitung eines Unternehmens nicht nur, um größtmöglichen Gewinn zu generieren, sondern auch um das Firmenimage aufzubauen.</p> <p>"Play the Market" regt Schüler und Schülerinnen an, sich mit komplexen Wirtschaftsthemen differenziert und interessiert auseinander zu setzen und führt so zu einem verbesserten Marktverständnis. Wird seit 1992 fortlaufend (2002 Neukonzeption) angeboten.</p>
<b>4. Ablauf/Dauer</b>	
	Gespielt wird in Dreier-Teams. Zuerst dreimonatige Vorrunde im Internet mit maximal 200 Teams, die in verschiedenen Märkten gegeneinander antreten. Danach Zwischen- und Endrunde.
<b>5. Materielle Anforderungen</b>	
	PC mit Internetzugang
<b>6. Internetadresse</b>	
	<a href="http://www.playthemarket.de/">http://www.playthemarket.de/</a>
<b>7. Kontakt</b>	
<b>Name, Adresse Telefon, Telefax E-Mail</b>	Bernd Wienczierz, bbw - Bildungswerk der Bayerischen Wirtschaft e.V., Herzog-Heinrich-Straße 13, 80336 München, Tel.: +49 (0) 89/5 14 69-400, Fax:+49 (0) 89/5 14 60 -420, wienczierz.bernd@bbw.de

## Investor Industrie

<b>1. Ziel</b>	
	Betriebswirtschaftliche Grundlagen eines Unternehmens im Zusammenhang erkennen und verstehen; die Auswirkungen unternehmerischer Entscheidungen überblicken und ihre Darstellung in Bilanz, G+V und Liquiditätsrechnung umsetzen; Förderung des Teamgeistes; Förderung des Wettbewerbsverhaltens im Markt
<b>2. Zielgruppe</b>	
	Auszubildende aus dem kaufmännischen und technisch-gewerblichen Bereich
<b>3. Kurzbeschreibung</b>	
	Teams (4-6 Mitglieder) spielen 10 Spielrunden ausbildungsbegleitend; Beratung und Betreuung über eine Faxhotline; jede Gruppe erhält ein ausführliches Handbuch; nach jeder Spielrunde erhält jedes Team einen kommentierten Zwischenstand.
<b>4. Ablauf/Dauer</b>	
	pro Spielrunde ca. 90 min
<b>5. Materielle Anforderungen</b>	
<b>6. Internetadresse</b>	
	<a href="http://www.cjd-malente.de">http://www.cjd-malente.de</a>
<b>7. Kontakt</b>	
<b>Name, Adresse Telefon, Telefax E-Mail</b>	Heino Kruse, CJD Malente – Bildungszentrum, Godenbergstr. 10; 23714 Bad Malente, Tel.: +49 (0) 45 23/99 16 – 0, Fax: +49 (0) 45 23/9916 – 16 info@cjd-malente.de

## Der Manager im Handelsbetrieb

<b>1. Ziel</b>	
	Neben den fachlichen Kompetenzen im Bereich des Controlling sollen auch Grundqualifikationen im Rahmen des Modellversuchs und in diesem Sinne im Rahmen des Planspiels vermittelt werden: Vernetztes Denken und Handeln, unternehmerisches Denken und Handeln, übergreifende Kommunikationsfähigkeit, Planungskompetenz, Problemlösungskompetenz, betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse
<b>2. Zielgruppe</b>	
	Berufsein- und -aufsteiger
<b>3. Kurzbeschreibung</b>	
	Bei diesem computergestützten Planspiel handelt es sich um ein Simulationsmodell, das ein fiktives Handelsunternehmen darstellt. Das zu steuernde Unternehmen ist in Form eines Unternehmensnetzwerks dargestellt, das aus zehn Netzelementen und 22 Netzbeziehungen besteht.
<b>4. Ablauf/Dauer</b>	
	Insgesamt ist eine simulierte Spielzeit von drei Jahren vorgesehen. Am Ende jedes Spieljahres bekommt der Spieler einen Zwischenbericht und am Ende des Spieles einen Abschlussbericht. Bei entsprechend hoher Punktzahl kann sich der Spieler zu Spielende in die Bestenliste eintragen und sich ein „Planspiel-Diplom“ ausdrucken. Zeitaufwand für den Einsatz des Planspieles im Unterricht: ca. sechs Unterrichtseinheiten á 45 Minuten. Analog dazu gibt es auch das Spiel „Der Manager im Industriebetrieb“.
<b>5. Materielle Anforderungen</b>	
	Pentium PC mit 32 MB RAM, CD-ROM-Laufwerk, Soundkarte (optional), ab Windows 95.
<b>6. Internetadresse</b>	
	<a href="http://www.vernetzt-denken.de">http://www.vernetzt-denken.de</a>
<b>7. Kontakt</b>	
<b>Name, Adresse Telefon, Telefax E-Mail</b>	KHS Know How Systems, Lützenkirchenstr. 30, D-81929 München Tel.: +49 (0) 89/93 94 02-62, Fax: +49 (0) 89/9 30 57 64 db@KHSweb.de

## HeiCON

<b>1. Ziel</b>	
	Das Spielunternehmen dient dazu, betriebswirtschaftliches Wissen zu vermitteln, vielschichtige Zusammenhänge zu erkennen und erfolgreiche Lösungen zu erzielen.
<b>2. Zielgruppe</b>	
	Aus- und Fortzubildende
<b>3. Kurzbeschreibung</b>	
	Es handelt sich um ein Strategie- und Simulationsspiel, das es ermöglicht, komplexe Problemstellungen ganzheitlich zu betrachten und zu lösen. Um dem Spieler einen einfachen Zugang zum Simulationsmodell zu gewähren, wurde ein fiktiver Handelsbetrieb als Spielunternehmen gewählt. Damit soll ein realitätsnaher Einstieg in das Planspiel gelingen und zugleich der erforderliche Abstraktionsgrad auf einem vertretbaren Niveau gehalten werden.
<b>4. Ablauf/Dauer</b>	
	HeiCON baut auf insgesamt vier Arbeitsebenen auf, von denen aus der Spieler die folgenden typischen Controlling-Tätigkeiten durchführen kann: Zielbildung, Planung und Entscheidung, Kontrolle und Auswertung, Information. Ausgangspunkt ist ein aus fünf beeinflussbaren und fünf nicht beeinflussbaren Elementen bestehendes Netzwerk. Der Spieler legt hierbei zu Beginn seine individuellen Ziele fest, an denen er im weiteren Verlauf des Spieles immer wieder einen Soll-Ist-Vergleich durchführen kann.
<b>5. Materielle Anforderungen</b>	
	CD-ROM-Laufwerk
<b>6. Internetadresse</b>	
	<a href="http://www.khsweb.de">http://www.khsweb.de</a>
<b>7. Kontakt</b>	
<b>Name, Adresse Telefon, Telefax E-Mail</b>	KHS Know How Systems, Lützenkirchenstr. 30, D-81929 München Tel.: +49 (0) 89/93 94 02 6-2, Fax: +49 (0) 89/9 30 57 64 db@KHSweb.de

## Planspiel Börse

<b>1. Ziel</b>	
	Wissensvermittlung über Wertpapiere und Börse
<b>2. Zielgruppe</b>	
	Schüler
<b>3. Kurzbeschreibung</b>	
	Das Planspiel Börse ist ein Wertpapiertraining nach dem Prinzip des Learning by Doing. Es besteht grundsätzlich aus einer Mischung von Fiktion und Realität, bei der das Börsengeschehen in teilweise vereinfachter Weise abgebildet wird.
<b>4. Ablauf/Dauer</b>	
	In Form eines Wettbewerbs versuchen die Teilnehmer, den fiktiven Wert ihres Depots durch geschickte Käufe und Verkäufe von Wertpapieren (die im zentralen Börsenspiel-Computer in Höhe der realen Börsenkurse abgerechnet werden) bis zum Spielende möglichst zu erhöhen. Start: September Halbzeit: November Ende: Dezember
<b>5. Materielle Anforderungen</b>	
	PC mit Internetzugang
<b>6. Internetadresse</b>	
	<a href="http://www.planspiel-boerse.com">http://www.planspiel-boerse.com</a>
<b>7. Kontakt</b>	
<b>Name, Adresse Telefon, Telefax E-Mail</b>	Veranstalter sind die Sparkassen Hotline: Simone Eckerle Tel.: +49 (0) 711/7 82-20 46, Fax.: +49 (0) 711/7 82-22 22 <a href="mailto:redaktion@planspiel-boerse.de">redaktion@planspiel-boerse.de</a>

## EasyBusiness™

<b>1. Ziel</b>	
	Vermittlung betriebswirtschaftlicher Grundlagen auf spielerische Art und Weise.
<b>2. Zielgruppe</b>	
	Schüler in Abschlussklassen allgemein bildender Schulen, Schüler in Eingangsklassen beruflicher Schulen
<b>3. Kurzbeschreibung</b>	
	Bei Easy Business™ handelt es sich um ein Brettspiel. Es werden zwei Geschäftsjahre simuliert. Am Ende jedes Geschäftsjahres wird ein Jahresabschluss, bestehend aus GuV und Bilanz, deren Aufbau und Struktur durchleuchtet wird, erstellt sowie Erfolgskennzahlen errechnet.
<b>4. Ablauf/Dauer</b>	
	Es können bis zu 6 Gruppen á 4 bis 5 Personen teilnehmen. Zeitaufwand: mindestens 2 Doppelstunden
<b>5. Materielle Anforderungen</b>	
<b>6. Internetadresse</b>	
	<a href="http://www.bti-online.com/528.0.html">http://www.bti-online.com/528.0.html</a>
<b>7. Kontakt</b>	
<b>Adresse</b> <b>Telefon, Telefax</b> <b>E-Mail</b>	BTI - Business Tools for Innovation, Management Consulting GmbH Mettinger Straße 26, 73728 Esslingen a. N., Tel. +49 (0) 711/66 46 37-0, Fax +49 (0) 711/66 46 37-99 info@bti-online.com

## Markt & Wettbewerb

<b>1. Ziel</b>	
	Ziel dieses computergestützten Unternehmensplanspiels ist es, das Wissen über wirtschaftliche Zusammenhänge durch eigenes praxisorientiertes Entscheiden zu erweitern.
<b>2. Zielgruppe</b>	
	Auszubildende und Ausbilder aus kaufmännischen und gewerblichen Ausbildungsberufen.
<b>3. Kurzbeschreibung</b>	
	Die teilnehmenden Managerteams leiten Unternehmen, die ein Konsumgut herstellen und miteinander am gleichen Markt im Wettbewerb stehen. Um erfolgreich zu sein, müssen die Unternehmen geeignete Beschaffungs-, Produktions- und Absatzstrategien entwickeln, auf die Preis- und Werbestrategien ihrer Mitbewerber reagieren und auf konjunkturelle Veränderungen in den einzelnen Perioden sowie auf Finanzierungskosten achten. Bei Überschuldung droht den Unternehmen ein vorzeitiges Ausscheiden.
<b>4. Ablauf/Dauer</b>	
	Das Planspiel wird über das Internet gespielt. Der Wettbewerb des Planspiels vollzieht sich auf Märkten mit maximal neun Spielunternehmen. Es werden insgesamt 7 Runden gespielt, die Endrunde wird im Rahmen eines 2tägigen Intensivseminars gespielt. Vorrunde: Oktober bis Januar Endrunde: Februar
<b>5. Materielle Anforderungen</b>	
	PC mit Internetzugang
<b>6. Internetadresse</b>	
	<a href="http://www.bildungswerk-nrw.de">http://www.bildungswerk-nrw.de</a>
<b>7. Kontakt</b>	
<b>Name, Adresse Telefon, Telefax E-Mail</b>	Dr. Gudrun Ramthun, Bildungswerk der Nordrhein-Westfälischen Wirtschaft e. V., Postfach 30 01 54, 40401 Düsseldorf Tel. +49 (0) 211/45 73-246; Fax +49 (0) 211/45 73-144

**BO-Cash®**

<b>1. Ziel</b>	
	Schwerpunkte: Training einzelner betriebswirtschaftlicher Inhalte.
<b>2. Zielgruppe</b>	
	Ziel des Planspieles ist es, die Teilnehmer in die Lage zu versetzen, innerhalb eines begrenzten Zeitrahmens zahlreiche Entscheidungen (im Produktions-, Absatz-, Finanz- und Marketingbereich) zu treffen und deren Folgewirkungen möglichst genau abzuschätzen.
<b>3. Kurzbeschreibung</b>	
	BO-Cash ist ein zu Lehr- und Ausbildungszwecken entwickeltes Konkurrenzplanspiel zwischen mehreren Unternehmen, die derselben Branche angehören. Zum Einsatz in Schulen kommt die Starter-Version mit stark reduzierter Planungstiefe zum Einsatz. Schwerpunkte: Training einzelner betriebswirtschaftlicher Inhalte.
<b>4. Ablauf/Dauer</b>	
	eignet sich für den Einsatz als Fernplanspiel
<b>5. Materielle Anforderungen</b>	
	PC mit dem Betriebssystem Windows 95, Windows 98, Windows NT, Windows 2000 oder Windows XP
<b>6. Internetadresse</b>	
	<a href="http://www.bo-cash.de/de/bocash/planspiel01.htm">http://www.bo-cash.de/de/bocash/planspiel01.htm</a>
<b>7. Kontakt</b>	
<b>Name, Adresse Telefon, Telefax E-Mail</b>	logic systems, Gesellschaft für produktive Softwarelösungen mbH, Ehrenfeldstrasse 14, 44789 Bochum Tel. +49 (0) 234/9 70 13 63, Fax +49 (0) 234 – 9 70 13 65; <a href="mailto:info@bo-cash.de">info@bo-cash.de</a>

## Planspiel EIS (Europäische Integration in der Simulation)

<b>1. Ziel</b>	
	Dieses computergestützte Planspiel will Verständnis wecken für die ökonomischen Chancen und Probleme der europäischen Integration.
<b>2. Zielgruppe</b>	
	Schüler der Sekundarstufe II, an Studierende und an Teilnehmer der Erwachsenenbildung
<b>3. Kurzbeschreibung</b>	
	Das Planspiel EIS befasst sich mit den Herausforderungen der Europäischen Integration und dem Versuch der Europäischen Gemeinschaft, sie gemeinsam zu bewältigen. Diese Herausforderungen ergeben sich aus dem Streben der Europäischen Gemeinschaft nach Vollbeschäftigung, Wachstum, gesamtwirtschaftlicher Stabilität, ökologisch tragfähiger Entwicklung, sozialer Absicherung und freiem Welthandel.
<b>4. Ablauf/Dauer</b>	
	Es wird in mehreren Runden gespielt. In jeder Planspielperiode können die Länder Entscheidungen treffen zur Gestaltung der Arbeitszeitbedingungen.
<b>5. Materielle Anforderungen</b>	
	PC mit CD-Rom-Laufwerk
<b>6. Internetadresse</b>	
	<a href="https://www-plan.fb5.uni-siegen.de/eisplan/">https://www-plan.fb5.uni-siegen.de/eisplan/</a>
<b>7. Kontakt</b>	
<b>Name, Adresse Telefon, Telefax E-Mail</b>	Dr. Gudrun Ramthun, Ruhrforschungszentrum Düsseldorf; Uerdinger Straße 58-62; 40474 Düsseldorf Tel. +49 (0) 211/45 73-240, Fax: +49 (0) 211/45 73-144 ramthun@bildungswerk-nrw.de

## Staat und Wirtschaft

1. Ziel	Vermittlung der notwendigen Voraussetzungen für die kompetente und emanzipierte Teilnahme an ökonomischen Entscheidungsprozessen
2. Zielgruppe	Schüler/innen der höheren Klassen der Sekundarstufe I und die der Sekundarstufe II
3. Kurzbeschreibung	Bei diesem Pc-gestützten Planspiel wird der spielerische Zugang zu den fundamentalen Entscheidungsprozessen um Einkommensentstehung, -verteilung und -verwendung in der marktwirtschaftlichen Realität eröffnet. Beteiligt sind die Gruppen Arbeitnehmer/Verbraucher, Arbeitgeber/Unternehmen, Staat (Regierungsvertreter / Finanz- und Sozialminister / Zentralbankpräsident / Leiter des Presseamtes) und Wissenschaftlicher Beirat
4. Ablauf/Dauer	Es wird in 4 Runden gespielt. Der Abschluss des Planspiels besteht in einem Vergleich und in der Reflexion der erzielten einzelwirtschaftlichen und gesamtwirtschaftlichen Ergebnisse und in der Kontrolle der verfolgten Lernziele.
5. Materielle Anforderungen	PC mit CD-Rom-Laufwerk
6. Internetadresse	<a href="http://www.stawplan.de/">http://www.stawplan.de/</a>
7. Kontakt	<b>Name, Adresse</b> <b>Telefon, Telefax</b> <b>E-Mail</b> Dr. Gudrun Ramthun, Ruhrforschungszentrum Düsseldorf; Uerdinger Straße 58-62; 40474 Düsseldorf Tel. +49 (0) 211/45 73-240, Fax: +49 (0) 211/45 73-144 ramthun@bildungswerk-nrw.de

## WIWAG Wirtschaftswoche

<b>1. Ziel</b>	
	Betriebswirtschaftliche Grundlagenkenntnisse am Beispiel der Führung eines mittelgroßen Produktionsunternehmens zu vernetzen und nachhaltig zu erleben
<b>2. Zielgruppe</b>	
	Schüler7innen der Sekundarstufe II
<b>3. Kurzbeschreibung</b>	
	Drei Unternehmen sollen sich sowohl auf dem Inlands- wie auf einem gemeinsamen Auslandsmarkt bewähren. Bei dieser computergestützten Unternehmenssimulation sind einige allgemeinerwirtschaftliche Rahmenbedingungen (Absatzkanäle, Qualitätsstufen des Rohmaterials, aber auch konjunkturelle Daten) vorgegeben. Jedes Spielunternehmen formuliert vor Spielbeginn seine Unternehmensstrategie und verfolgt diese über 3 bis 4 Spielrunden.
<b>4. Ablauf/Dauer</b>	
	Im Rahmen einer Projektwoche agieren die Schüler als Unternehmer. Es werden in fünf Tagen vier Geschäftsjahre simuliert:
<b>5. Materielle Anforderungen</b>	
	PC
<b>6. Internetadresse</b>	
	<a href="http://www.esst.ch">http://www.esst.ch</a>
<b>7. Kontakt</b>	
<b>Name, Adresse Telefon, Telefax E-Mail</b>	Ernst Schmidheiny Stiftung, Schule plus Wirtschaft, Talstrasse 83, CH-8001 Zürich Tel. +41 1 211 43 52, Fax +41 1 221 12 87 <a href="mailto:info@esst.ch">info@esst.ch</a>

## Brunos Brezeln

1. Ziel	Förderung von fachlichen und methodische aber auch sozialen und personalen Kompetenzen
2. Zielgruppe	Schüler/innen der Berufsfachschule Wirtschaft
3. Kurzbeschreibung	In dem Planspiel „Brunos Brezeln“ wird eine Bäckerei simuliert, die Teiglinge einkauft und fertige Brezeln verkauft. Das Planspiel kann mit bis zu 8 Gruppen, die auf einem Markt konkurrieren, rechnergestützt durchgeführt werden. Die Schüler entscheiden in jeder Spielrunde über die Produktionsmenge, den Verkaufspreis und die Werbeausgaben.
4. Ablauf/Dauer	
5. Materielle Anforderungen	PC
6. Internetadresse	<a href="http://www.lsbw.de/beruf/material/umat/kfm/Planspiel/brezel.htm/view?searchterm=bruno*">http://www.lsbw.de/beruf/material/umat/kfm/Planspiel/brezel.htm/view?searchterm=bruno*</a>
7. Kontakt	<b>Name, Adresse</b> <b>Telefon, Telefax</b> <b>E-Mail</b>
	Landesinstitut für Schulentwicklung, Rotebühlstraße 131, 70197 Stuttgart, Tel. +49 (0) 711/6642- 0, Fax: +49 (0) 711/6642-108 poststelle@ls.kv.bwl.de

## Go & Move

<b>1. Ziel</b>	
	Jugendliche für die Wirtschaft zu begeistern, ihnen vor Augen zu führen, wie vielseitig sich wirtschaftliche Entscheidungen für Unternehmer/-innen darstellen können.
<b>2. Zielgruppe</b>	
	Jugendliche ab 15 Jahren, die noch keine oder geringe Vorkenntnisse im Bereich Wirtschaft haben
<b>3. Kurzbeschreibung</b>	
	Dieses Brettspiel ist eine spielerische Einführung ins Wirtschaftsleben und eignet sich besonders als realitätsnaher Einstieg in alle wirtschaftlichen Themen. Es müssen Entscheidungen in Bezug auf Marketingstrategie, Auftragsbearbeitung, Ressourceneinsatz etc. gefällt werden
<b>4. Ablauf/Dauer</b>	
	Brettspiel das von 2 – 6 Spielern gespielt werden kann.
<b>5. Materielle Anforderungen</b>	
	keine
<b>6. Internetadresse</b>	
	<a href="http://www.gotoschool.de/UserFiles/File/html/planspiel_go_move.php4">http://www.gotoschool.de/UserFiles/File/html/planspiel_go_move.php4</a>
<b>7. Kontakt</b>	
<b>Name, Adresse Telefon, Telefax E-Mail</b>	Projekt „Go! to school“, Institut der deutschen Wirtschaft Köln Gustav-Heinemann-Ufer 84 – 88,50968 Köln; Tel. +49 (0) 221/49 81- 7 34, Fax +49 (0) 221/49 81-99 734 info@gotoschool.de

## Die Werkzeugbox 2002 Art Planspiel

<b>1. Ziel</b>	
	Schülern kaufmännischer Schulen, die noch keine praktische Erfahrung im Betrieb sammeln konnten, sollen die Grundfunktionen der drei beteiligten Fächer BWL, DV und Rechnungswesen vermittelt werden.
<b>2. Zielgruppe</b>	
	Schüler/innen kaufmännischer Schulen
<b>3. Kurzbeschreibung</b>	
	Es wird eine Werkzeugfirma am Computer simuliert, die einen Verpackungsbehälter herstellt. Die Schüler entscheiden in jeder Spielrunde über die Produktionsmenge, den Verkaufspreis, Werbeausgaben, Maschinen, Beschaffung der Rohstoffe, Einsatz von Mitarbeitern.
<b>4. Ablauf/Dauer</b>	
	In einem Markt mit max. 8 Unternehmen entscheiden die Schüler in jeder Spielrunde. Alle Gruppen der Klasse bilden die Angebotsseite des Marktes. Der computer simuliert das Marktgeschehen.
<b>5. Materielle Anforderungen</b>	
	PC
<b>6. Internetadresse</b>	
	<a href="http://www.schulen.newcome.de/schulen/06_Planspiele/index.php">http://www.schulen.newcome.de/schulen/06_Planspiele/index.php</a>
<b>7. Kontakt</b>	
<b>Name, Adresse Telefon, Telefax E-Mail</b>	Landesinstitut für Schulentwicklung, Rotebühlstraße 131, 70197 Stuttgart Tel. +49 (0) 711/66 42 323 sekretariat@abt3.leu.bw.schule.de

## MACRO

<b>1. Ziel</b>	
	Wissen über typische wirtschaftspolitische Entscheidungssituationen und wirtschaftliche Interdependenzen im Rahmen der simulierten Modellwelt zu erwerben.
<b>2. Zielgruppe</b>	
	Schüler der 11. bis 13. Klasse an Gymnasien, im Einzelfall auch 10. Klassen
<b>3. Kurzbeschreibung</b>	
	Computergestütztes Planspiel zur Vermittlung ökonomischer Zusammenhänge. Mit Hilfe von MACRO kann Schülern das notwendige Wissen vermittelt werden, wirtschaftliche Abläufe zu verstehen und selbständig nachzuvollziehen.
<b>4. Ablauf/Dauer</b>	
	Je nach Vorwissen der Schüler sollten zwischen vier und acht Doppelstunden
<b>5. Materielle Anforderungen</b>	
	PC; Beamer oder Overhead-Projektor
<b>6. Internetadresse</b>	
	<a href="http://macro.asm-ev.de/">http://macro.asm-ev.de/</a>
<b>7. Kontakt</b>	
<b>Name, Adresse Telefon, Telefax E-Mail</b>	Aktionsgemeinschaft Soziale Marktwirtschaft, Mohlstraße 26, 72074 Tübingen Tel. +49 (0) 70 71/55 06 00, Fax +49 (0) 70 71/55 06 01 mail@asm-ev.de

## Internet-Planspiel „Wirtschaft“

<b>1. Ziel</b>	
	Durch praxisnahe und anschauliche Weise das wirtschaftliche Wissen der Schüler zu erweitern und sich im Team zu organisieren.
<b>2. Zielgruppe</b>	
	Schüler/innen der Sekundarstufe II
<b>3. Kurzbeschreibung</b>	
	Die teilnehmenden Schüler bilden die Geschäftsleitung eines virtuellen Unternehmens der Konsumgüterindustrie, das mit anderen Unternehmen im Wettbewerb steht.
<b>4. Ablauf/Dauer</b>	
	Nach sechs über das Internet gespielten Vorrunden messen sich die jeweils Erstplatzierten der Märkte in der Finalrunde in Düsseldorf
<b>5. Materielle Anforderungen</b>	
	PC mit Internet-Zugang
<b>6. Internetadresse</b>	
	<a href="http://www.bildungswerk-nrw.de/rfz.html">http://www.bildungswerk-nrw.de/rfz.html</a>
<b>7. Kontakt</b>	
<b>Name, Adresse Telefon, Telefax E-Mail</b>	Dr. Gudrun Ramthun, Bildungswerk der Nordrhein-Westfälischen Wirtschaft e. V., Uerdinger Str. 58 – 62, 40474 Düsseldorf Tel. +49 (0) 211/45 73-246, Fax +49 (0) 211/45 73-144 ramthun@bildungswerk-nrw.de

## Schulbanker

<b>1. Ziel</b>	
	Einblick in die Funktionsweise von Marktwirtschaft und Wettbewerb
<b>2. Zielgruppe</b>	
	Schüler/innen der Sekundarstufe II eines allgemein bildenden Gymnasiums oder einer Gesamtschule in Deutschland oder in einem Land der Europäischen Währungsunion
<b>3. Kurzbeschreibung</b>	
	SCHUL/BANKER ist ein Bankenplanspiel für Schüler. Als Teilnehmer führen Sie in einem Team von vier bis sechs Schülerinnen oder Schülern eine Bank und übernehmen im Team die Aufgaben des Bankvorstands.
<b>4. Ablauf/Dauer</b>	
	Die Vorrunde wird über sechs Geschäftsjahre als bundesweites Fernplanspiel ausgetragen. Die zwanzig besten Teams der Vorrunde erreichen das Finale, das im Rahmen einer dreitägigen Veranstaltung ausgetragen wird.
<b>5. Materielle Anforderungen</b>	
	keine
<b>6. Internetadresse</b>	
	<a href="http://www.schulbanker.de/">http://www.schulbanker.de/</a>
<b>7. Kontakt</b>	
<b>Name, Adresse Telefon, Telefax E-Mail</b>	Bundesverband deutscher Banken e. V., SCHUL/BANKER, Burgstraße 28, 10178 Berlin Tel. +49 (0) 30/16 63-15 11, Fax +49 (0) 30/16 63-15 19 <a href="mailto:bankenverband@schulbanker.de">bankenverband@schulbanker.de</a>