

Ökonomische Bildung und digitale Spiele

Capitalism II

Allgemeine Informationen zum Spiel

- komplexe, realistische Simulation eines Unternehmenskonglomerats
- Viele Möglichkeiten: Einzelhandel, Fabriken, Landwirtschaft, Bergbau, Immobilien, Aktien
- Verschiedene Städte mit unterschiedlichen Rahmenbedingungen (Kaufkraft, Lohnniveau, Grundstückskosten, ...)
- Nachfrage abhängig von Gütereigenschaften, Konkurrenz, volkswirt. Rahmenbedingungen

Relevante Aspekte des Bildschirms

- Toolbox, inkl. Geschwindigkeit (Tasten 0-5)
- Mini Map – bei Häfen (C und I) kann man sich die verfügbaren Produkte ansehen; Landwert wichtig für Standortwahl
- World Map für Stadtinformationen
- Informationen
- Zurück

Verkaufsgeschäfte - allgemein

- Arten: Allgemeine vs. spezialisierte Geschäfte
- Vorteil allgemeiner Geschäfte: viele Produktgruppen, Flexibilität
- Vorteil spezialisierter Geschäfte: höhere Nachfrage (tend. niedrigere Kosten) ABER darauf achten, dass genügend Produkte verfügbar sind (Information/Product Summary Report, vgl. spätere Folie)
- Lagefaktoren:
 - Kundenfrequenz: möglichst zentral mit hohem Landwert (siehe Mini Map)
 - Transportkosten: Bei Produkten mit relevanten Transportkosten in Nähe des Lieferanten/Hafen
- Empfehlung zu Beginn: Geschäft für das mehrere Produkte verfügbar sind in Stadt mit hohem ‚spending level‘ in teurer Lage mit geringen Abrisskosten bauen

Verkaufsgeschäfte – einrichten

- Durch Doppelklick kann das Geschäft geöffnet werden
- Dort sollten bis zu 9 spezifische Einheiten eingerichtet werden, um Güter einkaufen, verkaufen und bewerben zu können (es gibt noch weitere Funktionen, aber dies ist zunächst nicht wichtig)
- Sinnvolles Setup:
 - Eine Werbeeinheit im Zentrum
 - Pro Einkaufseinheit für ein Produkt möglichst zwei Verkaufseinheiten in unmittelbarer Nähe
 - Die Einheiten müssen durch Verbindungslinien miteinander verbunden werden
- Empfehlung:
 - zunächst nur eine Einkaufseinheit mit einer Verkaufseinheit (und die Werbeeinheit im Zentrum) auswählen;
 - sobald die Verkaufseinheit ausgelastet ist, zweite hinzunehmen
 - Wenn ein Produkt einigermaßen läuft, weiteres hinzunehmen

Beispielsetup mit zwei Produkten (ein weiteres Produkt wäre unten möglich)

Department Store
U1
Paris
Ursus
CEO & Chairman

Firm Profit
\$1
\$0
Past 12 months

Firm Revenue
\$1
\$0
Past 12 months

1 Firm Corp. This City
1 My Firm Product
Offer to Sell Firm Demolish Firm

Camera
Cost+Freight : \$81.00+\$3.48
Quality : 48
Brand : 0
Supply :
Demand :
Link Supplier Stop Purchase

Purchase Unit
Unit Level 1
Stock : 0
Utilization : 0%

Purchase
Elegant Watch

Sales

Sales

Sales

Advertise
R : 35.10%

Purchase
Camera

Sales

Cash: \$46,295,476 Profit: \$0
Jan 2 1990

Ic - Verkaufsgeschäfte – Sortiment ergänzen

- Produkt aufnehmen:
 - Eine Einkaufseinheit auswählen
 - Im linken Fensterteil auf „Link“ klicken
 - Produkt auswählen (es werden nur Produkte angezeigt, die im ausgewählten Geschäftstyp verfügbar sind)
 - Bei Wahl berücksichtigen: Preis, Transportkosten, Qualität, Angebotsmenge, ggf. Nachfragemenge
- Etwas warten, bis Produkte im Geschäft ankommen und verkauft werden
- *Empfehlung für später:* Vor Wahl eines Produkts seine Details ansehen (Information/Product Details) → **Konkurrenz**, Zusammensetzung der Produktpräferenzen der Kunden, Necessity Index

Verkaufsgeschäfte – Informationen Hauptfenster 1

The screenshot displays a business simulation interface. At the top, it shows the company name 'Department Store', CEO 'U1 Paris Ursus', and financial metrics: 'Firm Profit' at \$0 and 'Firm Revenue' at \$760,000, both over the past 12 months. A control panel on the right includes buttons for 'Firm', 'Corp.', 'This City', 'My Firm', and 'Product', along with 'Offer to Sell Firm' and 'Demolish Firm' options. The main area features three product cards: 'Watches' (52 units), 'Camera' (8,100 units), and 'Elegant Watch'. Each card includes a line graph for 'Past 12 months' and a bar chart. A detailed view for the 'CAMERA' product is shown at the bottom left, with a profit graph reaching \$110,000 and a table of attributes: Brand (16), Quality (48), Price (\$10), and Overall Rating. A text box in the center explains the product view components.

Produkte des Geschäfts (max. 4)

- Links: Angebot + Nachfrage
- Mitte: Absatzentwicklung
- Rechts:
 - Product rating: Preis + Qualität + Marke
 - Marktanteil

Verkaufsgeschäfte – Informationen Hauptfenster 2

The screenshot displays a business simulation interface. At the top, it shows the company name 'Department Store', CEO 'U1 Paris Ursus', and a logo. Two line graphs show 'Firm Profit' at \$0 and 'Firm Revenue' at \$760,000 over the past 12 months. A control panel on the right includes buttons for 'Firm', 'Corp.', 'This City', 'My Firm', and 'Product', along with 'Offer to Sell Firm' and 'Demolish Firm' options.

The main area features product listings. The 'CAMERA' product is highlighted with a yellow border. Its details include a profit graph, a market share pie chart, and a list of attributes: Brand (16), Quality (48), and Price (\$102). The overall rating is 56, compared to a city average of 46. A 'View Supplier' button is located at the bottom.

Arrows from the text box point to the profit graph and the overall rating area.

Produktdetails

- Diagramm für Gewinn (P), Umsatz (R) oder Absatz (Q)
- Marktanteil
- Lieferant (grau=Hafen)
- **Preis, hier veränderbar**
- Produkt rating im Vergleich zu Wettbewerbern

Verkaufsgeschäfte – Produktdetails (über Doppelklick)

Camera

Product Class: Photography Product
Necessity Index: 30%

Manila (1,545,990)
Paris (1,756,548)

	LOCAL:	AVERAGE:	CONCERN:
Price	\$108.36	\$103.2	28%
Quality	27	34	38%
Brand	28	23	34%
Overall	43	46	

Quality: 18, Brand: 16, Overall: 56

	Quality	Brand	Price
Product Quality	48	Brand Strategy Unique Brand	Selling Price \$102
		Brand Rating 16	Total Cost \$79.08
		Brand Awareness 13	New Price \$102
		Brand Loyalty 3	<input type="button" value="Confirm"/>
		Advertising Spending \$230,392	

Revenue Graph | Quantity Sold Graph | Previous | Next | Go

Cash: \$43,776,512 | Profit: (\$2,059,078) | May 24 1990

Necessity Rating: Wie wichtig ist das Produkt für die Menschen? Je höher der Wert, desto weniger gut muss das Product Rating sein

Product Rating:

- Wie wichtig ist dem durchschnittlichen Kunden dieser Stadt der Preis, die Qualität und die Marke?

Verkaufsgeschäfte – Informationen Hauptfenster 2

The screenshot displays a business simulation interface. At the top, it shows the company name 'Department Store', CEO 'U1 Paris Ursus', and financial metrics: 'Firm Profit' at \$0 (\$600,000) and 'Firm Revenue' at \$760,000, both over the 'Past 12 months'. Below this are inventory charts for 'Watches' (52 units) and 'Cameras' (8,100 units). A central window for 'Camera' shows 'Cost+Freight: \$75.60+\$3.48', 'Quality: 48', and 'Brand: 16'. To the right, a network of transaction windows is visible, including 'Purchase Elegant Watch', 'Sales Elegant Watch', 'Sales Camera', 'Purchase Camera', 'Purchase Leather Belt', and 'Sales Camera'. A blue callout box with a white background and black text is overlaid on the interface, containing a list of functional units. An arrow points from the 'Sales Camera' window to the callout box. At the bottom, the current profit is shown as '\$2,059,078' and the date as 'May 24 1990'.

Department Store
U1
Paris
Ursus
CEO & Chairman

Firm Profit
\$0
(\$600,000)
Past 12 months

Firm Revenue
\$760,000
\$0
Past 12 months

1 Firm Corp. This City
1 My Firm Product

Offer to Sell Firm Demolish Firm

52
Past 12 months

8,100
Past 12 months

Camera
Cost+Freight : \$75.60+\$3.48
Quality : 48
Brand : 16

Purchase 1
Elegant
Watch

Sales 1
Elegant
Watch

Sales 1
Camera

Sales 1
Elegant
Watch

Advertise 1
R : 35.26%

Purchase 1
Camera

Purchase 1
Leather
Belt

Sales 1

Sales 1
Camera

Profit: (\$2,059,078)

May 24 1990

Funktionale Einheiten

- Lager
- Angebot
- Nachfrage
- Auslastung

Department Store | Firm Profit | Firm Revenue | 1 | Firm | Corp. | This City

U1 Paris Ursus CEO & Chairman

52
Past 12 months

Details Einkaufseinheit

- Kosten und andere Infos
- Geschäftslevel
- Produktwechsel: clear stock, wenn Lager leer → Link

Cost+Freight : \$75.60+\$3.48
Quality : 48
Brand : 16
Supply :
Demand :
Link **Supplier** **Stop Purchase**

Purchase Unit
Unit Level : 1
Stock : 0
Utilization : 54%

Cash: \$43,626,512 | Profit: (\$2,059,078) | May 24 1990

Ic - Verkaufsgeschäfte – Verkaufszahlen beeinflussen

- Verkaufszahlen hängen ab von
 - Kapazitäten
 - Engpass der Lieferanten
 - Engpass der eigenen Einrichtungen → Utilization=100; dann weitere Einrichtungen bauen oder Level durch
 - Product Rating (insbes. im Verhältnis zur Konkurrenz)
 - und weiteren Faktoren wie Necessitiy Index, Wirtschaftslage
 - Product rating im Verhältnis zur Konkurrenz
 - Qualität – abhängig vom jeweiligen Lieferanten seiner Forschung
 - Preis
 - **Marke** (Brand) Strategy
 - Rating
 - Awareness
 - Loyalty
- ← Die jeweilige Relevanz dieser Faktoren ist von Produkt zu Produkt unterschiedlich (z.B. Marke bei Fleisch unwichtig, bei Getränken durchaus wichtig)

Flaschenhals-Analyse

Supply and Demand Utilization	Bottleneck
Supply < demand, utilization = 100	Capacity is peak
Supply > demand, utilization = 100	Capacity is peak
Supply < demand, utilization < 100	Insufficient supply
Supply > demand, utilization < 100	Low demand

- Capacity is peak → Kapazitäten (oder Preise) erhöhen
- Insufficient supply → Angebot (oder Preise) erhöhen
- Low demand → Product rating verbessern

Qualifikation der Mitarbeiter

- Wichtig für Effizienz und Kapazität
- Erhöhbare durch Training und Erfahrung bzw. Auslastung ihres Arbeitsbereichs

Marketing – Brand Rating

- Marke ist relevant für Product Rating, Relevanz bei den Produkten unterschiedlich
- Brand = Brand Awareness + Brand Loyalty
- Brand Awareness (Bekanntheit) --> Werbung, Zeit auf dem Markt, oft bzw. in vielen Geschäften verkauft, viele Kunden
- Brand Loyalty (Markenbindung) → Produktqualität, (Bekanntheit), Markenstrategie

Markenstrategien

- Corporate Brand: Eine Marke für alle Produkte → neue Produkte profitieren von etablierter Marke; Marke wird als nicht spezialisiert/fokussiert wahrgenommen und deshalb niedrigere Brand Loyalty
- Range Brand: Eine Marke pro Produktgruppe
- Unique Brand: Eine Marke pro Produkt

- Einstellbar in Corporate Details Report / Brand (möglichst nur zu Beginn, sonst gehen alle Werte verloren)

Werbung

- Erhöht Bekanntheit
- langfristig nur in Kombination mit Produktqualität sinnvoll, sonst zwar bekannt aber unbeliebt

Training

- Die Effizienz der Mitarbeiter und Kapazität der Einheiten lässt sich durch Training erhöhen (in Kombination mit Auslastung=Erfahrung)

- Zur Rohstoffgewinnung
- Mine auf entsprechendem Land errichten
(siehe Symbole auf Mini Map)
- Benötigt: Mining Unit und Sales Unit (nicht vergessen: miteinander verbinden)

The screenshot displays a game interface for managing a mine. At the top, a blue header bar contains the following information:

- Mine:** U1 Paris Ursus, CEO & Chairman (with a portrait icon).
- Firm Profit:** \$1 (Past 12 months).
- Firm Revenue:** \$1 (Past 12 months).
- Navigation:** 57 Firm Corp. All Cities, 57 My Firm Product.
- Actions:** Offer to Sell Firm, Demolish Firm.

The main area shows a grid of icons for different units. The 'Silver' unit is highlighted, showing:

- Silver:** Quality : 84, Reserve : 44.
- Clear Stock** button.

The 'Mining Unit' is also visible, showing:

- Mining Unit:** Unit Level : 1, Stock : 0, Utilization : 0%.
- Training** bar with 10 red icons.

At the bottom, a status bar displays:

- Cash:** \$21,803,548
- Profit:** (\$1,202,912)
- Date:** Jul 13 1992

- Zunächst: sind alle benötigten Vorprodukte verfügbar? → Folgefolien
- Wie ist die Konkurrenz? → Product Details
- Fabrik bauen (Empfehlung: Fabrik in Nähe der Rohstoffe bzw. Häfen)
- Einheiten
 - zwingend: Purchase, Manufacturing, Sales
 - evtl. sinnvoll: Advertisement, Inventory (inbes. bei saisonalen Waren)

Fabriken: sofort herstellbare Produkte

- Layout Plan Library, dann ‚Show Plans with inputs available‘
- Plan kann übernommen zwar werden; jedoch besser Fabrik selbst zu definieren; dabei ansehen, was für ein Produkt genau benötigt wird

Layout Plan Library - Factory

Record No. 1/8
Description

2 layout plans found Next

Show plans with all inputs available

Output

Shoes
Textiles
Leather Bag

Input Available

Cotton ✓
Leather ✓

Mft Textiles Mft Shoes Purchase Leather

Add
Delete
Replace
Sort

Exit

Herstellbare Güter mit diesem Produktionsplan

Scrollen für weitere Pläne mit Produkten

Beispielfabrik

Factory
U1
Paris
Ursus
CEO & Chairman

Firm Profit
\$0
(\$300,000)
Past 12 months

Firm Revenue
\$1
\$0
Past 12 months

56 ▲ Firm Corp. All Cities
58 ▼ My Firm Product

Offer to Sell Firm Demolish Firm

1
0
Past 12 months

0
Past 12 months

Leather Wallet
Cost+Freight : \$0.82+\$1.57
Selling price : \$139
Quality : 30
Brand : 0
Supply :
Demand :
Internal Sale Clear

Sales Unit
Unit Level : 1
Stock : 384
Utilization : 0%

Purchase Leather
Purchase Cotton
Inventory Cotton

Mft Leather Wallet
Mft Textiles

Sales Leather Wallet
Advertise R : 44.32%
Sales Textiles

Cash: \$17,614,390 Profit: (\$2,318,342) Aug 7 1992

Falls aktiviert, dann wird nur an eigene Geschäfte verkauft

Aufbau für zwei Produkte mit einem Lager und Werbung

Fabriken: Produkt und Vorprodukte

1. Was wird benötigt? → Manufacturer's Guide

The screenshot shows a software interface titled "Manufacturer's Guide". On the left is a vertical menu with various report options, including "Manufacturer's Guide" which is highlighted. The main area displays "MANUFACTURER'S" with two product categories: "LEATHER" (5 lbs, Quality: 45%) and "TEXTILES" (1 lb, Quality: 5%). A box titled "Quality is determined by:" lists "Production Technology : 50%" and "Raw Material Quality : 50%", with "Tech. Invented : Yes" and "Tech. Known to You : Yes". Below this is a "JACKET Apparel" product shown as 6 units. At the bottom are "INPUT" and "OUTPUT" buttons. A status bar at the very bottom shows "Cash: \$50,000,000", "Profit: \$0", and the date "Jan 4 1990".

Annotations:

- A light blue box at the top right contains the text: **- Produktqualität**
- Technologie verfügbar? Yellow arrows point from this box to the "Quality" values for Leather and Textiles, and to the "Quality is determined by:" box.
- A light blue box at the middle right contains the text: **- Produktart (für Verkaufsgeschäfte)** A yellow arrow points from this box to the "JACKET Apparel" product.
- A light blue box at the bottom left contains the text: **Produktfilter!** Yellow arrows point from this box to the "LEATHER" and "TEXTILES" product categories.

Fabriken: Produkt und Vorprodukte

2. Vorprodukte verfügbar? → Product Summary

Corporate Summary Report

Corporate Detail Report

Product Summary Report

Product Detail Report

Firm Summary Report

Financial Report

Person Report

Goal Report

Score Report

Billionaire 100

Manufacturer's Guide

Farmer's Guide

Manager's Guide

Financial Actions

Stock Exchange

All
Has Trade Sales
Has Retail Sales

All
Consumer Goods
Industrial Goods

All companies
U1
Pyramid
Capital Corp.

All cities
Warsaw (1,499,313)
Adelaide (1,200,983)
Cairo (4,106,494)

Glass Semi Products

Qty Sold Graph

1

0

Past 12 months

Grapes Raw Material

Qty Sold Graph

1

0

Past 12 months

Revenue

Cash: \$47,613,088

Filter setzen:
- Trade Sales
- Industrial Goods

Filter für Städte informiert NICHT über Verfügbarkeit in einer bestimmten Stadt →
a) nur mit einer Stadt spielen
b) in Häfen (I) nachsehen
c) in Fabrik/Purchase/Link

Fabriken: Produkt und Vorprodukte

3. Fehlende Vorprodukte selbst herstellen

- Für die fehlenden Vorprodukte gleichen Prozess durchführen:
 - Manufacturer's Guide (bei Output-Filter) das Produkt suchen
 - Nachsehen, ob die dafür nötigen Vorprodukte vorhanden sind
- Bei Herstellung können die benötigten Vorprodukte in der gleichen Fabrik hergestellt werden, wenn genug Platz ist (kostensparend)
- Die Vorprodukte können aber auch in anderer Fabrik hergestellt und verkauft werden → dann in mehreren Fabriken verfügbar

Fabriken: Beispielaufbau einer komplexeren Produktion mit eigener Herstellung der Vorprodukte in *einer* Fabrik

Auto benötigt

- Car Body (verfügbar)
- Wheel&Tire (verfügbar)
- Engine (selbst hergestellt)

Engine benötigt

- Stahl (selbst hergestellt)

Stahl benötigt

- Iron ore (verfügbar)
- -Coal (selbst abgebaut)



Strategieempfehlung

- Wenn man nicht nur als Händler tätig sein, sondern auch produzieren möchte → ganze Wertschöpfungskette aufbauen, z.B.
 - Gold und Silberminen → Silberketten und Goldringe herstellen → in Juweliergeschäften verkaufen
- Vorsicht: Finanzielle Möglichkeiten nicht überstrapazieren
- Später kann sich HQ inkl. COO lohnen
- Die hergestellten Vorprodukte können auch für andere Produkte verwendet werden (siehe Manufacturer's Guide, beim Produkt auf „More“ klicken)

Forschung (Research & Development)

- Wichtig um Produktqualität zu verbessern
- Nötig: R&D Center und Forschungsteams
- Mit verbundenen Forschungsteams sinkt Forschungszeit (aber mit abnehmendem Grenznutzen)
- Längere Forschungsprojekte ergeben überproportional starken Fortschritt
- Wenn andere Unternehmen ein Produkt technologisch schon weiterentwickelt haben, kann man sie selbst schneller erforschen (z.B. durch reverse engineering)
- Nach Abschluss der Forschung muss sie noch in Fabriken angewendet werden
- Es können auch komplett neue Technologien/Produkte erforscht werden
- Technologien können von Wettbewerbern gekauft werden (Headquarter nötig)



R&D Center
U1
Paris
Ursus
CEO & Chairman



Firm Profit
\$1
\$0 
Past 12 months

Firm Revenue
\$1
\$0 
Past 12 months

61 ▲	Firm	Corp.	All Cities
61 ▼	My Firm	Product	

Demolish Firm

R&D Tech.
R&D New Product

Research & Development Unit
Unit Level : 1




Research for how long?

R&D Duration	Expected Technology Advancement
6 months	3
1 year	11
2 years	27
3 years	44
5 years	81

OK
CANCEL







Cash: \$7,605,720

Profit: (\$7,019,043)



Nov 21 1992

Headquarter

verschiedene Mitarbeiter verfügbar, insbes.:

- Chief Technical Officer (CTO): Koordiniert Forschung und erlaubt Technikkauf von Konkurrenten
- Chief Operating Officer (COO): Kümmt sich um Geschäftsdetails (z.B. Preise, Lieferanten)

Weitere Möglichkeiten

- Landwirtschaft
- Immobilien
- Werbeunternehmen: TV, Radio, Zeitung
- Kredite aufnehmen
- Mit Aktien handeln

Mögliche Spielstrategie 1 - Herstellung eines (Consumer-)Produkts

- nötige Vorprodukte?
Fabrik bauen – Layout Plan Library/
 - *Show Plans with inputs available* – um gleich loslegen zu können
 - andere Güter ansehen, um zu sehen, was man ggf. dafür noch produzieren muss (kein Produkt herstellen, bei dem noch mehrere Vorprodukte fehlen); siehe auch Manufacturer's Guide (inkl. Filter!)
 - ODER: Verfügbare Industrieprodukte notieren (Product Summary Report) und dann die Produkte im Manufacturer's Guide durchgehen
- Check, ob Konkurrenz (im Product Summary Report)
- Herstellen zunächst mit wenigen Einheiten (1 Purchase, 1 Manufacturing, 1 Sales), so planen, dass insbes. Manufacturing erweiterbar
- 1 Advertising und gleich werben (falls kein Platz kann auch in Verkaufsgeschäften geworben werden)

Mögliche Spielstrategie 2 - weitere Schritte

- Geschäft bauen, das das eigene Produkt verkaufen kann
- Product Rating entsprechend der Bedeutung von Brand und Quality verbessern
- Ggf. weitere Produkte ins Sortiment nehmen
- Ggf. Werbung im Geschäft
- Forschung für das Produkt
- Bei positivem Cash-Flow: weitere Güter herstellen und verkaufen; ggf. aus gleicher Branche; oder so, dass Vorprodukte für komplexeres Produkt hergestellt werden
- nach gewissem Wachstum: Headquarter inkl. COO; – muss für jedes Geschäft eingesetzt werden (Klick auf's Bild oben links)