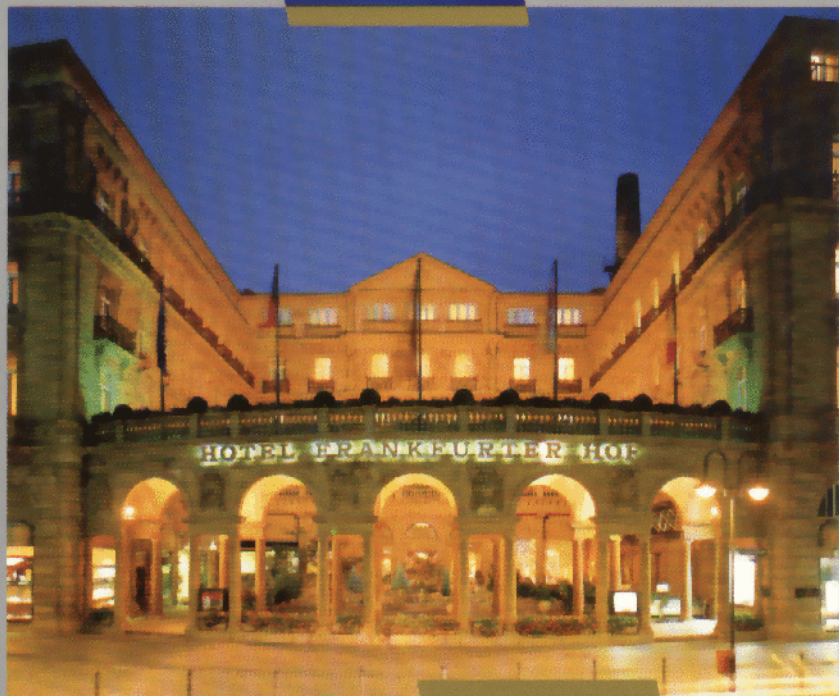


STEIGENBERGER *Hotelmanager*



STEIGENBERGER HOTELMANAGER

Ein kurzes Vorwort

Es dauerte 2 Jahre von der ersten Idee bis zur endgültigen Realisation des Ihnen vorliegenden Programmes. In diesen 2 Jahren waren wir, das Team von First Step, mehr als einmal drauf und dran, alles hinzuschmeißen und die ganze Sache zu vergessen. Unsere selbstgesteckten Ansprüche an unser erstes Spiel schienen oft nicht realisierbar, aber wir haben es doch geschafft.

Der **Steigenberger Hotelmanager** sollte nicht ein Spiel unter vielen werden, daß man nach kurzer Spielzeit in die Ecke wirft, um es dann nie wieder hervorzukramen. Wir wollten eine realistische Wirtschaftssimulation schaffen, die neben Bedienkomfort auch noch eine hohe Langzeitmotivation aufweist.

Unser größtes Problem war die Speicherkapazität. Der **Steigenberger Hotelmanager** sollte nichts an Spielspaß einbüßen durch lange Ladezeiten und ständigen Diskettenwechsel.

Ebenso sollte das Spiel direkt auf der Spieldiskette die Spielstände abspeichern, so daß niemand extra eine Savediskette formatieren muß.

Soweit zur Bedienerfreundlichkeit. Das wichtigste an einem Spiel aber ist und bleibt der Spielspaß. Hier glauben wir, daß der Spielspaß in einer Wirtschaftssimulation sich nach der Realitätsnähe richtet.

Ein Beispiel: Wenn jemand ein Hotel eröffnet und dabei vergißt, seine Zimmer mit Betten auszustatten, wäre es doch unlogisch, wenn trotzdem Gäste kämen. So eine Situation zu berücksichtigen, ist sicherlich simpel, aber was passiert, wenn ein anderes Hotel in der Nähe eröffnet, oder der Koch krank wird. Um eine große Realitätsnähe zu schaffen, gilt es, alle möglichen Situationen, die im wirklichen Leben auftreten, zu berücksichtigen. Das erfordert von einem Programmerteam eine intensive Einarbeitung und einen Rechner mit viel Speicherplatz. Es mußten also Abstriche gemacht werden. So haben wir zum größten Teil auf animierte Grafik und auf jede Art von Actioneinlagen verzichtet. Wir sind der Meinung, daß in einer guten Wirtschaftssimulation Actionsequenzen fehl am Platze sind, da sie den eigentlichen Spielablauf stören. Wer will schon ständig irgendwelche stupiden Zwischenspielen absolvieren, obwohl eigentlich ein intensives Nachdenken über die Spielsituation erforderlich wäre. Soweit zum Spiel. Viel Spaß in der Welt des **Steigenberger Hotelmanagers**.

First Step 1991

Die Spielkonfiguration:

Anzahl der Spieler:

Maximal 4 Spieler können am **Steigenberger Hotelmanager** teilnehmen. Die Namen der einzelnen Spieler können durch einen Klick auf das Pfeilsymbol eingegeben werden. Sollte Ihr Computer nicht über 1 Megabyte RAM verfügen, klicken Sie bitte auf das entsprechende Feld. Der **Steigenberger Hotelmanager** enthält drei verschiedene Musiktitel. Durch einen Klick können Sie in der Spielkonfiguration Ihr gewünschtes Musikstück einstellen. Die gewählte Musik ist während des Spieles nicht veränderbar.

Rundenzeitbegrenzung:

Sie können eine Spielrundenzeitbegrenzung vorgeben, die festlegt, wieviel Zeit jedem einzelnen Spieler pro Runde zur Verfügung steht. Sollte die Spielrundenzeit überschritten werden, sind alle Aktionsmöglichkeiten für den **jeweiligen** Spieler beendet, und er muß durch einen Klick auf **Next Player** an den nächsten Spieler abgeben.

Aktionen:

Sie können mit oder ohne Aktionen spielen. Klicken Sie bitte das entsprechende Feld an.

Spielerinfo:

Das Spielerinfo gibt einen Hinweis darauf, welcher Spieler als nächster an die Reihe kommt, und ist somit nur sinnvoll bei zwei oder mehr Spielern.

Spielziel:

Hier können Sie Ihr Spielziel einstellen. Die einzelnen Spielziele sind untereinander beliebig kombinierbar. Sobald eines der eingestellten Spielziele erreicht wurde, gilt das Spiel als gewonnen und ist somit beendet.

Zum Spiel:

Es war immer Ihr Traum, ein eigenes Hotel zu eröffnen. Durch den „bedauerlichen“ Tod Ihrer Großtante in Amerika und der damit verbundenen Erbschaft sind Sie nun in der Lage, Ihren Traum zu verwirklichen. Vor Ihnen liegt die glitzernde Welt des Erfolges, aber auch der Intrigen und Enttäuschungen. Viele Ihrer Konkurrenten werden Ihnen den Aufstieg schwer machen, und auch das Leben selbst ist nicht immer gerecht. Unvorhersehbare Ereignisse werden Sie zurückwerfen, aber wie sagt ein Sprichwort: „Erfolg hat nur derjenige, der ihn sich mit aller Kraft erarbeitet.“ Also stürzen Sie sich hinein in die schillernde Welt der **Hotelmanager**.

Laden des Programmes

Starten Sie Ihren Rechner. Legen Sie die „**Steigenberger Hotelmanager**“ Disk 1 ein. Achten Sie darauf, daß **sämtliche Zweitlaufwerke ausgeschaltet sind** und die Diskette schreibgeschützt ist. Das Programm startet automatisch. Dann kommen Sie in ein Voreinstellungsmenue, in dem Sie die Anzahl der Spieler, deren Namen, das Spielziel und die gewünschte Spielzeit einstellen können. Wenn Sie dazu aufgefordert werden, legen Sie bitte die „**Steigenberger Hotelmanager**“ Disk 2 ein. Diese darf nicht schreibgeschützt sein, da das Programm darauf Spielstände abspeichert. Nach einem Klick mit der linken Maustaste auf **Start** kommen Sie ins Hauptmenue.

Das Hauptmenue

1. Allgemeine Anzeigen.

Am oberen Bildschirm können Sie den Namen des aktiven Spielers, seinen derzeitigen Kontostand, die Höhe seiner laufenden Kredite und das Datum erkennen. Am unteren Bildschirmrand können Sie die aktuelle Gesamtspielzeit ablesen und die Musik ein- bzw. ausschalten. Beim Anklicken von **Next Player** nach Abschluß aller Aktivitäten kommt der nächste Spieler an die Reihe. Klicken Sie nur auf **Next Player**, wenn Sie alle gewünschten Handlungen in dieser Spielrunde abgeschlossen haben. Ein voreiliger Klick ist nicht umkehrbar.

2. Die einzelnen Menüpunkte

Durch Anklicken der linken Maustaste auf einen der Menüpunkte kommen Sie in das entsprechende Menue.

Stellenmarkt. Hier können Sie Personal einstellen oder entlassen.

Deutsche Bank. Sie können einen Kredit aufnehmen oder tilgen.

Innenarchitekt. In diesem Menue stellen Sie Ihre Zimmer aus.

Preisfestlegung. Hier können Sie die geforderten Übernachtungspreise festlegen.

Aktionen. In diesem Menue können Sie Aktionen gegen Ihre menschlichen Mitspieler festlegen.

Makler. Hier können Sie Hotels kaufen und verkaufen. Zusätzlich können Sie Ihr Hotel erweitern.

Versicherungen. Sie können Versicherungen abschließen, die Sie teilweise gegen Schäden finanziell absichern.

Hotelservice. Im Hotelservice können Sie verschiedene Dienstleistungen anbieten, die Ihnen monatliche Einnahmen verschaffen.

Diskmenue. Sie können bis zu 3 Spielstände abspeichern.

Jeden der obengenannten Menüpunkte können Sie durch einen Klick auf **Exit** sofort wieder verlassen.

Erläuterung der einzelnen Menüpunkte

Der Stellenmarkt

Im Stellenmarkt können Sie Personal einstellen und entlassen. Die Gehaltswünsche der einzelnen Personen sind fest vorgegeben und richten sich nach der Größe und Kategorie Ihres Hotels, sie sind nicht veränderbar. Durch einen Klick mit der linken Maustaste auf die dunkelgrauen Felder „+“ und „-“ stellen Sie die entsprechende Person ein oder entlassen sie. Eine kleine Animation im Symbolfeld des Berufes zeigt Ihnen an, ob Sie die entsprechende Aktion ausgeführt haben. Angezeigt wird ebenfalls, wieviele Personen dieses Berufes schon bei Ihnen beschäftigt sind. Zusätzlich erfahren Sie rechts unten den derzeitigen Stand der Gesamtkosten für Ihr Personal. Der Stellenmarkt ist einer der wichtigsten Menüpunkte. Überlegen Sie sorgfältig, wen Sie einstellen oder entlassen wollen. Eine Fehlentscheidung wird immer durch zu hohe Kosten oder durch ein Fernbleiben der Gäste bestraft. Versetzen Sie sich gedanklich in die Welt eines Hotels. Würden Sie als Gast in einem Hotel wohnen, dessen Zimmer nie gereinigt werden?

Was nützen Ihnen in einem 10-Bettenhotel vier Köche, die Sie zwar voll bezahlen, von denen aber drei den ganzen Tag nicht wissen, was sie tun sollen. Dagegen sollten Sie sich nicht zu schade dafür sein und die Aufgaben eines Portiers am Anfang selbst übernehmen, um Kosten zu sparen.

Eine Besonderheit im Stellenmarkt ist der **Detektiv**. Er bringt Ihnen kein Geld und auch keine Gäste. Er schützt Sie aber vor Gaunereien, und teilweise verhindert er Aktionen ihrer Mitspieler. Zu welchem Zeitpunkt Sie ihn einstellen wollen, bleibt ganz Ihnen überlassen. Bitte, denken Sie auch daran, daß Sie zusätzliches Personal benötigen, wenn Ihr Hotel einen Nachtclub, ein Café oder Restaurant betreibt.

Die Deutsche Bank

Bei der Deutschen Bank können Sie einen Kredit aufnehmen oder einen bereits laufenden Kredit tilgen. Sie sollten stets während des Spiels darauf achten, daß Ihre laufenden Verpflichtungen Sie nicht zu sehr ins Minus treiben, da die Bank hohe Zinsen für eine Überzie-

hung Ihres Kontos fordert. Durch Anklicken der linken Maustaste auf den rechten Pfeil neben dem Sichtfenster stellen Sie die Höhe Ihres Kreditwunsches ein. Durch Anklicken des linken Pfeils neben dem Sichtfenster erhöhen Sie Ihren Kreditwunsch um jeweils 10.000 DM. Ein kleines Fenster zeigt Ihnen die Zinsbelastung an. Durch einen Klick auf „Ok“ leiten Sie Ihren Kreditwunsch an die Bank weiter, die Ihnen daraufhin die gewünschte Geldsumme sofort zur Verfügung stellt. Ihre laufenden Kredite können nicht zwischengetilgt werden, sondern müssen auf einmal gezahlt werden. Durch einen Klick auf „Kredit tilgen“ wird dieser Vorgang in die Wege geleitet.

Der Innenarchitekt

Bei ihm können Sie Ihre Zimmer einrichten. Klicken Sie zunächst auf „**Einzelzimmer**“ oder „**Doppelzimmer**“, um das Einrichtungsfenster zu aktivieren. Sie erkennen die Aktivierung am Farbwechsel des Schriftzuges von Grau auf Weiß. Klicken Sie nun die Einrichtungsgegenstände an. Der Klick läßt den gewünschten Gegenstand im Zimmer erscheinen, und sein Preis wird angezeigt. Ein erneutes Anklicken auf den Namen des Gegenstandes nimmt ihn wieder aus dem Zimmer. Im marmorierten Feld werden Ihnen die Gesamtkosten für die entsprechende Einrichtung Ihrer Zimmer angezeigt. Denken Sie immer daran: Sie richten nicht nur ein Einzelzimmer ein, sondern im gleichen Augenblick alle, die Sie besitzen. Sollten Sie zum Beispiel ein 40-Betten-Hotel besitzen und möchten all Ihre Einzelzimmer mit Fernsehapparaten ausstatten, so kann das eine sehr kostspielige Angelegenheit werden. Sie können Ihre Einrichtung zu jedem Zeitpunkt auswechseln oder erweitern. Handeln Sie aber stets im Interesse Ihrer Gäste. Einem Gast ist ein bequemes Bett lieber als die tollste Videoanlage. Ihre Hoteleinrichtung wird beim Verkauf des Hotels berücksichtigt.

Die Werbeagentur

Jedes Unternehmen braucht Werbung, um auf sich aufmerksam zu machen. Hat man nur eine kleine 8-Betten-Pension, lohnt sich ein aufwendiger TV-Spot nicht. Die Kosten wären um einiges höher als die tatsächlichen Mehreinnahmen. Es gibt verschiedene Werbemittel: Vom simplen Flugblatt bis zur konzipierten Werbekampagne steht alles zu Ihrer Verfügung. Durch Anklicken aktivieren Sie die verschiedenen Werbemittel. Die Gesamtkosten Ihrer derzeitigen Werbeaktion werden Ihnen angezeigt.

Die Preisfestlegung

Ein Hotel lebt von seinen Gästen. Scheuen Sie sich nicht, einen angemessenen Preis zu verlangen. Für eine gute Dienstleistung ist jeder bereit, den entsprechenden Preis zu zahlen. Der

Erfolg hängt von der Verhältnismäßigkeit Ihrer Preise ab. Kein Gast wird dazu bereit sein, in einer abgelegenen Pension für ein Einzelzimmer 200 DM zu zahlen. Durch Anklicken erhöhen Sie den Preis für Ihre Einzel- und Doppelzimmer. Eine Anzeige verrät Ihnen die Gesamteinnahmen bei 100prozentiger Auslastung aller Ihrer Zimmer. Dieser Idealzustand wird allerdings nur von wirklich geschäftstüchtigen Hoteliers erreicht.

Die Aktionen

Aktionen können nur gegen Mitspieler gerichtet werden. Der Erfolg oder Mißerfolg einer Aktion hängt von vielen Umständen ab. So kann ein gegnerischer Detektiv eine geplante Aktion verhindern. Da heißt es dann: „Außer Spesen nichts gewesen“. Es gibt vier verschiedene Aktionen: Brandstiftung, Diebstahl, Schlägerbande, Scheckbetrug.

Klicken Sie zuerst die gewünschte Aktionsart an. Der Name der eingestellten Aktion erscheint im darunter liegenden Balkenfeld. Im Feld darunter erfahren Sie den finanziellen Mindestaufwand, den Ihre gewählte Aktion erfordert. Sie können diesen Betrag durch Anklicken von „+“ oder „-“ erhöhen oder senken. Eine Erhöhung verursacht im Erfolgsfall einen höheren Schaden bei Ihrem Mitspieler.

In einem weiteren Feld können Sie Erfolgspunkte für die gewünschte Aktion verteilen. Durch eine Anhebung der Punktzahlen „Schaden“ erhöhen Sie den möglichen finanziellen Schaden für Ihren Gegner. Gleichzeitig verringern Sie dadurch Ihre Aussicht auf „Erfolg“, da dies Ihre Erfolgspunkte gleichzeitig senkt. Durch eine Anhebung der Punktzahl „Erfolg“ verbessern Sie zwar Ihre Erfolgchancen, senken aber den finanziellen Schaden für Ihren Gegner. Erfolg und Schaden hängen voneinander ab. Wählen Sie also gut. Lieber ein geringer Schaden, der auch eintritt, als ein großer Schaden, der wirkungslos verpufft. Die Kosten für eine Aktion werden Ihnen unabhängig von deren Erfolg berechnet.

Klicken Sie nun auf den gewünschten Gegner.

Dann klicken Sie auf „Ok“, um Ihre Aktion zu starten. Sie selbst können sich durch Einstellung eines Detektives begrenzt vor den Aktionen Ihrer Mitspieler schützen. Zwar bedeutet dies keinen hundertprozentigen Schutz, aber die Personalkosten ist es wert. Ob Ihre Aktion erfolgreich war oder Sie selbst Opfer einer Aktion wurden, erfahren Sie durch eine Nachricht am Anfang Ihrer Spielrunde. Es ist jedoch nicht möglich, daß sich mehrere Spieler gegen einen einzelnen verbünden und Aktionen gegen ihn richten, bis er bankrott ist. Versuche dieser Art kosten Geld, beinhalten aber keine Aussicht auf Erfolg. Aktionen sind als Mittel gegenüber wirtschaftlich stärkere Mitspieler gedacht und sollten sparsam gehandhabt werden. Es ist durchaus möglich, sich selbst durch zu viele Aktionen zu ruinieren.

Der Makler

Im Maklerbüro können Sie geeignete Hotels kaufen oder sie wieder verkaufen. Durch Anklicken kommen Sie in die entsprechende Hotelkategorie. Der Makler zeigt Ihnen aber nur die Ihren finanziellen Möglichkeiten entsprechenden Objekte. Sollten Sie ein Hotel der 1. Kategorie besitzen, so zeigt Ihnen der Makler im besten Fall noch Pensionen der Kategorie Esprit. Sie können nur Kategorien besichtigen, die eine Stufe höher liegen als Ihre derzeitige.

Am Spielanfang besitzen Sie kein Hotel. Kaufen Sie eins! Angezeigt wird ein Foto des Hotels, die Anzahl von Einzel- und Doppelzimmer, Kaufpreis und Hotellage, die eine nicht unerhebliche Rolle spielen. Haben Sie sich zum Kauf eines Hotels entschlossen, klicken Sie auf das entsprechende Foto, und der Makler legt Ihnen den Kaufvertrag vor. Dem Kaufvertrag können Sie auch den Preis, den der Makler Ihnen für Ihr altes Hotel bezahlt, entnehmen. Der Hotelname kann verändert werden, und **muß mit Return** bestätigt werden.

Wenn alles Ihren Wünschen entspricht, bestätigen Sie den Kaufvertrag durch einen Klick. Außer den einzelnen Hotelkategorien können Sie beim Makler auch **Extras** für sein Hotel kaufen, die Sie dann später im Hotelservice Ihren Gästen anbieten können. Das verursacht Mehrkosten, bringt aber auch Erträge. Entsprechend Ihrer derzeitigen Hotelkategorie bietet Ihnen der Makler **Extras** an. Möchten Sie Ihren Gästen im Hotelservice die Möglichkeit bieten, Tennis zu spielen, so muß ein Tennisplatz gebaut werden. Selbst banale Angebote wie ein Waschsalon erfordern beachtliche Investitionen.

Die Versicherungen

Das Leben wartet oft mit Ereignissen auf, die den Unvorbereiteten finanziell schwer schädigen können. Es gibt vier verschiedene Versicherungsarten. Klicken Sie hinter den Beitrag einer Versicherungsart um diese abzuschließen. Z.B. Klicken Sie hinter die Beitragssumme der Feuerversicherung, wenn Sie Ihr Gebäude gegen eventuelle Brandschäden absichern wollen. Bei richtiger Handhabung erscheint ein Haken hinter dem Beitrag zu Ihrer Bestätigung. Versicherungen kosten Geld; nicht versichert zu sein, kann teuer werden.

Der Hotelservice

Nur ein Bett zum Schlafen dürfte den meisten Gästen Ihres Hotels zuwenig sein. Der moderne Mensch sucht in seiner Freizeit Erholung und Entspannung. Geben Sie Ihren Hotelgästen diese Möglichkeit, die Ihnen gleichzeitig Mehreinnahmen verschafft. Um einen Service anzubieten, klicken Sie auf das Wort „Nein“ der gewünschten Serviceart, das sich daraufhin in ein „Ja“ verändert. In jedem Servicefeld steht ein graues „Nein“ oder ein weißes „Ja“, Sie haben somit auf einen Blick eine Übersicht über Ihre Serviceleistungen.

Für viele Serviceangebote ist eine Investition nötig. Sie können z.B. nur ein Auto an Gäste vermieten, wenn Sie eines gekauft haben. Manche Serviceangebote sind saisonbedingt, wie z.B. der Skiverleih. Zusätzlich sind die Serviceangebote abhängig von der jeweiligen Hotelkategorie. Eine Tiefgarage in einer 8-Betten-Pension wäre ziemlich unrealistisch.

Das Diskmenue

Im Diskmenue haben Sie die Möglichkeit, bis zu drei Spielstände abzuspeichern oder einen abgespeicherten Spielstand zu laden. Klicken Sie auf „A“, „B“ oder C“, um einen Spielstand unter diesem Buchstaben abzuspeichern oder um einen unter diesem Buchstaben abgespeicherten Spielstand zu laden. Sie fragen sich jetzt bestimmt, warum die Anzahl der Abspeichermöglichkeiten so beschränkt ist. Der Hauptgrund ist, daß wir die Spieler anregen möchten, langfristig zu planen. Wir wünschen uns, daß sich die Spieler gedanklich in die von uns geschaffene Welt hineinversetzen und sich nicht auf gut Glück durch das Spiel klicken, wobei die Erfolgchance gleich Null wäre.

2. Zufallsergebnisse

Am Anfang jeder Runde erscheint für jeden Spieler eine Nachricht über ein eventuell eingetretenes Ereignis. Es gibt positive und negative Ereignisse, deren Auswirkungen kurz- oder langfristig sein können. So kann es zum Beispiel sein, daß ein Möbelhaus Ihre Zimmer kostenlos mit Betten ausstattet. Oder Ihr Koch ist krank geworden, und Sie müssen einen zusätzlichen Koch für die Dauer seiner Abwesenheit einstellen. Das Gehalt Ihres alten Kochs läuft natürlich weiter. Manchmal aber wird man durch das Angebot eines Reisebüros überrascht, das einem anbietet, zu einem bestimmten Preis mehrere Zimmer über einen längeren Zeitraum zu buchen. Kalkulieren Sie in so einem Fall ganz genau und überlegen Sie sich gut, ob Sie das Angebot annehmen wollen. Solche Angebote haben den Vorteil einer größeren Sicherheit, aber auch den Nachteil, daß Sie allzu oft nicht lukrativ sind.

3. Monatliche Abrechnung

In der monatlichen Abrechnung werden Ausgaben und Einnahmen aufgelistet und einander gegenübergestellt. Zusätzlich wird eine Monatsbilanz angezeigt. Sie erfahren die Anzahl der Gäste, die Ihr Hotel frequentiert haben, und die darauf resultierenden Einnahmen. Während der Ferien kommen mehr Gäste als im Jahresdurchschnitt. Sollten Sie einen Gewinn erwirtschaftet haben, so müssen Sie natürlich auch Steuern bezahlen. Die Höhe der Steuern geht aus der monatlichen Abrechnung hervor. Studieren Sie Ihre Abrechnung sorgfältig, denn sie ist gleichermaßen der Schlüssel Ihres Erfolges.



Ein Gast trifft ein. Stimmt der Service?



Der Pool Ihrer Hotelanlage. Anfangs nicht zu bezahlen, später ein Muß.



Herzlich Willkommen. Ein gut belegtes Hotel ist der Schlüssel zum Erfolg.



Eine exzellente Küche und ein angenehmes Ambiente gehören zu einem guten Hotel und lassen einen böberen Zimmerpreis zu.

STEIGENBERGER *Hotelmanager*

N

ach einer Erbschaft entschließen Sie sich ins Hotelfach einzusteigen. Sie stellen sich den Herausforderungen, die an einen Manager in diesem

Wirtschaftsbereich gestellt werden.

Personaleinsatz, Preisgestaltung, Verkaufsförderung und all die anderen "kleinen Sorgen" eines erfolgreichen Geschäftsmanns gehören zu ihren Aufgaben.

Am Ende steht, nach erfolgreichem Management, der Ruhm. Sie leiten ein Hotel mit Weltruf.

Natürlich ein Steigenberger-Hotel.