



Global Bike Go

Unternehmensplanspiel
SAP University Competence Center Magdeburg

Entdecken Sie Global Bike Go

Unsere Planspiel-Erweiterung für S/4HANA! Mit dem Lehransatz Serious Gaming wird sich den Bereichen Beschaffung, Produktion und Vertrieb spielerisch genähert. Parallel oder als Vorbereitung auf die klassische system-basierte Vermittlung von Geschäftsprozessen ist dies eine gute Möglichkeit, Ihren Studierenden komplexe betriebliche Zusammenhänge zu vermitteln.

Die Idee von Global Bike Go

- Verstehen von einfachen (Markt-)Mechanismen
- Einfache Einführung in reale betriebliche Tätigkeiten
- Förderung des Verständnisses durch limitierten Umfang
- Vorhersehbare Spielsituationen zur Verbesserung des konkurrierenden Nutzerverhaltens und Lernerfolgs
- Treffen von Entscheidungen unter Ungewissheit

Die Spiele

Alle Spiele sind rundenbasiert und sehr einfach gehalten. Sie bieten mit einer Dauer von maximal 45 Minuten einen guten Einstieg in einfache betriebliche Entscheidungen und sich daran anschließende Prozessschritte. Die Spiele können in Gruppen oder auch mit Einzelspielenden durchgeführt werden.



Explore Production

In diesem Spiel wird die Grobterminierung (Termin- und Kapazitätsplanung) thematisiert. Die kosteneffiziente Erfüllung eines vorgegebenen Produktionsziels unter bestimmten Bedingungen (Arbeitstage, Personal, Kosten) steht dabei im Vordergrund.

Gestartet wird unter gleichen Bedingungen. Die Teilnehmenden können während des Spiels MitarbeiterInnen einstellen oder entlassen und damit eine geplante Fertigungsdauer je Fahrrad festlegen. Es gilt alle Produktionsergebnisse laufend zu überwachen, zu analysieren und darauf basierend gute Entscheidungen zu treffen.

Nach einer beliebigen Anzahl an Runden werden die Ergebnisse verglichen. Das Unternehmen mit den (durchschnittlich) geringsten Selbstkosten gewinnt.

Explore Procurement

In diesem Spiel sollen einfache Beschaffungsentscheidungen (Lieferantenauswahl) getroffen werden. Ziel ist es, den eigenen Einkauf anhand von angebotenen Produktkombinationen, Preisen und Liefertreue effizient zu gestalten.

Alle Unternehmen starten mit gleichen Lager- und Kassenbeständen, die von den SpielleiterInnen je nach gewünschtem Schwierigkeitsgrad gesetzt werden. Die Spielenden analysieren rundenweise die angebotenen Rohstoffsets sowie deren Preise von allen Lieferanten, legen Bestellmengen pro Lieferant (also pro Set) fest und füllen ihre Lager unter Beachtung der Lagerkosten entsprechend auf. Jeder Lieferant zeichnet sich durch individuelle Liefertreue, Materialqualität und Preis aus.

Nach einer beliebigen Anzahl an Runden werden die erzielten Gewinne verglichen. Das Unternehmen mit dem meisten Kapital gewinnt.

Explore Sales

In diesem Spiel sollen Marktmechanismen (Angebot / Nachfrage sowie Preisbildung) verstanden werden. Ziel ist es, den Gewinn durch Fahrradverkäufe zu maximieren.

Der einzige Unterschied zwischen den angebotenen Fahrrädern ist der von den Gruppen gesetzte Verkaufspreis. Dabei gilt es, die jeweilige Marktsituation und saisonale Einflüsse zu berücksichtigen.

Nach einer beliebigen Anzahl an Runden werden die erzielten Gewinne verglichen. Die Gruppe mit dem meisten Kapital gewinnt.

Services für Lehre, Forschung und Co-Innovation

SAP University Alliances ist ein globales Programm, das über 3.000 Universitäten weltweit kostenlose SAP-Software-Lizenzen für akademische Zwecke zur Verfügung stellt.

Die SAP University Competence Center (SAP UCC) bieten im Rahmen dieses Programms die technische und applikative Unterstützung für den Einsatz der SAP-Technologien in Lehre, Forschung und Co-Innovation an. Darüber hinaus entwickeln und verwalten die SAP UCC Lehrmaterialien zur didaktischen Vermittlung der entsprechenden Technologien. Während das SAP UCC die Verfügbarkeit komplexer Systemlandschaften sicherstellt und die NutzerInnen in deren Anwendung unterstützt, können sich diese auf ihre Kernkompetenzen in Lehre und Forschung konzentrieren.

Durch den Einsatz von praxisnahen Curricula zu aktuellen SAP-Lösungen können Lehrende, Studierende und SchülerInnen ihr volles Potenzial ausschöpfen. Die umfangreichen Lehrmaterialien bestehen aus Präsentationen, Fallstudien und praktischen Übungen.

Kontakt

customer-relations@ucc.ovgu.de

SAP UCC Magdeburg
Otto-von-Guericke-Universität
Magdeburg
Universitätsplatz 12
39104 Magdeburg

Folgen Sie uns:



SAP Certified

in SAP S/4HANA solutions operations and works with RISE with SAP

SAP Certified

in SAP HANA operations and works with RISE with SAP

SAP Certified

in SAP BTP operations and works with RISE with SAP

