

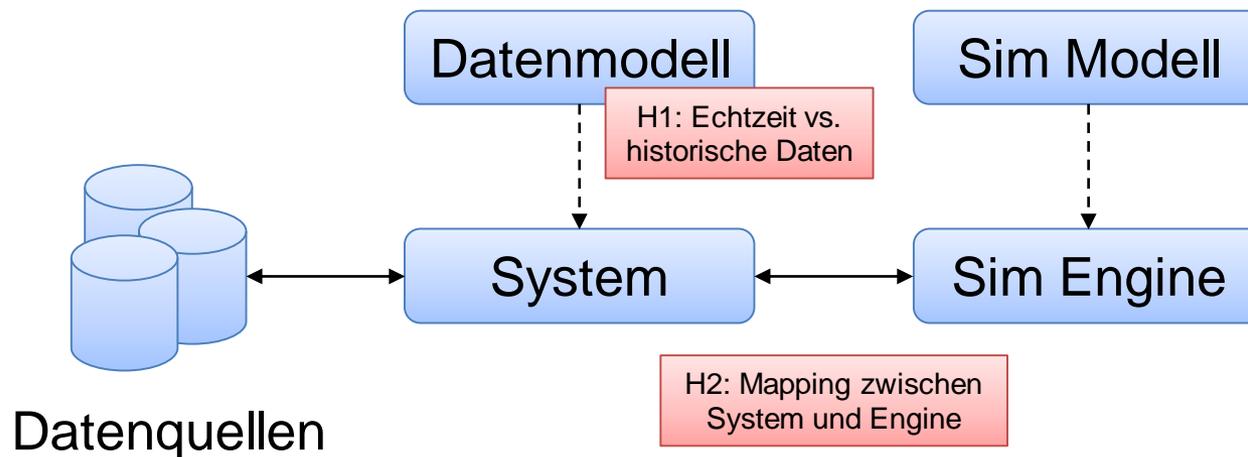


Konzept zur Erweiterung der bestehenden S/4HANA Lehr- und Lernumgebung

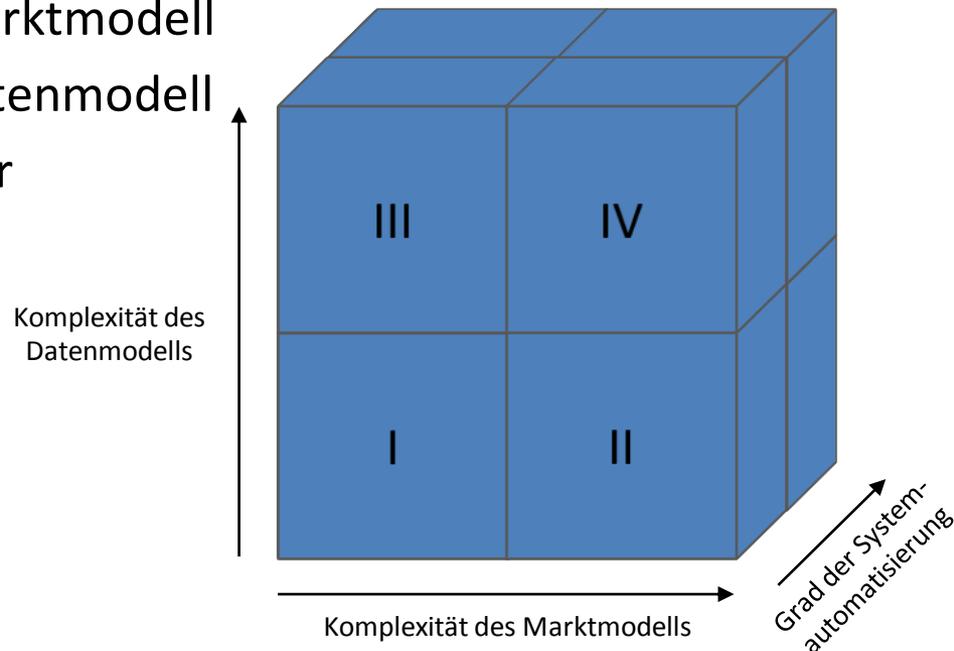
- Motivation
- Grobkonzept
- Ordnungsrahmen
- Global Bike Go
 - Explore Procurement
 - Explore Production
 - Explore Sales
- Fragen/Diskussion

- Steigende Ausgaben von Unternehmen im Bereich Unternehmenssoftware
- Empirische Untersuchungen zeigen, dass Bedarf an ausgebildetem Fachpersonal besteht
- Kritik an „klassischer“ systembasierter Lehre (z.B. ERP)
 - Vermittlung „trockener Materie“
 - Fallstudien als Klickanleitung gesehen, überschaubarer Lernerfolg
 - Geringe Motivation, kein großer Anreiz für Lernende
- Herausforderungen durch neue technologische Entwicklungen (Data Analytics)
 - BigData, S/4HANA, In-Memory-Datenbanken, ...
 - Aufwand bei Erstellung historisch sinnvoller, großer Datenmengen
- Business Simulation (Games) als Lösung?

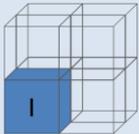
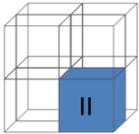
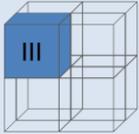
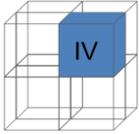
- Engine zur Konzeption, Generierung und Verwaltung von realistischen Unternehmensdaten (insb. Bewegungsdaten)
- Darstellung der Komponenten



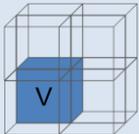
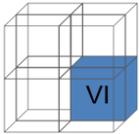
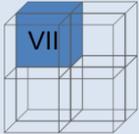
- **Erste Idee:** Drei Dimensionen zur Klassifizierung
 - Komplexität des Marktmodells
 - Komplexität des Datenmodells (Qualität/Quantität histor. Daten)
 - Grad der Systemautomatisierung (bzw. Systemsimulation)
- Je zwei Ausprägungen („Extreme“) pro Dimension
 - Einfaches vs. komplexes Marktmodell
 - Einfaches vs. komplexes Datenmodell
 - Niedriger vs. hoher Grad der Systemautomatisierung
- Kein Anspruch auf Vollständigkeit!



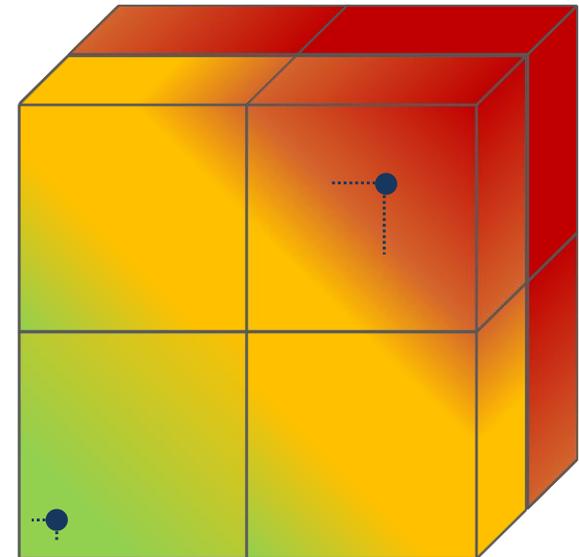
- Beschreibung der einzelnen Quadranten I-IV

Q	Beschreibung
	<ul style="list-style-type: none">• einfaches Marktmodell, einfaches Datenmodell, geringe Systemautomatisierung• Einführung mithilfe einfacher Simulationsszenarien→ Mechanismen verstehen, einfache Entscheidungen treffen (z.B. Preise setzen)
	<ul style="list-style-type: none">• komplexes Marktmodell, einfaches Datenmodell, geringe Systemautomatisierung• Vertiefung in Richtung Marktmodell: Mehr Marktdetails (Märkte, Kunden, ...)→ möglicher Alternativen abwägen (z.B. Expansion, Zielgruppenwerbung)
	<ul style="list-style-type: none">• einfaches Marktmodell, komplexes Datenmodell, geringe Systemautomatisierung• Vertiefung in Richtung Datenmodell: Generierung historischer Daten→ Daten (u.a. von Berichten) als Grundlage für Folgeentscheidungen analysieren
	<ul style="list-style-type: none">• komplexes Marktmodell, komplexes Datenmodell, geringe Systemautomatisierung• Kombination aus QII und QIII→ komplexe Zusammenhänge verstehen, Strategien entwickeln

- Beschreibung der einzelnen Quadranten V-VIII

Q	Beschreibung
	<ul style="list-style-type: none">• einfaches Marktmodell, einfaches Datenmodell, hohe Systemautomatisierung → Systemverhalten verstehen mithilfe einfacher Entscheidungen
	<ul style="list-style-type: none">• komplexes Marktmodell, einfaches Datenmodell, hohe Systemautomatisierung → Wissen und Fähigkeiten in komplexen Märkten „gefahrlos“ erproben
	<ul style="list-style-type: none">• einfaches Marktmodell, komplexes Datenmodell, hohe Systemautomatisierung → Wissen und Fähigkeiten bzgl. verschieden komplexer Datenmodelle erproben
	<ul style="list-style-type: none">• komplexes Marktmodell, komplexes Datenmodell, hohe Systemautomatisierung• System arbeitet mithilfe definierter Prozessketten (weitestgehend) allein → komplexe Prozesse simulieren, Ergebnisse auswerten/diskutieren

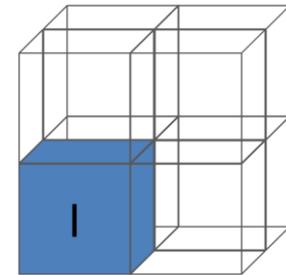
- Einschätzung des Aufwands zur Erstellung von Simulationen
 - verschiedener Aufwände pro Quadrant
 - verschiedene Abstufungen innerhalb des jeweiligen Quadranten
 - Aufwandsschätzung mithilfe der Anzahl von Dimensions-Graden
- Anwendung auf das Würfelmodell
 - Aufwand für die Erstellung steigt von Q1 bis Q8
 - Planspiel-as-a-Service?
 - (Kunden-)individuelle Anpassungen möglich



Global Bike Go – Entwickeltes Konzept



- Erweiterung der S/4HANA-TLE um einfache, unabhängige, rundenbasierte „Mini“-Planspiele
 - Explore Procurement
 - Explore Production
 - Explore Sales

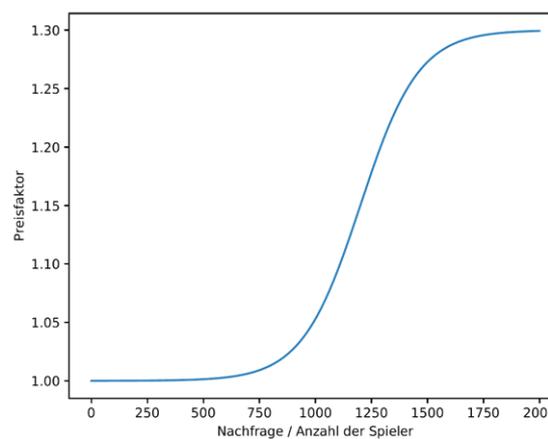
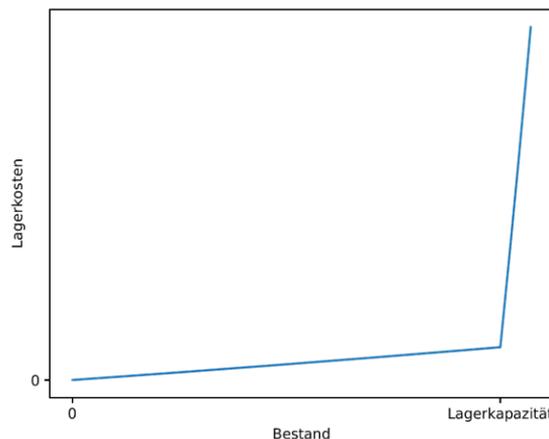


- Grundsätzliche Ideen:
 - Neue Lehr- und Lernmaterialien mit dem Schwerpunkt einer einfachen **Einführung** in die Geschäftsprozesse
 - **Begrenzte** Möglichkeiten zur Förderung des Verständnisses
 - Einsatz von **Gamification**-Elementen zur Verbesserung des Nutzerverhaltens und des Lernerfolgs
- **Lernziel:** Verstehen von einfachen (Markt-)Mechanismen

- „In diesem rundenbasierten Planspiel konkurrieren mehrere Gruppen (oder Einzelspieler) als Einkäufer indirekt miteinander, und zwar über 12 Lieferanten.“

→ Optimierung des Einkaufs (Lieferantenauswahl) anhand von angebotenen Produktkombinationen, Preis und Liefertreue

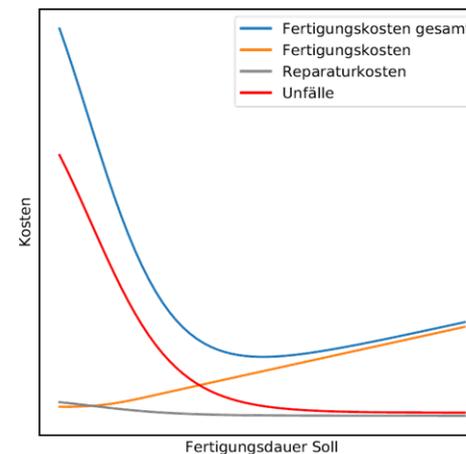
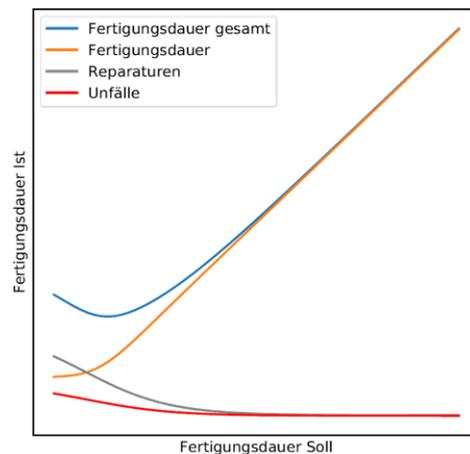
- Informationen zur Spielmechanik



- „In diesem rundenbasierten Planspiel konkurrieren mehrere Gruppen (oder Einzelspieler) als Produktionsplaner in verschiedenen Unternehmen indirekt miteinander.“

→ Kosteneffiziente Erfüllung eines vorgegebenen Produktionsziels unter bestimmten Bedingungen (Arbeitstage, Personal, Kosten)

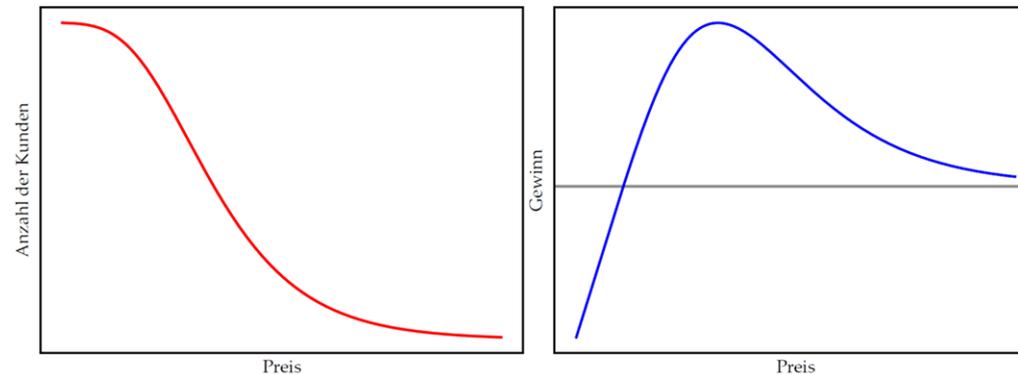
- Informationen zur Spielmechanik



- „In diesem rundenbasierten Planspiel konkurrieren mehrere Gruppen (oder Einzelspieler) als Fahrradhändler um Kunden auf einem gemeinsamen Markt in Süddeutschland.“

→ Maximierung des Gewinns durch Fahrradverkäufe unter Berücksichtigung des Markts und saisonaler Einflüsse

- Informationen zur Spielmechanik



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!