

SAP PLAN-SPIEL



HWG meets SAP

Verfasser*in: Teamrat T., Christian W., Quentin S., Nils B., Hermela S.

Professor*in: Prof. Dr. Sandra Kirchner-Khairy

BWL mit Schwerpunkt Management, Controlling & Information

Hochschule Ludwigshafen für Wirtschaft und Gesellschaft

Das Plan-Spiel wurde von SAP-Mitarbeiter*Innen für Studierende organisiert und zum Nachmittag durchgeführt. Das Spiel bot eine realitätsnahe Erfahrung in der Vertriebswelt. Es war das Ziel, Sirup-Produkte zum möglichst guten Preis, einer hohen Gewinnmarge und mit geringen Kosten zu verkaufen. Dabei mussten der Lagerbestand, die Fixkosten und der Gesamtumsatz berücksichtigt werden. Das Team, welches das Plan-Spiel gewinnt, wurden zum Ende beschenkt und gratuliert. Es war ein Erlebnis fürs Leben, es machte Spaß, es rief Zusammenarbeit, gegenseitiges Vertrauen und das Gefühl des Gelingens ins Leben.

Zum Anfang wurden Gruppen zugeteilt. Vor dem Spielbeginn wurden diese Gruppen gemeinsam in das System des ERP-Sims eingeführt. Ihnen wurde anschließend genügend Zeit zur Verfügung gestellt, um die Anwendungen kennenzulernen. Das Spiel begann und man merkte, wie sich manche mehr und andere weniger miteinander abgesprochen haben. Der Schlüssel war die Team-Arbeit. Denn aus Fehlern lernten Gruppen zusammen und brachten das Beste aus jeder Situation heraus. Es war kein Spiel des Glückes, sondern ein Spiel des gezielten Vorhabens und effektiven Handelns.

In der ersten Runde des Spiels bestand die Herausforderung hauptsächlich darin, den bereitgestellten Anfangsbestand zu verkaufen, den Preis effektiv zu ändern und das Marketingbudget bedacht zu verwenden. Es war zunächst das Ziel, ins Spiel einzutauchen, ohne Verlust zu erzielen. Trotz der System Einführung brauchte es die erste Runde bis einem das Licht aufging. Es war jedoch so in Ordnung, denn es brachte einem die Freude der Problemlösung, Kreativität und der Zusammenarbeit.

Mit verdutzten Gesichtern kam die Runde zu Ende und man durfte zunächst tief ausatmen und sich austauschen. Nach dieser verdienten Pause ging es in die zweite Runde. Diesmal ging das Spiel richtig los.

Bestände wurden befüllt, Preise wurden angepasst und das Marketingbudget wurde effektiv eingesetzt. Der Markt wurde beobachtet, der Umsatz bewacht und die Bestände wurden kontrolliert. Rollen wurden verteilt und die Arbeit ging richtig los. Der Konkurrenzkampf bestand bis zum Ende.

Die Runde drei, welche die letzte Runde des Planspiels war, begann. Hierbei ging es um alles oder nichts. Die Schulden mussten schnellstmöglich ausgeglichen werden, der Gewinn musste gesteigert werden und die kostenverursachenden Bestände mussten gezielt befüllen und zugleich vertrieben werden. Manche Gruppen lagen vorne, der Rest ratterte mit den Schäden aus der ersten Runde weiter. Trotz der Rückstände hatten alle zum Ende einen guten Gewinn und entsprechend einen verbesserten Unternehmenswert.

Das Spiel bot eine lehrreiche Erfahrung in Bezug auf Problemlösung, Kreativität und Zusammenarbeit.

Es ermöglichte den Teilnehmern, sich in die Vertriebswelt einzufinden und ihre Strategien zu verfeinern. Die Gruppen mussten sich in den Runden auf veränderte Bedingungen einstellen, Bestände auffüllen, Preise anpassen und das Marketingbudget effektiv einsetzen. Die Teilnehmer lernten, dass das Spiel gezieltes Handeln erforderte. Die Unterstützung und Hilfsbereitschaft der SAP-Mitarbeiter*Innen trug dazu bei, dass die Teilnehmer das Spiel genießen und wertvolle Erkenntnisse gewinnen konnten.

Insgesamt war das Plan-Spiel eine lohnende Erfahrung, die die Teilnehmer ermutigte, aus Fehlern zu lernen, kreativ zu sein und effektiv zusammenzuarbeiten. Die positive Atmosphäre und die unterstützende Rolle der SAP-Mitarbeiter*Innen trugen zum Erfolg des Spiels bei und machten es zu einem empfehlenswerten Erlebnis für die Teilnehmer.