



UNDERSTANDING VALUE CHAIN CONVERGENCE

SIMULATIONSSPIELE ZUM
THEMA SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT UND E-
BUSINESS

>>> **i2s consulting**

*enabling IT driven
innovation*

intelligent systems solutions (i2s) GmbH
Stampfenbachstrasse 159
CH 8006 Zürich

Tel.: +41-1-360.51.30

Fax: +41-1-360.51.32

info@i2s-consulting.com

www.i2s-consulting.com

DOU YOU UNDERSTAND E-BUSINESS?

Kennen Sie das? - Alle reden von sich verändernden Marktstrukturen - von B2B, e-Business oder globalen Wertschöpfungsketten - und Sie haben einen vollen Terminkalender, ein Tagesgeschäft zu bewältigen und 1001 Hochglanzprospekte von IT-Firmen, die Ihnen allesamt beteuern diejenigen Probleme zu lösen, die Ihnen in der digitalen Zukunft von morgen begegnen werden. Hat Ihnen aber schon jemand versucht ganz einfach zu erklären, was die ganze e-Welt konkret für Ihre Arbeit bedeuten könnte, und wenn ja: waren Sie damit zufrieden?

Warum kontern Kinder nach bestimmten Antworten immer aufs Neue mit einem weiteren „warum“? - Die Antwort ist einfach: Sie sind nicht zufrieden, weil sie nicht verstehen. Die Antworten sind vielleicht sachlich gesehen richtig, kommen aber nicht am Bestimmungsort an. Antworten müssen halt nicht nur korrekt, sondern vor allem auch „greifbar“ sein – nur so können sie im eigentlichen Sinne „begriffen“ werden.

ENTWICKLUNG BRAUCHT ANTWORTEN

Mit neuen Informationstechnologien - insbesondere dem Internet - werden völlig neue Formen der Kommunikation und Kooperation möglich. Dies führt zu einem fast schon paradigmatischen Wechsel in den Geschäftsmodellen, die unsere Unternehmen beherrschen. Mögliche Schlagworte sind hier Supply Chain Management, Customer Relationship Management aber auch Telearbeit und Telematik. Sie alle führen uns in neue Dimensionen der Arbeitswelt und erfordern einen ganzheitlichen Wandel auf den Ebenen Technologie, Organisation und Kultur.

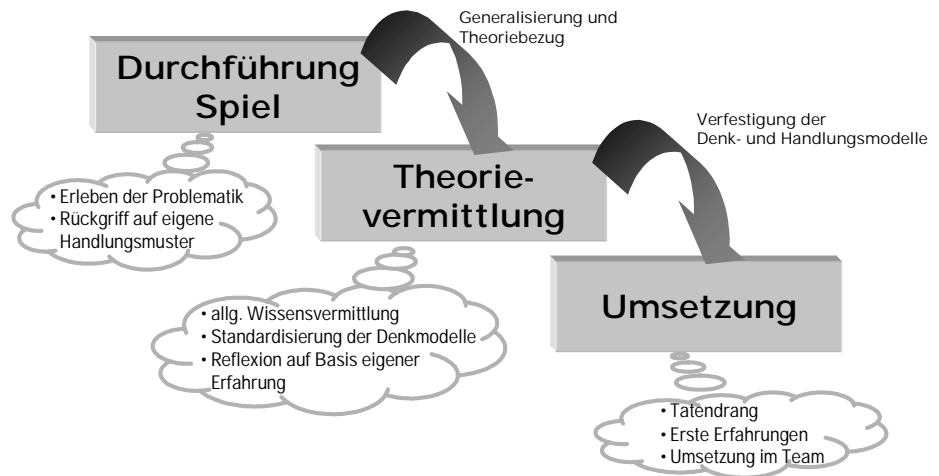
Die aktuelle Diskussion fokussiert sich - wie vor gut 15 Jahren bei der CIM-Welle ebenfalls - allein auf die Technologie. Und die Technologiefrage wird durch die unselige Goldgräberstimmung in die einseitige Fokussierung auf volkswirtschaftliche Aspekte noch zusätzlich überschattet. In der Folge investieren gerade grosse Unternehmen - allen voran im Finanzbereich - erhebliche Summen in aufgeblasene Projekte, die einen diffus definierten Wettbewerbsvorteil bringen sollen und in der Realität häufig bei der Umsetzung wenig Erfolg bringen. Die Projekte versanden im Getriebe des Alltagsgeschäfts, wo die Mitarbeiter ohne jede Vorbereitung in neue Organisationsformen gedrängt werden und quasi per Order die Mufti eine neue Kultur verordnet bekommen.

Damit jedoch für ein Unternehmen ein wirklicher Mehrwert und Wettbewerbsvorteil erwächst, müssen die „New Dimensions“ des e-business erschlossen und erlebt werden. Ein quasi exploratives Vorgehen - z.B. in Gestalt von Simulations- oder Rollenspielen - bietet sich an.

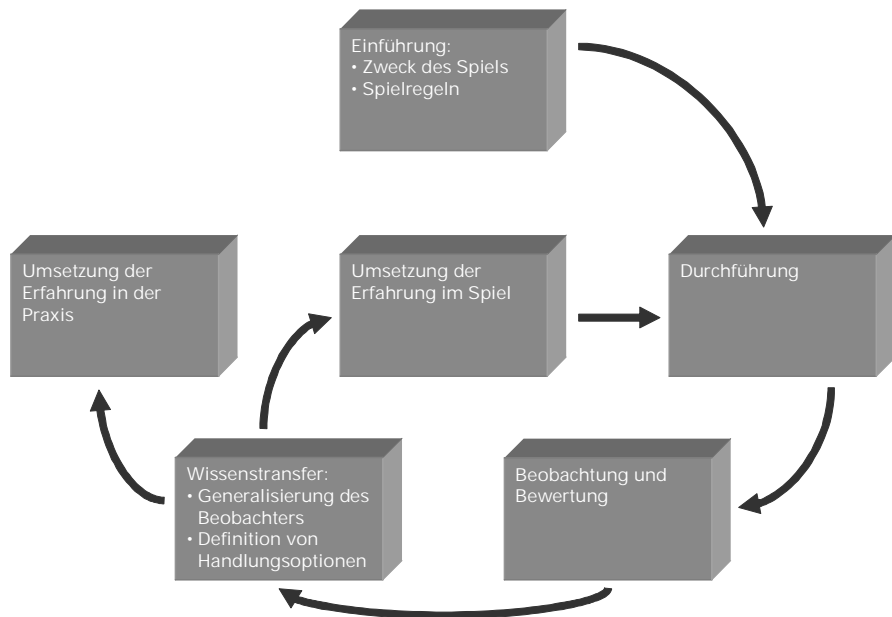
PLAN- UND ROLLENSPIELE

SPIELEND ERKLÄREN

- Erklärungsmodelle reduzieren komplexe Wirklichkeit und erlauben dadurch einen vereinfachten Einblick in die Zusammenhänge von vielschichtig vernetzten und dynamischen Systemen.
- Die Teilnahme an einem Simulationsspiel gibt den Spielern die Gelegenheit, die Supply Chain Management-Problematik und die entsprechenden Lösungen selber zu erleben. Dabei wird vermieden, das Zielpublikum in klassischer Weise über einen allgemein abstrakten Überbau deduktiv zu den praktischen Problemen und Lösungsansätzen herunter zu führen. Vielmehr werden die Teilnehmer durch eine entsprechende Moderation von der Basis des konkret Erlebten zum eigentlich übergeordneten Denkmodell geführt.
- Ziel muss es sein, die Teilnehmer von der konkret erlebbaren Basis der Probleme - über mehrere generalisierende Stufen hinweg - dazu zu bringen, ein entsprechendes Denkmodell in seiner ganzen begrifflichen Komplexität als quasi summarische Konsequenz der eigenen im Spiel gemachten Erfahrung zu erkennen.



SCHRITTE ZUR ENTWICKLUNG EINES PLANSPIELES



Definition des Spielzweckes

- Welche Ziele werden verfolgt?
- An wen richtet sich das Spiel?
- Welche Konzepte sollen übermittelt werden?

Durchführung

- Berücksichtigung des individuellen Hintergrunds der Teilnehmer (Studenten, Fachexperten, Management-Team),
- Festlegung der Rahmenbedingungen,
- Entwicklung von Moderationshilfsmitteln.

Transfer von Wissen

- Analyse der Probleme, die aufgetreten sind,
- Überlegungen über die Ursachen der Problemen,
- Identifikation mit den eigenen Problemen in der Firma,
- Erarbeitung von Lösungsvorschlägen

Bestätigung des Spielmodelles

- Prüfung, ob das Spiel die Erwartungen erfüllt hat,
- Ständige Verbesserung des Spieles,
- Verbreitung der Anwendungsbereiche.

UNDERSTANDING VCC – EIN BEISPIEL

Die Frage, die die Softwareanbieterin Skyva beschäftigte war einfach: „Wie kriegt man die Leute auf den IT-Messen und an Ihrem Arbeitsplatz dazu, neue Konzepte und Wege aus dem Dschungel der unendlichen Angebote aufzugreifen, zu verfolgen und nicht zu letzt auch wirklich zu begreifen“ .

Die Antwort war: „ Wir entwickeln zusammen ein Spiel. Dann spielen wir dieses Spiel mit Leuten aus der Praxis und machen Sie so spielend mit den wichtigsten Aspekten und Faktoren der Thematik – Supply Chain Management bzw. Value Chain Convergence – vertraut.

KEY PERFORMANCE INDICATORS FÜR DIE SKYVA AG

Portierung der „Lösung“

- Die Mitspieler werden in den im Spiel simulierten Veränderungsprozess – in die Problemlösung durch eine Technologie – aktiv miteinbezogen. Die Folge ist ein intuitives Verständnis derjenigen Konzepte, die im Spiel vermittelt worden sind.
- Der Spieler empfindet aufgrund der eigenen Involviertheit die Lösungsmodelle in gewisser Weise als die seinen und somit als nachvollziehbar.
- Als Konsequenz schliesst sich die Frage nach der Umsetzbarkeit für die eigene Praxis an.

Teambildung

- Der entscheidende Vorteil von Spielen liegt darin, dass sie eine sozialisierende Wirkung haben.
- Die Tatsache, dass entsprechende Spiele in Gruppen gespielt und somit von allen Mitspielern die selben Problemphasen durchlebt werden, führt zu einer gemeinsam geteilten bzw. gemeinsam erarbeiteten Vorstellung des simulierten Prozesses.
- Auf der Basis eines solchen „Team-Erlebnis“ wandelt sich die einseitige und formale Beziehung „Moderator-Teilnehmer“ zu einer dynamischen Austauschbeziehung.

Erfassung der bedürnisse

- Durch die Involvierung der Teilnehmer in das Spiel und durch den generellen Ereignischarakter von gemeinsam gespielten Spielen kommt es oft zu intensiven Diskussionen. Die entsprechenden Voten und Feedbacks ergeben ein differenziertes Bild der Anliegen, Bedürfnisse so wie der Probleme der Mitspieler und somit die Gelegenheit, situationsbezogen darauf einzugehen.

- Der Moderator kann innerhalb der Diskussion auf die kritischen Erfolgsfaktoren aber auch auf die jeweiligen Bedenken spezifisch reagieren und so die Betroffenen bereits zu diesem Zeitpunkt gezielt „unterstützen“ – d.h. er kann sie dort abholen, wo sie mit ihren aktuellen Problemen und Fragen bezüglich der Umsetzbarkeit in der eigenen Praxis stehen.

EINIGE STATEMENTS VON SPIELERN AUS DEM LOGISTIKBEREICH:

„Eine hervorragende Art eine Thematik zu visualisieren und zu plausibilisieren“.

„So ein Spiel ist z.B. im Rahmen eines Management Kick-Offs oder als Auftakt einer internen Schulung das ideale Instrument zur Sensibilisierung für eine komplexe Thematik“.

Grundsätzlich: „Eine sehr gute und anwendbare Grundidee“.

IHR ANSPRECHPARTNER

Dr. Eric Scherer

intelligent systems solutions (i2s) GmbH

Stampfenbachstr. 159

CH 8006 Zürich

Tel. +41-1-360.51.30

Fax +41-1-360.51.32

scherer@i2s-consulting.com

www.i2s-consulting.com