



Logistik-Simulation

Ein Planspiel zur realitätsnahen, interaktiven
Simulation von Geschäftsprozessen



! Erwerben Sie eine
dauerhafte Spiellizenz
Konditionen hier abfragen:
Tel. 0171 309 4436

Die Ausgangssituation

- Viele Unternehmen erkennen, dass Kaufentscheidungen der Kunden zunehmend durch logistische Überlegungen beeinflusst werden. Kunden beurteilen zukünftig die Wettbewerbsfähigkeit der Anbieter anhand der Fähigkeit :
 - die Kundenanforderungen besser als der Wettbewerb zu erfüllen (externe Leistung) und
 - kontinuierlich und schneller als die Wettbewerber die Produktivität zu verbessern (interne Leistung).
- Die Logistikleistung wird neben Preis und Qualität zum kaufentscheidenden Schlüsselfaktor. Die Zukunft gehört den Unternehmen, die sich dieser Herausforderung stellen und die Anforderungen der Kunden vorhersehen. Ein ganzheitlich abgestimmtes und reibungsarmes Zusammenwirken aller in einer Prozesskette Beteiligten ist die Voraussetzung für die Erzielung eines Gesamtoptimums aus hoher Leistung und wettbewerbsfähigen Kosten.
- Die logistische Ausbildung lehnt sich an diesem Anforderungsprofil an, um den Lernenden die erfolgreiche Integration in eine kundenzentrierte Unternehmenskultur so einfach wie möglich zu machen. Das Bewusstsein der Auswirkungen eines Jeden auf die Abläufe in der gesamten Prozesskette ist ein Schlüsselbaustein für die zukünftige Bereitschaft sich den ständig ändernden Herausforderungen in Bezug auf die Kundenanforderungen zu stellen.

Der Teilnehmerkreis

Die Veranstaltung wendet sich an Studenten und Berufseinsteiger, die im Rahmen ihrer Ausbildung Abläufe in der Prozesskette, Auswirkungen von Entscheidungen und dem eigenen Handeln auf den Gesamtprozess kennen lernen sollen. Besonders bewährt hat sich die Durchführung dieses Seminars in der **Hochschul-ausbildung** betriebswirtschaftlicher und logistischer Fachbereiche, in der **kaufmännischen Aus- und Weiterbildung** sowie der **Meisterausbildung** in Betrieben. Nach oben ist die **Teilnehmerzahl unbegrenzt**, mindestens 7 Mitspieler sind erforderlich.

Ziele der Simulation

Die Teilnehmer

- begreifen wichtige logistische Funktionen,
- erkennen die Bedeutung der Faktoren "Kosten und Zeit",
- sehen Ursachen und Wirkungen von Beständen,
- erkennen die sinnvolle Reihenfolge bei der Einführung logistischer Maßnahmen und deren Auswirkungen auf die Gesamtprozesse,
- lernen betriebliche Planungszyklen kennen und verstehen die Notwendigkeit der Marktorientierung und des bereichsübergreifenden Denkens, des "Miteinanders".
- Aus dem Realitätsbezug der Aufgaben und der Maßnahmen entsteht ein umfassendes Verständnis für die Notwendigkeit, Verbesserungspotenziale in der Praxis zu erkennen und zu realisieren sowie das Verhalten am Gesamtoptimum zu orientieren.
- Das Gruppenerlebnis erhöht den Lernerfolg und steigert die Bereitschaft sich mit dieser Problematik auseinanderzusetzen.
- Gegenüber anderen Planspielen, in denen nur Entscheidungen zu treffen sind, müssen in diesem Seminar die Entscheidungen auch realisiert und die Geschäfte abgewickelt werden.

Der Lernerfolg

- Die Teilnehmer sehen und fühlen die Wichtigkeit der ganzheitlichen Zusammenarbeit innerhalb der Prozesskette. Das gemeinsame Arbeiten, Analysieren, Spielen und Diskutieren schafft die Voraussetzung für spannende, intensive und anregende Stunden. Dabei geht der Blick auf den Wettbewerber nie verloren. Die grafisch anspruchsvolle Lernumgebung stellt sicher, dass das Gelernte schnell verstanden und verinnerlicht wird.



Erwerben Sie eine Dauerlizenz!

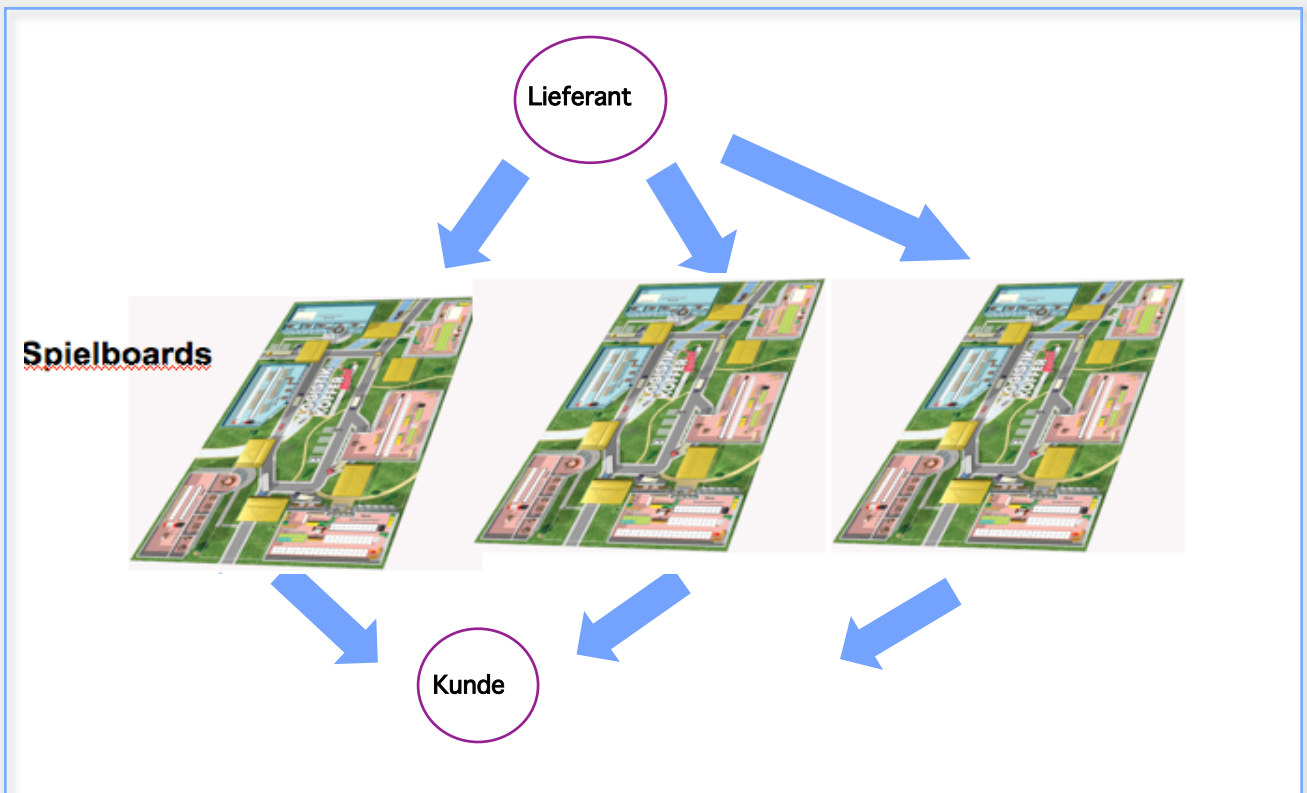
Wir bieten Bildungsträgern den Erwerb des Spielkoffers und eine dauerhafte Spiellizenz an. Konditionen, Train-the Trainer Termine und Beratung erhalten Sie hier :



Dipl. Hdl. Gerd Rieger
Tel. 0171 309 44 36
e-mail: gerd.rieger@riegertraining.de
www.riegertraining.de

Die Simulation

- Aus der Erkenntnis, dass der Lerneffekt am größten ist, wenn man etwas selbst macht (Fehler natürlich auch), wurde ein Seminar entwickelt, bei dem die Teilnehmer die wichtigsten Funktionen innerhalb der Prozesskette eines Unternehmens selbst ausüben und optimierend verändern.
- Die Teilnehmer sitzen als Kunde, Lieferant, Einkäufer, Fertigungsplaner, Disponent und Lieferabwickler in 5 oder 6er Gruppen an einem Spieltisch, der als eigenständiges Profitcenter organisiert ist. Die Produkte werden in einer zwei-stufigen Fertigung zusammengebaut, gelagert, disponiert, transportiert und abgerechnet. Periodenergebnisse und Kennzahlen lassen sich in Abgrenzung zu anderen Gruppen ermitteln und erlauben einen Wettbewerbsvergleich.
- Der modulare Aufbau ermöglicht eine beliebige Zahl von Mitspielern, die auch untereinander in Geschäftsbeziehungen treten können.
- Durch job rotation erleben die Teilnehmer das Geschäft aus unterschiedlichen Blickwinkeln und erfahren damit die verschiedenen Entscheidungs- und Abwicklungsprobleme ihrer Kollegen in der Prozesskette. Diese Prozesstransparenz macht es möglich, die Auswirkungen des eigenen Handelns auf die Prozessabläufe und auf andere Funktionen zu reflektieren oder ggf. selbst zu "erleiden".



Die Geschäftsabwicklung

- Diese Prozess Simulation bildet die Geschäftsprozesse vom Auftragseingang bis zur Auftragerfüllung (order cycle), und von der Materialbestellung bis zur Rechnungszahlung durch den Kunden (cash to cash cycle) in vereinfachter Form ab. Ausgangspunkt sind Kundenaufträge, die bestätigt werden. Über interne Bestellungen gelangen Bestelldaten aus einem Auslandsvertrieb zum inländischen Werk, das in einer zwei-stufigen Fertigung auftragsanonym Geräte fertigt und ausliefert.
- Die Teilnehmer
- wickeln das operative Geschäft ab,
 - analysieren die Geschäftsprozesse anhand von Kosten- und Leistungskennzahlen,
 - reorganisieren die Geschäftsabläufe,
 - setzen die Planungsergebnisse in die Tat um,
 - planen Absatzmengen, Kapazitäten und Beschaffungsmengen und
 - erkennen die Wirkungen der realisierten Maßnahmen im operativen Geschäft.

Der Spielablauf

Die Geschäftstätigkeit ist in zeitliche Schritte (Takte und Perioden) gegliedert. Nach jeder Periode werden detaillierte Analysen bezüglich der Leistung (z.B. Lieferfähigkeit, Liefertreue, Lieferqualität) und der Kosten (Lager- und Bestandskosten, Transportkosten, Lenkungskosten) mit Hilfe der Seminarunterlagen durchgeführt.

Nach jeder Periode gibt es Gelegenheit zu Diskussionen, um gemeinsam nach neuen Lösungen zu suchen und eine Stimmung zu fördern, die Probleme nicht als Bedrohung, sondern als natürliche Begleiter von Veränderungsprozessen versteht.

Geübte Trainer demonstrieren auf diese Weise die Praxis-tauglichkeit der gelernten Theorien.

Während des Seminars erarbeiten die Teilnehmer **Maßnahmen** zur Verbesserung der Kundenzufriedenheit und der Produktivität, überlegen deren Einführungsstrategie, realisieren die Maßnahmen und erkennen deren Auswirkungen.



Der Zeitplan

Das Seminar ist für 1 bis 3 Tage ausgelegt, je nach Tiefe der angesprochenen Teilthemen. Neben dieser Form als Blockveranstaltung kann die Simulation auch als normale Semesterveranstaltung organisiert werden, um dann von Woche zu Woche das Spielgeschehen voranzubringen.

Seminarzeiten

Zeit	Montag	Dienstag	Mittwoch
09.00-10.30 Uhr	Einführung in das Supply Chain Management	Analyse Periode 1, Maßnahmen-Entwicklung	Analyse Periode 2, Maßnahmen-Entwicklung
Kaffeepause			
10.45 -12.15 Uhr	Spieleinführung	Mengenplanung Periode 2	Mengenplanung Periode 3
Mittagspause			
14.00 -15.30 Uhr	Simulation Periode 1	Simulation Periode 2	Simulation Periode 3
Kaffeepause			
15.45 -17.00 Uhr	Abschluss Periode 1	Abschluss Periode 2	Abschluss Periode 3, check out

Realisierbare Maßnahmen

- Anlieferung der Teile „im Kit“
- Reduzierung der Lieferzeiten
- Auditierung des Lieferanten
- Rahmenvertrag mit Lieferanten
- Eilbestellung beim Lieferanten
- Rüstaufwand minimieren
- Konsilager mit Min/Max-Steuerung
- VMI - Lagersteuerung
- JIT Vereinbarungen
- Transport-KANBAN einrichten
- Outsourcing durchführen
- Universalmaschine einführen
- Mindest-Losgröße reduzieren
- Rüsttechnologie entwickeln
- Langfristige Kapazitätserhöhung
- Zusatzschichten ermöglichen
- Chaotische Einlagerung einrichten
- KANBAN - Steuerung einführen
- Stückguttransport einführen
- Zusätzliche Transportkapazitäten
- Taxitransport für Eilaufträge
- Nachschubsteuerung für Lager
- „Optimale Bestände“ einstellen
- Lagerstufenreduzierung
- JIT - Auslieferung an den Kunden

Der erste Tag beginnt mit einer Einführung in die Logistik und die Einarbeitung in das Unternehmen und dessen Geschäftsprozesse. In der Regel werden 3 Geschäftsperioden durchgespielt, unterbrochen durch häufige Diskussionen beim Auftauchen konkreter Probleme.

Leistungs- und Kostenanalysen am Ende der Geschäftsperioden, Problemanalysen und Maßnahmenplanung sowie Mengen- und Kapazitätsplanung runden das Seminar ab.

Passende Vorträge oder Videovorführungen lassen sich jederzeit einfügen. Auch bieten sich Kamingespräche mit Praxisreferenten an, die mit Teilnehmern vertiefende Gespräche auf der Grundlage ihrer Spielerfahrungen führen.

Produkte und Informationen

- In der Simulation symbolisieren LEGO®-Steine die unterschiedlichen Einkaufsteile, Zwischen- und Endprodukte.
- Formulare bilden die in der Praxis üblichen DV-Verfahren nach. Informelle Informationen werden mündlich weitergegeben. Das nebenstehende Bild zeigt die Produktstruktur der Fertigungskette. Es werden 2 Produkte hergestellt, die aus 3 unterschiedlichen Einzelteilen bestehen. Der Beschaffungslogistiker ist dafür zuständig, dass jederzeit genügend Material in der ersten Lagerstufe vorhanden ist.
- Arbeitsplatzbeschreibungen liegen für jede Spielerrolle vor und beschreiben sehr detailliert die Arbeitsschritte und die Reihenfolge der Abarbeitung.



Wertschöpfungskette

Die bedruckten Spielboards zeigen auf selbsterklärenden Symbolen und Grafiken den Info- und Materialfluss an. Das Zusammenstecken der Teile symbolisiert den Herstellungsprozess der Zwischen- und Endprodukte. Das folgende Bild zeigt die Veredelungskette vom Lieferanten bis zum Kunden am Beispiel eines Auftrags für schwarze Geräte.

Die verschiedenen Produkte werden in mehreren Fertigungsschritten auf unterschiedlichen Betriebsmitteln hergestellt. Charakteristiken der Produktion wie Losgrößen, Qualität, Kapazitätsnutzung, Rüstzeiten usw. finden Berücksichtigung. Die Endprodukte werden dem Kunden frei Haus geliefert.

