transentis consulting

Das Beer Game Schritt für Schritt erklärt

Dr. Oliver Grasl
Berlin, 19.09.2022

Inhaltsverzeichnis

1. Einführung 4
   1.1. Schritt für Schritt durch ein konkretes Spiel 6
   1.2. Anfang der Woche 1 6
   1.3. Anfang der Woche 2 7
   1.4. Anfang der Woche 3 7
   1.5. Anfang der Woche 4 8
   1.6. Anfang der Woche 5 9
   1.7. Anfang der Woche 6 9
   1.8. Anfang der Woche 7 10
   1.9. Anfang der Woche 8 11
   1.10. Die Leistungsbewertung am Ende des Spiels 11
2. Zusammenfassung 14

Das Beer Game Schritt für Schritt erklärt

Ein Überblick über die ersten 8 Wochen des Spiels, das Dashboard und die wichtigsten Leistungsindikatoren

Werden Sie Teil einer Lieferkette, die Bier von einer Brauerei über einen Verteiler, einen Großhändler und einen Einzelhändler an den Endverbraucher liefert. Ihre Aufgabe ist es, die Nachfrage der Verbraucher nach Bier zu befriedigen, indem Sie Ihren Teil der Lieferkette managen. Spielen Sie entweder im Einzelspieler-Modus oder - was viel mehr Spaß macht - im Mehrspieler-Modus mit Ihren Freunden.

#Beer Distribution Game

1. Einführung

Das Beer Distribution Game scheint auf den ersten Blick recht einfach zu sein - schließlich müssen Sie nur Bier bestellen.

Aber höchstwahrscheinlich waren Sie mit der Menge an Informationen, die Sie verarbeiten mussten, überfordert, vor allem, als Sie das Spiel zum ersten Mal spielten - mir passiert das jedenfalls immer noch, und ich bin jetzt seit fast 10 Jahren am Beer Game beteiligt.

Einerseits ist dies eine der wichtigsten Erkenntnisse aus dem Beer Game: Wie leicht es ist, sich selbst in konzeptionell einfachen Systemen in Daten zu verlieren.

Andererseits muss sichergestellt werden, dass alle Spieler die vorgelegten Daten auch wirklich verstehen.

Das gilt vor allem, wenn Sie als Spielleiter das Spiel mit einer ganzen Gruppe von Spielern spielen.

Damit Sie sich darauf konzentrieren können, jede Woche die richtige Bestellentscheidung zu treffen, möchte ich Sie einladen, die ersten acht Wochen des Spiels mit mir durchzugehen.

Dabei werden wir das Spiel-Dashboard und die darin angezeigten Leistungsindikatoren genau unter die Lupe anschauen.

Wir werden auch lernen, wie man den Bestellverlauf nutzt.

Am Ende dieses Beitrags werden Sie wirklich verstehen, was vor sich geht und wie die Zahlen zustande kommen.

Bevor wir loslegen, möchte ich die Spielregeln noch einmal kurz erläutern:

Das Gesamtziel des Beer Games besteht darin, eine Lieferkette zu verwalten, die Bier von einer Brauerei über einen Verteiler, einen Großhändler und einen Einzelhändler zu den Endverbrauchern liefert. Ihr Ziel ist es, die Nachfrage Ihrer Kunden nach Bier zu befriedigen und dabei Ihre eigenen Kosten niedrig zu halten und auch die Kosten für die gesamte Lieferkette niedrig zu halten. Sie sollten auch dafür sorgen, dass Sie sich auch einen Bestand anlegen sollen, damit Sie auf künftige Nachfrageschwankungen reagieren können.

Wenn Sie die Einzelspieler-Version unseres Beer Games spielen, übernehmen Sie die Rolle des Einzelhändlers und die anderen Rollen werden von künstlichen Spielern besetzt - die künstlichen Spieler werden vom Computer gespielt und sie implementieren einen deterministischen, „intelligenten“ Bestellalgorithmus.

Mit deterministischen Spielern kann man das Spiel immer wieder spielen, und die anderen Spieler sich immer gleich verhalten werden. Die Tatsache, dass die künstlichen Spieler einem intelligenten Ordnungsalgorithmus folgen, ist sichergestellt, dass man die Spielziele erreichen kann.

Wenn Sie die Multispieler-Version unseres Beer Games spielen, können Sie wählen, welche Position in der Lieferkette Sie besetzen möchten. Für jede der anderen Positionen können Sie einen Freund oder Kollegen einladen, oder sie mit einem künstlichen Spieler einsetzen.

Ist es sinnvoll, die Multiplayer-Version des Spiels allein zu spielen?

Ja, weil Sie selbst entscheiden können, welche Rolle Sie spielen wollen. Der Einzelhändler ist eigentlich die „einfachste“ Rolle. Wenn Sie eine Herausforderung brauchen, sollen Sie eine der anderen Rollen spielen.

In unserer Version des Beer Games können Sie auch der Spielleiter eines Multispiels werden - Ein Multispiel ist einfach eine Reihe von Spielen, die parallel laufen. Dies ist nützlich für den Unterricht an Schulen, Universitäten und in Unternehmen.

Wenn ich ein Beer Game leite, spiele ich in der Regel nicht selbst mit, da ich uneingeschränkt damit beschäftigt bin, die einzelnen Spiele zu überwachen und sicherzustellen, dass sie reibungslos ablaufen. Das gibt mir auch die Freiheit, den Spielern Fragen zur Spielmechanik und zum Dashboard zu beantworten, wenn nötig.

Alles, was ich hier erkläre, gilt auch für das Multispiel, denn das Multispiel ist einfach eine Sammlung von Einzel- oder Mehrspieler-Spielen, die parallel laufen.

Um es Ihnen zu erleichtern, mir bei meinem Spaziergang durch das Spiel zu folgen, werde ich das Einzelspieler-Spiel in der Rolle des Einzelhändlers spielen - aber da die Dashboards für alle Rollen und alle Spielvarianten identisch sind, gilt alles, was wir hier besprechen, auch für die anderen Spielvarianten.

Kommen wir zurück zu den Zielen des Spiels: die Nachfrage Ihrer Kunden nach Bier zu befriedigen und gleichzeitig die Kosten niedrig zu halten.

Wir werden jeden Teil des Ziels nacheinander angehen.

Wie können Sie die Nachfrage Ihrer Kunden nach Bier befriedigen?

Das Wichtigste dabei ist, dass Sie mit einem Bestand von 400 Biereinheiten beginnen, die Sie an Ihre Kunden verkaufen können. Wenn Ihnen das Bier ausgeht, müssen Sie bei Ihrem Lieferanten mehr Bier bestellen.

Wahrscheinlich erhalten Sie jede Woche neue Bierlieferungen von Ihrem Lieferanten (diese Lieferungen erfolgen immer in Erfüllung Ihrer früheren Bestellungen, Ihr Lieferant wird Ihnen nie spontan Bier schicken).

Das Bier, das Sie auf Lager haben, und die eingehenden Lieferungen definieren zusammen die maximale Biermenge, die Sie an Ihren Kunden liefern können.

Um es Ihnen leichter zu machen, müssen Sie sich nicht um die Lieferungen kümmern - jede Woche versucht das System, die Nachfrage der Kunden zu befriedigen, indem es die gewünschte Biermenge liefert ... aber natürlich kann das System nie mehr als die maximal verfügbare Menge liefern.

Jede Nachfrage nach Bier, die Sie nicht sofort befriedigen können, wird in den Rückstand gebraucht.

Die einzige Aufgabe, die Sie als Spieler jede Woche haben, ist es, angemessen Bier zu bestellen, um sicherzustellen, dass um sicherzustellen, dass der Bestand an Bier für die zukünftige Nachfrage ausreicht.

Betrachten wir jetzt den zweiten Teil des Ziels: die Kosten niedrig zu halten.

Sie - und alle anderen Spieler in der Lieferkette - verursachen Lagerkosten für das Bier in Ihr Inventar: 0,5 € für jede Einheit Bier, mit einem Mindestbetrag von 200 €.

Wenn Sie zu viel Bier bestellen, müssen Sie das Bier irgendwo lagern, was Ihre Kosten erhöht.

Andererseits werden Sie auch für jede Biereinheit, die Sie zurückstellen müssen, mit 1 € bestraft nachbestellen müssen. Wenn Sie also zu wenig Bier bestellen, ist die Strafe, die Sie zahlen, noch höher.

Die Gesamtkosten der Lieferkette sind die Summe der individuellen Kosten der einzelnen Spieler.

Warum reicht es nicht aus, sich nur um Ihre eigenen Kosten zu kümmern, sondern warum sind die Gesamtkosten der Lieferkette so wichtig?

Der Grund dafür ist, dass Sie, wenn Sie eine zu große Biermenge bestellen, führt dies zu einem Rückstand bei Ihrem Lieferanten und vielleicht sogar beim Lieferanten des Lieferanten.

Obwohl es also für Sie besser ist, schnell größere Biermengen zu bestellen, als Bier im Rückstand zu haben, ist dies nicht besser für die Lieferkette insgesamt.

Um das Spiel ein wenig herausfordernder zu gestalten, gibt es konkrete Ziele für Kosten und Inventar vor: Ihre eigenen Kosten sollten am Ende des Spiels unter 7.800 € liegen und die Kosten der Lieferkette unter 29.300 € liegen. Außerdem sollten Sie ein volles Inventar von 400 Einheiten Bier haben.

Mit der richtigen Spielstrategie können Sie sogar noch besser abschneiden, also probieren Sie es aus.

1.1. Schritt für Schritt durch ein konkretes Spiel

1.2. Anfang der Woche 1

Da wir nun die Regeln kennen, lassen Sie uns einen Blick auf das Dashboard werfen - das Bild unten zeigt das Dashboard gleich zu Beginn des Spiels. Es enthält die wichtigsten Leistungsindikatoren, die messen, was in der letzten Woche (d.h. in Woche 0) passiert ist, als Grundlage für eine Bestellentscheidung für die nächste Woche (d.h. Woche 1):

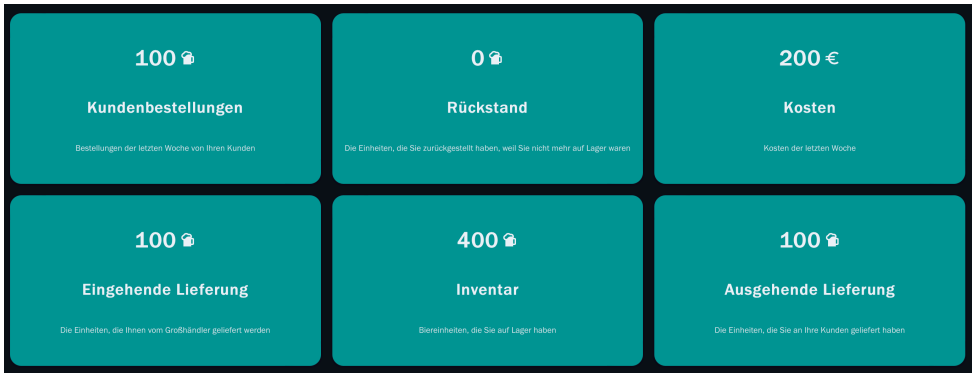

Abbildung 1: A Step-By-Step Walk Through The Beer Distribution Game Image 1

Lassen Sie uns jeden Indikator der Reihe nach betrachten:

- **Inventar.** Das Inventar misst die Biermenge, die Sie am Ende der letzten Woche auf Lager hatten. Zu Beginn des Spiels haben Sie ein Inventar von 400 Einheiten.
- **Eingehende Lieferungen**. Dies ist die Biermenge, die Ihnen zuletzt von Ihrem Lieferanten geliefert wurde. Sie haben 100 Biereinheiten erhalten.
- **Eingehende Bestellungen.** Dies ist die Biermenge, die Ihre Kunden letzte Woche bestellt haben. Die Kunden haben 100 Einheiten bestellt.
- **Ausgehende Lieferungen.** Dies ist die Biermenge, die Sie letzte Woche geliefert haben - 100 Einheiten.
- **Rückstand.** Die Biermenge, die Ihre Kunden in der Vergangenheit bestellt haben, die Sie aber noch nicht geliefert haben, weil Sie nicht mehr auf Lager waren. Sie beginnen mit einem Rückstand von 0 Einheiten. Denken Sie daran: Es kostet Sie 1 € pro Biereinheit pro Woche, wenn Sie Bier im Rückstand haben.

- **Kosten.** Die Summe der Inventarkosten der letzten Woche und der Rückstands-Kosten (der letzten Woche). Der Bestand zu Beginn der letzten Woche musste 400 betragen haben, was zu Inventarkosten von 200 € (0,5 € pro Einheit) führt.

Es ist wichtig zu verstehen, dass das Dashboard eine Zusammenfassung der Vorgänge der letzten Woche anzeigt Woche und dass Sie am Ende dieser Woche eine Bestellung für die nächste Woche aufgeben.

Da der Kunde 100 Einheiten bestellt hat, sind unsere Lagerbestände voll und wir haben keinen Rückstand, beschließen wir, 100 Stück zu bestellen.

1.3. Anfang der Woche 2

Das nachstehende Dashboard zeigt die Zusammenfassung der Ereignisse der Woche 1 - es sieht genauso aus wie das Dashboard der Vorwoche (da sich die Lieferkette in einem stabilen Zustand befindet).

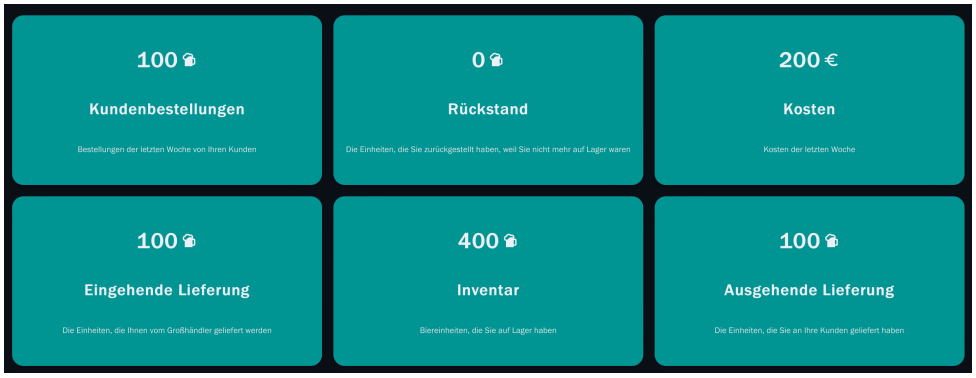

Abbildung 2: A Step-By-Step Walk Through The Beer Distribution Game Image 2

An dieser Stelle sollten wir einen Blick auf den Bestellverlauf werfen, in der alle KPIs für jede Woche aufgezeichnet sind.

Der Bestellverlauf enthält außerdem zwei zusätzliche Informationen: Ihre Bestellung für die Woche und die offenen Bestellungen.

Es kann nützlich sein, zu sehen, was Sie zuletzt bestellt haben - aber die offenen Bestellungen sind noch nützlicher, denn sie zeigen die Biermenge an, die in Zukunft an Sie geliefert werden soll.

Für die erste Woche liegen die offenen Bestellungen bei 100 - da wir zu Beginn der ersten Woche 100 Einheiten bestellt haben, bedeutet dies, dass es eine Woche dauert, bis die Bestellungen eintreffen, wenn die Lieferkette in einem stabilen Zustand ist.



Abbildung 3: A Step-By-Step Walk Through The Beer Distribution Game Image 3

Das Dashboard zeigt, dass sich nichts geändert hat - die Versorgungskette ist immer noch in einem stabilen Zustand. Wir beschließen also, zu Beginn von Woche 2 100 Einheiten zu bestellen.

1.4. Anfang der Woche 3

Jetzt ändert sich zum ersten Mal etwas: Das Bestellverhalten unserer Kunden ändert sich und die Kunden bestellen plötzlich insgesamt 400 Biereinheiten:

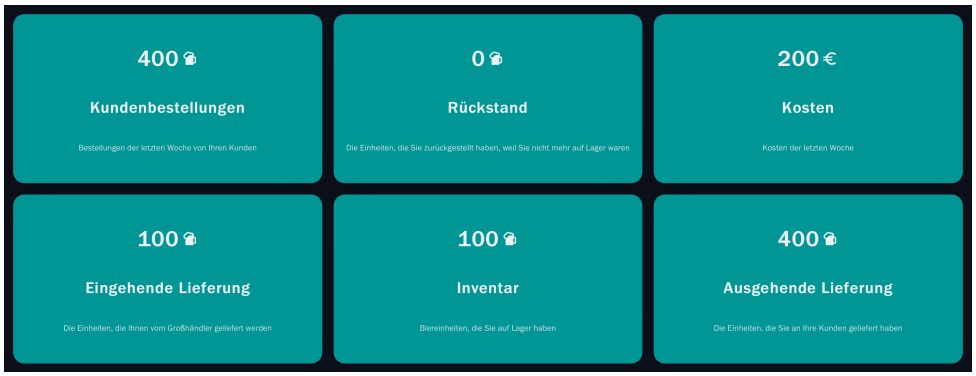

Abbildung 4: A Step-By-Step Walk Through The Beer Distribution Game Image 4

Schauen wir uns einmal genauer an, was in Woche 2 geschah: Unsere Kunden bestellten 400 Einheiten. Glücklicherweise hatten wir 400 Einheiten in unserem Inventar, also haben wir die 400 Einheiten geliefert. Deshalb ist unser Rückstand immer noch bei 0.

Wir haben auch 100 Biereinheiten erhalten, also beträgt unser Inventar 100 (400 zu Beginn der Woche, plus 100 Eingänge, minus 400 Ausgänge).

Da unser Inventar zu Beginn der Woche 400 betrug und der Rückstand bei 0 lag, beliefen sich unsere Kosten für die Woche auf 200 €.

All dies wird auch im Bestellverlauf bestätigt:



WOCHE	IHRE BESTELLUNGEN	KUNDENBESTELLUNGEN	OFFENE BESTELLUNGEN	RÜCKSTÄNDE	KOSTEN	EINGEHENDE LIEFERUNGEN	INVENTAR	AUSGEHENDE LIEFERUNGEN
1	100	100	100	0	200	100	400	100
2	100	400	100	0	200	100	100	400

Abbildung 5: A Step-By-Step Walk Through The Beer Distribution Game Image 5

Unsere Kunden bestellen 400 Biereinheiten, also sollten wir auch 400 Einheiten bestellen.

HINWEIS: *Ich möchte Ihnen nicht den Spaß am Erlernen des richtigen Bestellverhaltens verderben, daher ist dies nicht die „beste“ Bestellentscheidung, die Sie zu diesem Zeitpunkt treffen könnten - um mehr über „ideale“ Bestellstrategien zu erfahren, lesen Sie bitte unseren Beitrag „“.*

1.5. Anfang der Woche 4

Daraus ergibt sich das folgende Dashboard am Ende der Woche 3, Anfang der Woche 4:

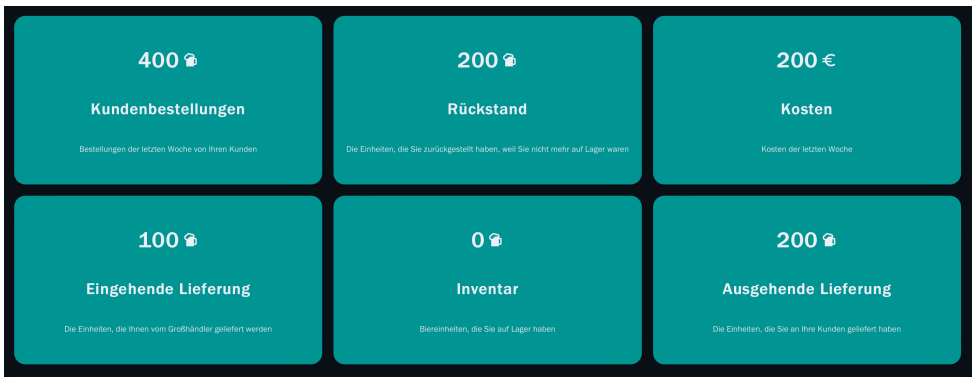

Abbildung 6: A Step-By-Step Walk Through The Beer Distribution Game Image 6

Wieder haben unsere Kunden 400 Biereinheiten bestellt. Wir haben 100 Einheiten erhalten (also sind unsere 400 Einheiten von der letzten Woche noch nicht angekommen).

Da wir zu Beginn der Woche nur 100 Biereinheiten auf Lager hatten, konnten wir daher nur 200 von diesen 400 Einheiten liefern. Unser Rückstand beträgt also 200 und unser Inventar liegt bei 0. Unsere Kosten für die letzte Woche liegen immer noch bei 200 EUR, weil unser Rückstand zu Beginn der Woche bei 0 lag und wir die Mindest-Inventarkosten von 200 € zahlen.

Überprüfen wir den Bestellverlauf - die 400 Einheiten, die wir letzte Woche bestellt haben, erscheinen jetzt im Bestellverlauf: Wir hatten 100 offene Bestellungen in Woche 2, plus 400 neue Bestellungen in Woche 3, minus die 100 Einheiten, die an uns geliefert wurden, bleiben 400 Einheiten Bier als offene Bestellungen übrig.

WOCHE	IHRE BESTELLUNGEN	KUNDENBESTELLUNGEN	OFFENE BESTELLUNGEN	RÜCKSTÄNDE	KOSTEN	EINGEHENDE LIEFERUNGEN	INVENTAR	AUSGEHENDE LIEFERUNGEN
1	100	100	100	0	200	100	400	100
2	100	400	100	0	200	100	100	400
3	400	400	400	200	200	100	0	200

Abbildung 7: A Step-By-Step Walk Through The Beer Distribution Game Image 7

Unsere Kunden haben 400 Biereinheiten bestellt, lassen Sie uns das übernehmen und ebenfalls 400 Einheiten bestellen.

1.6. Anfang der Woche 5

Am Ende der vierten Woche beginnt unser Dashboard recht interessant auszusehen: Unsere Kunden bestellen wieder 400 Einheiten.

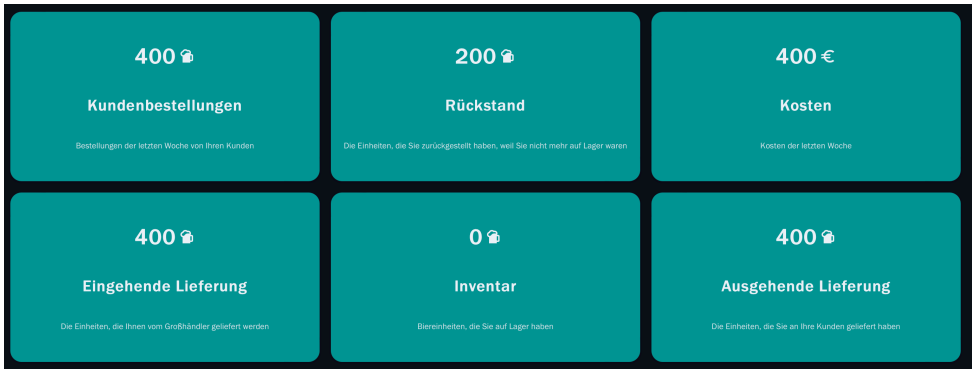

Abbildung 8: A Step-By-Step Walk Through The Beer Distribution Game Image 8

Aber diese Woche werden endlich einige unserer früheren Bestellungen erfüllt und wir erhalten 400 Biereinheiten. Da wir einen Rückstand von 200 Stück hatten und unsere Kunden 400 Stück bestellen, liefern wir alle 400 Stück, sodass unser Inventar bei 0 Stück und unser Rückstand bei 200 Stück liegt.

Unsere Kosten belaufen sich auf 400 € - die 200 € Mindest-Inventarkosten plus 200 € für unseren Rückstand (der zu Beginn von Woche 4 bei 200 lag).

WOCHE	IHRE BESTELLUNGEN	KUNDENBESTELLUNGEN	OFFENE BESTELLUNGEN	RÜCKSTÄNDE	KOSTEN	EINGEHENDE LIEFERUNGEN	INVENTAR	AUSGEHENDE LIEFERUNGEN
1	100	100	100	0	200	100	400	100
2	100	400	100	0	200	100	100	400
3	400	400	400	200	200	100	0	200
4	400	400	400	200	400	400	0	400

Abbildung 9: A Step-By-Step Walk Through The Beer Distribution Game Image 9

Auch hier bestellen wir 400 Biereinheiten, um die Bestellungen unserer Kunden zu erfüllen.

1.7. Anfang der Woche 6

Daraus ergibt sich zu Beginn der Woche 6 die folgende Darstellung auf dem Dashboard:

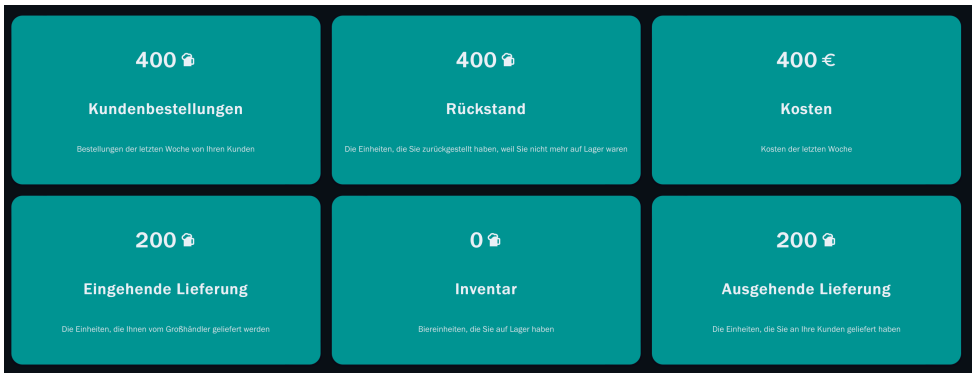

Abbildung 10: A Step-By-Step Walk Through The Beer Distribution Game Image 10

Wiederum bestellen unsere Kunden 400 Einheiten. Wir erhalten eine Lieferung von 200 Einheiten und unser Inventar war 0, also liefern wir 200 Einheiten und unser Inventar bleibt bei 0. Das bedeutet auch, dass unser Rückstand auf 400 Einheiten ansteigt.

WOCHE	IHRE BESTELLUNGEN	KUNDENBESTELLUNGEN	OFFENE BESTELLUNGEN	RÜCKSTÄNDE	KOSTEN	EINGEHENDE LIEFERUNGEN	INVENTAR	AUSGEHENDE LIEFERUNGEN
1	100	100	100	0	200	100	400	100
2	100	400	100	0	200	100	100	400
3	400	400	400	200	200	100	0	200
4	400	400	400	200	400	400	0	400
5	400	400	600	400	400	200	0	200

Abbildung 11: A Step-By-Step Walk Through The Beer Distribution Game Image 11

Unsere Kosten liegen bei 400 €, was unseren minimalen Inventarkosten von 200 € plus 200 € für den Rückstand von 100 Stück zu Beginn der Woche entspricht.

Lassen Sie uns erneut 400 Einheiten bestellen.

1.8. Anfang der Woche 7

Zu Beginn der siebten Woche erhalten wir weitere 485 Einheiten, die wir direkt an unsere Kunden weitergeben, die wiederum 400 Einheiten bestellt haben. Das bedeutet, dass wir unseren Rückstand um 85 Einheiten verringern, sodass wir noch 315 Einheiten im Rückstand sind.

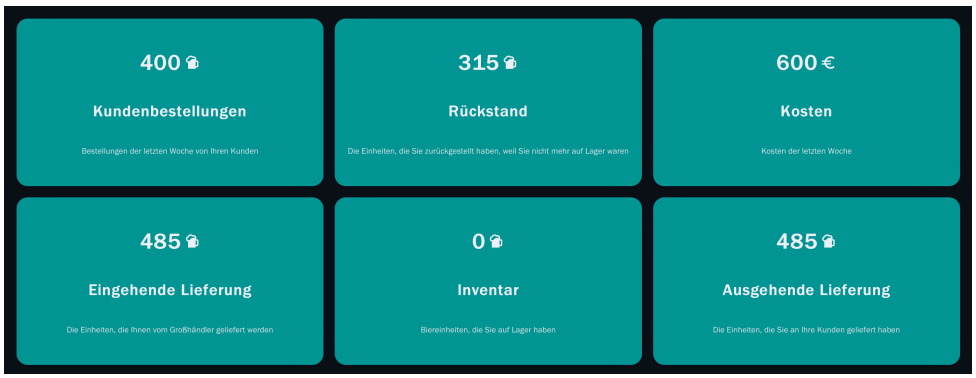

Abbildung 12: A Step-By-Step Walk Through The Beer Distribution Game Image 12

Unsere Kosten liegen bei 600 €: 200 € für die Inventarkosten und 400 € für den Rückstand von letzter Woche.

WOCHE	IHRE BESTELLUNGEN	KUNDENBESTELLUNGEN	OFFENE BESTELLUNGEN	RÜCKSTÄNDE	KOSTEN	EINGEHENDE LIEFERUNGEN	INVENTAR	AUSGEHENDE LIEFERUNGEN
1	100	100	100	0	200	100	400	100
2	100	400	100	0	200	100	100	400
3	400	400	400	200	200	100	0	200
4	400	400	400	200	400	400	0	400
5	400	400	600	400	400	200	0	200

Abbildung 13: A Step-By-Step Walk Through The Beer Distribution Game Image 11

1.9. Anfang der Woche 8

In der siebten Woche bestellten unsere Kunden erneut 400 Einheiten. Wir haben aber nur 125 Einheiten erhalten, sodass unser Rückstand auf 600 gestiegen ist.

Das ist gar nicht gut - und deshalb leuchtet eine rote Anzeige auf, die uns zeigt, dass wir uns wirklich Sorgen um unseren Rückstand machen müssen.

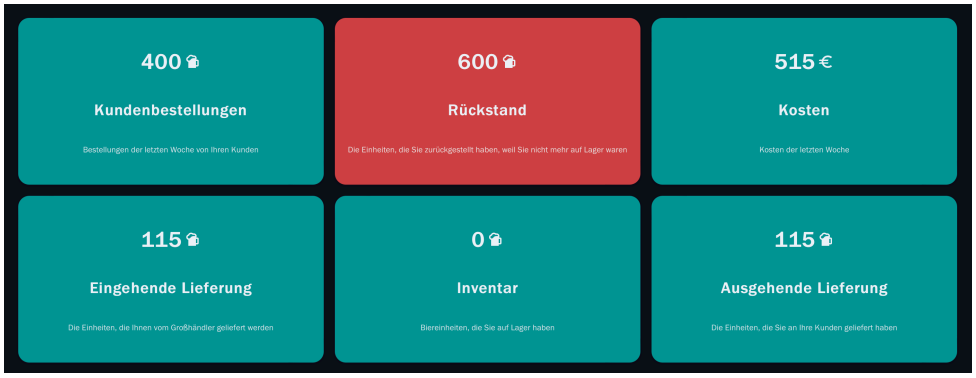

Abbildung 14: A Step-By-Step Walk Through The Beer Distribution Game Image 14

1.10. Die Leistungsbewertung am Ende des Spiels

Ich bin mir sicher, dass Sie jetzt verstehen, wie das Dashboard und der Bestellverlauf zu interpretieren sind. Lassen Sie uns also bis zum Ende des Spiels vorspulen, wenn Sie 400 Einheiten pro Runde bestellen.

Am Ende des Spiels - nach Runde 24 - kommt es zur Leistungsbewertung.

Die Diagramme in der Leistungsbewertung zeigen Ihnen, wie sich Ihre Bestellungen, Ihr Inventar, Ihr Rückstand, Ihr Überschuss und Ihre Kosten im Laufe der Zeit entwickelt haben.

Wenn Sie möchten, können Sie auch die Diagramme für die anderen Spieler in der Lieferkette ansehen.

Sie können sogar alle Daten herunterladen und in einer Tabelle anzeigen oder in ein Analyse-Tool importieren.

Hier ist ein Vergleich des Bestellverhaltens der beiden Spieler: Wir können sehen, dass der Kunde seine Bestellung nur einmal geändert hat und wir als Einzelhändler ihm gefolgt sind.



Abbildung 15: A Step By Step Walk Through the Beergame: Comparison of the Order Behavior

Wir können auch sehen, dass jeder Akteur in der Lieferkette eine etwas größere Menge bestellt als der Akteur vor ihm, was zu dem bekannten „Bullwhip“- oder „Peitschen“-Effekt führt.

Warum haben wir - als Einzelhändler - nicht eine etwas größere Menge bestellt? Ein kurzer Blick auf unser Inventar am Ende des Spiels wird zeigen, dass wir das wahrscheinlich hätten tun sollen ...

Was uns natürlich am meisten interessiert, sind unsere kumulierten Kosten, denn sie zeigen, ob wir unsere Leistungsziele erreicht haben.

Wir können sehen, dass unsere Kosten viel zu hoch sind und dass die Kosten der anderen Spieler viel niedriger sind ... also war unser Bestellverhalten offensichtlich nicht optimal.

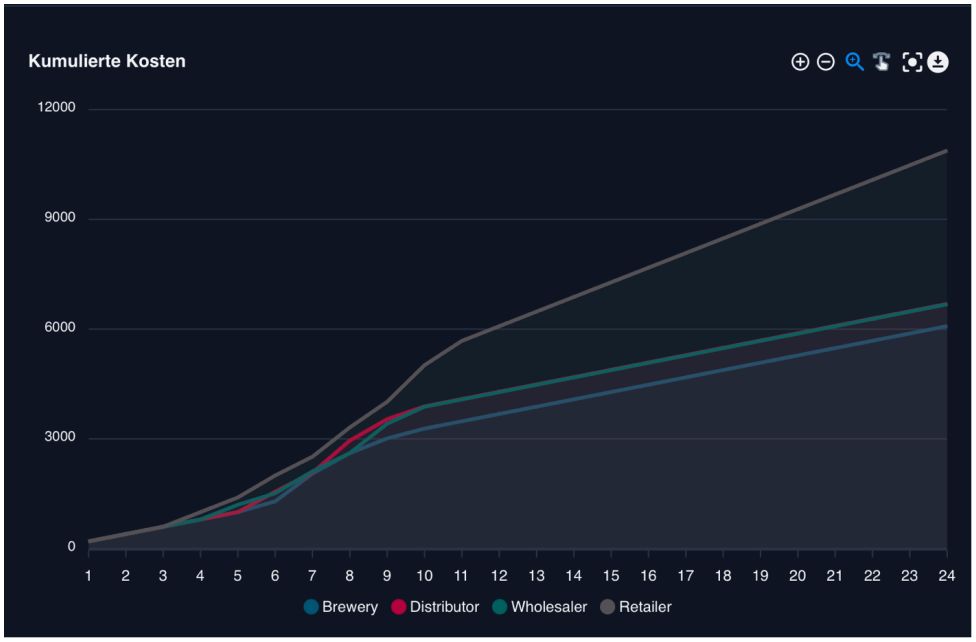

Abbildung 16: A Step-By-Step Walk Through The Beer Distribution Game Image 15

Die Gesamtkosten der Lieferkette lagen ebenfalls über dem Zielwert, wenn auch nur geringfügig - das liegt daran, dass wir keine Spitzen in der Lieferkette verursacht haben.

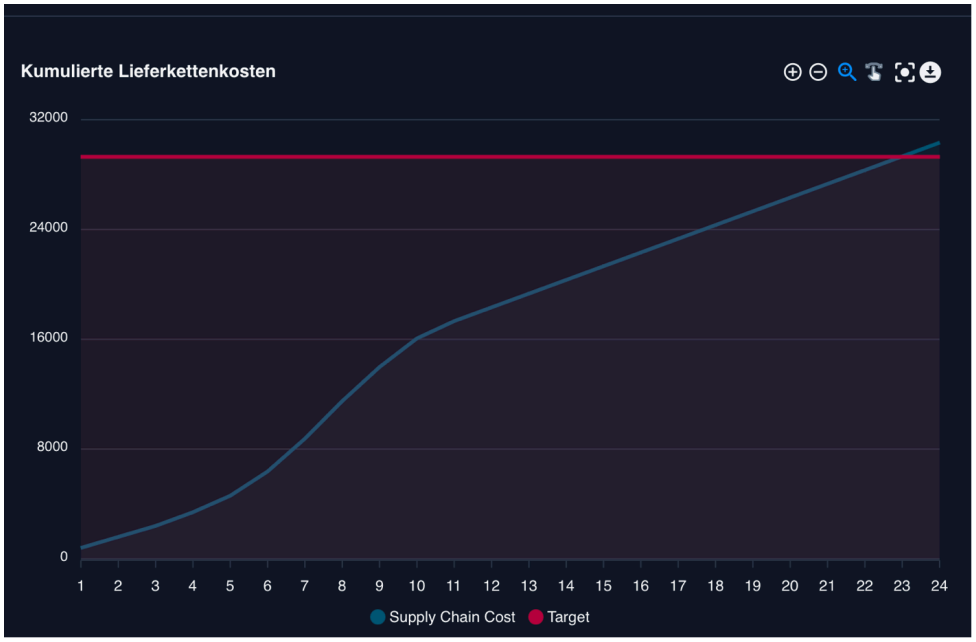

Abbildung 17: A Step-By-Step Walk Through The Beer Distribution Game Image 16

Eine Überprüfung unserer Rückstände zeigt, dass unser Rückstand nach der dritten Woche nie unter 200 Einheiten lag ... wir wurden also jede Woche bestraft.

Natürlich haben wir auch unser Bestandsziel von 400 Stück auf Lager nicht erreicht.

Ein schönes Maß, das sowohl den Rückstand als auch das Inventar kombiniert, ist der Überschuss, der sich aus Inventar minus Rückstand ergibt.

Da wir einen Rückstand von 0 und ein Inventar von 400 haben wollen, liegt das Überschussziel ebenfalls bei 400.

Das Diagramm unten zeigt, dass wir dabei ziemlich kläglich gescheitert sind - unser endgültiger Überschuss liegt bei - 200, weil unser Inventar 0 ist und unser Rückstand bei 200 liegt.

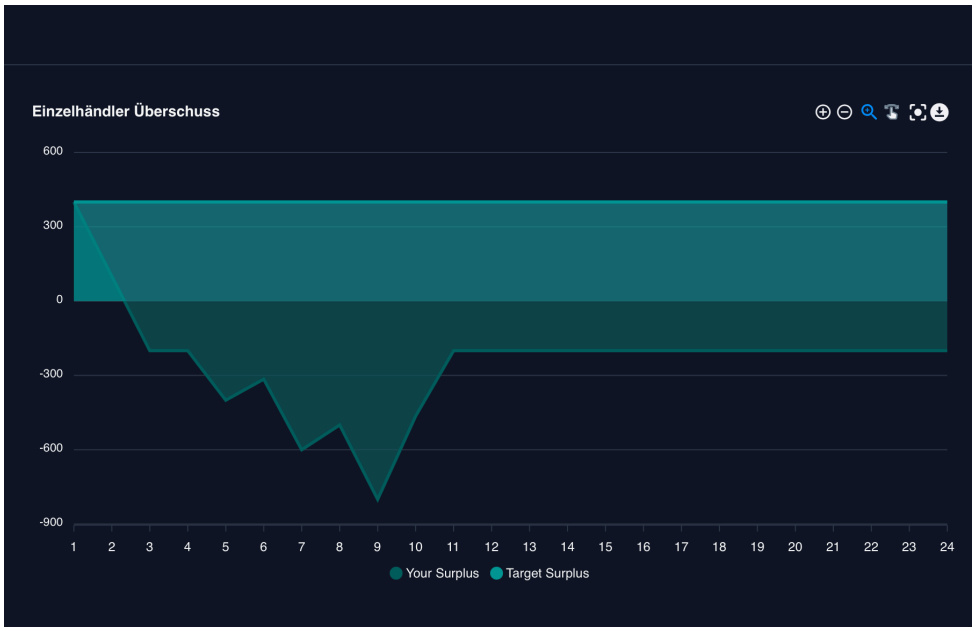

Abbildung 18: A Step-By-Step Walk Through The Beer Distribution Game Image 17

Ich bin sicher, dass Sie es beim nächsten Mal viel besser machen werden.

2. Zusammenfassung

Damit sind wir am Ende unseres Spaziergangs durch das Beer Game angelangt. Sie sollten jetzt ein klares Verständnis von den folgenden Aspekten haben:

- die Spielziele und wie sie gemessen werden
- das Dashboard, das während des Spiels angezeigt wird
- der Bestellverlauf
- wie die Kosten auf der Grundlage der Informationen im Bestellverlauf berechnet werden
- die Diagramme in der Leistungsbewertung

Ich danke Ihnen, dass Sie mich auf diesem Spaziergang begleitet haben, und hoffe, dass er Ihnen genauso viel Spaß gemacht hat wie mir.

© www.transentis.com, 1997-2026 transentis consulting GmbH & Co. KG