

Implementierung digitaler Geschäftsprozesse

Kürsat Darcan | MFWS422A

Abgabedatum: 24. April 2025



Studiengang: Wirtschaftsinformatik
Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW)

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	iii
Tabellenverzeichnis	iv
Abkürzungsverzeichnis	v
1 Einleitung	1
1.1 Zielsetzung der Ausarbeitung	1
1.2 Überblick über das Planspiel kdibisglobal	1
1.3 Rolle des Unternehmens: Einzelhandel im Biermarkt	1
2 Ablauf und Reflexion des Planspiels	1
2.1 Spielrunde 1 – SCM1: Bullwhip Game und ERP-Strategie	1
2.1.1 Analyse des eigenen Bestellverhaltens im Einzelhandel	1
2.1.2 Ursachen des Bullwhip-Effekts im Kontext des Einzelhandels	1
2.1.3 Distributionslogistik und Bestellmengen im Einzelhandel	1
2.1.4 IT-Situation der Einzelhandelsketten 1–4	1
2.1.5 Wahl einer M&A IT-Integrationsstrategie	1
2.1.6 Organisational Readiness und CMMI-Reifegrade	1
2.2 Spielrunde 2 – SCM2: Forecasting und Inventory Management	1
2.2.1 Bestell- und Lieferverhalten im Einzelhandel	1
2.2.2 Teamstrategie und interne Abstimmung	1
2.2.3 Auswahl und Anwendung von Forecastingmethoden	1
2.2.4 Optimierung der Bestellkosten im Einzelhandel	1
2.2.5 Umgang mit Lieferverzögerungen über Blockchain & Smart Contracts	1
2.3 Spielrunde 3 – CRM3: Kundenmanagement mit Big Data	1
2.3.1 Analyse der Einzelhandels-Ergebnisse im 3. Fiskaljahr	1
2.3.2 Performance-Analyse mit Word Tree & beworbenen Produkten	1
2.3.3 Einsatz von Sentiment Analysis im CRM und Marketing	1
3 Fazit	1
3.1 Wichtige Erkenntnisse für den Einzelhandel aus den Spielrunden	1
3.2 Bewertung des eigenen Verhaltens und der Teamkoordination	1
Literaturverzeichnis	2
A Anhang	3
Ehrenwörtliche Erklärung	4

Abbildungsverzeichnis

Tabellenverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis

HTML Hypertext Markup Language

CSS Cascading Style Sheets

JS JavaScript

1 Einleitung

1.1 Zielsetzung der Ausarbeitung

1.2 Überblick über das Planspiel kdibisglobal

1.3 Rolle des Unternehmens: Einzelhandel im Biermarkt

2 Ablauf und Reflexion des Planspiels

2.1 Spielrunde 1 – SCM1: Bullwhip Game und ERP-Strategie

2.1.1 Analyse des eigenen Bestellverhaltens im Einzelhandel

2.1.2 Ursachen des Bullwhip-Effekts im Kontext des Einzelhandels

2.1.3 Distributionslogistik und Bestellmengen im Einzelhandel

2.1.4 IT-Situation der Einzelhandelsketten 1–4

2.1.5 Wahl einer M&A IT-Integrationsstrategie

2.1.6 Organisational Readiness und CMMI-Reifegrade

2.2 Spielrunde 2 – SCM2: Forecasting und Inventory Management

2.2.1 Bestell- und Lieferverhalten im Einzelhandel

2.2.2 Teamstrategie und interne Abstimmung

2.2.3 Auswahl und Anwendung von Forecastingmethoden

2.2.4 Optimierung der Bestellkosten im Einzelhandel

2.2.5 Umgang mit Lieferverzögerungen über Blockchain & Smart Contracts

2.3 Spielrunde 3 – CRM3: Kundenmanagement mit Big Data

2.3.1 Analyse der Einzelhandels-Ergebnisse im 3. Fiskaljahr

2.3.2 Performance-Analyse mit Word Tree & beworbenen Produkten

2.3.3 Einsatz von Sentiment Analysis im CRM und Marketing

3 Fazit

3.1 Wichtige Erkenntnisse für den Einzelhandel aus den Spielrunden

3.2 Bewertung des eigenen Verhaltens und der Teamkoordination

Literaturverzeichnis

Literatur

- [1] Schlottke, F., Krcmar, H. (2020). Einführung in die Digitalisierung. In: Fähnrich, K.P., Franczyk, B. (Hrsg.) *Digitale Geschäftsprozesse*, pp. 1–24. Springer Vieweg, Berlin, Heidelberg. Verfügbar unter: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-662-59815-3_1 (zuletzt aufgerufen am 23.04.2025).

A Anhang

Hier können zusätzliche Informationen, wie Code-Beispiele oder ausführliche Tabellen, eingefügt werden.

Ehrenwörtliche Erklärung

Hiermit erkläre ich, dass ich die vorliegende schriftliche Ausarbeitung im Modul **Implementierung digitaler Geschäftsprozesse** selbstständig angefertigt habe. Es wurden nur die in der Arbeit ausdrücklich benannten Quellen und Hilfsmittel benutzt. Wörtlich oder sinngemäß übernommenes Gedankengut habe ich als solches kenntlich gemacht. Diese Arbeit hat in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner Prüfungsbehörde vorgelegen.

Ort, Datum

Unterschrift