

1. **Analytische
Anwendungssysteme**

Während des Ablaufs von Prozessen werden Daten gespeichert und anschliessend für einen bessern Einblick zusammengefasst

Analytische Systeme dienen der Auswertung, Planung, Steuerung und Führung eines Unternehmens. Sie aggregieren für das Management die Informationen der operativen Anwendungssysteme.

Dateneigenschaften

- historische und z.T zukünftige Daten
- themenbezogen
- verdichtet und bereinigt
- zeitraumorientiert

2. **BPMN: Business
Process Model and
Notation**

Ist eine grafische Spezifikationssprache in der Wirtschaftsinformatik und im Prozessmanagement

3. **BSC: Balanced
Scorecard**

Konzept zur Messung, Dokumentation und Steuerung der Aktivitäten eines Unternehmens im Hinblick auf seine Vision und Strategie.

Finanzielle Perspektive:

Die finanzielle Perspektive zeigt auf, ob die Einführung der Strategie eine Ergebnisverbesserung herbeigeführt hat. Typische Kennzahlen sind [die Eigenkapitalrendite] oder der Economic Value Added.

Kundenperspektive:

Die Kundenperspektive widerspiegelt die strategischen Ziele der Unternehmung in Bezug auf [die Kunden- und Marktsegmente]. In dieser Perspektive werden wiederum Kennzahlen bestimmt, Zielvorgaben definiert und entsprechende Massnahmen getroffen. Dabei werden Kennzahlen und Messgrössen zu Aspekten wie Kundenzufriedenheit, Kundentreue oder Marktanteile generiert

Prozessperspektive:

Damit die Ziele der beiden vorangehenden Perspektiven erreicht werden können, sind die dafür wichtigen Prozesse einer Unternehmung zu definieren. Für diese Perspektive sind Kennzahlen zur Produktivität, Kosten, Zeit und Qualität entscheidend.

Potenzialperspektive:

Die vierte und letzte Perspektive behandelt die Infrastruktur, die gebraucht wird, um die Ziele der ersten drei Perspektiven erfolgreich umzusetzen. Dabei soll der Fokus in [die Zukunft] gerichtet werden; die Investitionen sollen zukunftsorientiert sein. Drei verschiedene Kategorien werden dabei unterschieden: Qualifikation von Mitarbeitenden, Leistungsfähigkeit des Informationssystems sowie die Motivation und Zielausrichtung von Mitarbeitenden.

4. **CMMI: Capability
Maturity Model
Integration**

Levels:

- Initial
- Managed
- Defined
- Quantitatively Managed
- Optimizing

Primär sind die CMMI-Modelle ein Mittel, um die Arbeit einer Organisation zu verbessern. Sekundär sind offizielle Überprüfungen eines Reifegrades eine in der Industrie de facto anerkannte Auszeichnung.

Vor allem in Indien ist dies eine Wichtige Zertifizierung für Firmen die Outgesourcte Arbeit von Amerika entgegen nehmen wollen.

5. Data Mart und Data Warehouse	<p>Durch die Verteilung der Daten auf mehrere Systeme kann die Antwortzeit eines Zugriffs minimiert werden</p> <p>Für OLAP (Online Analytical Processing) werden bestimmte multidimensionale Datenstrukturen benötigt</p>
6. Data Mining: Assoziationsanalyse	<p>Support C&B = Transaktionen C + B / Alle Transaktionen</p> <p>Support C = Transaktionen von C / Alle Transaktionen</p> <p>Confidence C -> B = Support C&B / Support von C</p>
7. Data Warehouse	<p>Ein Data Warehouse ist eine anwendungsneutrale Datenbank, welche eine hohe Datenmenge zur Verfügung stellt</p> <p>Da die Daten möglichst zentralisiert gespeichert werden, ist das System anwendungsneutral</p> <p>Für eine statistische Auswertung der Verkaufszahlen der letzten Jahre müssen viele historische Daten von allen Filialen verfügbar sein</p>
8. Datenintegrations	<p>Datenintegration: Um den Folgen der durch Arbeitsteilung und Spezialisierung entstandenen Funktions-, Prozess- und Abteilungsgrenzen entgegenzuwirken. Ziel der Datenintegration ist eine redundanzarme Speicherung von Daten.</p> <p>Funktionsintegration, Objektintegration, Prozessintegration, Methodenintegration, Programmintegration</p>
9. Digital economy	...
10. Disruptive Technologie	Technologie die ein bestehendes Produkt oder eine bestehende Dienstleistung möglicherweise vollständig verdrängt
11. Economies of scale	Zeigt an, um welchen Betrag sich die Produktionsmenge verändert, wenn der Einsatz aller Produktionsfaktoren (marginal) um einen bestimmten Faktor erhöht
12. E-Procurement	Die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen unter Nutzung des Internets sowie anderer Informations- und Kommunikationssysteme (wie EDI- und/oder ERP-Systeme)
13. Exception Reporting	<p>(Ist - Soll) / Soll * 100</p> <p>Wenn der Ist-Wert den entsprechenden Soll-Wert unterschreitet, dann ist dies ein Anlass für eine Exception</p>
14. Gewinnschwelle (break-even point)	<p>Der Punkt, an dem Erlös und Kosten gleich hoch sind und somit weder Verlust noch Gewinn erwirtschaftet wird.</p> <p>Erlös $E = K \cdot x$</p> <p>Kosten $K = \text{Variable Kosten} \cdot x + \text{Fixkosten}$</p> <p>Gewinnschwelle $G = 0 = \text{Erlös} - \text{Kosten}$</p>
15. Herman-Miller(z-Axis Software)	<p>Direkte 3D Planung des Büros mit dem Kunden vor Ort inklusiver Preisberechnung</p> <p>Die Dot-Com Firmen, welche ihre Möbel von Herman-Miller gekauft haben, gingen pleite. Somit wurden deren gebrauchten Möbel günstig verkauft und niemand kaufte neue.</p>
16. Horizontale und Vertikale Integration	<p>Vertikale Integration: Integration zwischen den verschiedenen Hierarchiestufen eines Unternehmens</p> <p>Die Horizontale Integration bringt oft mehr, da eine abteilungsübergreifende Datenhaltung enorme Produktivitätsvorteile bietet</p>
17. Industrien	<p>Industrie 1.0 → Wasserkraft</p> <p>Industrie 2.0 → Fließband</p> <p>Industrie 3.0 → Elektronik und IT, Automatisierung der Produktion</p> <p>Industrie 4.0 → Internet of Things, Überbetrieblich integrierte Geschäftsprozesse</p>

18. J.C.Penney	Der an der Kasse registrierte Abverkauf eines Hemdes löst unmittelbar eine Neubestellung in der taiwanesischen Hemdenfabrik aus Seit Einführung des TAL-Systems werden bei Penny kaum Warenbestände an Herrenoberhemden der hauseigenen Marke auf Lager gehalten
19. Markformen	<p>Wenige Anbieter und viele Nachfrager → Angebotsoligopol</p> <p>Wenige Anbieter und ein Nachfrager → Beschränktes Nachfragemonopol</p> <p>Viele Anbieter und ein Nachfrager → Nachfragemonopol</p> <p>Ein Anbieter und ein Nachfrager → Bilaterales Monopol</p> <p>Wenige Anbieter und wenige Nachfrager → Bilaterales Oligopol</p> <p>Viele Anbieter und viele Nachfrager → Vollständige Konkurrenz</p> <p>Viele Anbieter und wenige Nachfrager → Nachfrageoligopol</p> <p>Ein Anbieter und wenige Nachfrager → Beschränktes Angebotsmonopol</p> <p>Ein Anbieter und viele Nachfrager → Angebotsmonopol</p>
20. Netzplantechnik	<p>Drei Felder Pro Knoten</p> <p>1. oben = Puffer (Delta)</p> <p>2. u. links = max. Zeit</p> <p>3. u. rechts = min. Zeit</p> <p>Kritischer Pfad = Keine Puffer</p> <p>Zuerst die linken Felder ausfüllen (addieren von links nach rechts)</p> <p>Danach Rückwärts linkes Feld - Pfad Kosten Rechnen</p>
21. OLTP (Operative IT-System) und welche zu OLAP (Data Warehouse)	<p>Systemlast sind für diese Systeme typische vorhersehbar → OLTP</p> <p>Mithilfe von Batch werden die Daten Aktualisiert → OLAP</p> <p>Flache Tabellen sind typische Datenstrukturen → OLTP</p> <p>Datenmenge welche pro Transaktion verschoben werden sind umfangreich → OLAP</p> <p>1. Faktentabelle (normalisiert), n Dimensionstabellen → OLAP</p>
22. Operative Anwendungssysteme	<p>Operative Anwendungssysteme dienen der effizienten Abarbeitung der täglichen Geschäftsprozesse</p> <p>Dateneigenschaften</p> <ul style="list-style-type: none"> - redundant - inkonsistent - detailliert - aktuell zu momentanen Geschäftsvorfällen - zeitpunktorientiert

23. **Optimale
Losgrösse**

Ziel der Formel ist es ein Gleichgewicht zwischen niedrigen Bestellkosten und niedrigen Lagerkosten zu finden.

Zu kleine Bestellmengen führen zu häufigeren Bestellungen und dadurch gesamthaft zu höheren Bestellkosten.

Für die Formel müssen konstante Lagerabgangsgeschwindigkeiten und unendliche Lagerzugangsgeschwindigkeiten angenommen werden

24. **Optionen**

Optionen sind in der Wirtschaft ein Recht bestimmte Produkte zu einem späteren Zeitpunkt zu einem bestimmten Preis kaufen zu dürfen.

Ein Versicherer verkauft Call Optionen. Wenn die Option nicht ausgeübt wird, dann hat der Versicherer die Prämie verdient

Ein Käufer kann Optionen kaufen, sodass er gegen Preisschwankungen abgesichert ist

25. **Preiselastizität**

Die Preiselastizität e der Nachfrage misst die Änderung der Nachfragemenge m relativ zur Änderung des Preises p .

$$e = (p_1 (m_2 - m_1)) / (m_1 (p_2 - p_1))$$

$e = -\infty$: Minimale Preisänderung, bewirkt unendliche Mengenänderung (Rohstoffe (Börse))

$e < -1$: sehr elastisch. Preisänderung bewirkt überproportionale Mengenänderung (Heizöl)

$e = -1$: proportional elastisch.

$-1 < e < 0$: unelastisch. Preisänderung bewirkt unterproportionale Mengenänderung (Zigaretten)

$e = 0$: Maximale Preisänderung, bewirkt keine Mengenänderung (Sucht)

$e > 0$: Preiserhöhung bewirkt steigende Nachfrage (Snob-Effekt)

26. **Preiselastizitäten**

Die Preiselastizität misst die relative Änderung des Angebots und der Nachfrage im Anschluss an eine Preisänderung. Je höher die Preiselastizität, desto stärker reagiert der Markt auf die Preisänderung.

Anomal elastisch: Bei einer Preiserhöhung werden mehr Produkte abgesetzt

Unelastisch: Starker Preisreduktion, trotzdem kleiner Absatz

Proportional Elastisch: Preissekung von 10% -> Absatzvolumen steigt um 10%

Sehr elastisch: Kleine Preiserhöhung, viel weniger Absatz. (oder umgekehrt)

Ein Waschmaschinenhersteller produziert eine Waschmaschine, welche CHF 300.- kostet. Wenn er den Preis der Waschmaschine um CHF 20.- senkt, verkauft er statt 1000 Waschmaschinen 1100. Somit ist die Nachfrage [sehr elastisch].

Ein dubioser Händler verkauft 100er Noten zum Preis von CHF 101.-. Doch weil der Händler keine Kundschaft hat, macht er eine beschränkte Aktion und schaltet diese auf ein Online Newsportal auf. Während einem Tag verkauft er 100er Noten zum Preis von CHF 99.-. Bereits nach wenigen Minuten hat er so viele Kunden, dass er pleite ist. Die Preiselastizität ist [vollkommen elastisch].

Die Bäckereien der Schweiz haben hohe Preise für Brot abgemacht. Während dem Kartellverfahren kommt heraus, dass sie fast gleich viele Kunden hatten, obwohl die Preise für Brot um das Doppelte gestiegen waren. Die Preiselastizität ist [unelastisch].

Apple hat das neue iPhone lanciert. Der Preis ist um das doppelte gestiegen (und die Funktionalität um die Hälfte geschrumpft*). Dennoch verkauft Apple 50% mehr iPhones, als letztes Jahr. Das ist eine [anormale Elastizität].

27. **Primärbedarfsplanung bei einer Produktionsplanung für das Material**

Kundenaufträge und Absatzprognose gehören dazu

28. **Produktionsplanung oder Produktionssteuerung**

Produktionssteuerung:
- Auftragsüberwachung
- Fertigung
- Werkstattsteuerung

Produktionsplanung:
- Primärbedarfsplanung
- Grobterminierung
- Kapazitätsabgleich
- Bedarfsermittlung

29. **SCM: Supply Chain Management**

Überwacht alle Flüsse in der Lieferkette. (inkl. Mengen, Zeiten)

30. **Serien und Auftragsfertiger**

Serienfertiger: (PUSH)

1. Planung
2. Beschaffung
3. Produktion
4. Absatz (Order To Cash)

Auftragsfertiger: (PULL)

1. Planung
 2. Absatz (Order To Cash)
 3. Produktion
 4. Beschaffung
-