

1. SAP Dossier

1.1) Hauptaufgaben der IT

Hauptaufgaben der IT in einer Unternehmung:

- Kompatibel mit Geschäftsstrategie
- Unterstützende Funktion
- Hohe Zufriedenheit in anderen Abteilungen erreichen

1.2) Datenintegration

Mit anderen Worten: Konformität erreichen zwischen Geschäftsstrategie – Informatikstrategie – Geschäftsprozesse – Informatikprozesse. ERP-Systeme werden dort eingesetzt, wo man kostengünstige Betriebsabläufe plant.

Es entstehen häufig Insellösungen, dies führt zu Problemen bei der übergreifenden Nutzung gemeinsamer Daten und Bereitstellung der Daten für andere Arbeitsbereiche, sowie erhöhter Abstimmungsbedarf (Doppeleingaben abfangen) und Probleme mit der Datenaktualität. Dieses Problem wird mit **Datenintegration** bzw. **integrierter Datenstruktur** überbrückt, das heisst die verschiedenen Module eines ERP-Systems greifen auf dieselbe Datenbank zu.

Homogene ERP-Systeme sind jedoch ein Mythos, da sich Anforderungen und Angebote ständig ändern. Wichtiger ist das Schaffen der Datenintegrität.

Man unterscheidet grob zwischen

- **Betriebswirtschaftliche & technische Stammdaten** (bleiben für lange Zeit im System, z.B. Kunden, Lieferanten, Produkte, Oberflächenglätte, Durchmesser)
- **Bewegungsdaten** (temporäre Vormerkdaten, z.B. offene Debitoren, Transfer Daten [werden über eine Schnittstelle an ein anderes Programm weiter gegeben z.B. Lohnabrechnung], Archiv Daten, z.B. Messwerte aus der Qualitätskontrolle der letzten 3 Jahre).

1.3) Kernkompetenz Stammdatenpflege

Heutzutage sind der Hauptgrund für ein „bockiges System“ **fehlende oder schlecht gepflegte Stammdaten**. Stammdatenpflegeprozesse werden in den meisten Prozessdarstellungen von Anfang an vergessen oder unterschlagen. Es handelt sich um eine komplexe Angelegenheit, die auf keinen Fall vernachlässigt werden darf! (Datenschrott als Grundlage für Controlling etc.)

1.4) Schwierige Beziehung: ERP-Systeme und ihre Anwender

Schwere funktionale Defizite gibt es kaum noch in ERP-Systemen, die Anwender entscheiden jedoch nach Sympathie. Dies führt zu folgenden Problemen:

- **Flexibilität: ERP muss sich dynamisch an Prozesse anpassen**
Ist nicht ganz einfach umzusetzen, Anwender fahren oft zweigleisig mit eigenen Excel Tabellen oder Access Datenbanken
- **Doppelspur durch Anwender**
Vor allem in mittelständischen Unternehmen ist die Nutzung eines ERPs schwierig: Die einzelnen Geschäftsbereiche haben viel Einfluss und das Wissen über ERP-Systeme spärlich gesät. Dies führt zu Insellösungen der Anwender und damit verbundenen Mehrfacharbeiten, Informationsdefizite und Reibungsverluste. Die Insellösungen werden mit den Unzulänglichkeiten des ERP gerechtfertigt, was zur Vernachlässigung (Aktualität der Daten) im eigentlichen System führt. **Folge: Das Vertrauen in das zentrale System schwindet immer mehr!**

Fazit: Es steht nicht mehr der Funktionsumfang im Vordergrund (die meisten ERP Systeme sind auf einem ähnlichen Stand) sondern **wie gut ein System die Prozesse abbilden kann. Diese müssen möglichst flexibel und reaktionsfähig sein.** Sinnvolle Untersuchungskriterien sind somit: Technologie, Funktionsumfang, Flexibilität und Benutzerfreundlichkeit.

1.5) Der Marktführer SAP (R/3)

Ist der weltweit führende Anbieter für betriebswirtschaftliche Standardsoftware und der drittgrösste Software Hersteller. Das SAP System ist eine integrierte, brancheneutrale Standardsoftware, die fast alle betriebswirtschaftlichen Anwendungsbereiche abdeckt und verbindet.

Die Grundideen waren eine **Echtzeitverarbeitung mit 3-Tier-Architektur** (Client-Software, Applikationsserver, Datenbankserver) **per Client-Server-System**. Merkmale:

- Datenintegration
- Modularer Aufbau
- Branchenneutralität
- Anpassungsfähigkeit (Customizing)
- Realtime Verarbeitung
- Internationalität

1.6) Microsoft Dynamics NAV

Standardsoftware für ERP-Systeme, vor allem in Europa von KMU genutzt.

1.7) SIFT Technologie (SumIndex Field Technology / SumIndexed Flow Technology)

Ein spezieller Trick, um **mit nur drei Index-Zugriffen die Summe aus beliebig grossen Datenmengen zu berechnen**. Es handelt sich um einen speziellen Index (SumIndex), in dessen Felder (FlowFields) Teilsummen gespeichert sind. Mit dem FlowFilter schränkt man den Bereich ein (festlegen von Start-Index und End-Index).

$\text{Summe End-Index} - \text{Summe Start-Index} = \text{Summe aller dazwischen liegender Werte}$

Datum	Betrag	SumIndex
2006-01-10	50	50
2006-02-01	100	150 (= 50 + 100)
2006-06-01	50	200 (= 150 + 50)
2006-12-12	200	400 (= 200 + 200)
2006-12-30	40	440 (= 400 + 40)

1.8) Isolierte Einzellösung VS integrierte ERP-Software

Banana (Softwareeinzellösung)	SAP (ERP-Software)
130.-	200'000.-
Keine Schulung nötig	Sehr viel Schulung nötig
Funktionalität klein	Funktionalität gross
Single-user-fähig	Multi-user-fähig
Daten in Datei gespeichert	Daten in einer Datenbank
es gibt wenig zu (be)denken	Es gibt sehr viel zu (be)denken
Kein Geschäftsprozess ist integriert	Sehr viele Geschäftsprozesse sind integriert
Fertige SW-Lösung für einen Fall	SW-Baustelle für alle Fälle
1-Tier Architektur	3-Tier Architektur
Nicht flexibel starr	Sehr flexibel multifunktional
Kein externer Support nötig	Externer Support nötig
Kein interner Support nötig	Interner Support nötig
„Idiotensicher“	nicht „idiotensicher“
Kundenservice klein	Kundenservice gross
Keine Schnittstellen zu Fremdsystemen	Viele Schnittstellen zu Fremdsystemen
Kleine Prozessorleistung nötig	Sehr grosse Prozessorleistung nötig
Geeignet für stabile Geschäftsfälle	Geeignet für sich ändernde Geschäftsfälle
Grosse Verbreitung	Grosse Verbreitung

Die Vorteile der einen Software sind die Nachteile der anderen. Man sollte nicht Äpfel mit Bananen vergleichen!

1.9) Aufbau von ERP Software

Modular, das Unternehmen entscheidet selbst welche Bausteine es braucht. Wichtig ist das **Beachten von Abhängigkeiten der Module untereinander**, unter Umständen funktioniert das eine ohne das andere nicht. Der Anwender merkt davon nichts, denn er arbeitet prozessorientiert und somit modulübergreifend. Einige Module: Human Resources, Controlling, Instandhaltung, Workflow.

1.10) Internationalität, Branchenneutralität, Kunden

Internationalität = **Unterstützung diverser Sprachen, Datumsformate, Kontenpläne, Lohnabrechnung, Steuerabwicklung etc.**

Industry Solutions sind branchenspezifische, vormodellierte Lösungen.

1.11) SAP Netweaver

Plattform für Geschäftsanwendungen mit SAP Netweaver Application Server als Grundlage.

Die serviceorientierte Architektur (SOA) erlaubt auch den Anschluss von Nicht-SAP-Systemen. Die Abstraktion des Composite Application Frameworks erlaubt die Erstellung von Anwendungen per Modellierung (anstatt per Programmierung). Das Life Cycle Management deckt das Produkt mit Upgrades, Systemmanagement, Software Change etc. ab. Die Mobile Infrastructure erlaubt das Synchronisieren und Replizieren der Daten mit mobilen Endgeräten.

1.12) Unternehmensmodell

SAP besitzt über eine „innere Logik“, ein **Unternehmensmodell, welches sich nicht verändern lässt**. Unternehmen müssen ihre Prozesse also bis zu einem gewissen Grad nach der Software richten. Die SAP Standardanwendung ermöglicht vereinheitlichte Abläufe, setzt sich aus verschiedenen Bausteinen zusammen, ist weit verbreitet, besitzt standardisierte Schnittstellen und

wird an Rahmenbedingungen angepasst. Die grafische Darstellung solcher Unternehmensmodelle nennt man Entity Relationship Diagrams (ERD).

1.13) Customizing

Standard Software wird **auf die individuellen Bedürfnisse und Abläufe einer Unternehmung zugeschnitten**. Es werden wichtige Einstellungen in der Organisations- und Datenstruktur vorgenommen. Das Customizing geschieht in der Regel vor dem „go live“ da im Produktivsystem keine Customizing Einstellungen verändert werden können. Nachträgliche Anpassungen über den Umweg von Test- und Integrationssystem sind aber trotzdem möglich.

1.14) Offenes System

Die **Offenheit von SAP bezüglich verschiedenster Hardware, Datenbanken und Betriebssystemen** macht den Anwender in seinen systemtechnischen Entscheidungen weitgehend unabhängig.

1.15) Skalierbarkeit

= **leichte Anpassbarkeit der installierten Rechnerleistung bei geänderten Lasten** (z.B. mehr Zugriffe)

1.16) Aus was besteht ein SAP-System?

Aus einer Datenbank und einer oder mehrere Instanzen. Eine Instanz besteht aus:

- Genau einem Dispatcher
- Dialog-Workprozesse
- Enqueue-Workprozesse
- Verbuchungs-Workprozesse
- Batch-Workprozesse
- Spool-Workprozesse
- Hauptspeicherbereiche (Puffer)

Man hat ein zentrales System, wenn nur eine Datenbank und eine Instanz vorhanden sind.

1.17) Die SAP 3-Tier Architektur

SAP nutzt die **3-Tier Architektur** (Datenhaltung, Anwendungslogik, Präsentation). Der Dispatcher koordiniert und verteilt die Anfragen auf die Work Prozesse im Applikationsserver auf **first come first serve (FCFS)** Basis. Work Prozesse sind:

- Enqueue-Workprozess (Ermöglicht das parallele, konfliktfreie Arbeiten mehrerer User am gleichen Objekt – Sucur sagt: Thread Synchronizing)
- Verbuchungs-Workprozess (Update in der Datenbank)
- Batch-Workprozess (Hintergrundverarbeitung für rechenintensive Jobs)
- Spool-Workprozess (Ausgabe: Drucker, Fax etc.)

1.18) Die MS Dynamics NAV 2009, 3-Tier Architektur

Früher 2-Tier Architektur, heute 3-Tier Architektur bestehend aus:

- Rollenbasierter Client / Frontend (Präsentation)
- Microsoft Dynamics NAV Server (Geschäftslogik)
- SQL Server (Datenhaltung)

Der neue rollenbasierte Client verfügt über eine **neue Benutzeroberfläche**. So werden Daten nicht wie bisher in Formularen, sondern Seiten angezeigt, welche mehr Gestaltungsmöglichkeiten haben. Der NAV Server bietet eine **zusätzliche Sicherheitsebene**. Anders als SAP ist Navision **plattformabhängig und unterstützt nur Windows-Systeme und SQL-Datenbanken**. Die neue Architektur ermöglicht eine bessere Skalierbarkeit.

1.19) Die LUW bei SAP

Die LUW ist die Zeitspanne bis eine betriebswirtschaftliche Buchung (über mehrere Schritte) vollzogen ist / **eine unteilbare Folge von Datenbankoperationen nach dem ACID (atomicity, consistency, isolation, durability) Konzept**. Während dieser Zeit sind alle betroffenen Objekte (Auftrag, Material, Debitor) für andere User gesperrt. Tritt ein Laufzeitfehler auf, wird die ganze

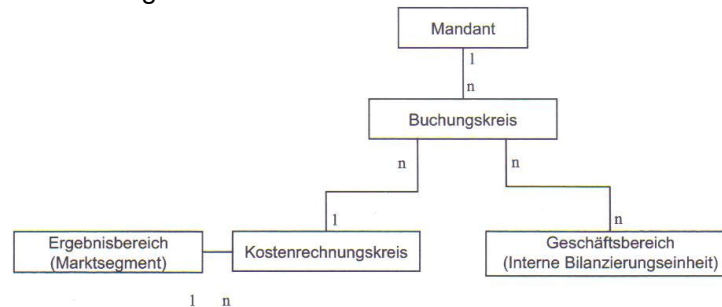
Verbuchung mit einem **Rollback** widerrufen. Die „Zwischenschritte“ werden in Verbuchungstabellen zwischengespeichert.

Eine **Transaktion ist eine Sequenz von betriebswirtschaftlich logisch zusammengehörenden Dialogschritten**. Es wird zwischen **SAP-Transaktion** (Folge von Dialogschritten) und **SAP-Verbuchung** (dauerhafte Verbuchung in den BWL-Tabellen) unterschieden. Transaktion ist also die Menge der einzelnen Teilschritte, Verbuchung die Speicherung des gesamten Vorgangs. SAP verfügt über einen **Sperrmechanismus** – SAP-Objekte (Auftrag, Material, Rechnung) werden lange gesperrt. DB-Objekte (Tabellen) nur kurz.

1.20) Die betriebswirtschaftliche Architektur / Organisationsstrukturen

SAP arbeitet mit **Organisationseinheiten** [OE] (Teilbereiche eines Unternehmens):

- **Mandant** (Konzern)
- **Buchungskreis** (selbständig bilanzierende Einheit mit Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung – z.B. Tochterfirmen). Buchungskreise sind eng mit der Logistik verbunden, jede OE muss einem Buchungskreis zugeordnet sein. Der Stammsatz des Buchungskreises besteht aus ID, Name, Ort, Land und Sprache. Das Land bestimmt die MWST und Zahlungswege, die Währung ist Grundlage für Bilanz und Erfolgsrechnung – jeder Beleg in Fremdwährung wird in die Hauswährung umgerechnet, die Sprache ist für die Korrespondenz nötig.



- **Kontenplan** (strukturierte Liste von Hauptbuch-Konten. Ein Buchungskreis muss genau einen Kontenplan besitzen, mehrere Buchungskreise können jedoch denselben Kontenplan verwenden)
- **Geschäftsbereich** (logische Untergliederung eines Unternehmens nach Kriterien der Finanzbuchhaltung und dient der unternehmensinternen Entscheidungsfindung. Es kann jederzeit eine Bilanz zu einem Produkt oder einer Sparte erstellt werden, welche als Entscheidungsgrundlage dient. Beispiele sind Produktparten oder Abteilungen)
- **Kostenrechnungskreis** (organisatorische Einheit innerhalb eines Unternehmens, für die eine vollständige, in sich geschlossene Kostenrechnung durchgeführt werden kann. Die zugehörigen Buchungskreise müssen alle denselben operativen Kontenplan nutzen.)
- **Ergebnisbereich** (Teile des Konzerns, für die eine einheitliche Segmentierung des Absatzmarktes vorliegt z.B. Artikelgruppe, Kundengruppe, Land. Durch die Gegenüberstellung von Kosten und Erlösen wird ein Ergebnis ausgewiesen, man nennt Segmente deshalb auch Ergebnisobjekte)
- **Werk** (Stellt Güter für die Verteilung bereit [Auslieferungswerk], stellt Güter her [Produktionswerk], bietet Dienstleistungen an [Verkaufswerk] – ein Werk kann mehrere Lagerorte haben)
- **Lagerort** (Bestandesführung)
- **Einkaufsorganisation** (handelt allgemeine Einkaufskonditionen aus und beschafft Waren und Dienstleistungen. Können einem oder keinem Buchungskreis zugeordnet sein. Im letzteren Fall spricht man von buchungskreisübergreifenden Einkaufsorganisationen)
- **Einkäufergruppe** (Einkäufer oder eine Gruppe von Einkäufern, die für die Einkaufsaktivität zuständig sind – von aussen gesehen Ansprechpartner des Lieferanten)
- **Verkaufsorganisation** (verkaufende Einheit im rechtlichen Sinne. Sie ist verantwortlich für den Vertrieb von Gütern und Verkaufsverhandlungen und führt betriebswirtschaftliche Transaktionen durch)
- **Sparte** (eine Gruppe von Produkten)

- **Vertriebsweg** (Weg, wie die Waren zum Kunden gelangen z.B. Einzelhandelsverkauf, Grosshandelsverkauf, Werksverkauf etc.)
- **Vertriebsbereich** (Verkaufsorganisation, Vertriebsweg und Sparte zusammen. Es können Auswertungen durchgeführt werden. Sämtliche vertriebsrelevanten Daten können je Vertriebsbereich definiert werden.)
- **Verkaufsbüro** (eine Niederlassung, die für einen bestimmten geographischen Bereich zuständig ist. Die Definition von Verkaufsbüros ist optional)
- **Verkäufergruppe** (Personelle Besetzung eines Verkaufsbüros)
- **Verkäufer** (Mitglied einer Verkäufergruppe)
- **Versandstelle** (Ort, an dem Versandaktivitäten stattfinden)
- **Ladestelle** (weitere Unterteilung der Versandstelle)

Organigramm im Sales and Distribution (SD)

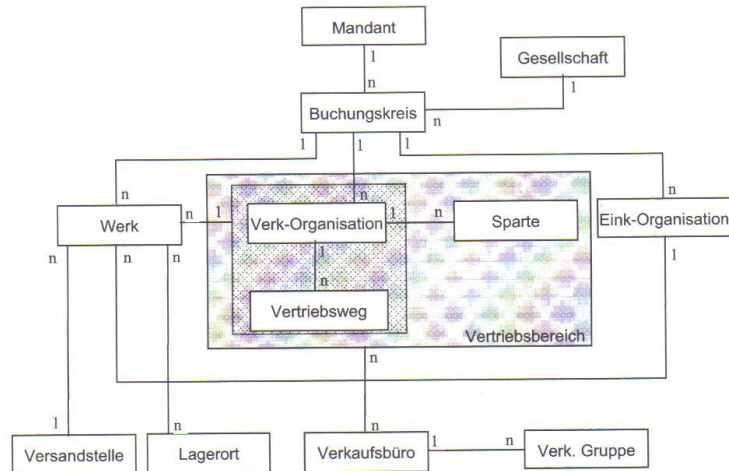
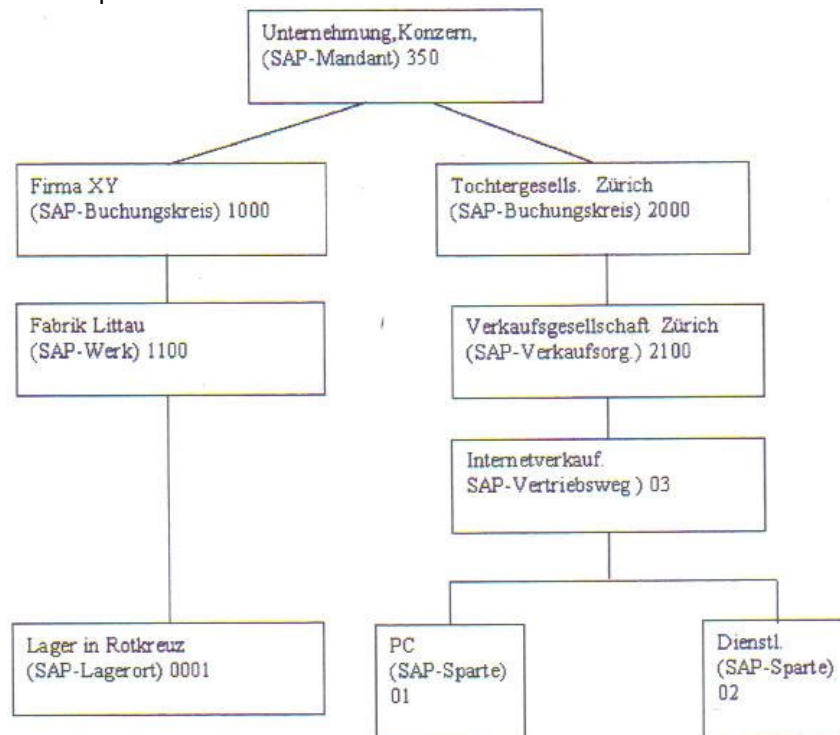


Abbildung 23: Organisationseinheiten in der Logistik/Vertrieb/Materialwirtschaft

Komplettes Praxisbeispiel:



1.21) Ein Beispiel für ein Dienstleistungsunternehmen (optionales Beispiel)**1.24 Die Sonnenschein AG / ein Beispiel für ein Dienstleistungsunternehmen**

Die Sonnenschein AG möchte als Pilotprojekt in der Schweiz ein SAP einführen. Dazu muss die Organisationsstruktur der Schweiz definiert werden. Damit die Umsetzung richtig gemacht werden kann, muss die Organisationsstruktur SAP-konform sein.

1. Zuerst eines jeden SAP-Systems steht der Mandant und bedeutet soviel wie Konzern. Wir vergeben dem Sonnenscheinkonzern die Mandantennummer 665.

Sonnenschein Konzern Mandant: 665

2. Wir definieren die Buchungskreise. Sobald eine organisatorische Einheit in einem Konzern Ende Jahr eine Bilanz und Erfolgsrechnung ausweisen muss, wird diese Einheit zum Buchungskreis. Der neu aufzubauende Sonnenschein Konzern soll drei Buchungskreise bekommen. Die Sonnenschein Zürich AG, die Sonnenschein Bern AG und die Sonnenschein St. Gallen AG. Nun vergeben wir diesen drei eigenständigen Unternehmungen die Buchungskreisnummern. Da für den Buchungskreis alphanumerische Zeichen verwendet werden dürfen, beschliessen wir die Buchungskreise mit dem Buchstaben "B" als erste Ziffer zu definieren. Weil im SAP-System sehr viele Nummern vergeben werden ist dieses Benennungskonzept klarer. So können wir die Buchungskreise besser von Werken und Verkaufsorganisationen unterscheiden. Dies machen wir freiwillig. Es ist keine SAP-Vorschrift.

Buchungskreis Zürich: B100 Sonnenschein ZH AG

Buchungskreis Bern: B200 Sonnenschein BE AG

Buchungskreis St. Gallen: B300 Sonnenschein SG AG

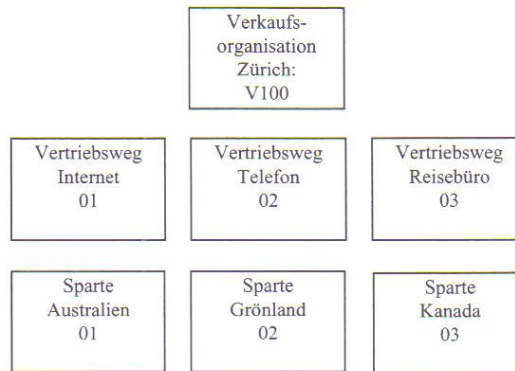
3. Wir konzentrieren wir uns auf die Sonnenschein Zürich AG mit dem Buchungskreis: B100. Da wir Reisen verkaufen, benötigen wir noch zusätzlich eine Verkaufsorganisation. Die Verkaufsorganisation erhält die Kennung V100. Sie wird später dem Buchungskreis B100 zugeordnet.

Verkaufs- organisation Zürich: V100

4. Da der Sonnenschein Konzern nur Dienstleistungen verkauft, brauchen wir kein Werk. Wir verzichten deshalb auf die Definition eines Werkes.
5. Nun definieren wir die Vertriebsbereiche. Die Verkaufsorganisation V100 in Zürich, muss sich nun überlegen, welche Vertriebswege und welche Sparten sie bewirtschaften möchte. Die Geschäftslei-

PRM02 – Einführung in ERP-Systeme

tung entscheidet sich für die Sparten **Australien-, Grönland- und Kanada**. Nun müssen noch die Vertriebswege definiert werden. Die GL entscheidet sich für **Internetverkauf, Telefonverkauf und Reisebüroverkauf**.



6. Nun werden die gewünschten Vertriebsbereiche definiert. Über den Vertriebsbereich ist es möglich, festzulegen, welche Reisen auf einem Vertriebsweg verkauft werden können. Innerhalb eines Vertriebsbereichs können Sie Auswertungen durchführen, in denen Sie z.B. den dort entstehenden Umsatz analysieren. Sämtliche vertriebsrelevanten Daten können je Vertriebsbereich definiert werden. So ist z.B. eine kundenindividuelle Preisvereinbarung je Vertriebsbereich möglich. Die GL der Sonnenschein Zürich AG entscheidet sich für die folgenden Vertriebsbereiche:

Verk.Org	V100	V100	V100	V100	V100	V100	V100
Ver.Weg	03	03	03	02	01	01	01
Sparte	01	02	03	01	01	02	03

7. Wir verzichten auf die Definition eines Verkaufsbüros, da wir eigene Verkaufsorganisationen für die geografische Unterteilung führen (VOrg ZH, BE, SG)

Der vollständige Sonnenscheinkonzern sieht wie folgt aus:

Aus Platzgründen verzichten wir auf die genauen Definitionen der Buchungskreise Bern und St. Gallen. Sie werden aber sinngemäss dem Buchungskreis Zürich aufgebaut.

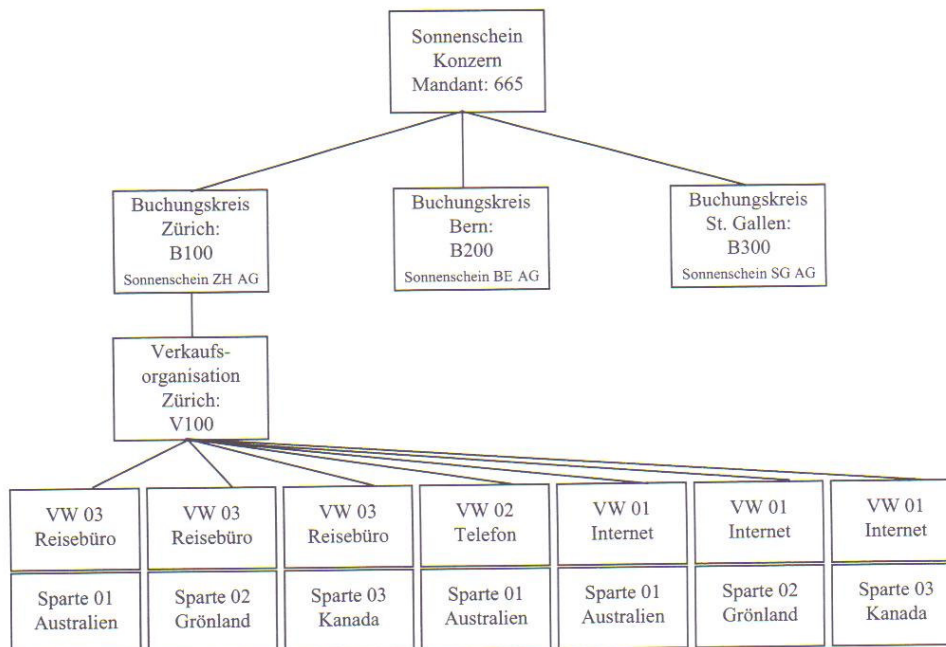


Abbildung 25: Die Sonnenschein ZH AG

1.22) Erfolgskritische Faktoren bei ERP-Implementierung

Laut Somers und Nelson (2001) **sind die entscheidenden Faktoren nicht technisch**. Die erfolgskritischen Faktoren sind vor allem **mitarbeiterbezogen oder sachlich**, wie z.B. Unterstützung durch das Top-Management, abteilungsübergreifende Kooperation und Kommunikation, Management von Erwartungen, klare Projektziele und Qualifikation des Projektteams.

1.23) Anforderungen an den ERP Projektleiter

Neben den üblichen Projektleitungsaufgaben wie zeitliche Überwachung, mitlaufende Kostenüberwachung und Ressourceneinsatzplanung sind besonders in mittelständischen Projekten **Fachkenntnisse gefragt**. Ein ERP Projektleiter sollte also das **ERP System und die betroffene Branche des Kunden sehr gut kennen**. Die Rolle des Projektleiters ist als Kunde kritisch zu hinterfragen, hängt doch der Erfolg grösstenteils von der Projektleitung ab.

1.24) Einführung eines ERP System in einem Unternehmen

Die Software wird in einer Standardform ausgeliefert und durch Customizing auf den Kunden zu geschnitten. Es empfiehlt sich, **drei unabhängige Systeme** aufzubauen:

- **Development System (DEV)**
Hier werden alle Änderungen vorgenommen, danach wird in das QAS importiert.
- **Quality Assurance System (QAS)**
Es werden Softwarequalitätstests durchgeführt. Nach der Testphase wird die Software produktiv geschaltet.
- **Production System (PROD)**
Nach dem „go live“ können die Benutzer auf dem produktiven System von den Änderungen profitieren und arbeiten.

1.25) Probleme bei der ERP Einführung

- Unklarer Einführungsumfang
- Unübersichtliche Projektstruktur
- Wechselnde Verantwortlichkeiten
- Fehlende Integration und unzureichende Kommunikation
- Schlechte Koordination und Planung

Erfolgreiches ERP-Projekt

=

Nachhaltiges Change Management * Effiziente Prozessorganisation * Leistungsfähige Software

1.26) Die Roadmap

Einführungsleitfaden für die Projektleitung.

Phase 1 – Projektvorbereitung

Phase 2 – Business Blueprint

Detaillierte Beschreibung der Ergebnisse aus den Workshops zu den Anforderungen an die Geschäftsprozesse des Unternehmens. Man erhält ein allgemeines Verständnis, wie die Unternehmung die Prozesse im System abbilden möchte.

Phase 3 – Realisierung

Konfiguration des Business Blueprints. Man schnürt zwei Arbeitspakete: Baseline-Konfiguration (Hauptumfang) und Detailkonfiguration (Detailumfang).

Phase 4 – Produktionsvorbereitung

Durchführung von Tests, Benutzerschulungen, Systemverwaltung und Datenübernahme. Letzte offene Punkte werden noch geklärt.

Phase 5 – Go-Live und Support

Nun arbeitet man produktiv (yay!)

2. Mögliche Prüfungsfragen

1. Was versteht man unter einem ERP-System?

Ein modular aufgebautes, betriebliches, integriertes Informationssystem mit dem alle operativen Tätigkeiten in einem Unternehmen erfasst, abgebildet und unterstützt werden können.

2. Was bedeutet [verschiedene Abkürzungen von SAP Modulen einsetzen]?

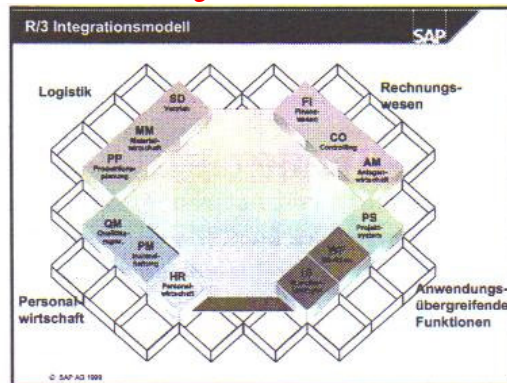


Abbildung 10: Quelle: SAP-Module

- Vertrieb	SD	(Sales and Distribution)
- Materialwirtschaft	MM	(Material Management)
- Produktionsplanung und Produktionssteuerung	PP	(Production Planing)
- Qualitätsmanagement	QM	(Quality Management)
- Instandhaltung	PM	(Plant Maintenance)
- Personalwirtschaft	HR	(Human Resources)
- Finanzwesen	FI	(Finance)
- Controlling	CO	(Controlling)
- Anlagenwirtschaft	AM	(Asset Management)
- Projektsystem	PS	(Project System)
- Workflow	WF	(Workflow)
- Branchenlösungen	IS	(Industry Solutions)

3. Welche Möglichkeiten der organisatorischen und technischen Integration von Informationssystemen kennen Sie?

Organisatorisch: Horizontal (entlang der Wertschöpfungskette vom Lieferanten zum Kunden), Vertikal (Hierarchisch „durch das Organigramm“ [Operativ, taktisch, strategisch]).

Technisch: Verteilt nicht integriert, zentral integriert, verteilt integriert.

4. Was spricht für eine Software-Einzellösung / was für ein teures ERP-System?

Siehe Abbildung unter 1.1.8.

5. Wieso werden immer häufiger individuelle Softwarelösungen durch Standardsoftware ersetzt?

Kostengünstig, Zeitersparnis (keine Entwicklungszeit), Kompensierung von Personalengpässen bei mangelndem Know-how, Zukunftssicherheit.

6. Wo wird in SAP das Customizing vorgenommen und wie heisst die Transaktion?

Im Implementation Guide (IMG) – die Transaktion heisst SPRO.

7. Was bedeutet Realtime?

Eingaben ins System werden sofort verarbeitet.

8. Wie heissen die drei Ebenen der SAP-Architektur und was machen sie?

Datenbankserver: Speicherung, Aufbereitung und Bereitstellung der Daten

Anwendungsserver: Entlastet den Datenbankserver indem der Anwendungsserver die Daten in einem speziellen Speicherbereich und auf der Festplatte zwischenspeichert.

Präsentationsebene: Stellt als Frontend-System die Daten in einer grafischen Bedienoberfläche dar.

9. Wozu wird der Vertriebsbereich gebraucht?

Definiert, welche Materialien auf welchem Vertriebsweg verkauft werden, ermöglicht

Umsatzauswertungen pro Vertriebsbereich, kundenindividuelle Preisvereinbarung möglich.

10. Welcher übergeordneten Organisationseinheit ist die Verkaufsorganisation zugeordnet?

Buchungskreis

11. Nennen Sie drei mögliche Vertriebswege in SAP

Grosshandel, Einzelhandel, Direktverkauf oder Werksverkauf

12. Nennen Sie drei mögliche betriebswirtschaftliche Funktionen, die ein Werk einnehmen kann.

Produktionswerk, Auslieferungswerk, Verkaufswerk