



# Erläuterung von Modulen (I)

**Vertrieb und Distribution:** Verwaltet Verkaufsprozesse, Auftragsabwicklung und Auslieferungen. Verbessert so die Kundenbetreuung und beschleunigt den Verkaufszyklus.

**Produktionsplanung:** Der Fabrikmeister. Es synchronisiert alle Produktionsaktivitäten und *plant* die Kapazitäten steuert die Herstellung (Fertigung) und überwacht diese.

**Produktionsmanagement:** Der Dirigent. *steuert, optimiert und überwacht* alle Produktionsprozesse, indem es Ressourcen, Maschinen und Mitarbeiter effizient einsetzt.

**Supply Chain Management (SCM):** Koordiniert die gesamte Lieferkette, von der Beschaffung bis zur Auslieferung an den Kunden. Optimiert den Warenfluss und reduziert Lieferzeiten.

**Materialwirtschaft:** Steuert den gesamten *internen* Beschaffungsprozess, von der Bestellung bis zur Lagerhaltung. Sichert so die Verfügbarkeit von Materialien und optimiert Lagerbestände.

**Lagerverwaltung:** Der Allesköninger im Lager. Es behält den Überblick über Einheiten, Transporte und Lagerbestände. Teil der Materialwirtschaft.



# Erläuterung von Modulen (II)

**Finanzen:** Das Herzstück des ERP-Systems. Es verwaltet Buchhaltung, Gehaltsabrechnungen und finanzielle Entscheidungen. Es ermöglicht einen klaren Überblick über die finanzielle Gesundheit des Unternehmens.

**Controlling:** Der Zahlenjongleur. Es liefert wichtige Kennzahlen und Auswertungen für fundierte Entscheidungen. Es hilft dabei, Kosten zu kontrollieren.

**Personalwesen:** Der digitale Personalchef. Es kümmert sich um Rekrutierung, Urlaubsplanung und Mitarbeiterdaten.

**Customer Relationship Management (CRM):** ist ein System zur Verwaltung und Pflege von Kundenbeziehungen. Es dient als zentrale Sammelstelle für Kundeninformationen und –interaktionen. Funktionen: Kontakt- und Kundendatenverwaltung. Lead-Management. Vertriebsmanagement. Analyse von Kundeninteraktionen. Automatisierung von Marketing-Prozessen



# Erläuterung von Modulen (II): Fahrradhändler

- **Vertrieb und Distribution:** Verwaltung von Verkaufsprozessen, Auftragsabwicklung und Lieferung an Kunden.
- **Produktionsplanung:** Falls Eigenmontage erfolgt, Planung der Fertigungsschritte und benötigten Komponenten.
- **Produktionsmanagement:** Steuerung und Optimierung des Montageprozesses für individuell konfigurierte Fahrräder (falls ein Händler dies durchführt)
- **Supply Chain Management (SCM):** Koordination der Lieferanten für Fahrräder, Ersatzteile und Zubehör.
- **Materialwirtschaft:** Optimiert Bestellung in enger Abhängigkeit mit Lagerverwaltung (Bestandsführung).
- **Lagerverwaltung:** Verwaltung von Lagerbeständen, Nachbestellungen und Wareneingängen.
- **Finanzen:** Buchhaltung, Rechnungsstellung, Zahlungsabwicklung und Steuerverwaltung.
- **Controlling:** Analyse von Verkaufszahlen, Kosten und Rentabilität des Geschäfts.
- **Personalwesen:** Verwaltung von Mitarbeitern, Gehaltsabrechnung und Arbeitszeitmanagement.
- **Customer Relationship Management (CRM):** Verwaltung von Kundenbeziehungen, Marketingaktionen und Serviceanfragen.



# Mögliche Lösung: Prozess einer Online-Bestellung über die IKEA App



## Produktauswahl und Verfügbarkeit prüfen (Materialwirtschaft - MM)

- Kundenschritt:** Der Kunde sucht in der App nach einem Regal und wählt ein bestimmtes Modell aus.
- ERP-Integration:**
  - Das **Materialwirtschaftsmodul (MM)** überprüft in Echtzeit die Verfügbarkeit des Regals im nächstgelegenen Lager.
  - Die App zeigt die verfügbare Menge und mögliche Lieferoptionen an.
  - Falls nicht verfügbar, zeigt das System Alternativen oder einen voraussichtlichen Liefertermin nach Lagerauffüllung.

## Bestellung aufgeben (Vertrieb und Logistik - SD)

- Kundenschritt:** Der Kunde fügt das Regal zum Warenkorb hinzu und schliesst den Kauf ab.
- ERP-Integration:**
  - Das **Vertriebsmodul (SD)** erstellt automatisch einen Kundenauftrag mit den Bestelldetails (Artikelnummer, Menge, Preis, Lieferadresse).
  - Das Modul plant die Auslieferung basierend auf Verfügbarkeit, Lieferpriorität und geografischer Lage des Kunden.
  - Der Kunde erhält eine Bestellbestätigung per E-Mail.

## Zahlung abwickeln (Finanz- und Rechnungswesen - FI)

- Kundenschritt:** Der Kunde wählt eine Zahlungsmethode aus (z. B. Kreditkarte, PayPal).
- ERP-Integration:**
  - Das **Finanzmodul (FI)** verarbeitet die Zahlung und generiert eine digitale Rechnung.
  - Diese Rechnung wird in der App angezeigt und dem Kunden per E-Mail zugeschickt.
  - Buchungssätze werden erstellt, um die Zahlung in den Finanzunterlagen zu verbuchen.

## Warenbereitstellung und Versand (Lagerlogistik und Transport - MM, SD)

- ERP-Integration:**
  - Das **Materialwirtschaftsmodul (MM)** meldet die Bestellung an das Lagerverwaltungssystem.
  - Lagerpersonal wird durch das System angewiesen, das Regal aus dem Lagerbestand zu entnehmen.
  - Das **Logistikmodul (SD)** koordiniert den Versand: Ein Transportauftrag wird erstellt. Der Versanddienstleister wird beauftragt.

## Lieferung verfolgen und abschliessen (CRM und SD)

- Kundenschritt:** Der Kunde verfolgt den Lieferstatus in der App.
- ERP-Integration:**
  - Das **CRM-Modul** synchronisiert sich mit dem Lieferdienst und stellt Echtzeit-Updates bereit.
  - Nach erfolgter Lieferung wird der Kundenauftrag im **SD-Modul** als abgeschlossen markiert.
  - Das **CRM-Modul** sendet eine automatische Nachricht mit der Bitte um Feedback.



# Mögliche Lösung: Nutzen der grundlegenden Konzepte

## Nutzen der zentralen Datenbank

- **Verfügbarkeit in Echtzeit:** Alle Abteilungen (Lager, Vertrieb, Buchhaltung) greifen auf dieselben aktuellen Daten zu. Dies vermeidet Fehler durch veraltete oder doppelte Datensätze.
- **Reduktion redundanter Eingaben:** Kundeninformationen müssen nicht mehrfach eingegeben werden, was Zeit spart und Fehler minimiert.
- **Konsistente Kommunikation:** Alle relevanten Daten wie Bestellungen, Rechnungen und Lieferstatus sind für alle Stakeholder zentral verfügbar.

## Automatisierbare Abläufe

- **Lagerverwaltung:** Automatische Reservierung und Reduzierung der Bestände.
- **Rechnungsstellung:** Das System generiert automatisch eine Rechnung, die dem Kunden per E-Mail zugeschickt wird.
- **Versandprozesse:** Erstellung von Versandetiketten und Tracking-IDs.
- **Nachbestellungen:** Automatische Benachrichtigung an Lieferanten bei kritischen Lagerbeständen.

## Analysen und Berichte

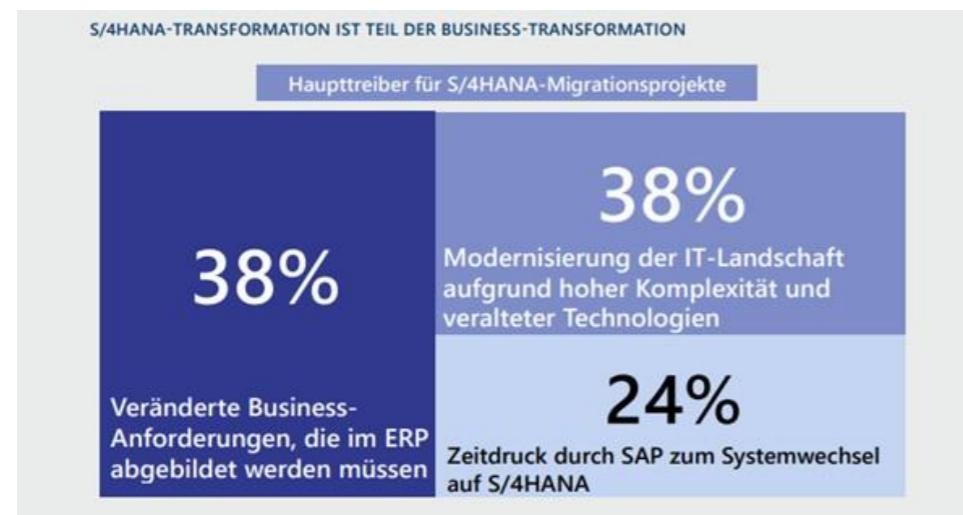
- **Umsatzanalyse:** Welche Produkte sind Bestseller? Welche Margen werden erzielt?
- **Kundenverhalten:** Welche Produkte werden häufig zusammen gekauft? Wie hoch ist die Retourenquote?
- **Lieferkettenanalyse:** Wie effizient sind Lieferanten? Gibt es Engpässe?
- **Bestandsmanagement:** Übersicht über Lagerumschläge und Engpässe.

## Kunden- und Lieferantenmanagement

- **Kundenmanagement:**
  - Speicherung und Analyse von Kundendaten (Bestellhistorie, Vorlieben).
  - Personalisierte Angebote und zielgerichtetes Marketing basierend auf den Kaufpräferenzen.
- **Lieferantenmanagement:**
  - Automatisierte Kommunikation und Bestellungen.
  - Übersicht über Lieferzeiten, Preise und Qualität der Lieferanten.



# Mögliche Antwort: System Migration



GRÜNDE FÜR DIE EINZELNEN MIGRATIONSSTRATEGIEN		
	<ul style="list-style-type: none"><li>Nutzung und Optimierung bestehender Prozesse und Strukturen</li><li>Schnelle Umsetzung möglich</li><li>Geringeres Risiko</li></ul>	61% 43% 25%
	<ul style="list-style-type: none"><li>Bereinigung und Neuaufbau der IT-Systeme, um für zukünftige Anforderungen gerüstet zu sein</li><li>Ist der effizienteste und praktikabelste Ansatz</li><li>Schnelle Umsetzung möglich</li></ul>	42% 42% 23%
	<ul style="list-style-type: none"><li>Abteilungsindividuelle Vorgehensweise ist notwendig, da unterschiedliche Anforderungen und Gegebenheiten bestehen</li><li>Geringere Kosten</li><li>Wir wollen bestehende Daten und Prozesse beibehalten, gleichzeitig aber unsere Systeme entschlacken</li></ul>	64% 45% 33%

Quelle: <https://ur4-tia.com/en/guide-information/sap-s-4hana-definition-architecture-modules-functions/>