Inhaltsverzeichnis

Vorwort XVI

Landesspezifische Geschäftsprozesse bei der Einführung von SAP R/3 in globalen Unternehmen: Hemmschuh oder Quelle von Wettbewerbsvorteilen?

Prof. Dr. rer. pol. Michael Rebstock
Dipl.-Kfm. Johannes G. Selig

1 Landesspezifische Geschäftsprozesse und globale Unternehmen 2

2 Einflüsse auf die Struktur von Geschäftsprozessen 3

3 Strategien des Umgangs mit landesspezifischen Geschäftsprozessen 9

4 Vorgehensweise und Projektorganisation in globalen Unternehmen 13

5 Entwicklung in der Projektpraxis 16

6 Resümee und Ausblick 17

Literatur 20

Geschäftsprozeßoptimierung mit SAP R/3 bei Finanzdienstleistern

Dipl.-Kfm. Herbert Rohlfing

1 Der SAP-Einsatz bei Finanzdienstleistern 22

2 SAP-Lösung für Hypothekenbanken 24

3 SAP-Einführung bei einer US-Großbank 26

Migration von SAP R/2 nach SAP R/3

Dipl.-Oec. Bülent Uzuner

1 Einleitung 34

2 Migrationsstrategien 35

3 Migrationskonzept 37

3.1 Batch-Input-Verfahren 39

3.1.1 Migrationsüberblick 40

3.1.2 Erfahrungen mit SAP-Standard-BTCI-Programmen 41

3.2 SAP-Migrationstools 44

3.2.1 Individualentwicklungen 45

3.2.2 Restriktionen 46

3.2.3 Aufwand 52

4 Schlußbetrachtung 52

Konzeption und Umsetzung einer Systemarchitektur für die Produktionssteuerung in der Prozeßindustrie

Dr. Peter Loos

1 Einleitung 54

2 Charakterisierung der Prozeßindustrie 54

3 Architektonische Einordnung 56

4 Anwendungsmodulkonzeption 59

4.1 Ressourcenverwaltung 60

4.2 Rezeptverwaltung 61

4.3 Bestandsführung 67

4.4 Prozeßplanung 68

4.5 Prozeßkoordination 70

4.6 Verbindung zur Prozeßautomatisierung 72

4.7 Verbindung zu LIMS 72

4.8 Dokumentation und Auswertung 73

5 Systemintegration 74

6 Pilotinstallationen und Bewertung 76

Literaturverzeichnis 79

Integration von SAP R/3 mit Fuzzy-Tools zur Bewertung von PPS-Entscheidungen

Dr.-Ing. Lutz Schmidt

1 Einleitung 82

2 Vorteile der Integration 82

3 Möglichkeiten der Integration 84

3.1 Integration aus Sicht des Nutzers 84

3.2 Integration aus Sicht der Softwaretechnologie 85

3.3 R/3-Integrationsschnittstellen 87

4 Problematik der Bewertung von PPS-Entscheidungen 89

5 Eignung von Fuzzy-Systemen 92

6 Anwendungsbeispiel zur Bewertung von PPS-Entscheidungen 95

6.1 Geschäftsprozeß „Bewertung einer PPS-Entscheidung“ 95

6.2 Softwarerealisation 99

7 Anwendungsbeispiel zur Rentabilität von Kundenaufträgen 101

7.1 Geschäftsprozeß „Bewertung von Kundenaufträgen" ... 101

7.2 Softwarerealisation ... 104

8 Ergebnisse ... 105

Literaturangaben ... 106

Integration heterogener Systeme in der Automobilbranche: Kopplung FORS/GB mit den SAP R/3-Modulen FI und CO

Prof. Dr.-Ing. Herbert Glöckle/Dipl.-Inf. (FH) Thomas Dietz/ Dipl.-Inf. (FH) Martin Prystaz/Dipl.-Inf. (FH) Ellen Ruckwied

1 Aufgabenstellung ... 108

2 Funktionsaufteilung des Gesamtsystems ... 110

2.1 System FORS/GB ... 110

2.2 R/3-Module ... 111

2.3 Gesamtsystem ... 113

3 Das Unternehmensszenario ... 115

3.1 Unternehmensstruktur ... 115

3.2 Geschäftsprozesse ... 117

3.2.1 Bedarfsplanung ... 117

3.2.2 Einkauf ... 120

3.2.3 Bestandsführung ... 120

3.2.4 Vertrieb ... 120

4 Konzeption der Finanzbuchhaltung ... 121

4.1 Kontenplan ... 121

4.2 Definition der Buchungen zu ausgewählten Vorgängen ... 121

4.2.1 Wareneingang 121

4.2.2 Rechnungseingang von externen Lieferanten. 123

4.2.3 Rechnungsausgleich und Fertigungsrückmeldung 124

4.2.4 Vertrieb 124

4.2.5 Stammdaten 125

5 Konzeption des Controllings 125

5.1 Profit Center Mischerei 126

5.2 Lagerentnahme / Fertigungsrückmeldung 128

5.3 Fertigungsrückmeldung / Lagerzugang 129

5.4 Geschäftsbereich Fertigung / Montage 130

6 Schnittstellenkonzept und Realisierung 131

6.1 Stammdaten 131

6.2 Bewegungsdaten 134

6.2.1 Eingangsrechnungen und Gutschriften 135

6.2.2 Ausgangsrechnungen, Gutschriften und Belastungen 136

6.2.3 Ausgleich offener Posten 136

6.3 Ablauf der Kommunikation 139

7 Kommentar zur Lösung 140

Literaturverzeichnis 142

Die Dynamik integrierter Informationssysteme im Konsumgütervertrieb

Dipl.-Ing. Matthias Krause

1 Überblick ... 144

2 Organisationsstrukturen im Konsumgütervertrieb ... 144

2.1 Vertriebsinnendienst ... 146

2.2 Vertriebsaußendienst ... 147

2.2.1 Key-Account-Management ... 148

2.2.2 Feldverkaufsorganisation ... 150

3 Geschäftsprozesse des Konsumgütervertriebs ... 152

3.1 Überblick ... 152

3.2 Listung ... 157

3.3 Kundenbesuch ... 159

4 EDV-Systeme für den Vertriebsaußendienst ... 162

4.1 Vertriebsinformationssystem ... 162

4.2 Database Marketing ... 164

4.3 Computer Aided Selling ... 166

5 Aspekte der Integration eines CAS-Systems in R/3 ... 169

5.1 Fachliche Aspekte ... 169

5.2 Technische Aspekte ... 171

6 Ausblick ... 174

Literaturverzeichnis ... 175

Anwendungen des SAP R/3-Konsolidierungsmoduls FI-LC

Dipl.-Kfm. Rainer Beaujean/Dipl.-Volkswirt Robert Reiss

1 Rechtliche und wirtschaftliche Grundlagen des Moduleinsatzes ... 182

1.1 Rechtliche Grundlagen des SAP-Fi-LC-Moduleinsatzes ... 182

1.2 „Revolution" des Konzernrechnungswesens ... 182

1.2.1 Stufenkonzeption ... 183

1.2.2 Wirtschaftliche Grundlagen des SAP-Fi-LC-Moduleinsatzes ... 185

2 Einsatz des Moduls FI-LC am Beispiel der Deutschen Telekom AG ... 187

2.1 Stammdatenpflege ... 188

2.1.1 Gesellschaften ... 188

2.1.2 Teilkonzerne ... 189

2.1.3 Positionsnummern ... 190

2.1.4 Erhebungsbögen ... 192

2.2 Dateninput ... 193

2.3 Datenverarbeitung ... 196

2.3.1 Anpassungsbuchungen ... 197

2.3.2 Währungsumrechnung ... 197

2.3.3 Konsolidierungsmaßnahmen ... 198

2.3.4 Umgliederungen ... 202

2.4 Datenoutput ... 202

3 Zukunftsorientierung des Moduls 203

3.1 Simulationen 203

3.2 Währungsreform in FI-LC 205

3.3 Erstellung von internationalen Bilanzen 205

4 Ausblick 206

Literaturhinweise 208

Neue Möglichkeiten der vertikalen Kooperation mit SAP R/3 Retail

Dipl.-Ing. Matthias Krause/Dipl.-Kfm. Dirk Bliesener

1 Überblick 210

2 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen in Industrie und Handel 210

2.1 Grundlagen 210

2.2 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen in Industrie und Handel 212

3 Vertikale Kooperation 213

3.1 Abgrenzung 213

3.2 Grundtypen der vertikalen Kooperation 214

3.3 ECR und SRC als Beispiel neuer vertikaler Kooperationen 215

3.4 Prozeßkooperation zwischen Industrie und Handel 217

4 EDI - Übertragungstechniken und Standards 218

4.1 Unternehmensübergreifende Nummern- und Codiersysteme 218

4.1.1 Internationale Lokationsnummer 218

4.1.2 European Article Numbering 218

4.1.3 Uniform Code Council / European Article Numbering -128 219

4.2 Elektronischer Datenaustausch 219

4.3 Nachrichtenstandards 220

4.3.1 SEDAS 220

4.3.2 SINFOS 221

4.3.3 MADAKOM 221

4.3.4 EDIFACT 222

4.3.5 EANCOM 222

5 Geschäftsprozeßoptimierung zwischen Industrie und Handel 222

5.1 Informationssystemarchitektur und Prozeß-orientierung im Handel 223

5.2 POS-Systeme 226

5.3 Kritische Analyse bestehender Informationssysteme im Handel 228

5.4 Rationalisierungspotentiale durch EDI zwischen Industrie und Handel 229

6 SAP R/3 Retail 233

6.1 Charakterisierung von R/3 Retail 233

6.2 R/3 Retail und EDI 238

7 Ausblick 239

Literaturverzeichnis 241

CATeam zur Unterstützung der Teambildung für die prozeßorientierte R/3-Einführung

Dr. Bettina Schwarzer/Prof. Dr. Helmut Krcmar

1 Das Projektteam als kritischer Erfolgsfaktor 247

2 Projektteambildung mit CATeam 249

2.1 Ziele der Teambildung 249

2.2 CATeam zur Teambildung 250

3 Beispiel aus der Praxis 251

3.1 Ausgangssituation 251

3.2 Projekt-Kick-Off mit CATeam 252

3.2.1 Struktur des CATeam-Workshops zum Projekt Kick-Off 252

3.2.2 Problemsammlung 254

3.2.3 Zieldefinition 257

3.2.4 Kritische Erfolgsfaktoren 260

4 Vorteile der Werkzeugunterstützung 262

Literatur 265

SAP Ausbildung im Wandel

Dipl.-Inf. Ulrich Bartels/Christoph Siebeck

1 Anforderungen an die Anwenderschulung 267

2 Die klassische Ausbildungsmethode – Seminare 268

3 Die alternative Ausbildungsmethode – CBT 274

4 Rahmenbedingungen für den Einsatz von CBT 282

5 Mindestanforderungen an ein CBT-Programm 284

6 Die R/3-Schulung der Zukunft 287

Ausbildung in und mit der Modellfirma LIVE AG

Dipl.-Kff. Sabine Mehlich

1 Einleitung 290

2 Erfolgsfaktoren der LIVE AG 292

3 Dokumentation der LIVE AG 294

4 Fallstudienkonzept 295

5 Aufbau einer Fallstudie 297

6 Betriebswirtschaftliche Darstellung der LIVE AG 301

6.1 Organigramm der LIVE AG 301

6.2 Organisation im Bereich Personalwesen 301

6.3 Organisation im Bereich Rechnungswesen 303

6.4 Organisation im Bereich Materialwirtschaft 304

6.5 Organisation im Bereich Vertrieb 305

6.6 Organisation im Bereich Produktion 306

6.7 Produktpalette 308

6.8 Finanzdaten 309

7 Weiterentwicklung der Modellfirma 310

8 Einsatz der LIVE AG 312

Autorenverzeichnis 313

Stichwortverzeichnis 320