
Inhaltsverzeichnis

PROLOG IM UNTERNEHMEN.....	1
----------------------------	---

Andreas Hufgard

1

BUSINESS INTEGRATION MIT SAP-LÖSUNGEN.....	15
--	----

Andreas Hufgard

1.1 LÖSUNGSSTRATEGIE DER SAP	16
1.2 WEGE ZUR BUSINESS INTEGRATION MIT SAP-LÖSUNGEN	23
1.3 ENTWICKLUNG EINER BUSINESS-INTEGRATION-STRATEGIE	26
1.3.1 Strategische Situationsanalyse	27
1.3.2 Operative Situationsanalyse aus Organisationssicht	30
1.3.3 Taktische Situationsanalyse der produktiven Systeme.....	31
1.3.4 Strategische Projektplanung.....	32
1.4 BLICK AUF DIE GRUNDSTRUKTUR DER FOLGENDEN KAPITEL.....	34

2

SAP BW - VOM BERICHTSWESEN ZUM DATA

WAREHOUSE 35

Heiko Hecht

2.1 INFORMATIONSSYSTEME VOR DEM DATA WAREHOUSE 35

2.1.1 Externe Entwicklungen 35

2.1.2 Die Aufholjagd der SAP AG 38

2.2 WAS IST WIRKLICH NEU AM SAP BW? 41

2.2.1 Konzept des SAP BW 42

2.2.2 Anwendergruppen des SAP BW 47

2.2.3 Rollenkonzept des SAP BW 48

2.2.4 Datenanalyse in ERP- versus DW-Systemen 49

2.3 ORGANISATORISCHE VORAUSSETZUNGEN FÜR DIE EINFÜHRUNG UND DEN EINSATZ VON SAP BW 50

2.4 PROBLEMFELDER BEI DER EINFÜHRUNG VON SAP BW 53

2.5 VERBESSERUNGSPOTENZIALE DES SAP BW 56

2.6 ... UND WAS KÖNNEN DIE MITBEWERBER? 60

2.6.1 Gruppierung der Lösungen 60

2.6.2 Porträt der vorgefertigten Data-Warehouse- Lösungen 62

2.7 INFORMATIONEN UND VERWEISE 64

3

MYSAP SEM – VON DER ISOLIERTEN ZUR INTEGRIERTEN UNTERNEHMENSSTEUERUNG 68

Wolfgang Walz

3.1 ANKNÜPFUNGEN IM ERP-SYSTEM.....	70
3.2 WAS IST WIRKLICH NEU AN MYSAP SEM?	74
3.2.1 Management Cockpit	80
3.2.2 Business Planning and Simulation.....	81
3.2.3 Business Information Collection	83
3.3 PROBLEMFELDER UND MÄNGEL DES SEM.....	87
3.4 ... UND WAS KÖNNEN DIE MITBEWERBER?	89
3.5 INFORMATIONEN UND VERWEISE.....	90



MYSAP CRM – VON DER VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG

ZUM INTEGRIERTEN KUNDENMANAGEMENT 93

Frank Hennermann

4.1 KUNDENMANAGEMENT IM SAP-R/3-SYSTEM	93
4.2 WAS IST WIRKLICH NEU AN MYSAP CRM	97
4.2.1 Technische Entwicklungen	98
4.2.2 Funktionale Besonderheiten	100
4.2.2.1 Marketing und Kundenakquisition	100
4.2.2.2 Multichannel-Sales	102
4.2.2.3 Kundenservice	105
4.2.2.4 Analytisches CRM.....	107
4.2.2.5 Provisionen und Leistungsanreize	107
4.2.2.6 Channel Management	107
4.2.3 Operatives CRM.....	109
4.3 ORGANISATORISCHE VORAUSSETZUNGEN FÜR EINE CRM-LÖSUNG ..	110
4.4 PROBLEMFELDER BEI DER EINFÜHRUNG VON SAP CRM	114
4.4.1 Organisatorische Problemfelder.....	114
4.4.2 Technische Problemfelder.....	115
4.5 WAS FEHLT NOCH?	115
4.6 ... UND WAS KÖNNEN DIE MITBEWERBER?	117
4.7 INFORMATIONEN UND VERWEISE	121



MYSAP SRM – DER EINKAUF WIRD ZUR

QUERSCHNITTSFUNKTION.....123

Gerald Brosch

5.1 MEHR ALS NUR DIE BESCHAFFUNG VON BLEISTIFTEN?	123
5.1.1 Beschaffung im R/3-System	123
5.1.2 E-Procurement-Lösungen der SAP	124
5.1.3 Supplier Relationship Management	129
5.2 WAS IST WIRKLICH NEU AN MYSAP SRM?	131
5.2.1 Technische Innovation Internet.....	131
5.2.2 Systemarchitektur, Schnittstellen und Integrationsszenarios.....	132
5.2.3 Elektronische Kataloge.....	134
5.3 ORGANISATORISCHE VORAUSSETZUNGEN FÜR ERFOLGREICHE E-PROCUREMENT-PROJEKTE.....	135
5.3.1 Analyse des Beschaffungsportfolios	136
5.3.2 Katalogauswahl	137
5.3.3 Lieferantenanalyse.....	139
5.4 EINFÜHRUNG EINER E-PROCUREMENT-LÖSUNG	140
5.5 SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT – WAS FEHLT NOCH?	145
5.6 ... UND WAS KÖNNEN DIE MITBEWERBER?	146
5.7 INFORMATIONEN UND VERWEISE.....	148



MY SAP SCM – VOM MRP II-KONZEPT ZUM SUPPLY

CHAIN MANAGEMENT 150

Sabine Mehlich

6.1 ENTWICKLUNG VON PPS ZU SCM	151
6.1.1 Material Requirements Planning (MRP)	151
6.1.2 Manufacturing Resource Planning (MRP II)	152
6.1.3 Konzeptionelle Schwachstellen klassischer PPS-Systeme	152
6.1.4 Grundlagen moderner SCM-Ansätze	153
6.1.5 SCM-orientierte Planung	156
6.1.6 Vorteile von APS-Systemen	159
6.1.7 Supply-Chain-Planning-Matrix	160
6.1.8 Architektur einer SCM-Software-Lösung	163
6.2 WAS IST WIRKLICH NEU AN MY SAP SCM?	163
6.2.1 Entwicklung von mySAP SCM	164
6.2.2 Komponenten von SAP APO	166
6.2.3 Architektur	168
6.2.4 Integration	170
6.3 ORGANISATORISCHE VORAUSSETZUNGEN FÜR DIE EINFÜHRUNG VON SAP APO	172
6.4 PROBLEMFELDER DER EINFÜHRUNG	176
6.5 WAS FEHLT NOCH?	178
6.6 ... UND WAS KÖNNEN DIE MITBEWERBER?	179
6.7 INFORMATIONEN UND VERWEISE	181

MYSAP PLM – VON PRODUKTDATEN UND PROJEKTEN ZUR ABBILDUNG DES PRODUKTLEBENSZYKLUS.....184

Christian Bätz

7.1 VOM PROJEKTMANAGEMENT ZUM PRODUCT LIFECYCLE MANAGEMENT IM MULTISYSTEMUMFELD	185
7.1.1 Projektmanagement mit SAP R/3	185
7.1.2 Product Lifecycle Management	187
7.2. WAS IST WIRKLICH NEU AN MYSAP PLM?	191
7.2.1 Strategische Programmplanung auf übergeordneter Ebene	192
7.2.2 Erstmalige Abbildung des Lebenszyklus	192
7.2.3 Kooperative Entwicklung und Datenaustausch ...	193
7.2.4 Beschaffung im Collaborative Engineering	198
7.3 ORGANISATION DER UNTERNEHMENSÜBERGREIFENDEN ZUSAMMENARBEIT	199
7.3.1 Gründe und Auslöser	199
7.3.2 Organisatorische Voraussetzungen	200
7.4 PROBLEMFELDER BEI DER EINFÜHRUNG	200
7.5 WAS FEHLT NOCH?	202
7.6 ... UND WAS KÖNNEN DIE MITBEWERBER?	204
7.7 INFORMATIONEN UND VERWEISE	205

8

MARKTPLATZ – VON EDI ZU HANDELS- UND

SERVICEPLATTFORMEN IM INTERNET 207

Andreas Hufgard

8.1 VON DER ERP-WELT AUF DEN MARKTPLATZ	208
8.2 WAS IST WIRKLICH NEU AN INTERNET-MARKTPLÄTZEN?	211
8.2.1 Schlüsselfunktion Dokumentenaustausch	213
8.2.2 Architektur von Marktplatz-Lösungen.....	214
8.2.3 Ein- und Verkaufen über Internet- Marktplätze – Stufe 1	216
8.2.4 Geschäftsabwicklung über Marktplätze – Stufe 2.....	218
8.2.5 Business Integration durch Marktplatz- Anwendungen – Stufe 3.....	219
8.2.6 Marktplatzbasierte Kooperation – Stufe 4.....	221
8.3 ORGANISATORISCHE VORAUSSETZUNGEN FÜR EINE MARKTPLATZBETEILIGUNG	222
8.4 PROBLEMFELDER EINER MARKTPLATZBETEILIGUNG UND -INTEGRATION.....	225
8.5 WAS FEHLT NOCH?	225
8.6 ... UND WAS KÖNNEN DIE MITBEWERBER?	226
8.7 INFORMATIONEN UND VERWEISE	227

ANHANG – PROZESSE DER BUSINESS INTEGRATION MIT SAP-LÖSUNGEN	229
A1 EINFÜHRUNG IN DIE PROZESSDARSTELLUNG	229
A1.1 Entwicklung des Geschäftsprozessgedankens	229
A1.2 Darstellung der Business Integration mit LIVE KIT Power.....	231
A1.3 Glossar der Prozessbelege	232
A2 GESCHÄFTSPROZESSE IM MYSAP BW	235
A2.1 Data-Warehouse-Architektur.....	235
A2.1.1 Administrator Workbench	235
A2.1.2 Betriebswirtschaftliche Auswertungsobjekte...	237
A2.1.3 Reporting	239
A2.2 Data-Warehouse-Administration	241
A2.2.1 Data-Warehouse-Managementsystem.....	241
A2.2.2 Berichts- und Benutzeradministration.....	242
A3 GESCHÄFTSPROZESSE IM MYSAP SEM.....	245
A3.1 Business Planning and Simulation.....	245
A3.2 Corporate Performance Monitor	247
A4 GESCHÄFTSPROZESSE IM MYSAP CRM	250
A4.1 Account Management.....	250
A4.2 Marketing- und Kampagnenplanung.....	252
A4.3 Lead Management	253
A4.4 Aktivitäten-Management.....	254
A4.5 Opportunity Management.....	255
A4.6 Sales	257
A4.7 Service	258
A4.8 Anrufabwicklung.....	259
A4.9 Lösungsdatenbank.....	260
A5 GESCHÄFTSPROZESSE IM MYSAP SRM.....	262
A5.1 Stammdaten E-Procurement.....	262

A5.2	Prozesse E-Procurement – Standalone-Szenario ..	264
A5.3	Prozesse E-Procurement – Klassisches Szenario ..	266
A5.4	Prozesse E-Ausschreibungen.....	267
A5.5	Prozesse Lieferantenportal	269
A6	GESCHÄFTSPROZESSE MIT SAP APO	272
A6.1	Absatzplanung	272
A6.2	Globale ATP	275
A6.3	Production Planning & Detailed Scheduling.....	277
A6.4	Supply Chain Cockpit.....	281
A6.5	Supply Network Planning	283
A6.6	Transportation Planning & Vehicle Scheduling....	288
A7	GESCHÄFTSPROZESSE IM MYSAP PLM	292
A7.1	ERP-basierte Zusammenarbeit mit einem externen Projektpartner.....	292
A7.2	Internet-basierte kooperative Entwicklung durch ein unternehmensübergreifendes virtuelles Team	294
A7.3	Engineering Change Management unter Einbeziehung eines externen Projektpartners	297
A8	GESCHÄFTSPROZESSE EINES INTERNET-MARKTPLATZES	300
A8.1	Marktplatzkataloge.....	300
A8.2	Dokumentenaustausch	302
A8.3	Auktionen und Ausschreibungen	304
A8.4	Supply-Chain-Zusammenarbeit.....	306
A8.5	Projekt- und Produktentwicklung.....	307
ABBILDUNGSVERZEICHNIS		308
TABELLENVERZEICHNIS		310
ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS		312
AUTORENVERZEICHNIS		316

Business Integration mit SAP-Lösungen
Potenziale, Geschäftsprozesse, Organisation und
Einführung

Hufgard, A.; Hecht, H.; Walz, W.; Hennermann, F.;
Brosch, G.; Mehlich, S.; Bätz, C.

2005, XVIII, 318 S., Hardcover

ISBN: 978-3-540-21350-5