

---

# Inhaltsverzeichnis

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

*Andreas Hufgard*

<b>1</b> 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 MY SAP 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

5

**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  
    Integrationszenarios..... 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



**MYSAP 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 MYSAP 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



<b>ANHANG – PROZESSE DER BUSINESS INTEGRATION MIT SAP-LÖSUNGEN .....</b>	<b>229</b>
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
	<b>ABBILDUNGSVERZEICHNIS .....</b>	<b>308</b>
	<b>TABELLENVERZEICHNIS .....</b>	<b>310</b>
	<b>ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS .....</b>	<b>312</b>
	<b>AUTORENVERZEICHNIS .....</b>	<b>316</b>