











8) Geschäftsprozess

Gegeben sei folgender Geschäftsprozess:

Nach dem Eintreffen eines schriftlichen Auftrages prüft die Abteilung Produktionsplanung, ob der Auftrag von der Kapazitäts- und Terminlage her machbar ist. Hierzu werden Daten aus der Lagerbestandsdatei und der Fertigungsdatei verwendet. Falls der Auftrag nicht machbar ist, muss der Vertrieb eine Begründung für die Auftragsablehnung verfassen. Diese wird anschließend durch Brief, Fax oder E-Mail vom Sekretariat verschickt.

Falls der Auftrag gefertigt werden kann, wird er von der Disposition in der Auftragsdatei angelegt.

Danach werden vom Einkauf die erforderlichen Rohmaterialien per Brief bestellt. Die Produktionsleitung teilt Personal zu und die Produktionsplanung terminiert den Auftrag im Detail.

Sobald diese Tätigkeiten ausgeführt sind, entscheidet sich, ob der Vertrieb dem Kunden eine detaillierte Bestätigung sendet, oder ob sich im Detail kleine Änderungen gegenüber den Kundenwünschen ergeben haben, die dem Kunden vom Vertrieb schriftlich erläutert werden.

a) Erstellen Sie ein eEPK-Diagramm. (12 P.)



9) Portfolioanalyse

Ein Unternehmen möchte seine Anwendungssoftwaresysteme überdenken und die Weichen für den eventuellen Kauf weiterer Systeme stellen. Dazu soll eine Portfolioanalyse durchgeführt werden. Im Rahmen dieser Portfolioanalyse wurde bereits folgendes Rohmaterial erhoben:

Den Befragten wurde vorgegeben, dass zur Bewertung folgendes Schema verwendet werden soll:

- 0= IKS leistet keinen Beitrag zur positiven Beeinflussung des kritischen Erfolgsfaktors
- 1= IKS leistet einen kleinen Beitrag zur positiven Beeinflussung des kritischen Erfolgsfaktors
- 2= IKS leistet einen bedeutenden Beitrag zur positiven Beeinflussung des kritischen Erfolgsfaktors
- 3= IKS leistet einen wichtigen Beitrag zur positiven Beeinflussung des kritischen Erfolgsfaktors
- 4= IKS leistet einen sehr großen wesentlichen Beitrag zur positiven Beeinflussung des kritischen Erfolgsfaktors

Bewertungsmatrix zur Beurteilung der Technologieattraktivität im Istzustand							
(Ressourcenstärke Istzustand)							
	Gewicht (%)	Zeiterfassung / Betriebsdatenerf.	CAD/CAE	ERP/PPS	Supply Chain Management	Customer Relationship Man.	CAM / CAQ
Preis	25	1	1	1	2	2	1
Vertriebsweg (Händlerverkauf)	10	0	0	1	1	1	0
Vertriebsweg (Internetverkauf)	15	0	1	2	2	2	1
Produktqualität	10	2	2	0	0	0	2
Service	5	0	0	0	1	1	0
Händlerbindung	5	0	0	1	1	2	1
Produktgestaltung / Innovationen	15	0	3	1	0	0	2
Lieferzeit	15	3	1	2	1	1	1

**Hinweise:**

- CAE (Computer Aided Engineering.)      CAD (Computer Aided Design)
- CAM (Computer Aided Manufacturing)    CAQ (Computer Aided Quality Assurance)
- PPS (Produktionsplanung und -steuerung)    ERP (Enterprise Resource Planning)

Bewertungsmatrix zur Beurteilung der Technologieattraktivität im Idealzustand							
(Ressourcenstärke Idealzustand)							
	Gewicht (%)	Zeiterfassung / Betriebsdatenerf.	CAD/CAE	ERP/PPS	Supply Chain Management	Customer Relationship Man.	CAM / CAQ
Preis	25	2	2	2	2	2	1
Vertriebsweg (Händlerverkauf)	10	0	0	2	1	2	0
Vertriebsweg (Internetverkauf)	15	0	3	3	2	3	1
Produktqualität	10	2	3	0	0	0	2
Service	5	0	1	0	1	2	0
Händlerbindung	5	0	0	1	2	2	1
Produktgestaltung / Innovationen	15	0	3	1	0	0	2
Lieferzeit	15	4	1	3	3	2	2

Es werden folgende Kosten für die einzelnen Teilinformationssysteme unterstellt.

Kosten der Teil IS	€
Zeiterfassung / Betriebsdatenerfassung	100.000
CAD / CAE	200.000
ERP/PPS	400.000
Supply Chain Management	200.000
Customer Relationship Man.	200.000
CAM / CAQ	100.000

1= Wettbewerber verfügt über ein schlechteres IKS-System

3= Wettbewerber verfügt über ein gleich gutes IKS-System

5= Wettbewerber verfügt über ein besseres IKS-System

Bewertungsmatrix zur Beurteilung der strategischen Wettbewerbsstärke im Ist-Zustand							
(Wettbewerbsposition der Teilinformationssysteme im Ist-Zustand)							
Mitbewerber	Marktanteil (%)	Zeiterfassung / Betriebsdatenerf.	CAD/CAE	ERP/PPS	Supply Chain Management	Customer Relationship Man.	CAM / CAQ
A	35	3	5	5	3	5	
B	25	1	1	5	5	3	
C	15	3	3	1	3	5	
D	15	3	3	3	1	3	
E	10	3	3	3	3	5	
	100						

Bewertungsmatrix zur Beurteilung der strategischen Wettbewerbsstärke im Ideal-Zustand (Konkurrenten)							
(Wettbewerbsposition der Teilinformationssysteme im Ideal-Zustand)							
Mitbewerber	Marktanteil (%)	Zeiterfassung / Betriebsdatenerf.	CAD/CAE	ERP/PPS	Supply Chain Management	Customer Relationship Man.	CAM / CAQ
A	35	3	3	5	5	1	3
B	25	1	1	1	3	5	1
C	15	1	1	1	1	3	5
D	15	3	3	3	1	1	3
E	10	1	3	3	3	1	3
	100						

a) Ermitteln Sie das Ist-Portfolio. (4 P.)



