



JUSTUS-LIEBIG-UNIVERSITÄT GIESSEN
ALLG. BWL UND WIRTSCHAFTSINFORMATIK
UNIV.-PROF. DR. AXEL C. SCHWICKERT

**Klausur-Vorbereitung
zum Bachelor-Modul**

IT- Management

Sommersemester 2017

Univ.-Prof. Dr. Axel C. Schwickert

- Die Bearbeitungszeit der Klausur beträgt 90 Minuten. Es sind alle Aufgaben zu bearbeiten.
- Es sind keine Hilfsmittel zugelassen.
- **Verwenden Sie für Notizen ausschließlich die letzten Seiten dieses Hefers.**
- Zu jeder Aufgabe wird eine bestimmte Bearbeitungszeit vorgeschlagen. Dies ist jeweils ein Hinweis zur voraussichtlichen Gewichtung der Aufgabe.
- **Notieren Sie nur auf diesem Deckblatt Ihre Matrikelnummer.**
- **Nach Ihrer Klausurbearbeitung geben Sie diesen gesamten Hefter ab (Deckblatt und alle zum Hefter gehörigen weiteren Blätter).**

Ihre Matrikelnummer:							
-----------------------------	--	--	--	--	--	--	--

Aufgabe Nr.	Maximale Klausur-Punkte	Erreichte Klausur-Punkte
1	15	
2	15	
3	15	
4	15	
5	30	

			<i>Noten- Punkte (0 - 15)</i>	<i>Klausur- Note (1 - 5)</i>
Summe	90			

Aufgabe Nr.**1**

15 Minuten

Erläutern und begründen Sie die Entwicklungsstufen vom "Operativen Technikmanagement" über das "Operative DV-Management" hin zum modernen "Information Management".

Bitte beachten Sie: Verlangt ist eine fachlich zutreffende, inhaltlich nachvollziehbare und kausal zusammenhängende Erörterung aus vollständigen Sätzen in lesbarer Schrift.

Aufgabe Nr.**2**

15 Minuten

Beschreiben Sie kurz die Begriffe "Thin Client" und "Fat Client". Erläutern Sie dann, in welchem Zusammenhang diese Begriffe mit der Zentralisierung und Dezentralisierung von IT-Systemen im Unternehmen stehen.

Bitte beachten Sie: Verlangt ist eine fachlich zutreffende, inhaltlich nachvollziehbare und kausal zusammenhängende Erörterung aus vollständigen Sätzen in lesbarer Schrift.

Aufgabe Nr.	3	15 Minuten
--------------------	----------	-------------------

Strategische Aufgaben des Information Management

Die jährlichen mittel- bis langfristigen Geschäftsfeldplanungs-Runden der Möbelhauskette MobMax AG erfordern, dass Sie als CIO ebenfalls anwesend sind. Nach einigen durchwachsenen Jahren mit stagnierenden Umsätzen möchte der Vorstand nun eine angepasste Unternehmensstrategie implementieren, die den Kundenservice stärker als bisher in den Fokus rückt. Die MobMax AG bzw. deren Möbelhäuser sollen nicht mehr als anonyme „Abverkaufshallen“ durch den Kunden wahrgenommen werden, vielmehr möchte die MobMax AG jedem Kunden ein personalisiertes Einkaufserlebnis bieten. Als CIO obliegt es nun Ihnen, die Änderung der strategischen Ausrichtung des Unternehmens in Ihrem Bereich umzusetzen.

Bitte ordnen Sie den folgenden Aussagen per Ankreuzen in der entsprechenden Spalte jeweils zu, ob die Aussage wahr oder falsch ist. Für jede richtige Markierung werden 2,5 Punkte vergeben, für jede falsche Markierung werden 2,5 Punkte abgezogen. Nicht markierte Aussagen werden als falsch gewertet. Minimal werden null Punkte für diese Aufgabe angerechnet.	wahr	falsch
In einer Umfeld- und Situationsanalyse muss eine IuK-Standortbestimmung erfolgen. Diese beinhaltet neben der Erstellung eines Anwendungsportfolios auch eine Untersuchung der IuK-Infrastruktur. Ein typisches Anwendungsportfolio strukturiert Anwendungen z. B. nach Wettbewerbsrelevanz und Kosten.	×	<input type="checkbox"/>
Ein IuK-basierter KEF der MobMax AG wird die Geschwindigkeit und Qualität der Kundenbetreuung sein.	×	<input type="checkbox"/>
Im Rahmen der Zielplanung haben Sie eine Reihe von strategischen IuK-Vorhaben (z. B. ein Anwendungssystem, das Bestandskunden passende Angebote zu Ihren bisherigen Einkäufen unterbreitet) identifiziert, die dazu beitragen sollen, die geänderte Unternehmensstrategie bestmöglich zu unterstützen. Als erstes setzen Sie das Vorhaben um, das die größten Kosten verursacht, um die Skaleneffekte nutzen zu können.	<input type="checkbox"/>	×
Die Vorgaben für die strategischen IuK-Ziele durch die neuen strategischen Unternehmensziele sind bezeichnend für eine agierende Planung der IT-Ziele im Sinne eines „enablings“.	<input type="checkbox"/>	×
Strategische IuK-Ziele müssen über Benennung von Inhalt, Maßstab, Ausmaß und Zeitbezug operationalisiert werden. Ein strategisches IuK-Ziel wäre demnach die Erhöhung des Anteils von personalisierten im Vergleich zu standardisierten Kundenkontakten an Bestandskunden auf 60 % innerhalb von 15 Monaten.	×	<input type="checkbox"/>
Nach Abschluss der Zielplanung und -priorisierung passen Sie das IT-Strategie-Dokument der MobMax AG an. Darin beschreiben Sie u. a. die geänderte Unternehmensstrategie sowie -ziele und wie sich diese Unternehmensziele auf die IuK-Ziele auswirken. Das Projektportfolio (Anwendungen und Infrastruktur) führen Sie in diesem Dokument aufgrund seines taktischen Charakters nicht auf.	<input type="checkbox"/>	×

Aufgabe Nr.	4	15 Minuten
--------------------	----------	------------

So kommen Sie auf den ERP-Trichter (Computerwoche, 05.09.2011, Karsten Sontow)

[...] Je nach Investitionsentscheidung lassen sich dabei folgende Auswahlstrategien unterscheiden:

Die "strategische" oder "Golfplatz"-Entscheidung: Insbesondere in mittelständischen Familienunternehmen erfolgt die ERP-Auswahl oft ohne großartige Vorbereitung auf der Basis von Empfehlungen und persönlichen Beziehungen. Ausschlaggebend ist hierbei neben einigen Referenzen meist die persönliche Vertrauensbasis zwischen der Führungsebene des Anwenderunternehmens und des ERP-Anbieters. In derartigen Fällen reduziert sich die ERP-Auswahl auf wenige Gespräche, in deren Folge ein recht grob spezifizierter Software- und Wartungsvertrag abgeschlossen wird. Die Anforderungsdefinition und Spezifikation von Anpassungen werden dabei in die Phase der Einführung verlagert, wobei der ERP-Anbieter als Spezialist meist die Führung übernimmt.

Die "freie Suche": [...] Auf der Basis ihrer persönlichen Eindrücke grenzen sie den Kandidatenkreis ein und sprechen gegenüber der Entscheidungsebene eine Empfehlung für einen Anbieter aus. Auch bei diesem Ansatz wird die konkrete Spezifikation der ERP-Software meist in die Einführungsphase verlagert.

Die "kalkulierte Entscheidung": Den Ansatz der "kalkulierten Entscheidung" im Sinne eines klassischen Investitionsprojektes findet man meist ebenfalls bei mittleren und größeren Unternehmen. Motiviert wird dieser Ansatz in der Regel durch die Notwendigkeit, einen Investitionsvorschlag Entscheidungsgremien (Geschäftsführung, Aufsichtsrat oder auch Gesellschafterkreis) gegenüber belastbar zu begründen. Bei der "kalkulierten Entscheidung" werden die oben genannten Aufgaben der ERP-Auswahl relativ systematisch abgearbeitet.

"Akademische Übung": Im Bemühen um eine gute Investitionsentscheidung verbunden mit mangelnder Erfahrung und Unsicherheit über das Vorgehen schießen manche Unternehmen auch über das Ziel hinaus: Prozessdokumentation und Lastenhefte füllen ganze Regale. Zehn bis zwanzig ERP-Anbieter geben sich bei Präsentationen die Klinke in die Hand. Und der ERP-Werksvertrag mit Festpreis summiert sich auf 1000 und mehr Seiten. In diesen Fällen gleicht die ERP-Auswahl eher einer "akademischen Übung", bei der trotz aller Arbeit im Vorfeld selten eine erfolgreiche ERP-Einführung herauskommt. [...]

Bitte ordnen Sie den folgenden Aussagen per Ankreuzen in der entsprechenden Spalte jeweils zu, ob die Aussage wahr oder falsch ist. Für jede richtige Markierung werden 2,5 Punkte vergeben, für jede falsche Markierung werden 2,5 Punkte abgezogen. Nicht markierte Aussagen werden als falsch gewertet. Minimal werden null Punkte für diese Aufgabe angerechnet.	wahr	falsch
Aufgrund der umfassenden Dokumentation erzielt die Auswahlstrategie „akademische Übung“ die besten Ergebnisse.	<input type="checkbox"/>	×
Das ERP-System mit dem größten Funktionsumfang ist nicht notwendigerweise das „beste“ System für das Anwenderunternehmen.	×	<input type="checkbox"/>
Beim ERP-System-Auswahlprozess ist das Kosten-Nutzen-Verhältnis relevant.	×	<input type="checkbox"/>
Eine ERP-System-Anforderungsspezifikation sollte entgegen der obigen Auswahlstrategien vor der Auswahl eines Anbieters/Produkts stattfinden.	×	<input type="checkbox"/>
Eine persönliche Vertrauensbasis zwischen Anwenderunternehmen und ERP-Anbieter ist in der Praxis oft ausschlaggebend für die Auftragsvergabe.	×	<input type="checkbox"/>
In eine „kalkulierte Entscheidung“ fließt die Performance eines ERP-Systems nicht ein.	<input type="checkbox"/>	×

Aufgabe Nr.	5 a) – o)	insgesamt 30 Minuten
<p>Bitte kreuzen Sie die richtigen Antworten an. Bei allen Fragen können keine, eine oder mehrere Antworten richtig sein. Für jede vollständig korrekt beantwortete Frage erhalten Sie 2 Punkte (keine Teilpunkte).</p>		
a) Welche Aussagen in Bezug auf ERP und ERP-Systeme sind zutreffend? (1)		
<p><input type="checkbox"/> Die Aufgabe von ERP-Systemen besteht u. a. in der Verbindung aller betriebswirtschaftlich relevanten Funktionsbereiche in einem System zur dezentralen Datenhaltung.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Ziel des ERP ist der möglichst effiziente Einsatz von Ressourcen für den betrieblichen Ablauf.</p> <p><input type="checkbox"/> Vor der Einführung von ERP-Systemen war die Auftragsabwicklung in Unternehmen häufig mit Problemen behaftet, wenn alle Abteilungen der Unternehmen mit einer integrierten Software-Lösung arbeiteten.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Inselssysteme verwalten die Daten bereichsbezogen unabhängig voneinander und sind höchstens über Schnittstellen miteinander verbunden.</p>		
b) Welche Aussagen in Bezug auf ERP und ERP-Systeme sind zutreffend? (2)		
<p><input checked="" type="checkbox"/> Die ersten Lösungen im Bereich des ERP beinhalteten ein zentrales System, das die Daten speicherte und ermöglichten es den Abteilungen, unternehmensintern zeitgleich auf die Daten zuzugreifen.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Ein Problem von Insel-Systemen sind Inkonsistenzen, z. B. wenn bei der Änderung der Daten zu einem Artikel (z. B. neuer Preis) Widersprüche in den gespeicherten Daten entstehen.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Durch den Einsatz eines ERP-Systems wird es den Mitarbeitern des Vertriebs möglich, Debitoren schnell und kompetent Angebote zu unterbreiten.</p> <p><input type="checkbox"/> In ERP-Systemen sind die technischen Aufgaben der Abteilungen eines Unternehmens auch fachlich integriert.</p>		
c) Welche Aussagen in Bezug auf ERP und ERP-Systeme sind zutreffend? (3)		
<p><input type="checkbox"/> In einem ERP-System wird ein Auftrag z. B. zwischen den fachbezogenen ERP-Modulen Vertrieb, Lager und Produktion mit Medienbrüchen und Mehrfacherfassungen weitergereicht.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> ERP II-Systeme beziehen das Supply Chain Management und das Customer Relationship Management mit ein.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> ERP-Systeme erfüllen auch Funktionen von Produktionsplanungs- und Steuerungssystemen.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Das Supply Chain Management (SCM) verfolgt den Gedanken der Integration von Vorlieferanten und Abnehmern mit der Integration aller unternehmensinternen Prozesse.</p>		
d) Welche Aussagen in Bezug auf SCM und CRM sind zutreffend?		
<p><input checked="" type="checkbox"/> (SCM) integriert Materialzugänge und Produktabgänge in einem System, indem es die Lieferanten und die Kunden an den Fluss entlang der Wertschöpfungskette anbindet.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Ein Ziel des SCM ist die Optimierung der Güterflüsse entlang der unternehmensübergreifenden Wertschöpfungskette.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Das CRM ist vollständig an den Kundenbedürfnissen („Support“) ausgerichtet.</p> <p><input type="checkbox"/> Die Kundenzufriedenheit stellt keinen Indikator für die Kundenbindung dar.</p>		
e) Welche Aussagen in Bezug auf Auswahl und Einführung eines ERP-Systems sind zutreffend?		
<p><input type="checkbox"/> Individual-ERP-Systeme umfassen einen großen, aber nur allgemein vordefinierten Funktionsumfang, lassen sich aber in Teilfunktionen konfigurieren (Customizing).</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Wichtig ist bei der Auswahl eines ERP-Systems, dass die Betriebs- und Wartungskosten des zukünftigen ERP-Systems möglichst gering sind.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Der Markt von ERP-System-Anbietern hat sowohl weltweit als auch in Deutschland eine stark verteilte Struktur.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Eine hohe Flexibilität bei ERP-Systemen verspricht eine bessere Anpassung der Software.</p>		

Aufgabe Nr.	5 a) – o)	insgesamt 30 Minuten
<p>Bitte kreuzen Sie die richtigen Antworten an. Bei allen Fragen können keine, eine oder mehrere Antworten richtig sein. Für jede vollständig korrekt beantwortete Frage erhalten Sie 2 Punkte (keine Teilpunkte).</p>		
<p>f) Welche Aussagen in Bezug auf die „Datenverwaltung von MS Dynamics NAV“ sind zutreffend?</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Sämtliche Daten werden von MS Dynamics NAV zentral in einer Datenbank verwaltet.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Mehrfach erfasste und gespeicherte Datensätze eines Kunden führen zur Inkonsistenz der Daten.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Zentrale Datenhaltung ermöglicht es zum Beispiel, auf einen Blick gute und langjährige Kunden auszuwählen und ihnen gezielt Angebote zu guten Konditionen anzubieten.</p> <p><input type="checkbox"/> Durch eine dezentrale Datenverwaltung reduziert sich der Verwaltungsaufwand der Daten.</p>		
<p>g) Welche Aussagen in Bezug auf die „Benutzeroberfläche von MS Dynamics NAV“ sind zutreffend?</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Das Rollcenter von MS Dynamics NAV enthält eine Übersicht über alle wichtigen Funktionen, die ein Mitarbeiter im Rahmen seiner Rolle tagtäglich benötigt.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> In den verschiedenen Modulen von MS Dynamics NAV werden alle zugehörigen Funktionen aufgeführt, die den fachlichen Arbeitsablauf unterstützen.</p> <p><input type="checkbox"/> Die Mitarbeiter des Einkaufs können immer auch auf alle Funktionen, die den Vertriebsmitarbeitern im System zur Verfügung stehen, zugreifen.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Die Benutzeroberfläche von MS Dynamics NAV ist in hohem Maße individuell konfigurierbar.</p>		
<p>h) Welche Aussagen in Bezug auf „Vertrieb mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend? (1)</p> <p><input type="checkbox"/> Die Verhandlung von Verkaufspreisen gehört zu den Aufgaben der Mitarbeiter des Einkaufs.</p> <p><input type="checkbox"/> Ist die Lieferung eines Lieferanten fehlerhaft oder mit Mängeln behaftet, ist es Aufgabe des Vertriebs, eine Verkaufsreklamation zu erstellen.</p> <p><input type="checkbox"/> Die Aktualisierung und Pflege von Artikelstammdaten ist nur Aufgabe des Vertriebs.</p> <p><input type="checkbox"/> Der Vertrieb ist für die Unterbreitung von Angeboten zuständig. Nimmt ein Kunde ein Angebot an, wird im nächsten Schritt manuell ein Auftrag angelegt.</p>		
<p>i) Welche Aussagen in Bezug auf „Vertrieb mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend? (2)</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Im Register Fakturierung der Debitorenkarte werden die Bedingungen für die Erstellung der Rechnungen an den Kunden bestimmt.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Die Debitorenverkaufshistorie stellt sämtliche Informationen zu allen jemals getätigten Transaktionen zwischen dem eigenen Unternehmen und dem Kunden zusammen.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> In den VK-Zeilendetails in der Verkaufsauftragskarte werden Informationen über den gerade selektierten Artikel dargestellt, wie z. B. die Artikelnummer.</p> <p><input type="checkbox"/> Geht ein Auftrag ein, sendet der zuständige Vertriebsmitarbeiter umgehend eine Mitteilung mit der Bitte um Produktion der bestellten Artikel an die Produktionsabteilung.</p>		
<p>j) Welche Aussagen in Bezug auf „Einkauf mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend? (1)</p> <p><input type="checkbox"/> Die Mitarbeiter des Unternehmens beobachten fortwährend die Lagerbestände von Artikeln. Es ist Aufgabe der Lagermitarbeiter, Einkaufsbestellungen zu erstellen, sobald die Lagerbestände ein kritisches Maß erreichen.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Die Qualität und die Lieferzeit eines Artikels sind u. a. wichtige Kriterien bei der Auswahl eines Lieferanten im Zuge der Beschaffung eines Artikels.</p> <p><input type="checkbox"/> Die Pflege von Debitorenstammdaten gehört zu den Aufgaben des Einkaufs.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Lieferanten für bestimmte Artikel können direkt in der Artikelkarte hinterlegt werden.</p>		

Aufgabe Nr.	5 a) – o)	insgesamt 30 Minuten
<p>Bitte kreuzen Sie die richtigen Antworten an. Bei allen Fragen können keine, eine oder mehrere Antworten richtig sein. Für jede vollständig korrekt beantwortete Frage erhalten Sie 2 Punkte (keine Teilpunkte).</p>		
<p>k) Welche Aussagen in Bezug auf „Einkauf mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend? (2)</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Wenn eine Einkaufsbestellung aufgegeben wird, werden alle über den Lieferanten vorhandenen Informationen auf der Kreditorenkarte übersichtlich zusammengeführt. <input type="checkbox"/> MS Dynamics NAV bietet keine Möglichkeit, automatisch aus den in dem System hinterlegten Daten Bestellvorschläge erzeugen zu lassen. <input type="checkbox"/> Die Bestellmenge ist nur abhängig vom Verbrauch und dem im System hinterlegten Bestellrhythmus. <input checked="" type="checkbox"/> Die Kreditorenstatistik stellt die finanzbuchhalterischen Informationen über einen Lieferanten übersichtlich zusammen. 		
<p>l) Welche Aussagen in Bezug auf „Produktion mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Die Erstellung von Fertigungsaufträgen gehört zu den Aufgaben der Mitarbeiter der Abteilung Produktion. <input checked="" type="checkbox"/> Eine Fertigungsstückliste ist vergleichbar mit dem "Bauplan" eines Artikels, sie enthält die zur Fertigung benötigten Materialien und deren Menge. <input checked="" type="checkbox"/> Die Materialbedarfsplanung ermittelt ausgehend von der Produktionsprogrammplanung den Bedarf an Materialien und Zwischenprodukten. <input type="checkbox"/> Durch die Produktionsplanung ergeben sich z. B. längere Durchlaufzeiten und eine Minimierung der Materialbestände. 		
<p>m) Welche Aussagen zur Lagerverwaltung mit Hilfe von MS Dynamics NAV sind zutreffend? (1)</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Die Durchführung von Inventuren gehört nicht zu den Aufgaben der Lagermitarbeiter. <input type="checkbox"/> Bei Lagerorten mit geringer Komplexität (Typ 1) erfolgt eine Beachtung von Logistikaktivitäten. <input checked="" type="checkbox"/> Bei Lagerorten mit mittlerer Komplexität (Typ 2) ist es erforderlich, den Warenein- bzw. -ausgang gesondert im System zu verbuchen. <input type="checkbox"/> In der Zone Qualitätskontrolle in Lagerorten vom Typ 3 (hohe Komplexität) werden Artikel dauerhaft eingelagert, bis sie für den Versand benötigt werden. 		
<p>n) Welche Aussagen zur Lagerverwaltung mit Hilfe von MS Dynamics NAV sind zutreffend? (2)</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Die selbst hergestellten Artikel werden nach ihrer Herstellung in der Zone Qualitätskontrolle eingelagert, bis sie für den Versand benötigt werden. <input checked="" type="checkbox"/> MS Dynamics NAV ist in der Lage, Materialien und Möbelstücken unter Berücksichtigung von Zugriffshäufigkeit und Bestandsvolumen geeignete Lagerplätze zuzuordnen. <input type="checkbox"/> Die Prüfung von Vollständigkeit und Unversehrtheit von Artikeln erfolgt nach Lieferung in der Zone Kommissionierung. <input type="checkbox"/> Beim Anlegen eines Umlagerungsauftrags ist keine Angabe erforderlich, ob die Umlagerung von der eigenen Logistik oder durch einen Logistikdienstleister vorgenommen wird. 		
<p>o) Welche Aussagen zum „Controlling mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Die Datensammlung und -analyse dient der Informationsweitergabe an das Management, z. B. an Abteilungsleiter. <input checked="" type="checkbox"/> Abweichungsanalysen dienen dazu, zu ermitteln, wie stark sich ein zu prüfender Wert von dem Normwert unterscheidet (z. B. ein Soll-Ist-Kosten-Vergleich). <input type="checkbox"/> Neben der Form von Berichten und Analyse ist auch deren Quantität wichtig. <input type="checkbox"/> MS Dynamics NAV leistet keine Unterstützung bei der Ergebniskontrolle. 		

Notizen

Notizen

Notizen

Notizen

(Klausurende)

- Die Bearbeitungszeit der Klausur beträgt 90 Minuten. Es sind alle Aufgaben zu bearbeiten.
- Es sind keine Hilfsmittel zugelassen.
- **Verwenden Sie für Notizen ausschließlich die letzten Seiten dieses Hefters.**
- Zu jeder Aufgabe wird eine bestimmte Bearbeitungszeit vorgeschlagen. Dies ist jeweils ein Hinweis zur voraussichtlichen Gewichtung der Aufgabe.
- **Notieren Sie nur auf diesem Deckblatt Ihren Namen und Ihre Matrikelnummer.**
- **Nach Ihrer Klausurbearbeitung geben Sie diesen gesamten Hefter ab (Deckblatt und alle zum Hefter gehörigen weiteren Blätter).**

Ihre Matrikelnummer:	L Ö S U N G S H I N W E I S E
-----------------------------	--------------------------------------

Aufgabe Nr.	Maximale Klausur-Punkte	Erreichte Klausur-Punkte
1	15	
2	15	
3	15	
4	15	
5	30	

			<i>Noten- Punkte (0 - 15)</i>	<i>Klausur- Note (1 – 5)</i>
Summe	90			

Aufgabe Nr.	1	15 Minuten
--------------------	----------	-------------------

Unter welchen Rahmenbedingungen ist die objektorientierte organisatorische Gestaltung des Information Managements (selbst) zweckmäßig? Begründen Sie Ihre Aussage kurz.

Welche Organisationseinheiten innerhalb des Informations Managements werden bei dieser Gestaltung typischerweise gebildet? Begründen Sie Ihre Aussage kurz.

Bitte beachten Sie: Verlangt ist eine fachlich zutreffende, inhaltlich nachvollziehbare und kausal zusammenhängende Erörterung aus vollständigen Sätzen in lesbarer Schrift.

Die organisatorischen Gestaltungsmaximen des Unternehmens sind maßgeblich für die Einbindung des Information Managements in die Unternehmensorganisation und die organisatorische Gestaltung des Information Managements selbst.

Die Einbindung des Information Managements erfolgt gemäß den aufbau- und ablauforganisatorischen Richtlinien der übergeordneten Unternehmensorganisation.

Wenn diese organisatorischen Gestaltungsmaximen des Unternehmens eine objekt- und prozeßorientierte Aufbau- und Ablauforganisation für das Unternehmen vorgeben, ist es zweckmäßig, das Information Management nach innen ebenso zu organisieren. Eine funktions- und verrichtungsorientierte Gestaltung des Information Managements käme einer Vermischung von gegensätzlichen Gestaltungsmaximen gleich und wäre nicht zweckmäßig. Die organisatorische Gestaltung des Information Managements muss also zu den organisatorischen Gestaltungsmaximen des Unternehmens passen.

Die organisatorische Gestaltung des Information Management beschreibt die inneren Organisationsstrukturen der Abteilung Information Management selbst.

Die objektorientierte Abteilungsgliederung des Information Managements ist dann zweckmäßig, wenn ein Spektrum an differenzierten Leistungen durch das Information Management zu erbringen ist, die sich zudem nach Art und Umfang verändern. Das heisst, das Information Management muss viele verschiedene IT-Leistungen zeitnah erbringen können. Wenn die IT-Leistungen die Objekte sind, nach denen die inneren Aufbaustrukturen des Information Management gebildet werden, können sich die einzelnen Unterabteilungen auf ihre IT-Leistungen (Objekte) und die nachfragenden "Kunden", am besten konzentrieren.

Beispielhaft für eine objektorientiert aufgebaute IT-Abteilung sind dann Unterabteilungen "Betriebswirtschaftliche Anwendungssysteme", "Technische Anwendungssysteme", "Zentrale Systeme", "Dezentrale Systeme" und "Benutzer-Service". Hier werden die verschiedenen Systeme als Leistungsobjekte herangezogen. Die Benutzer dieser Leistungsobjekte (i. d. R. Fachabteilungen im Unternehmen) werden von interdisziplinären IT-Teams betreut. Die objektorientierte Gestaltung entspricht somit einer Werkstattfertigung der einzelnen Objekte.

Den Gegensatz dazu bildet eine funktionsorientierte Gestaltung des Information Managements, die darauf ausgerichtet ist, im Sinne von Fließbandarbeit immer wiederkehrende, gleichartige Verrichtungen auszuführen. Hier stünden bestimmte IT-Funktionen im Vordergrund bei der Bildung von Unterabteilungen des Information Managements, beispielsweise Systementwicklung, Systempflege, Rechenzentrum, Systemtechnik, Allgemeine Verwaltung.

Aufgabe Nr.	2	15 Minuten
<p>Erläutern Sie die Auswahlkriterien, die ein Unternehmen bei seiner Entscheidung für ein ERP-System anwenden sollte.</p> <p>Bitte beachten Sie: Verlangt ist eine fachlich zutreffende, inhaltlich nachvollziehbare und kausal zusammenhängende Erörterung aus vollständigen Sätzen in lesbarer Schrift.</p>		
<ol style="list-style-type: none"><li data-bbox="217 421 1356 674">1. <u>Funktionsumfang</u>: Der Funktionsumfang ist eines der Kernkriterien bei der Auswahl eines ERP-Systems. Je umfangreicher die Funktionen des ERP-Systems sind, desto mehr Geschäftsabläufe der Unternehmen können erfasst werden. Bei steigenden Anforderungen an das System müssen weniger Module hinzugekauft und in die bestehenden Strukturen integriert werden. Bei einem zu großen Funktionsumfang besteht jedoch die Gefahr, dass das Unternehmen mit Funktionen überladen wird, wodurch die Effizienz sinken kann.<li data-bbox="217 707 1356 925">2. <u>Flexibilität</u>: Eine hohe Flexibilität bei ERP-Systemen verspricht eine bessere Anpassung der Software an die Anforderung der Nutzer. Dadurch haben Mitarbeiter die Möglichkeit, die Benutzeroberfläche ihren Bedürfnissen entsprechend anzupassen oder individuelle Abfragen und Reports zu erstellen. Eine hohe Flexibilität fördert die Motivation der Mitarbeiter und führt zu einer besseren und effizienteren Erfüllung ihrer Aufgaben im Unternehmen.<li data-bbox="217 958 1356 1176">3. <u>Zukunftsfähigkeit</u>: Die Zukunftsfähigkeit eines ERP-Systems ist von hoher Bedeutung. Durch den hohen Aufwand und die hohen Kosten, die bei der Einführung eines ERP-Systems entstehen, ist ein häufiger Anbieterwechsel und die damit verbundene Neueinführung für Unternehmen nicht rentabel. ERP-Systeme sollten von den Anbietern ständig weiterentwickelt werden, damit sie zukünftigen Anforderungen gerecht werden.<li data-bbox="217 1209 1356 1352">4. <u>Usability</u>: Eine hohe Usability ist notwendig, weil sie sowohl die Akzeptanz als auch die Effizienz, die Effektivität und die Bedienbarkeit des Systems erhöht. Die Fehler-rate kann auf diese Weise gesenkt werden. Darüber hinaus erhöhen sich Produktivität und Arbeitszufriedenheit der Mitarbeiter.<li data-bbox="217 1386 1356 1570">5. <u>Performance</u>: Ein weiteres Kriterium stellt die Performance und die Geschwindigkeit des Systems dar. Eine ausreichende Betriebsstabilität bzw. Performance muss gewährleistet sein, damit die Geschäftsabläufe nicht behindert werden. Darüber hinaus ist eine hohe Geschwindigkeit für eine zeitnahe Auswertung von Daten notwendig, die z. B. die Geschäftsführung für die Steuerung des Unternehmens benötigt.<li data-bbox="217 1603 1356 1744">6. <u>Kosten-Nutzen-Verhältnis</u>: Das Kosten-Nutzen-Verhältnis stellt ebenfalls ein wichtiges Kriterium dar. Durch ein gutes Verhältnis von Kosten und Nutzen kann das Investitionsrisiko beim Kauf eines ERP-Systems gesenkt werden. Dadurch erhöht sich die Planungssicherheit für die Unternehmen.		

Aufgabe Nr.	3	15 Minuten
<p>Strategische Aufgaben des IM</p> <p>Als neuer CIO des mittelständischen Pumpen-Herstellers Vakuumpfeiffer GmbH sind Sie damit betraut, die IuK-Strategie des Unternehmens weiterzuentwickeln. Aufgrund Ihrer bisherigen Erfahrungen als IT-Leiter bei einem Turbinen-Hersteller sehen Sie großes Potential in der Einführung eines IT-Systems zur Unterstützung des Supply Chain Managements (SCM), das bisher bei der Vakuumpfeiffer GmbH noch nicht implementiert wurde. Sie schätzen, dass sich durch die erhöhte Transparenz der Güter- und Informationsflüsse die Effizienz des Wertschöpfungsprozesses um 10 – 15 % steigern lässt. Die Unternehmensleitung ist von dieser Idee begeistert und korrigiert die unternehmensweiten Kosten-Zielvorgaben für die nächsten Jahre entsprechend nach unten.</p> <p>Nach diesem erfolgreichen Start beginnen Sie mit der Überarbeitung der IuK-Strategie. Zunächst überprüfen Sie, inwiefern die aktuellen strategischen IuK-Ziele angepasst werden müssen. Bei jedem IuK-Ziel spezifizieren Sie Zielinhalt, Zielmaßstab und den Zeitbezug der Zielerreichung. Anschließend ordnen Sie den IuK-Zielen entsprechende strategische Maßnahmen (z. B. Outsourcing des Betriebs der ERP-Software und Implementierung der o. g. SCM-Lösung) zu und schließen die strategische IuK-Zielplanung damit ab.</p>		

Bitte ordnen Sie den folgenden Aussagen per Ankreuzen in der entsprechenden Spalte jeweils zu, ob die Aussage wahr oder falsch ist. Für jede richtige Markierung werden 2,5 Punkte vergeben, für jede falsche Markierung werden 2,5 Punkte abgezogen. Nicht markierte Aussagen werden als falsch gewertet. Minimal werden null Punkte für diese Aufgabe angerechnet.	wahr	falsch
Die Anpassung der unternehmensweiten Kosten-Zielvorgaben im Zusammenhang mit der Einführung einer SCM-Lösung entspricht einer interagierenden strategischen Zielplanung.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Die Einführung einer SCM-Lösung besitzt im Rahmen der VacuumPfeiffer GmbH einen „Enabling“-Charakter.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Zur Überprüfung des Anpassungsbedarfs der aktuellen strategischen IuK-Ziele müssen die übergeordneten Unternehmensziele, die IuK-basierten KEF sowie die KEF-Bereiche mit strategischen Defizit betrachtet werden.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mit Zielinhalt, Zielmaßstab und Zeitbezug der Zielerreichung sind die strategischen IuK-Ziele vollständig operationalisiert.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Bei der o. g. strategischen IuK-Zielplanung wurde die Priorisierung der strategischen IuK-Maßnahmen offenbar vergessen.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Eine typische Methode der Priorisierung verschiedener strategischer IuK-Vorhaben ist die Nutzwert-Analyse.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Aufgabe Nr.	4	15 Minuten
--------------------	----------	-------------------

So erkennen sie faule Outsourcing-Deals (Computerwoche, 21.06.2011, Heinz Schick)

Es gibt Outsourcing Provider, die um jeden Preis einen Sourcing-Deal gewinnen wollen. So werden Verträge mit erstaunlich geringen Kosten für den Anwender abgeschlossen. Was im ersten Moment wie ein guter Verhandlungserfolg mit hervorragenden Einsparpotenzialen aussieht, entpuppt sich im Nachhinein als Mogelpackung. Die versprochene oder erwartete Preissenkung tritt nicht ein. Die Qualität der Leistungen erfüllt nicht die Erwartungen. Die Partnerschaft beschränkt sich darauf, möglichst viel Geld aus dem Anwender durch "notwendige" Zusatzleistungen während der Vertragslaufzeit herauszuholen. Ist der Vertrag einmal geschlossen, hängt der Anwender in den Fängen des Providers. Was können Anwender dagegen tun? Anwender müssen die Hinweise auf einen nachteiligen Outsourcing Deal möglichst frühzeitig erkennen und gegensteuern. Aber wie kann ein Anwender faule Deals erkennen und rechtzeitig die Reißleine ziehen? [...]

Risiko 2: Services und Service Level

Der Provider erklärt, dass exakte Definitionen der Services und der Service Level zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses nicht notwendig seien. Man werde sich in der Transition schon auf brauchbare Definitionen und Regelungen einigen können. Gerne verweisen Provider darauf, dass sie ja nicht hinreichend über das Business des Kunden informiert seien und erst Erfahrungen sammeln müssten, bevor die Service Level "scharf" geschaltet werden könnten. Glauben Sie keinem Provider, der sagt, man werde sich schon auf geeignete Servicedefinitionen und Service Level nach Vertragsabschluss einigen. Das kann nicht gut gehen, da der Provider ja nicht weiß, welche Leistungen er exakt erbringen soll. Wie will er dann dafür einen Preis im Vertrag festlegen können? Der Anwender definierte die Services nur grob. Im Laufe der Transition wurden vom Provider immer mehr Leistungen definiert, die aus seiner Sicht nicht Vertragsbestandteil waren und deshalb separat zu entlohnen seien. Hinzu kam, dass die Services aus Providersicht definiert wurden und nicht zum schnelllebigen Geschäft des Kunden passten. Die Folge war, dass der Vertrag nach 2 Jahren rückgängig gemacht wurde. [...]

Bitte ordnen Sie den folgenden Aussagen per Ankreuzen in der entsprechenden Spalte jeweils zu, ob die Aussage wahr oder falsch ist. Für jede richtige Markierung werden 2,5 Punkte vergeben, für jede falsche Markierung werden 2,5 Punkte abgezogen. Nicht markierte Aussagen werden als falsch gewertet. Minimal werden null Punkte für diese Aufgabe angerechnet.	wahr	falsch
Die angesprochene Abhängigkeit vom Outsourcing-Geber ist kein typisches Outsourcing-Problem	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Die Preisgestaltung besitzt absolute Priorität bei einem Outsourcing-Vorhaben.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Eine grobe Definition von Form und Umfang eines Outsourcing-Vorhabens ist zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses nicht ausreichend.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Outsourcing-Geber versuchen, über Niedrig-Preis-Angebote eine höhere Auslastung ihrer Kapazitäten zu erreichen.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ein weiteres, denkbares Outsourcing-Risiko sind der Schutz bzw. die Sicherheit von sensiblen Unternehmensdaten.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Die sogenannte Logistik-Expansion ist ein häufig auftretender Vorteil beim Outsourcing von IT-Services.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Aufgabe Nr.	5 a) – o)	insgesamt 30 Minuten
<p>Bitte kreuzen Sie die richtigen Antworten an. Bei allen Fragen können keine, eine oder mehrere Antworten richtig sein. Für jede vollständig korrekt beantwortete Frage erhalten Sie 2 Punkte (keine Teilpunkte).</p>		
<p>a) Welche Aussagen in Bezug auf ERP und ERP-Systeme sind zutreffend? (1)</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Die Aufgabe von ERP-Systemen besteht u. a. in der Verbindung aller betriebswirtschaftlich relevanten Funktionsbereiche in einem System zur dezentralen Datenhaltung. <input checked="" type="checkbox"/> Die Gesamtaufgabe der Planung der im Unternehmen vorhandenen Ressourcen wie z. B. Kapital, Betriebsmittel und Personal wird auch als Enterprise Resource Planning (ERP) bezeichnet. <input checked="" type="checkbox"/> Vor der Einführung von ERP-Systemen war die Auftragsabwicklung in Unternehmen häufig mit Problemen behaftet, wenn alle Abteilungen der Unternehmen mit einer eigenen Software-Lösung arbeiteten. <input type="checkbox"/> Inselsysteme verwalten die Daten bereichsbezogen abhängig voneinander und sind höchstens über Schnittstellen miteinander verbunden. 		
<p>b) Welche Aussagen in Bezug auf ERP und ERP-Systeme sind zutreffend? (2)</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Ein Problem von Insel-Systemen sind Redundanzen, z. B. wenn bei der Änderung der Daten zu einem Artikel (z. B. neuer Preis) Widersprüche in den gespeicherten Daten entstehen. <input checked="" type="checkbox"/> Der Einsatz von Einzelsystemen (Insel-Systemen) in den Abteilungen eines Unternehmens führt zu einer nicht vorhandenen organisatorischen Integration. <input checked="" type="checkbox"/> Die ersten Lösungen im Bereich des ERP beinhalteten ein zentrales System, das die Daten speicherte und ermöglichten es den Abteilungen, unternehmensintern zeitgleich auf die Daten zuzugreifen. <input type="checkbox"/> Durch den Einsatz eines ERP-Systems wird es den Mitarbeitern des Vertriebs möglich, Kreditoren schnell und kompetent Angebote zu unterbreiten. 		
<p>c) Welche Aussagen in Bezug auf ERP und ERP-Systeme sind zutreffend? (3)</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Im Vergleich zu einer Menge unverbundener Einzelsysteme machen ERP-Systeme durch die interne Konsolidierung der Daten und Funktionen Geschäftsprozesse effizienter. <input checked="" type="checkbox"/> ERP II-Systeme beziehen das Supply Chain Management und das Customer Relationship Management mit ein. <input checked="" type="checkbox"/> ERP-Systeme erfüllen auch Funktionen von Produktionsplanungs- und Steuerungssystemen. <input type="checkbox"/> In ERP-Systemen sind die technischen Aufgaben der Abteilungen eines Unternehmens auch fachlich integriert. 		
<p>d) Welche Aussagen in Bezug auf SCM und CRM sind zutreffend?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Das SCM kann als „Lieferanten-Hersteller-Verbund“ beschrieben werden, Kunden werden allerdings nicht integriert. <input checked="" type="checkbox"/> Ein Ziel des SCM ist die Optimierung der Güterflüsse entlang der unternehmensübergreifenden Wertschöpfungskette. <input checked="" type="checkbox"/> Das CRM ist vollständig an den Kundenbedürfnissen („Support“) ausgerichtet. <input checked="" type="checkbox"/> Die Kundenzufriedenheit stellt einen Indikator für die Kundenbindung dar. 		
<p>e) Welche Aussagen in Bezug auf Auswahl und Einführung eines ERP-Systems sind zutreffend?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Individual-ERP-Systeme umfassen einen großen, aber nur allgemein vordefinierten Funktionsumfang, lassen sich aber in Teilfunktionen konfigurieren (Customizing). <input checked="" type="checkbox"/> Bei einem zu großen Funktionsumfang des ERP-Systems besteht die Gefahr der Funktionsüberladung, was zu sinkender Effizienz führen kann. <input checked="" type="checkbox"/> Eine hohe Usability des ERP-Systems steigert z. B. die Effizienz und die Effektivität des Systems. <input type="checkbox"/> Der Markt von ERP-System-Anbietern hat sowohl weltweit als auch in Deutschland keine stark verteilte Struktur. 		

Aufgabe Nr.	5 a) – o)	insgesamt 30 Minuten
<p>Bitte kreuzen Sie die richtigen Antworten an. Bei allen Fragen können keine, eine oder mehrere Antworten richtig sein. Für jede vollständig korrekt beantwortete Frage erhalten Sie 2 Punkte (keine Teilpunkte).</p>		
<p>f) Welche Aussagen in Bezug auf die „Datenverwaltung von MS Dynamics NAV“ sind zutreffend?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Sämtliche Daten werden von MS Dynamics NAV zentral in einer Datenbank verwaltet. <input type="checkbox"/> Mehrfach erfasste und gespeicherte Datensätze eines Kunden fördern die Konsistenz der Daten. <input checked="" type="checkbox"/> Zentrale Datenhaltung ermöglicht es zum Beispiel, auf einen Blick gute und langjährige Kunden auszuwählen und ihnen gezielt Angebote zu guten Konditionen anzubieten. <input checked="" type="checkbox"/> Durch eine zentrale Datenverwaltung reduziert sich der Verwaltungsaufwand der Daten. 		
<p>g) Welche Aussagen in Bezug auf die „Benutzeroberfläche von MS Dynamics NAV“ sind zutreffend?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Das Rollcenter von MS Dynamics NAV enthält eine Übersicht über alle wichtigen Funktionen, die ein Mitarbeiter im Rahmen seiner Rolle tagtäglich benötigt. <input checked="" type="checkbox"/> In den verschiedenen Modulen von MS Dynamics NAV werden alle zugehörigen Funktionen aufgeführt, die den fachlichen Arbeitsablauf unterstützen. <input type="checkbox"/> Die Mitarbeiter des Einkaufs können immer auch auf die Funktionen, die den Vertriebsmitarbeitern im System zur Verfügung stehen, zugreifen. <input type="checkbox"/> Die Benutzeroberfläche von MS Dynamics NAV ist nicht individuell konfigurierbar. 		
<p>h) Welche Aussagen in Bezug auf „Vertrieb mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend? (1)</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Die Verhandlung von Verkaufspreisen gehört nicht zu den Aufgaben der Mitarbeiter des Vertriebs. <input checked="" type="checkbox"/> Aufträge von Kunden werden im Vertrieb entgegengenommen und vom Auftragseingang bis zur Auslieferung der Ware an den Kunden von den Mitarbeitern betreut. <input type="checkbox"/> Die Aktualisierung und Pflege von Kreditorenstammdaten ist Aufgabe des Vertriebs. <input checked="" type="checkbox"/> Der Vertrieb ist für die Unterbreitung von Angeboten zuständig. Nimmt ein Kunde ein Angebot an, kann es im nächsten Schritt per Mausklick direkt in einen Auftrag umgewandelt werden. 		
<p>i) Welche Aussagen in Bezug auf „Vertrieb mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend? (2)</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Wenn ein Kundenauftrag eingeht, werden alle Informationen über den Kunden auf der Verkaufsauftragskarte übersichtlich zusammengeführt. <input type="checkbox"/> In der Debitorenverkaufshistorie der Verkaufsauftragskarte werden sämtliche Informationen über alle jemals bestellten Artikel des Kunden aufgeführt. <input checked="" type="checkbox"/> In den VK-Zeilendetails in der Verkaufsauftragskarte werden Informationen über den gerade selektierten Artikel dargestellt, wie z. B. die Lagerverfügbarkeit. <input type="checkbox"/> Geht ein Auftrag ein, sendet der zuständige Vertriebsmitarbeiter umgehend eine Mitteilung mit der Bitte um Produktion der bestellten Artikel an die Produktionsabteilung. 		
<p>j) Welche Aussagen in Bezug auf „Einkauf mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend? (1)</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Die Mitarbeiter der Abteilung Einkauf beobachten fortwährend die Lagerbestände von Artikeln und erstellen Einkaufsbestellungen, sobald die Lagerbestände ein kritisches Maß erreichen. <input type="checkbox"/> Ist das Unternehmen mit der Warenlieferung eines Lieferanten nicht zufrieden, wird von den Einkaufsmitarbeitern immer eine Einkaufsgutschrift zur Rückabwicklung der Lieferung erstellt. <input checked="" type="checkbox"/> Die Pflege von Artikelstammdaten gehört zu den Aufgaben des Einkaufs. <input checked="" type="checkbox"/> Lieferanten für bestimmte Artikel können direkt in der Artikelkarte hinterlegt werden. 		

Aufgabe Nr.	5 a) – o)	insgesamt 30 Minuten
<p>Bitte kreuzen Sie die richtigen Antworten an. Bei allen Fragen können keine, eine oder mehrere Antworten richtig sein. Für jede vollständig korrekt beantwortete Frage erhalten Sie 2 Punkte (keine Teilpunkte).</p>		
<p>k) Welche Aussagen in Bezug auf „Einkauf mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend? (2)</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Die Qualität und der EK-Preis eines Artikels sind u. a. wichtige Kriterien bei der Auswahl eines Lieferanten im Zuge der Beschaffung eines Artikels. <input checked="" type="checkbox"/> MS Dynamics NAV bietet die Möglichkeit, automatisch aus den in dem System hinterlegten Daten Bestellvorschläge erzeugen zu lassen. <input type="checkbox"/> Die Bestellmenge ist nur abhängig vom Verbrauch und dem im System hinterlegten Bestellrhythmus. <input type="checkbox"/> Die bestellte Ware wird generell von den Einkaufsmitarbeitern entgegengenommen und im Lager eingelagert. 		
<p>l) Welche Aussagen in Bezug auf „Produktion mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Die Planung von Produktionskapazitäten gehört zu den Aufgaben der Mitarbeiter der Abteilung Produktion. <input checked="" type="checkbox"/> Im Zuge des Anlegens von Fertigungsstammdaten kann es erforderlich sein, eine Fertigungsstückliste und einen Arbeitsplan im System anzulegen. <input type="checkbox"/> Die Materialbedarfsplanung ermittelt ausgehend von der Produktionsprozessplanung den Bedarf an Materialien und Zwischenprodukten. <input checked="" type="checkbox"/> Durch die Produktionsplanung ergeben sich z. B. kürzere Durchlaufzeiten und eine Minimierung der Materialbestände. 		
<p>m) Welche Aussagen zur Lagerverwaltung mit Hilfe von MS Dynamics NAV sind zutreffend? (1)</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Die Durchführung von Inventuren gehört zu den Aufgaben der Lagermitarbeiter. <input checked="" type="checkbox"/> Bei Lagerorten mit geringer Komplexität (Typ 1) erfolgt keine Beachtung von Logistikaktivitäten. <input type="checkbox"/> Bei Lagerorten mit mittlerer Komplexität (Typ 2) ist es erforderlich, den Warenein- bzw. -ausgang gesondert im System zu verbuchen. Eine Dokumentation von Ein- und Auslagerungsvorgängen findet hier aber nicht statt. <input checked="" type="checkbox"/> In der Zone Kommissionierung in Lagerorten vom Typ 3 (hohe Komplexität) werden Artikel dauerhaft eingelagert, bis sie für den Versand benötigt werden. 		
<p>n) Welche Aussagen zur Lagerverwaltung mit Hilfe von MS Dynamics NAV sind zutreffend? (2)</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Die selbst hergestellten Artikel werden nach ihrer Herstellung in der Zone Produktion eingelagert, bis sie für den Versand benötigt werden. <input checked="" type="checkbox"/> MS Dynamics NAV ist in der Lage, Materialien und Möbelstücken unter Berücksichtigung von Zugriffshäufigkeit und Bestandsvolumen geeignete Lagerplätze zuzuordnen. <input type="checkbox"/> Die Prüfung von Vollständigkeit und Unversehrtheit von Artikeln erfolgt nach Lieferung in der Zone Qualitätskontrolle. <input checked="" type="checkbox"/> Beim Anlegen eines Umlagerungsauftrags ist es erforderlich, ob die Umlagerung von der eigenen Logistik oder durch einen Logistikdienstleister vorgenommen wird. 		
<p>o) Welche Aussagen zum „Controlling mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Die Datensammlung und -analyse dient der Informationsweitergabe an das Management, z. B. an Abteilungsleiter. <input checked="" type="checkbox"/> Im Rahmen der Ergebniskontrolle werden Kennzahlen gebildet, wie z. B. die Durchlaufzeit oder der Deckungsbeitrag. <input type="checkbox"/> Kostensachposten lassen sich in MS Dynamics NAV zwar nach Zeiträumen, nicht aber nach Kostenstellen auflisten. <input type="checkbox"/> MS Dynamics NAV leistet keine Unterstützung bei der Ergebniskontrolle. 		

Notizen

Notizen

Notizen

Notizen

(Klausurende)

JUSTUS-LIEBIG-

UNIVERSITÄT
GIESSEN

Fachbereich Wirtschaftswissenschaften
Klausur zum Modul „IT-Management“
Sommersemester 2012 - 25. Juli 2012

- Die Bearbeitungszeit der Klausur beträgt 90 Minuten. Es sind alle Aufgaben zu bearbeiten.
- Es sind keine Hilfsmittel zugelassen.
- **Verwenden Sie für Notizen ausschließlich die letzten Seiten dieses Hefters.**
- Zu jeder Aufgabe wird eine bestimmte Bearbeitungszeit vorgeschlagen. Dies ist jeweils ein Hinweis zur voraussichtlichen Gewichtung der Aufgabe.
- **Notieren Sie nur auf diesem Deckblatt Ihren Namen und Ihre Matrikelnummer.**
- **Nach Ihrer Klausurbearbeitung geben Sie diesen gesamten Hefter ab (Deckblatt und alle zum Hefter gehörigen weiteren Blätter).**

Ihr Name:	Lösungshinweise						
Ihre Matrikelnummer:							

Aufgabe Nr.	Maximale Klausur-Punkte	Erreichte Klausur-Punkte
1	15	
2	15	
3	15	
4	15	
5	30	

			<i>Noten- Punkte (0 - 20)</i>	<i>Klausur- Note (1 – 5)</i>
Summe	90			

Aufgabe Nr.	1	15 Minuten
<p>Warum wird Information als Wettbewerbsfaktor für Unternehmen immer wichtiger? Beantworten Sie die Frage auch unter Hinzuziehung von Beispielen, wie man mit Information und IT-Systemen Wettbewerbsvorteile erlangen kann.</p> <p>Bitte beachten Sie: Verlangt ist eine fachlich zutreffende, inhaltlich nachvollziehbare und kausal zusammenhängende Erörterung aus vollständigen Sätzen in lesbarer Schrift.</p>		
<p>Lösungshinweise:</p> <p>Information wird als Wettbewerbsfaktor für Unternehmen immer wichtiger, weil sich durch den gezielten Einsatz von Informationen und den sie erzeugenden und verarbeitenden IT-Systemen immer mehr Möglichkeiten ergeben, sich von der Konkurrenz positiv abzuheben.</p> <ul style="list-style-type: none">• Denn: Fast alle Wertschöpfungsprozesse werden heute maßgeblich von Informationen und IT-Systemen getragen. Das bedeutet, dass Rationalisierungswirkungen zu kostenbezogenen Wettbewerbsvorteilen führen können.• Denn: Der Dienstleistungsanteil steigt in unserem Wirtschaftsgefüge stetig an. Dienstleistungen bestehen selbst zu einem wesentlichen Teil aus Information und werden zunehmend von und durch IT-Systeme erzeugt. Das bedeutet, dass man immer einfacher durch die geschickte Wahl von informationellen Inputfaktoren und geeigneten IT-Systemen einen informationellen Output erzeugen kann, der das eigene Unternehmen leistungsbezogen von den Konkurrenten abhebt. <p>Als kombiniertes Beispiel für einen Leistungs- und Rationalisierungsvorteil kann Dell angeführt werden, das seinerzeit als erster PC-Hersteller eine durch den Kunden online erstellte Produktkonfiguration im Sinne eines Mass Customization auf digitalem Wege direkt in die Dell-eigenen PPS-Systeme einspeiste. Im Vergleich zu seinen Konkurrenten konnte Dell seinen Kunden auf diesem Wege kostengünstig individualisierte PCs mit vergleichsweise kurzen Lieferzeiten anbieten.</p> <p>Als leistungsbezogener Wettbewerbsvorteil (Leistungsverbesserung) kann das web-basierte Parcel-Tracking angeführt werden, das seinerzeit von UPS lange vor seinen Konkurrenten eingeführt wurde. UPS hob sich dadurch mit einer sehr gefragten Zusatzleistung vom Wettbewerb ab, sogar ohne dass die Zusatzleistung zu höheren Kosten für die Kunden führte.</p> <p>Weiterer leistungsbezogener Wettbewerbsvorteil (Schaffung neuer Leistungen): Fuhrpark-Management- und Tourenplanungs-Software als innovatives Komplementärprodukt eines LKW-Herstellers zu seinen Fahrzeugen. Seinerzeit von Mercedes Nutzfahrzeuge auf den Markt gebracht, bevor andere Nutzfahrzeughersteller vergleichbare Leistungen anbieten konnten.</p> <p>Weitere Kombi-Vorteile (Schaffung neuer Absatzwege): Seinerzeit Sixt als erster Autovermieter mit Online-Buchung, seinerzeit verdrängt Amazon den konventionellen Buchhandel, seinerzeit verdrängen die Discount-Broker im Web die konkurrierenden Dienstleistungen klassischer Geschäftsbanken.</p> <p>Weitere Kombi-Vorteile (Added values): E-Campus WiWi, Tele-Assistance von Software-Herstellern</p>		

Aufgabe Nr.**2**

15 Minuten

Erläutern Sie das Vorgehen bei der Zielplanung und Zielpriorisierung als strategische Aufgaben des Information Managements.

Bitte beachten Sie: Verlangt ist eine fachlich zutreffende, inhaltlich nachvollziehbare und kausal zusammenhängende Erörterung aus vollständigen Sätzen in lesbarer Schrift.

Lösungshinweise:

Vorgehen bei der Zielplanung:

- ▶ 1. Bestimmen der übergeordneten (Unternehmens-) Ziele. (Da die IT Beiträge zur Erreichung dieser Ziele leisten muss. Unternehmensleitung muss liefern.)
- ▶ 2. Herausarbeiten der zugehörigen IuK-basierten KEF. (Da die KEF diejenigen Faktoren sind, die die Zielerreichung determinieren. Die IT-basierten KEF sind eine Untermenge davon und können über IT-Bezug, Kontrollgrößen und IT-Systemunterstützung gesammelt werden.)
- ▶ 3. Sammlung aller KEF-Bereiche mit strategischen Defiziten. (Da die Beseitigung der Defizite die Zielerreichung forciert. Rückgriff auf und Bewertung der unternehmensinternen Situation; Absicherung über Vergleich mit Best Practice im Markt durch IT-Erfolgsprofil.)
- ▶ 4. Setzen der (strategischen) IuK-Ziele (Inhalt, Maßstab etc.). (Da Ziele operationalisiert werden müssen, um in die Tat umgesetzt und gegengeprüft werden können. Operationalisierung über Inhalt, Maßstab, Ausmaß, Zeitbezug der Ziele.)
- ▶ 5. Benennung zugehöriger (strategischer) IuK-Vorhaben (Ziel). (Da die konkreten Vorhaben die Defizite beseitigen und zur Zielerreichung führen. Hier Zuordnung der Defizite bei der IT-Systemunterstützung aus Schritten 2/3 zu den Zielen aus Schritt 4. Welches (neue, zusätzliche, überarbeitete) IT-System unterstützt welche/s Ziel/e?).
- ▶ 6. Priorisierung der (strategischen) IuK-Vorhaben (Ziel). (Bildung einer Reihenfolge, in der die IT-Vorhaben aus Schritt 5 abgearbeitet werden, da i. d. R. nicht genügend Ressourcen zur Verfügung stehen, um alle Vorhaben gleichzeitig umzusetzen. Priorisierung über Strat. Projekt-Portfolio und/oder Nutzwertanalyse)

Jeder Schritt sollte idealerweise versehen sein mit einer Begründung, warum der Schritt angebracht ist und welche Aktivitäten er enthält.

Vorgehen bei der Zielpriorisierung: Strateg. Projektportfolio und/oder Nutzwertanalyse

- Strateg. Projektportfolio besser als Dringlichkeitsportfolio, da stratg. und monetäre Bedeutung (Achsenbeschriftung) im Mittelpunkt steht (Skizze). Punktwolke im Hoch/Hoch-Bereich beschreibt die IT-Vorhaben, die vorrangig abzuarbeiten sind.
- Nutzwertanalyse: Vergleich aller IT-Vorhaben über Bewertungskriterien (auf-/heruntergebrochene IT-basierte KEF) je mit Gewichtungsfaktor; die Produktsummen ergeben Nutzwerte pro IT-Vorhaben, nach denen die Reihenfolge der IT-Vorhaben gebildet wird.
- Die Menge der realisierbaren IT-Vorhaben ist im Wesentlichen von der Menge der zur Verfügung stehenden Ressourcen (Mitarbeiter, Geld, Know-how) abhängig.

Aufgabe Nr.	3	15 Minuten
<p>Information – die Ressource der Zukunft (FAZ, 20.08.2001, Peter Mertens)</p> <p>Künftig werden nur die Unternehmen erfolgreich am Markt bestehen, die ihre Geschäftsprozesse intelligent steuern, kontrollieren und die Ergebnisse unternehmensweit verfügbar machen. Die Basis aller Business-Intelligence-Lösungen sind Informationssysteme aller Art. Unter Business Intelligence (BI) wird die Zusammenfassung aller informationstechnischen Instrumente verstanden, die das unternehmensweite und unternehmensrelevante Wissen strukturiert, damit Entscheidungen fundierter getroffen werden können. Denn nahezu täglich müssen Fragen wie diese beantwortet werden: Wohin bewegt sich der Markt? Wer sind meine erfolgreichsten Kunden mit den besten Folgeaufträgen? Welche Produkte des Angebots sind die profitabelsten, oder welchen Einfluß hat die Preisgestaltung auf meine Kundensegmente? Im Grunde sollen mit Hilfe der Informationstechnik „Bauchentscheidungen“ vermieden werden. Dabei kommen vier Bereichen besondere Schlüsselrollen zu: Data Warehouse, Customer Relationship Management, Content Management sowie Data Mining. Unter dem letztgenannten Begriff versteht man einen Prozeß, bei dem mit einem Bündel von Methoden und Verfahren aus großen Datenmengen komplexe Zusammenhänge herausgearbeitet werden. Damit soll ein Bezug zwischen Daten und Entscheidungsfindung besser erreicht werden. Das Content Management dient zur effizienten Verwaltung von unstrukturiert vorliegenden Informationen, um so zu schnelleren Entscheidungsabläufen zu kommen. Der vorliegende Beitrag gibt einen Überblick über das Thema Business Intelligence und verdeutlicht die Anwendungen dieser recht jungen betriebswirtschaftlichen Disziplin.</p> <p>Der Beteiligungscontroller eines international operierenden Unternehmens U stellt fest, daß der Auftragseingang der brasilianischen Tochtergesellschaft B um zehn Prozent gesunken ist – eine schlechte Nachricht! Anschließend holt er sich aus dem Internet Informationen über die Entwicklung des relevanten Markts in dem südamerikanischen Staat und registriert, daß dieser Markt im Durchschnitt um 18 Prozent verloren hat. Die Tochter B hält sich also beträchtlich – eine gute Nachricht.[...]</p>		

Bitte ordnen Sie den folgenden Aussagen per Ankreuzen in der entsprechenden Spalte jeweils zu, ob die Aussage wahr oder falsch ist. Für jede richtige Markierung werden 2,5 Punkte vergeben, für jede falsche Markierung werden 2,5 Punkte abgezogen. Nicht markierte Aussagen werden als falsch gewertet. Minimal werden null Punkte für diese Aufgabe angerechnet.	wahr	falsch
Der Beteiligungscontroller fällt die Entscheidung, dass der zehnpromtente Auftragseingangsrückgang eine gute Nachricht ist.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Auftragseingangsdaten werden in der Regel in Content Management Systemen abgelegt.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Laut Mertens hat Business Intelligence in erster Linie den Zweck, rationalere Entscheidungen treffen zu können.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Der Bezug zwischen Daten und Entscheidungsfindung erfolgt im Allgemeinen über eine Umsetzung der Entscheidung in eine Handlung – dabei hilft Business Intelligence.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Nach Mertens' Definition fallen auch unternehmensinterne Wikis unter den Begriff Business Intelligence.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mertens' Aussage „Künftig werden nur die Unternehmen erfolgreich am Markt bestehen, die ihre Geschäftsprozesse intelligent steuern, kontrollieren und die Ergebnisse unternehmensweit verfügbar machen.“ hat heutzutage keine Gültigkeit mehr.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Aufgabe Nr.	4	15 Minuten
<p>So kommen Sie auf den ERP-Trichter (Computerwoche, 05.09.2011, Karsten Sontow)</p> <p>[...] Je nach Investitionsentscheidung lassen sich dabei folgende Auswahlstrategien unterscheiden:</p> <p>Die "strategische" oder "Golfplatz"-Entscheidung: Insbesondere in mittelständischen Familienunternehmen erfolgt die ERP-Auswahl oft ohne großartige Vorbereitung auf der Basis von Empfehlungen und persönlichen Beziehungen. Ausschlaggebend ist hierbei neben einigen Referenzen meist die persönliche Vertrauensbasis zwischen der Führungsebene des Anwenderunternehmens und des ERP-Anbieters. In derartigen Fällen reduziert sich die ERP-Auswahl auf wenige Gespräche, in deren Folge ein recht grob spezifizierter Software- und Wartungsvertrag abgeschlossen wird. Die Anforderungsdefinition und Spezifikation von Anpassungen werden dabei in die Phase der Einführung verlagert, wobei der ERP-Anbieter als Spezialist meist die Führung übernimmt.</p> <p>Die "freie Suche": [...] Auf der Basis ihrer persönlichen Eindrücke grenzen sie den Kandidatenkreis ein und sprechen gegenüber der Entscheidungsebene eine Empfehlung für einen Anbieter aus. Auch bei diesem Ansatz wird die konkrete Spezifikation der ERP-Software meist in die Einführungsphase verlagert.</p> <p>Die "kalkulierte Entscheidung": Den Ansatz der "kalkulierten Entscheidung" im Sinne eines klassischen Investitionsprojektes findet man meist ebenfalls bei mittleren und größeren Unternehmen. Motiviert wird dieser Ansatz in der Regel durch die Notwendigkeit, einen Investitionsvorschlag Entscheidungsgremien (Geschäftsführung, Aufsichtsrat oder auch Gesellschafterkreis) gegenüber belastbar zu begründen. Bei der "kalkulierten Entscheidung" werden die oben genannten Aufgaben der ERP-Auswahl relativ systematisch abgearbeitet.</p> <p>"Akademische Übung": Im Bemühen um eine gute Investitionsentscheidung verbunden mit mangelnder Erfahrung und Unsicherheit über das Vorgehen schießen manche Unternehmen auch über das Ziel hinaus: Prozessdokumentation und Lastenhefte füllen ganze Regale. Zehn bis zwanzig ERP-Anbieter geben sich bei Präsentationen die Klinke in die Hand. Und der ERP-Werksvertrag mit Festpreis summiert sich auf 1000 und mehr Seiten. In diesen Fällen gleicht die ERP-Auswahl eher einer "akademischen Übung", bei der trotz aller Arbeit im Vorfeld selten eine erfolgreiche ERP-Einführung herauskommt. [...]</p>		

Bitte ordnen Sie den folgenden Aussagen per Ankreuzen in der entsprechenden Spalte jeweils zu, ob die Aussage wahr oder falsch ist. Für jede richtige Markierung werden 2,5 Punkte vergeben, für jede falsche Markierung werden 2,5 Punkte abgezogen. Nicht markierte Aussagen werden als falsch gewertet. Minimal werden null Punkte für diese Aufgabe angerechnet.	wahr	falsch
Das Anwenderunternehmen sollte immer die ERP-Lösung mit dem größten Funktionsumfang auswählen.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Eine ERP-System-Anforderungsspezifikation sollte entgegen der obigen Auswahlstrategien vor der Auswahl eines Anbieters/Produkts stattfinden.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Eine persönliche Vertrauensbasis zwischen Anwenderunternehmen und ERP-Anbieter ist in der Praxis oft ausschlaggebend für die Auftragsvergabe.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Beim ERP-System-Auswahlprozess ist das Kosten-Nutzen-Verhältnis irrelevant.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
In eine „kalkulierte Entscheidung“ fließt die Performance eines ERP-Systems ein.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aufgrund der umfassenden Dokumentation erzielt die Auswahlstrategie „akademische Übung“ die besten Ergebnisse.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Aufgabe Nr.	5 a) – o)	insgesamt 30 Minuten
<p>Bitte kreuzen Sie die richtigen Antworten an. Bei allen Fragen können keine, eine oder mehrere Antworten richtig sein. Für jede vollständig korrekt beantwortete Frage erhalten Sie 2 Punkte (keine Teilpunkte).</p>		
<p>a) Welche Aussagen in Bezug auf ERP-Systeme sind zutreffend? (1)</p> <ul style="list-style-type: none"><input checked="" type="checkbox"/> Enterprise-Resource-Planning-Systeme fördern idealerweise die Integration aller Unternehmensbereiche, was einen unternehmensweiten Informations- und Wissenstransfer ermöglicht.<input type="checkbox"/> Die Aufgabe von ERP-Systemen besteht u. a. in der Verbindung aller betriebswirtschaftlich relevanten Funktionsbereiche in einem System zur dezentralen Datenhaltung.<input type="checkbox"/> ERP-Systeme sind in der Regel Individual-Software-Produkte, die Unternehmen bei verschiedenen Prozessen unterstützen.<input checked="" type="checkbox"/> Mit Hilfe eines ERP-Systems werden z. B. Informationen über Aufträge oder den Materialbestand automatisch gesammelt und zentral verwaltet.		
<p>b) Welche Aussagen in Bezug auf ERP-Systeme sind zutreffend? (2)</p> <ul style="list-style-type: none"><input checked="" type="checkbox"/> Ein ERP-System wie MS Dynamics NAV 2009 integriert auch internationale Regelungen und Gesetze.<input checked="" type="checkbox"/> ERP II-Systeme gehen mit SCM und CRM über die Unternehmensgrenzen hinaus.<input type="checkbox"/> Durch ein ERP-System werden verschiedene Unternehmensbereiche miteinander verbunden, um damit die Bildung von Systemschnittstellen zu fördern.<input type="checkbox"/> ERP-Systeme erlauben keine Anbindung zu anderen Systemen (z. B. CRM-Systemen) im Unternehmen.		
<p>c) Welche Aussagen in Bezug auf SCM und CRM sind zutreffend?</p> <ul style="list-style-type: none"><input checked="" type="checkbox"/> Das Supply Chain Management (SCM) verfolgt den Gedanken der Integration von Vorlieferanten und Abnehmern mit der Integration aller unternehmensinternen Prozesse.<input type="checkbox"/> Das SCM kann als ein "Lieferanten-Hersteller-Verbund" beschrieben werden, Kunden werden nicht integriert.<input checked="" type="checkbox"/> Eine zentrale Messgröße des CRM-Erfolges ist die Kundenzufriedenheit, die einen Indikator für die Kundenbindung darstellt.<input checked="" type="checkbox"/> Der Einsatz des CRM ermöglicht es Unternehmen, ihren Kunden speziell auf deren Bedürfnisse zugeschnittene Angebote unterbreiten zu können.		
<p>d) Welche Aussagen in Bezug auf die „Datenverwaltung von MS Dynamics NAV“ sind zutreffend?</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Eine dezentrale Datenhaltung kann zwar die Konsistenz der Daten, aber nicht deren Widerspruchsfreiheit gewährleisten.<input checked="" type="checkbox"/> Informationen aus verschiedenen Abteilungen können zentral gesammelt und bestimmten Mitarbeitern zugänglich gemacht werden.<input type="checkbox"/> Durch eine zentrale Datenhaltung werden die Kosten deutlich erhöht.<input type="checkbox"/> Mehrfach erfasste und gespeicherte Datensätze eines Kunden fördern die Konsistenz der Daten.		
<p>e) Welche Aussagen in Bezug auf „Einkauf mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend?</p> <ul style="list-style-type: none"><input checked="" type="checkbox"/> Der Einkaufsprozess wird durchgehend integriert von MS Dynamics NAV unterstützt.<input type="checkbox"/> Der Debitorenstamm bildet die Grundlage des Beschaffungswesens.<input checked="" type="checkbox"/> In der Lieferantenverwaltung können z. B. Zahlungsbedingungen und Buchungsgruppen festgelegt werden.<input checked="" type="checkbox"/> Der Artikelstamm dient u. a. als Basis im Beschaffungswesen und enthält z. B. Informationen über den Einkaufspreis eines Artikels.		

Aufgabe Nr.	5 a) – o)	insgesamt 30 Minuten
<p>Bitte kreuzen Sie die richtigen Antworten an. Bei allen Fragen können keine, eine oder mehrere Antworten richtig sein. Für jede vollständig korrekt beantwortete Frage erhalten Sie 2 Punkte (keine Teilpunkte).</p>		
<p>f) Welche Aussagen in Bezug auf „Vertrieb mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend?</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Das Vertriebswesen ist unabhängig vom Beschaffungswesen.<input checked="" type="checkbox"/> Der Vertriebsprozess beinhaltet z. B. die Erfassung eines Verkaufsangebots bzw. Verkaufsauftrags.<input checked="" type="checkbox"/> Korrekte Stammdaten sind die Voraussetzung für die Arbeit im Vertriebswesen.<input checked="" type="checkbox"/> In MS Dynamics NAV stehen verschiedene Preisberechnungsfunktionen zur Verfügung, wie z. B. die Festlegung von Zeilen- und Rechnungsrabatten.		
<p>g) Welche Aussagen zur Lagerverwaltung mit Hilfe von MS Dynamics NAV sind zutreffend? (1)</p> <ul style="list-style-type: none"><input checked="" type="checkbox"/> Waren- und Informationsflüsse in MS Dynamics NAV unterteilen sich in Wareneingangsprozesse, interne Lagerprozesse und Warenausgangsprozesse.<input checked="" type="checkbox"/> Eine zentrale Aufgabe innerhalb eines Lagers ist z. B. die Einrichtung und Verwaltung von Lagerstammdaten.<input type="checkbox"/> In MS Dynamics NAV können Lagerorte in Lagerzonen unterteilt werden. Eine weitere Unterteilung der Zonen in Lagerplätze ist nicht vorgesehen.<input checked="" type="checkbox"/> Wichtige Lagerhaltungsdaten sind z. B. Informationen zum minimalen Lagerbestand und zu den Verkaufspreisen von Artikeln.		
<p>h) Welche Aussagen zur Lagerverwaltung mit Hilfe von MS Dynamics NAV sind zutreffend? (2)</p> <ul style="list-style-type: none"><input checked="" type="checkbox"/> Mit Hilfe von Umlagerungsaufträgen lässt sich der Transport von Waren zwischen räumlich getrennten Lagerorten abwickeln.<input checked="" type="checkbox"/> Die Aufgaben der Lagerbestandskontrolle bestehen z. B. in der Erfassung von Bestandsmengen.<input checked="" type="checkbox"/> Angaben der Lagerbestandskontrolle werden benötigt, um Liefertermine vereinbaren zu können.<input checked="" type="checkbox"/> Durch die automatische Zuweisung geeigneter Lagerplätze durch das ERP-System werden Lagerhaltungsflächen effizient genutzt.		
<p>i) Welche Aussagen zur Produktionsplanung mit Hilfe von MS Dynamics NAV sind zutreffend? (1)</p> <ul style="list-style-type: none"><input checked="" type="checkbox"/> Die Produktionsplanung umfasst die Produktionsprogrammplanung, die Materialbedarfsplanung und die Produktionsprozessplanung.<input type="checkbox"/> In der Produktionsprogrammplanung wird die Reihenfolge der Fertigungsschritte der zu fertigenden Artikel festgelegt.<input checked="" type="checkbox"/> Die Materialbedarfsplanung ermittelt den Bedarf an Materialien und Zwischenprodukten.<input type="checkbox"/> In der Produktionsprozessplanung wird der Fertigungszeitraum der zu produzierenden Artikel festgelegt.		
<p>j) Welche Aussagen zur Produktionsplanung mit Hilfe von MS Dynamics NAV sind zutreffend? (2)</p> <ul style="list-style-type: none"><input checked="" type="checkbox"/> Durch die Produktionsplanung ergeben sich z. B. eine Minimierung der Materialbestände und eine hohe Kapazitätsauslastung.<input checked="" type="checkbox"/> Anhand von Bedarfsplänen berechnet MS Dynamics NAV 2009 den Verbrauch von Materialien für die Fertigung eines Artikels.<input checked="" type="checkbox"/> Im Vorfeld der Produktion eines Artikels sind Fertigungstücklisten und Arbeitspläne zu erstellen.<input checked="" type="checkbox"/> MS Dynamics NAV 2009 ermöglicht die Zuordnung von Fertigungsaufträgen zu im System vorhanden Verkaufsaufträgen.		

Aufgabe Nr.	5 a) – o)	insgesamt 30 Minuten
Bitte kreuzen Sie die richtigen Antworten an. Bei allen Fragen können keine, eine oder mehrere Antworten richtig sein. Für jede vollständig korrekt beantwortete Frage erhalten Sie 2 Punkte (keine Teilpunkte).		
k) Welche Aussagen zum „Controlling mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend? (1)		
<input checked="" type="checkbox"/> Im Controlling werden Daten aus verschiedenen Bereichen bzw. Abteilungen eines Unternehmens gesammelt, aufbereitet und analysiert. <input checked="" type="checkbox"/> Mit Hilfe der Abweichungsanalyse ist es möglich, frühzeitig Abweichungen zu erkennen und Aufschluss über mögliche Gründe für diese Abweichung zu gewinnen. <input type="checkbox"/> MS Dynamics NAV leistet keine Unterstützung bei der Ergebniskontrolle. <input checked="" type="checkbox"/> Qualitätskriterien eines Berichts (Reports) in MS Dynamics NAV 2009 sind z. B. die Benutzerfreundlichkeit und der Wahrheitsgehalt.		
l) Welche Aussagen zum „Controlling mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend? (2)		
<input checked="" type="checkbox"/> Im Rahmen der Ergebniskontrolle werden Pläne und Geschäftsprozesse auf ihren Erfolg, ihre Effizienz und ihren Erreichungsgrad hin überprüft. <input checked="" type="checkbox"/> Im Rahmen der Ergebniskontrolle werden Kennzahlen gebildet, wie z. B. die Wirtschaftlichkeit oder der Deckungsbeitrag. <input type="checkbox"/> Kostensachposten lassen sich in MS Dynamics NAV zwar nach Zeiträumen, nicht aber nach Kostenstellen auflisten. <input checked="" type="checkbox"/> Der Kontenplan liefert einen Überblick über Sachkonten und deren Salden.		
m) Welche Aussagen in Bezug auf „Finanzmanagement mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend? (1)		
<input checked="" type="checkbox"/> Das Finanzmanagement verbindet alle Module von MS Dynamics NAV. Der Abteilung Finanzwesen kommt somit eine Koordinierungsaufgabe zu. <input checked="" type="checkbox"/> Das Finanzwesen beeinflusst die Planungen anderer Abteilungen, so z. B. den Beschaffungsplan der Einkaufsabteilung durch Vorgabe eines Budgets. <input type="checkbox"/> Eine Beobachtung der Rentabilität frei zur Verfügung stehender finanzieller Mittel ist nicht Aufgabe des Finanzmanagements. <input checked="" type="checkbox"/> Eine Aufgabe des Finanzmanagements ist die Abwicklung des Zahlungsverkehrs mit Lieferanten und Kunden.		
n) Welche Aussagen in Bezug auf „Finanzmanagement mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend? (2)		
<input checked="" type="checkbox"/> Tägliche Geschäftsvorfälle eines Unternehmens werden im Modul Finanzmanagement gebucht, woraus im Laufe des Geschäftsjahres die sogenannte Planbilanz erzeugt wird. <input type="checkbox"/> Der langfristige Finanzplan eines Unternehmens wird auch als Liquiditätsplan bezeichnet. <input checked="" type="checkbox"/> Als Grundlage der Liquiditätsplanung werden häufig Liquiditätskennziffern verwendet, wobei auch Vermögensgegenstände berücksichtigt werden. <input type="checkbox"/> Die Stornierung von Finanzbuchungen ist in MS Dynamics NAV nicht möglich.		
o) Welche Aussagen in Bezug auf „Customer Relationship Management mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend?		
<input checked="" type="checkbox"/> Im Rahmen des CRM wird der gesamte Kundenlebenszyklus betrachtet. <input checked="" type="checkbox"/> Ziele des CRM sind u. a. Kundenorientierung und Kundenbindung. <input type="checkbox"/> Die Komponenten des CRM sind das analytische, das administrative und das kommunikative CRM. <input type="checkbox"/> Die ABC-Analyse ist ein Instrument des kommunikativen CRM.		

Notizen

Notizen

Notizen

Notizen

(Klausurende)

JUSTUS-LIEBIG-

UNIVERSITÄT
GIESSEN

Fachbereich Wirtschaftswissenschaften
Klausur zur Vorlesung „IT-Management“
Sommersemester 2011 – BACHELOR

- Die Bearbeitungszeit der Klausur beträgt 90 Minuten. Es sind alle Aufgaben zu bearbeiten.
- Es sind keine Hilfsmittel zugelassen.
- **Verwenden Sie für Notizen ausschließlich die letzten Seiten dieses Hefters.**
- Zu jeder Aufgabe wird eine bestimmte Bearbeitungszeit vorgeschlagen. Dies ist jeweils ein Hinweis zur voraussichtlichen Gewichtung der Aufgabe.
- **Notieren Sie nur auf diesem Deckblatt Ihren Namen und Ihre Matrikelnummer.**
- **Nach Ihrer Klausurbearbeitung geben Sie diesen gesamten Hefter ab (Deckblatt und alle zum Hefter gehörigen weiteren Blätter).**

Ihr Name:	L Ö S U N G S H I N W E I S E							
Ihre Matrikelnummer:								

Aufgabe Nr.	Maximale Klausur-Punkte	Erreichte Klausur-Punkte
1	15	
2	15	
3	15	
4	15	
5	30	

BACHELOR

			<i>Noten- Punkte (0 - 20)</i>	<i>Klausur- Note (1 – 5)</i>
Summe	90			

Aufgabe Nr.**1****15 Minuten**

Erläutern Sie die drei Entwicklungsstufen, die das Information Management seit den Anfängen der EDV bis zu seiner heutigen Positionierung als managementorientierter Dienstleister zur Erreichung der Unternehmensziele durchlaufen hat.

Lösungshinweise: Folien 43, 45, 46, 48 und z. T. 70, 73 im Skriptum

B.1 Entwicklungsstufen zum Information Management

Entwicklungsstufe 2: Operatives DV-Management

- ▶ Auch betriebliche Aufgaben außerhalb des Rechnungswesens wurden automatisiert (Einkauf, Vertrieb etc.).
- ▶ Spektrum der Anwendungen weitet sich auf betriebswirtschaftlich-organisatorische Problemstellungen aus.
- ▶ Es entsteht der Zwang, die Anwendungen zu integrieren.
- ▶ Die wachsende Bedeutung der DV für den Geschäftsbetrieb führt zur organisatorischen Aufwertung der DV-Abteilung als Stabs- oder Hauptabteilung.

```

graph TD
    UL[Unternehmensleitung] --- DV[DV-Abteilung]
    UL --- B[Beschaffung]
    UL --- P[Produktion]
    UL --- RW[ReWe]
    UL --- V[Vertrieb]
    style DV fill:#ffff00
    style B fill:#fff,stroke:#333
    style P fill:#fff,stroke:#333
    style RW fill:#fff,stroke:#333
    style V fill:#fff,stroke:#333
  
```

BA-Vorlesung „IT-Management“ – SS 2011 – Schwickert 45

B.1 Entwicklungsstufen zum Information Management

Entwicklungsstufe 2: Operatives DV-Management

- ▶ Zentrale Mainframes im Rechenzentrum dominieren eine hierarchische DV-Landschaft.
- ▶ Koordinationsbedarf steigt aufgrund der Ausbreitung der DV in der Unternehmensorganisation.
- ▶ Primäre Aufgabe des Technologieeinsatzes "Rationalisierung" wird ergänzt durch Planungs-/Steuerungsaufgaben.

```

graph TD
    UL[Unternehmensleitung] --- B[Beschaffung]
    UL --- P[Produktion]
    UL --- RW[ReWe]
    UL --- V[Vertrieb]
    UL --- DV[DV-Abteilung]
    style DV fill:#ffff00
    style B fill:#fff,stroke:#333
    style P fill:#fff,stroke:#333
    style RW fill:#fff,stroke:#333
    style V fill:#fff,stroke:#333
  
```

BA-Vorlesung „IT-Management“ – SS 2011 – Schwickert 46

B.1 Entwicklungsstufen zum Information Management

Entwicklungsstufe 1: Operatives Technik-Management

- ▶ Anfänge der EDV bis Anfang der 80er Jahre: Zentrale Mainframes im RZ
- ▶ 1 Hersteller liefert homogenes Hardware-/Software-System
- ▶ Kaum Koordination notwendig
- ▶ "Management" = Sicherstellung des laufenden Betriebs
- ▶ Leiter RZ führt zentr. Sys.
- ▶ Prägung: technisch-ingenieurmäßig
- ▶ DV-Abteilung als Teil der Abteilung Rechnungswesen
- ▶ Formale betriebliche Aufgaben
- ▶ Massendaten; Lohn-, Finanzbuchhaltung
- ▶ Anwendungsprogrammierung, Operating
- ▶ Primäres Ziel des Technologieeinsatzes: Rationalisierung

```

graph TD
    UL[Unternehmensleitung] --- B[Beschaffung]
    UL --- P[Produktion]
    UL --- RW[ReWe]
    UL --- V[Vertrieb]
    RW --- BH[Buchhaltung]
    RW --- DV[DV-Abteilung Rechenzentrum]
    style DV fill:#ffff00
    style B fill:#fff,stroke:#333
    style P fill:#fff,stroke:#333
    style RW fill:#fff,stroke:#333
    style V fill:#fff,stroke:#333
    style BH fill:#fff,stroke:#333
  
```

BA-Vorlesung „IT-Management“ – SS 2011 – Schwickert 43

B.1 Entwicklungsstufen zum Information Management

Entwicklungsstufe 3: Entstehen des Information Management

- ▶ IuK-Insellösungen: Desintegration betrieblicher Aufgaben im U.
- ▶ IuK-Entwicklungsfortschritte forcieren die Dezentralisierung der IuK-Infrastruktur (Downsizing, Individuelle DV)
- ▶ Netzwerke: Weg von zentralen hin zu vermaschten Topologien
- ▶ Erkenntnis: Information = Schlüsselressource / Die Nutzung von Information ist wettbewerbsentscheidend für das Unternehmen
- ▶ Nutzung der Ressource Information: Es fehlen konsistente Ziele für die IuK-Infrastruktur, Koordinierung der Führungsaufgaben, mittel-/langfristige Planungen, Controlling
- ▶ Erforderlich: zielorientiertes, geplantes und koordiniertes Leitungshandeln
- ▶ Primäre Aufgaben des Technologieeinsatzes sind nicht mehr Rationalisierung und Planung/Steuerung, sondern die Unterstützung bei der Erlangung von Wettbewerbsvorteilen.
- ▶ Organisatorische Einordnung und Struktur der IT-Unterstützung: Ausrichtung an den Aufbau- und Ablaufstrukturen des U.

BA-Vorlesung „IT-Management“ – SS 2011 – Schwickert 48

Wie in der Vorlesung und im Klausurtraining wiederholt betont, reichte es nicht, die Stichpunkttexte der betreffenden Folien in der Klausur zu reproduzieren. Im Sinne einer Erörterung waren Herleitungen, Erläuterungen, Begründungen und die Beigabe von plausibeln Beispielen gefordert.

Aufgabe Nr.**2****15 Minuten**

Erläutern Sie die Formen und Wirkungen einer Verlagerung der Verantwortung für das IT-Management (als Ganzes) im Unternehmensinneren und aus dem Unternehmen heraus.

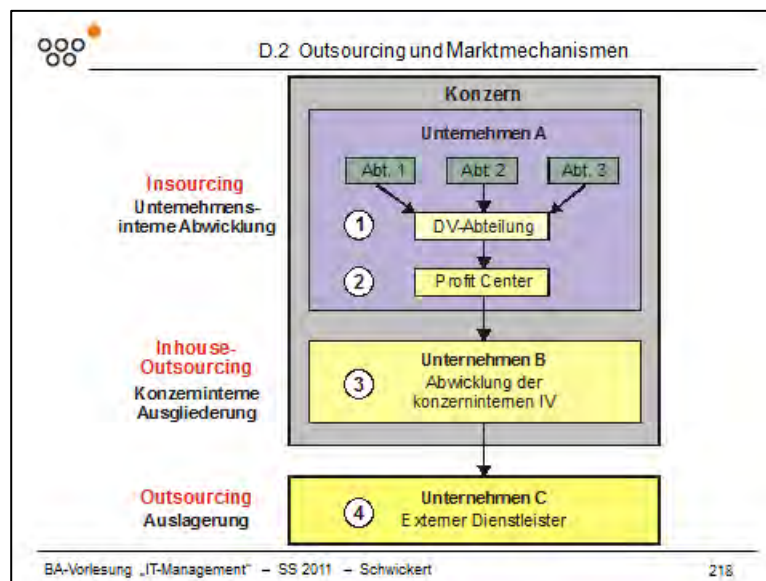
Lösungshinweise: Folien 217 und 218 im Scriptum

ooo D.2 Outsourcing und Marktmechanismen

Verlagerung der Verantwortung für das IM

- ▶ **Stufe 1:** Die Verantwortung für das IM wird aus den Fachabteilungen in eine DV-Abteilung verlagert.
- ▶ **Stufe 2:** Aus der DV-Abteilung entsteht ein erfolgsverantwortliches IM-Profit-Center.
- ▶ **Stufe 3:** Das IM-Profit-Center wird zum eigenständigen IM-Service-Unternehmen im Konzernverbund und erbringt Leistungen ausschließlich für die Teile dieses Verbundes.
- ▶ **Stufe 4:** Das IM-Service-Unternehmen wird rechtlich und wirtschaftlich unabhängig und agiert selbständig im Markt.

BA-Vorlesung „IT-Management“ – SS 2011 – Schwickert 217



Die Inhalte dieser Folien und die Ausführungen aus der Vorlesung waren als Lösung zu beschreiben und zu erläutern – dies im Sinne einer Erörterung mit Herleitungen, Erläuterungen, Begründungen und der Beigabe von plausibeln Beispielen.

Gefordert war die nachvollziehbare Darlegung, dass die Formen und Wirkungen der Verlagerung verstanden worden sind. Wie in der Vorlesung und im Klausurtraining ebenfalls wiederholt betont, reichte es dafür nicht, die Stichpunkttexte oder Graphiken der betreffenden Folien in der Klausur ohne Erläuterungen zu reproduzieren.

Aufgabe Nr.**3**

15 Minuten

Agile - das Aus für Wasserfall? (CW, 23.06.2011, Anton Dechko)

Viele Softwareentwickler sagen ein Aussterben des klassischen Waterfall-Vorgehens voraus. Zu früh, sagt Anton Dechko von SaM Solutions. Wasserfall beziehungsweise Waterfall als Methode der Softwareentwicklung ist tot, ein Hoch auf agile Methoden wie Scrum - diese Meinung dürften viele Softwareentwickler teilen. Aber stimmt diese gängige Überzeugung auch? Die Antwort lautet Nein! Wenn man den Wasserfall richtig verwendet, kann man mit ihm ebenso effizient wie mit agilen Methoden arbeiten. [...]

Grundsätzlich: Waterfall ist eine alte, man kann auch sagen bewährte Methode zur sequenziellen, schrittweisen Entwicklung von Software, die bereits in den 70er Jahren des vorigen Jahrhunderts formuliert wurde. Sie heißt Waterfall, da in einem mehrteiligen Prozess von Stufe zu Stufe vorgegangen wird, ähnlich wie manche Wasserfälle fallen. Die verschiedenen Phasen im Entwicklungsprozess werden entsprechend der Reihe nach abgearbeitet. So weit, so gut. Was sind nun aber die häufigsten Einwände gegenüber dieser doch plausibel klingenden Vorgehensweise?

"Waterfall ist ineffektiv und veraltet - agile Methoden wie Scrum sind modern und produktiv", so eine typische Einschätzung oder Fehleinschätzung. Sie geht davon aus, dass jedes Projekt unter Waterfall überdokumentiert ist und jeder einzelne Schritt zur Behebung auftretender, unerwarteter Probleme Monate dauert. [...]

Das grundsätzliche Vorgehen unter Waterfall besteht darin, erst die Dokumentation und dann die Software zu erstellen. Die Idee dahinter: Probleme lassen sich durch Prüfprozesse identifizieren, bevor die Software erstellt worden ist, was durchaus von Vorteil sein kann. In der Praxis sieht ein typischer Waterfall trotzdem oft etwas ungeplant aus: Anforderungen an die Entwicklung werden in freier Textform eingereicht, gerne in ungeordneter Form auf unzähligen Seiten, immer aber unvollständig und inkonsistent. Prioritäten existieren ebenfalls nicht, denn jede Funktion ist gerade so wichtig wie eine andere auch. [...]

Seine eigentliche Stärke spielt Waterfall aber an anderer Stelle aus. Nämlich dort, wo die zwingend erforderlichen Eigenschaften einer Software große Bedeutung für ihre systemweiten Fähigkeiten haben, so etwa bei der Performance, Sicherheit oder Zuverlässigkeit. Also dort, wo eine sorgfältige Balance oder Abstimmung notwendig ist, um den nichtfunktionalen Anforderungen zu begegnen. An solchen Stellen ist es immer eine gute Idee, die Anforderungen aufzuschreiben und auf einer formalisierten Grundlage mit den Projektbetroffenen vorab zu diskutieren. [...]

Bitte ordnen Sie den folgenden Aussagen per Ankreuzen in der entsprechenden Spalte jeweils zu, ob die Aussage wahr oder falsch ist. Für jede richtige Markierung werden 2,5 Punkte vergeben, für jede falsche Markierung werden 2,5 Punkte abgezogen. Nicht markierte Aussagen werden als falsch gewertet. Minimal werden null Punkte für diese Aufgabe angerechnet.	wahr	falsch
Agile Vorgehensmodelle sind sequentiellen Vorgehensmodellen grundsätzlich vorzuziehen.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
In der Praxis liegt ein Problem des Wasserfall-Modells in der mangelhaften Anforderungspriorisierung.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Agile Vorgehensmodelle beinhalten keine Vorgehensregeln.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Das Wasserfall-Modell eignet sich besonders für innovative Software-Projekte.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Vorgehensmodelle gehören zur Prozesssicht der IT-Planung.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Das Wasserfall-Modell ist rekursiv, d. h. es sieht Rücksprünge in frühere Phasen vor.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Aufgabe Nr.**4****15 Minuten****So planen Sie Ihr ERP-System (Computerwoche, 16.06.2011, Thomas Gebhardt)**

Der Bedarf an betriebswirtschaftlicher Software im Mittelstand wächst weiter. Vor allem die Module Finanzen, Controlling und Beschaffung sowie Einkauf gelten in allen Branchen als wichtige Instrumente, um Arbeitsabläufe verbessern und beschleunigen zu können. Häufig wollen Unternehmen ERP-Projekte auch nutzen, um ihre IT-Infrastruktur zu konsolidieren und zu standardisieren. Eine höhere Daten- und Prozessintegration sowie die Reduktion von Schnittstellen sind dabei gerne einkalkulierte Nebeneffekte. Bis alle Vorteile greifen, müssen Geschäftsführer und IT-Verantwortliche allerdings einen langen Atem beweisen. Nicht nur die Auswahl des geeigneten ERP-Produkts ist ein heißes Eisen. Auch die Einführung und die kontinuierliche Weiterentwicklung einer Geschäftsapplikation stellen für mittelständische Unternehmen oft eine hohe Belastung in puncto Budget, Organisation und Personalkapazität dar.

Der Anstoß zu einem umfangreichen ERP-Change-Projekt beziehungsweise der Ablösung von ERP-Altssystemen kommt allerdings nicht nur von innen. In den zuletzt wirtschaftlich angespannten Jahren hat eine signifikante Marktberreinigung seitens der Softwarehersteller eingesetzt. Kleinere Spezialanbieter sind entweder ganz vom Markt verschwunden oder in größeren Unternehmen aufgegangen. So oder so stehen Fortbestand und Support vieler Produkte auf der Kippe. Mehr und mehr Anwender sehen sich deshalb gezwungen, Alternativen zu prüfen.

Die Phase der Systemauswahl und -einführung ist erfahrungsgemäß die Achillesferse im gesamten Lebenszyklus der Installation. Zwei Faktoren sind dabei für den Erfolg entscheidend:

- die richtige inhaltliche Beurteilung, welche Software infrage kommt, und
- die Erstellung eines Lastenheftes, das alle vom Unternehmen benötigten Funktionalitäten berücksichtigt und "wasserdicht" formuliert ist. [...]

Bitte ordnen Sie den folgenden Aussagen per Ankreuzen in der entsprechenden Spalte jeweils zu, ob die Aussage wahr oder falsch ist. Für jede richtige Markierung werden 2,5 Punkte vergeben, für jede falsche Markierung werden 2,5 Punkte abgezogen. Nicht markierte Aussagen werden als falsch gewertet. Minimal werden null Punkte für diese Aufgabe angerechnet.	wahr	falsch
Eine Durchlaufzeitenverringerung ist ein typisches Argument gegen ein ERP-System.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Die Zukunftsfähigkeit eines ERP-Produktes ist eine relevante Entscheidungsgrundlage für oder gegen einen ERP-Anbieter.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Die Einführung eines ERP-System kann eine Enabling-Wirkung haben.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Die angesprochene Schnittstellenreduktion bezieht sich auf eine Verringerung der IT-Insellösungen.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SCM- und CRM-Systeme können als Bestandteile von ERP-Systemen aufgefasst werden.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vertrieb, Personalwesen und Produktion zählen zu den betrieblichen Funktionen, die nicht mit ERP-Systemen unterstützt werden können.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Aufgabe Nr.	5 a) – o)	insgesamt 30 Minuten
<p>Bitte kreuzen Sie die richtigen Antworten an. Bei allen Fragen können keine, eine oder mehrere Antworten richtig sein. Für jede vollständig korrekt beantwortete Frage erhalten Sie 2 Punkte (keine Teilpunkte).</p>		
<p>a) Welche Aussagen in Bezug auf ERP-Systeme sind zutreffend? (1)</p>		
<p><input type="checkbox"/> Enterprise-Resource-Planning-Systeme sind in der Regel Individual-Software-Produkte, die mit ihren Funktionen das Unternehmen in verschiedensten Aufgabenbereichen und Prozessen unterstützen.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Ein ERP-System verbindet verschiedene Insel-Systeme innerhalb eines Unternehmens durch ein einheitliches System mit einer zentralen Datenbank.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Im Vergleich zu einer Menge unverbundener Einzelsysteme machen ERP-Systeme die Geschäftsabläufe effizienter und kostengünstiger.</p> <p><input type="checkbox"/> ERP I-Systeme gehen mit SCM und CRM über die Unternehmensgrenzen hinaus.</p>		
<p>b) Welche Aussagen in Bezug auf ERP-Systeme sind zutreffend? (2)</p>		
<p><input checked="" type="checkbox"/> ERP-Systeme unterstützen u. a. den Einkauf, die Lagerhaltung und den Verkauf durch unterschiedliche Funktionen.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Kein ERP-System zu benutzen, bedeutet für Unternehmen einen Wettbewerbsnachteil.</p> <p><input type="checkbox"/> Durch ein ERP-System werden durch eine optimierte Bestandsführung höhere Lagerbestände erreicht.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Die Einführung eines ERP-Systems fördert eine Erhöhung der Flexibilität von Unternehmen.</p>		
<p>c) Welche „Auswahlkriterien für ERP-Systeme“ sind üblich?</p>		
<p><input checked="" type="checkbox"/> Kosten-Nutzen-Verhältnis.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Benutzerfreundlichkeit.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Flexibilität.</p> <p><input type="checkbox"/> Geschwindigkeit.</p>		
<p>d) Welche Aussagen in Bezug auf die „zentrale Datenverwaltung von MS Dynamics NAV“ sind zutreffend?</p>		
<p><input checked="" type="checkbox"/> Eine zentrale Datenhaltung garantiert die Konsistenz der Daten.</p> <p><input type="checkbox"/> Eine dezentrale Datenhaltung ermöglicht die schnelle und einfache Nutzung verschiedener Datensätze.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Informationen aus verschiedenen Abteilungen können zentral gesammelt und bestimmten Mitarbeitern zugänglich gemacht werden.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Durch zentrale Datenhaltung können Kosten gesenkt und z. B. der Kundenservice verbessert werden.</p>		
<p>e) Welche Aussagen in Bezug auf „Vertrieb und Einkauf mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend?</p>		
<p><input checked="" type="checkbox"/> Zur Vervollständigung einer Debitorenstammkarte werden u. a. Daten in den Fenstern Fakturierung, Zahlung und Lieferungen erfasst.</p> <p><input type="checkbox"/> Bei der Bearbeitung eines Verkaufsauftrags müssen die Daten des benötigten Artikels in der Bestellzeile manuell durch den Benutzer vervollständigt werden.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Unter „Planung“ in der Funktion Bestellungen können Einkaufsbestellungen erstellt und bearbeitet werden.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Nach der Freigabe einer Bestellung sind keine Änderungen mehr am Beleg durch andere Mitarbeiter möglich.</p>		

Aufgabe Nr.	5 a) – o)	insgesamt 30 Minuten
<p>Bitte kreuzen Sie die richtigen Antworten an. Bei allen Fragen können keine, eine oder mehrere Antworten richtig sein. Für jede vollständig korrekt beantwortete Frage erhalten Sie 2 Punkte (keine Teilpunkte).</p>		
<p>f) Welche Aussagen zur Lagerverwaltung mit Hilfe von MS Dynamics NAV sind zutreffend?</p> <ul style="list-style-type: none"><input checked="" type="checkbox"/> MS Dynamics NAV unterstützt die Mitarbeiter der Lagerhaltung beim Kommissionieren und Umlagern von Gütern.<input checked="" type="checkbox"/> MS Dynamics NAV ordnet Gütern u. a. unter Berücksichtigung der Zugriffshäufigkeit geeignete Lagerplätze zu.<input checked="" type="checkbox"/> Bei der Einbuchung von Materialien in das Lager werden verbundene Sachkonten automatisch von MS Dynamics NAV aktualisiert.<input checked="" type="checkbox"/> Im Modul „Planung und Ausführung“ unter der Funktion Umlagerungsaufträge kann ein neuer Umlagerungsauftrag erstellt werden.		
<p>g) Welche Aussagen zur Produktionsplanung mit Hilfe von MS Dynamics NAV sind zutreffend?</p> <ul style="list-style-type: none"><input checked="" type="checkbox"/> Bevor mit der Produktion eines Gutes begonnen werden kann, müssen für dieses Gut eine Fertigungsstückliste und ein Arbeitsplan erstellt werden.<input type="checkbox"/> Die Produktionsplanung umfasst neben der Produktionsprogrammplanung nur die Produktionsprozessplanung.<input checked="" type="checkbox"/> Die Produktionsplanung legt die Rüst-, Warte-, Bearbeitungs- und Transportzeiten für jeden einzelnen Fertigungsschritt fest.<input checked="" type="checkbox"/> Die Erstellung einer Fertigungsstückliste erfolgt im Modul „Fertigungsstammdaten“.		
<p>h) Welche Aussagen in Bezug auf das „Controlling mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend?</p> <ul style="list-style-type: none"><input checked="" type="checkbox"/> Mit Hilfe von Filterfunktionen in MS Dynamics NAV können Informationen aus verschiedenen Abteilungen beschafft werden.<input type="checkbox"/> Neben der Form von Berichten und Präsentationen ist auch deren Quantität wichtig.<input checked="" type="checkbox"/> MS Dynamics NAV unterstützt das Controlling durch Berichte zu einzelnen Kunden.<input checked="" type="checkbox"/> MS Dynamics NAV unterstützt das Controlling bei der Ergebniskontrolle.		
<p>i) Welche Aussagen zum „Finanzmanagement mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend? (1)</p> <ul style="list-style-type: none"><input checked="" type="checkbox"/> Ein Kontenplan ist eine systematisch geordnete Gliederung sämtlicher benötigter Konten.<input checked="" type="checkbox"/> Durch die Planbilanz werden profitable Geschäftsbereiche leichter erkennbar.<input type="checkbox"/> Eine bedarfsgerechte Anpassung des grundlegenden GKR bzw. IKR ist nicht möglich.<input checked="" type="checkbox"/> Kontenpläne sind in die Gruppen Kontenklasse, Kontengruppe und Kontenarten geordnet.		
<p>j) Welche Aussagen zum „Finanzmanagement mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend? (2)</p> <ul style="list-style-type: none"><input checked="" type="checkbox"/> Über Geschäftsbuchungsgruppen und die Buchungsart wird festgelegt, auf welche Sachkonten z. B. Verkaufsbeträge automatisch gebucht werden sollen.<input checked="" type="checkbox"/> In der Sachkontokarte kann z. B. angegeben werden, ob das Sachkonto ein GuV-Konto oder ein Bilanzkonto ist.<input checked="" type="checkbox"/> Der Befehl „Einrückung des Kontenplans“ ermöglicht z. B. eine Einrückung und Aktualisierung aller Sachkonten.<input type="checkbox"/> Mit MS Dynamics NAV ist es nicht möglich, mehrere Rechnungen durch einen Zahlungseingang auszugleichen.		

Aufgabe Nr.	5 a) – o)	insgesamt 30 Minuten
<p>Bitte kreuzen Sie die richtigen Antworten an. Bei allen Fragen können keine, eine oder mehrere Antworten richtig sein. Für jede vollständig korrekt beantwortete Frage erhalten Sie 2 Punkte (keine Teilpunkte).</p>		
<p>k) Welche Aussagen zum „Zuliefermanagement mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend? (1)</p> <ul style="list-style-type: none"><input checked="" type="checkbox"/> Unter EDI wird das sogenannte „Electronic Data Interchange“ verstanden.<input checked="" type="checkbox"/> Unternehmen profitieren beim EDI von einer schnellen und fehlerfreien automatischen Bearbeitung und Übermittlung von Nachrichten.<input checked="" type="checkbox"/> Der EDI ist in MS Dynamics durch die Integrationslösung „Biz-Talk“ möglich.<input checked="" type="checkbox"/> Im Modul „Lager und Bewertung“ ist z. B. die Versendung von Produktkatalogen an Debitoren möglich.		
<p>l) Welche Aussagen zum „Zuliefermanagement mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend? (2)</p> <ul style="list-style-type: none"><input checked="" type="checkbox"/> Im Rahmen des E-Procurement werden Beschaffungsbedarfe im ERP-System eines Unternehmens erfasst und potentiellen Lieferanten über EDI in deren ERP-System eingestellt.<input type="checkbox"/> E-Procurement erhöht zwar die Transaktionskosten, ermöglicht im Gegenzug aber eine Flexibilisierung und Beschleunigung der Beschaffungsvorgänge.<input checked="" type="checkbox"/> E-Procurement-Vorgänge werden in MS Dynamics NAV über Nachfrageauktionen realisiert.<input checked="" type="checkbox"/> Nachfrageauktionen werden im Modul „Bestellabwicklung“ angelegt.		
<p>m) Welche Aussagen in Bezug auf „Customer Relationship Management“ sind zutreffend?</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Die Ziele des CRM sind Kundenorientierung, Kundenbindung und Kostensenkung.<input checked="" type="checkbox"/> Kundenbindung ist die regelmäßige, systematische Erfassung und Analyse der Kundenwünsche.<input type="checkbox"/> CRM-Systeme sind integrierte Informationssysteme, die alle Daten über Kunden in einer dezentralen Datenbank speichern.<input type="checkbox"/> Im Rahmen des analytischen CRM werden Daten über Kundenwünsche gesammelt.		
<p>n) Welche Aussagen in Bezug auf „Customer Relationship Management mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend? (1)</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> MS Dynamics NAV bietet keine Funktionen zur Umsetzung eines analytischen CRM.<input type="checkbox"/> Die ABC-Analyse ist ein Instrument des kommunikativen CRM.<input checked="" type="checkbox"/> Ziel der ABC-Analyse ist die Einteilung der Kunden in verschiedene Gruppen, so dass eine individuelle Ansprache angepasst auf die Wünsche der Kunden erfolgen kann.<input checked="" type="checkbox"/> MS Dynamics NAV stellt vorgefertigte Berichte, z. B. zum bisherigen Umsatz eines Kunden, zur Verfügung.		
<p>o) Welche Aussagen in Bezug auf „Customer Relationship Management mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend? (2)</p> <ul style="list-style-type: none"><input checked="" type="checkbox"/> Das operative CRM unterstützt die strategischen Entscheidungen eines Unternehmens, z. B. bzgl. der Marktsegmentierung oder dem Produktprogramm.<input checked="" type="checkbox"/> Die Einrichtung eines Rabattes für eine Debitorenpreisgruppe ist ein Beispiel für operatives CRM in Microsoft Dynamics NAV.<input type="checkbox"/> Die Einrichtung eines Rabattes für eine Debitorenpreisgruppe erfolgt im Modul „Auftragsabwicklung“ – „Einrichtung“ unter der Funktion Debitorenrabattgruppen.<input checked="" type="checkbox"/> Das Anlegen einer Kundenansprache zu einer Marketing-Kampagne ist ein Beispiel für das kommunikative CRM.		

Notizen

Notizen

Notizen

Notizen

(Klausurende)

- Die Bearbeitungszeit der Klausur beträgt 90 Minuten. Es sind alle Aufgaben zu bearbeiten.
- Es sind keine Hilfsmittel zugelassen.
- **Verwenden Sie für Notizen ausschließlich die letzten Seiten dieses Hefters.**
- Zu jeder Aufgabe wird eine bestimmte Bearbeitungszeit vorgeschlagen. Dies ist jeweils ein Hinweis zur voraussichtlichen Gewichtung der Aufgabe.
- **Notieren Sie nur auf diesem Deckblatt Ihren Namen und Ihre Matrikelnummer.**
- **Nach Ihrer Klausurbearbeitung geben Sie diesen gesamten Hefter ab (Deckblatt und alle zum Hefter gehörigen weiteren Blätter).**

Ihr Name:	L Ö S U N G S H I N W E I S E							
Ihre Matrikelnummer:								

Aufgabe Nr.	Maximale Klausur-Punkte	Erreichte Klausur-Punkte
1	15	
2	15	
3	15	
4	15	
5	30	

BACHELOR

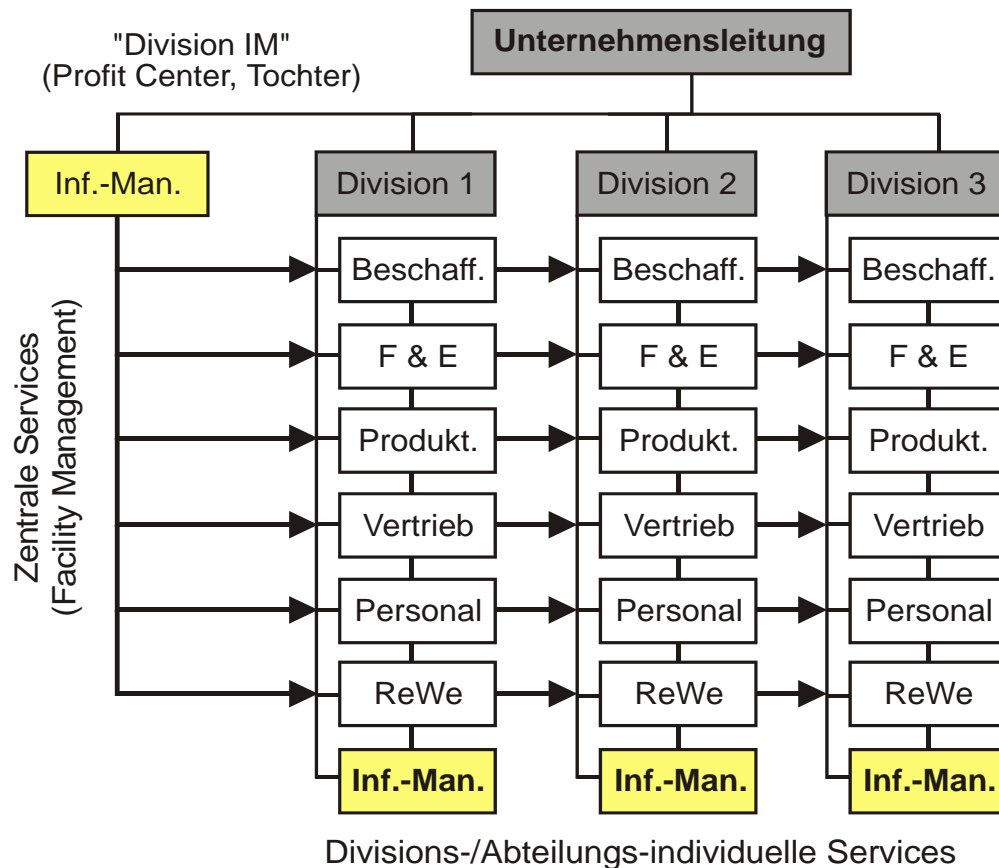
			<i>Noten- Punkte (0 - 20)</i>	<i>Klausur- Note (1 - 5)</i>
Summe	90			

Aufgabe Nr.**1**

15 Minuten

Wie kann die objektorientierte organisatorische Einbindung des IT-Management in die Aufbauorganisation eines divisionalisierten Unternehmens erfolgen? Erläutern Sie dabei, die Unterscheidung in zentrale und divisionsindividuelle IT-Services.

Lösunghinweise: Folien 143-146 im Skriptum



Genau diese Form der Einbindung (und nur diese) war als Lösung zu beschreiben und hätte zur vollen Punktzahl geführt. Andere Formen wurden in der Vorlesung hinleitend als theoretisch denkbar diskutiert, sind aber aufgrund ihrer Nachteile nicht umsetzbar.

Zur obigen Einbindungsform war das Facility Management und die divisionsindividuellen IT-Services differenzierend zu erläutern, wobei Beispiele, die zu Ihrer Klausurbearbeitung passen, als Verdeutlichung darzulegen waren.

Wie in der Vorlesung und im Klausurtraining wiederholt betont, reichte es nicht, die Stichpunkttexte der betreffenden Folien in der Klausur zu reproduzieren. Im Sinne einer Erörterung waren Herleitungen, Erläuterungen, Begründungen und die Beigabe von plausibeln Beispielen gefordert.

Aufgabe Nr.**2****15 Minuten**

Für ein erfolgreiches IT-Profit-Center müssen in den Bereichen Leistungsprinzip, Wettbewerb und Preismechanismus bestimmte Voraussetzungen geschaffen werden. Erläutern Sie diese Voraussetzungen.

Lösungshinweise: Folien 237 und 238 im Scriptum

IT-Profit-Center: Leistungsprinzip

- ▶ **Organisatorischer Zuschnitt:** So, daß Leitung des Profit Centers voll eigenverantwortlich handeln kann.
- ▶ **Zurechenbarkeit:** Seine Erträge und Aufwendungen sind dem Profit Center zurechenbar; eigene Kostenverantwortung
- ▶ **Ergebnisrechnung:** Eigenständig im Profit Center
- ▶ **Beeinflußbarkeit:** Erträge und Aufwendungen sind von der Leitung des Profit Centers beeinflussbar.
- ▶ **Kongruenz:** Von Aufgaben und Kompetenz
- ▶ **Koordination:** Koordination der Profit-Center-Aktivitäten durch die Unternehmensleitung z. B. über Planvorgaben, Budgets etc.
- ▶ **Größe:** Eine gewisse organisatorische und personelle Mindestgröße muß den administrativen Mehraufwand für ein Profit Center rechtfertigen.
- ▶ **Ressourcen:** Eigene Entscheidungen des Profit Centers über eingesetzte Hardware, Software, Personal, "Make or Buy" etc.
- ▶ **Selbstverständnis:** Leitung und Mitarbeiter verstehen sich nicht als Kostenstellenverwalter sondern als Entrepreneurs.

IT-Profit-Center: Wettbewerb und Preise

- ▶ **Marktzugang:** Profit Center kann seine Leistungen auch außerhalb des Unternehmens/ Konzerns absetzen (Maximalforderung).
- ▶ **Nachfrage:** Interne und externe Kunden.
- ▶ **Angebot:** Selbstbestimmung; es werden Leistungen erbracht, die die Nachfrager fordern; die Leistungen entsprechen deren Ansprüchen nach Art, Menge, Qualität, Preis.
- ▶ **Preise:** Das Profit Center "verkauft" seine Leistungen. Demzufolge sind konkurrenz-enzfähige Preise zu bilden.

Die Inhalte dieser Folien waren als Lösung zu beschreiben und zu erläutern – dies im Sinne einer Erörterung mit Herleitungen, Erläuterungen, Begründungen und der Beigabe von plausibeln Beispielen.

In der Vorlesung und im Klausurtraining wurde mehrfach und deutlich darauf hingewiesen, dass es in der Klausurbearbeitung nicht erforderlich ist, jeden einzelnen der auf den Folien dargestellten Punkte im Detail zu beschreiben, um die volle Punktzahl zu erhalten.

Gefordert war die nachvollziehbare Darlegung, dass die Grundprinzipien eines IT-Profit-Centers verstanden worden sind. Wie in der Vorlesung und im Klausurtraining ebenfalls wiederholt betont, reichte es dafür nicht, die Stichpunkttexte der betreffenden Folien in der Klausur zu reproduzieren.

Aufgabe Nr.	3	15 Minuten
<p>Mehr Erfolg durch Flexibilität (CW, 12.10.2009, Diego Wyllie)</p> <p>[...]Die Flexibilität und Reaktionsfähigkeit, die die moderne Softwareentwicklung erfordert, finden IT-Projektverantwortliche zunehmend in den so genannten agilen Methoden. [...] Bei agilen Projekten wird deutlich weniger Zeit [im Vergleich zu traditionellen Methoden] in Vorabdesign und Architektur investiert. „Agilisten“ glauben nicht, dass sie alles exakt planen können und sich später keine Änderungen mehr ergeben werden. Sie wollen auf Veränderungen während des Projekts flexibel reagieren. [...]</p> <p>„Die agile Entwicklungsmethodik ist von vornherein auf Veränderungen vorbereitet“, erklärt Henning Wolf, Geschäftsführer der IT-Agile GmbH [...]. „Das können geänderte Anforderungen sein, aber auch technische Unwägbarkeiten, die zu Projektbeginn noch nicht bekannt waren.“</p> <p>Unabhängig von der gewählten Methode hat sich gezeigt, dass die Kosten für Veränderungen steigen, je später sie im Projekt erkannt und vom Team bearbeitet werden. Daher verwendet das traditionelle, wasserfallartige Vorgehensmodell viel Zeit auf Anforderungsdefinition, Analyse und Design. Änderungswünsche werden danach in der Regel durch ein Change-Request-Verfahren bearbeitet. Dies kann aber unter Umständen bedeuten, dass Änderungen nicht zugelassen werden, weil sie zu großen Aufwand bedeuten würden oder durch vertragliche Vereinbarungen ausgeschlossen sind. Aufgrund der strikten Einteilung von traditionellen Projekten in Anforderungsdefinition, Analyse und Design, Implementierung, Test und Betrieb werden notwendige Veränderungen oft erst in den letzten Phasen, typischerweise beim Abnahmetest, erkannt. Notwendige Änderungen werden wegen ihrer hohen Kosten dann häufig in Nachfolgeprojekte verschoben.</p> <p>Nach der agilen Entwicklungsmethode werden die genannten Projektphasen nicht nur ein einziges Mal durchlaufen, sondern iterativ. Viele agile Methoden, so Henning Wolf, stützen sich deshalb auf das „Time-Boxing“-Verfahren. Dabei wird die Entwicklungszeit in kleine Einheiten fester Länge - zum Beispiel immer zwei oder drei Wochen - eingeteilt. Das zentrale Instrument zur Steuerung der Projektarbeit in jeder Iteration beziehungsweise Time-Box ist die „Features-Liste“. Sie enthält eine Kurzbeschreibung der geplanten Funktionen. Diese Methode erweist sich bei der Zeitplanung als vorteilhaft: „So lässt sich aus den erledigten Anforderungen nach einigen Time-Boxes hochrechnen, wie viel ein Team durchschnittlich schafft, und daraus eine realistischere Schätzung für den Fertigstellungstermin errechnen“, erläutert Wolf. Time-Boxing sei zudem vorteilhaft, weil es dazu zwingt, die Anforderungen kleinteilig und für überschaubare Zeiträume zu beschreiben. [...]</p>		

Bitte ordnen Sie den folgenden Aussagen per Ankreuzen in der entsprechenden Spalte jeweils zu, ob die Aussage wahr oder falsch ist. Für jede richtige Markierung werden 2,5 Punkte vergeben, für jede falsche Markierung werden 2,5 Punkte abgezogen. Nicht markierte Aussagen werden als falsch gewertet. Minimal werden null Punkte für diese Aufgabe angerechnet.	wahr	falsch
Agile Vorgehensmodelle zeichnen sich durch eine geringe Regelungs- und Dokumentationsdichte aus.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ein Vorteil agiler Vorgehensmodelle ist der geringe Kommunikationsbedarf.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Das „V-Modell“ ist ein typischer Vertreter der agilen Vorgehensmodelle.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Agile Vorgehensmodelle nutzen das „Prinzip der schrittweisen Verfeinerung“ und „Meilensteine“.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Vorgehensmodelle gehören zur Ergebnissicht der IT-Planung.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Projekte mit agilen Vorgehensmodellen benötigen keinen finalen Abnahmetest.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Aufgabe Nr.	4	15 Minuten
<p>SAP for Media (Computerwoche, 23.06.2010)</p> <p>SAP-Kunden aus der Verlagsbranche setzen deutlich öfter eine SAP-Branchenlösung ein, als SAP-Anwender aus anderen Branchen. 34 Prozent der SAP-Kunden aus dem Verlagswesen nutzen die Industriespezifikation SAP for Media.</p> <p>Seit vielen Jahren treibt SAP die Anpassung ihrer Software an die branchenspezifischen Geschäftsprozesse ihrer Kunden voran [...]. Insgesamt 25 Branchen können aktuell mit einer Industry Solution unterstützt werden, deren Palette von Aerospace & Defense bis hin zu Waste & Recycling reicht.</p> <p>Der Erfolg von Industry Solutions am Markt und die Durchdringung der jeweiligen SAP-Bestandskunden in Deutschland ist branchenabhängig. [...] In der deutschen Verlagsbranche ist der Einsatz [der Industry Solution] mit 34 Prozent der SAP-Kunden [...] deutlich überdurchschnittlich. Insgesamt hat SAP in der Verlagsbranche, hierzu zählen Zeitungs-, Zeitschriften- und Buchverlage, eine relativ hohe Verbreitung. In Deutschland existieren knapp 400 Verlage mit mehr als 100 Mitarbeitern, wovon etwa 37 Prozent Software von SAP einsetzen. Traditionell handelt es sich bei SAP-Kunden um eher große Kunden, was auch im Verlagswesen festgestellt werden kann. Annähernd alle deutschen Großverlage sind Kunden der SAP.</p> <p>Auch hinsichtlich der Branchenlösungen lässt sich festhalten, dass insbesondere größere und IT-affinere Unternehmen Branchenlösungen der SAP implementieren. Dies ist auch im Verlagswesen der Fall. So setzen konzernverbundene Verlage doppelt so häufig SAP for Media ein, als dies eigenständige Verlage aus dem Mittelstand tun. Bei Zeitungen und Zeitschriften werden durch SAP for Media Prozesse wie das Anzeigenmanagement und der Abonnementvertrieb abgedeckt. Wesentlicher Bestandteil bei Buchverlagen ist beispielsweise das Lektorat.</p>		

Bitte ordnen Sie den folgenden Aussagen per Ankreuzen in der entsprechenden Spalte jeweils zu, ob die Aussage wahr oder falsch ist. Für jede richtige Markierung werden 2,5 Punkte vergeben, für jede falsche Markierung werden 2,5 Punkte abgezogen. Nicht markierte Aussagen werden als falsch gewertet. Minimal werden null Punkte für diese Aufgabe angerechnet.	wahr	falsch
Die Branchenlösung SAP for Media ist ein typisches Individual-ERP- System.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Das Modul Lektorat von SAP for Media trägt insbesondere bei Buchverlagen zur Prozessoptimierung und zur Verbesserung der Informationsflüsse bei.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Eine gute Benutzerführung, ein gutes Kosten-Nutzen-Verhältnis und der Support des Marktführers SAP sind gewöhnlich die Gründe, warum auch mittelständische Verlage SAP for Media einführen sollten.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Durch die Implementierung einer ERP-Branchenlösung können verglichen mit einem branchenneutralen ERP-System die Kosten für das Customizing gesenkt werden.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SAP for Media ist durch die vollständige Integration der speziellen Funktionen für das Anzeigenmanagement (Einkauf und Produktion) und den Abonnementvertrieb (Verkauf) ein erweitertes ERP-System.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Rationalisierung, Informationsentwicklung und Prozessanpassung zählen zu den Vorteilen von ERP-Systemen.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Aufgabe Nr.	5 a) – o)	insgesamt 30 Minuten
<p>Bitte kreuzen Sie die richtigen Antworten an. Bei allen Fragen können keine, eine oder mehrere Antworten richtig sein. Für jede vollständig korrekt beantwortete Frage erhalten Sie 2 Punkte (keine Teilpunkte).</p>		
<p>a) Die Datenbank eines ERP-Systems wie z. B. MS Dynamics NAV enthält u. a.:</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Die Web Site des Unternehmens.<input checked="" type="checkbox"/> Die Debitorendaten.<input checked="" type="checkbox"/> Die Fakturierungsdaten.<input checked="" type="checkbox"/> Die Artikeldaten.		
<p>b) Welche Aussagen zur Lagerverwaltung mit Hilfe von MS Dynamics NAV sind korrekt?</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Der Bestellvorgang ist so gewählt, dass im Beschaffungszeitraum nicht produziert werden kann.<input checked="" type="checkbox"/> MS Dynamics NAV hilft die Lagerbestände zu optimieren.<input type="checkbox"/> Der Sicherheitsbestand kann nicht unterschritten werden.<input checked="" type="checkbox"/> Der Meldebestand kann unterschritten werden.		
<p>c) Welche Aussagen zur Produktionsplanung mit MS Dynamics NAV sind zutreffend?</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Die Produktionsplanung legt die Rüst-, Melde-, Sicherungs- und Transportzeiten für jeden einzelnen Fertigungsschritt fest.<input type="checkbox"/> MS Dynamics NAV erstellt die Produktionsplanung vollautomatisch.<input checked="" type="checkbox"/> Die Produktionsplanung umfasst die Produktionsprogrammplanung, die Materialbedarfsplanung und die Produktionsprozessplanung.<input type="checkbox"/> Kostensenkungen sind durch die Produktionsplanung nicht zu erwarten.		
<p>d) Eine Fertigungsstückliste ...</p> <ul style="list-style-type: none"><input checked="" type="checkbox"/> ... ist Bestandteil eines ERP-Systems.<input checked="" type="checkbox"/> ... hat eine eindeutige Nummer.<input checked="" type="checkbox"/> ... kann mehrere Artikel enthalten.<input checked="" type="checkbox"/> ... ist Teil der Fertigungsstammdaten.		
<p>e) Welche Aussagen sind zutreffend? (1)</p> <ul style="list-style-type: none"><input checked="" type="checkbox"/> MS Dynamics NAV unterstützt das Controlling durch vorgefertigte Reports.<input checked="" type="checkbox"/> MS Dynamics NAV unterstützt das Controlling durch einfache Informationsbeschaffung.<input type="checkbox"/> MS Dynamics NAV unterstützt das Controlling durch die automatische Erstellung von fallweisen Reports ohne Benutzerinteraktion.<input checked="" type="checkbox"/> MS Dynamics NAV unterstützt das Controlling durch Informationszugriff auf alle im ERP-System abgebildeten Abteilungen.		

Aufgabe Nr.	5 a) – o)	insgesamt 30 Minuten
<p>Bitte kreuzen Sie die richtigen Antworten an. Bei allen Fragen können keine, eine oder mehrere Antworten richtig sein. Für jede vollständig korrekt beantwortete Frage erhalten Sie 2 Punkte (keine Teilpunkte).</p>		
<p>f) Welche Aussagen sind zutreffend? (2)</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> MS Dynamics NAV unterstützt das Controlling durch Berichte zum ERP-System der Lieferanten.<input checked="" type="checkbox"/> MS Dynamics NAV unterstützt das Controlling durch Berichte zu einzelnen Kunden.<input checked="" type="checkbox"/> MS Dynamics NAV unterstützt das Controlling durch Analyseberichte zu neu eingeführten Produkten des letzten Quartals.<input type="checkbox"/> MS Dynamics NAV unterstützt das Controlling durch Einsparen der Handelskosten.		
<p>g) Welche Aussagen sind zutreffend? (3)</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Kosten können in einem ERP-System nur in groben Übersichten angezeigt werden.<input type="checkbox"/> Das Sammeln, Analysieren und Bewerten von Informationen hat in einem ERP-System einen geringen Stellenwert.<input type="checkbox"/> Durch den Einsatz eines ERP-Systems ist eine Ergebniskontrolle nicht mehr notwendig.<input checked="" type="checkbox"/> Neue Produkte müssen in MS Dynamics NAV erst angelegt werden, bevor ihr Verkauf gebucht werden kann.		
<p>h) Welche Aussagen in Bezug auf „Finanzmanagement mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend? (1)</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Finanzplanungsaufgaben können mit MS Dynamics NAV nicht bearbeitet werden.<input checked="" type="checkbox"/> Eine bedarfsgerechte Anpassung des grundlegenden IKR ist möglich.<input type="checkbox"/> Die Planbilanz entspricht zu jedem Zeitpunkt der Jahresabschlussbilanz.<input type="checkbox"/> Ein Rechnungspostenausgleich für einen Kunden wird in MS Dynamics NAV über das Modul Finanzmanagement: Kreditoren bearbeitet.		
<p>i) Welche Aussagen in Bezug auf „Finanzmanagement mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend? (2)</p> <ul style="list-style-type: none"><input checked="" type="checkbox"/> Das Modul "Bankkontoabstimmung" erlaubt u. a. einen manuellen Abgleich der Anwendungssystem-internen Kontosalde mit den Kontoauszügen der Banken.<input type="checkbox"/> Neutrale Einnahmen/neutrale Ausgaben werden von MS Dynamics NAV nicht bei der Liquiditätsplanung berücksichtigt.<input type="checkbox"/> Unter dem Punkt "Liquiditätskontenschema" können Liquiditätskennziffern verschiedener Perioden miteinander verglichen werden.<input checked="" type="checkbox"/> Die Bankkontokarte zeigt neben den Stammdaten der Bank auch den Kontosaldo des Unternehmens bei der Bank an.		
<p>j) Welche Aussagen in Bezug auf „Zuliefermanagement mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend?</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Eine Nachfrageauktion über das Commerce Portal von MS Dynamics NAV verfolgt primär das Ziel einer Umsatzsteigerung.<input type="checkbox"/> Unter EDI wird eine Erweiterte Direkte Interaktion mit dem Zulieferer verstanden.<input checked="" type="checkbox"/> EDI dient der Effizienzsteigerung der Kunden-Lieferanten-Beziehung.<input checked="" type="checkbox"/> Die EDI-Kommunikation zwischen Kunden und Lieferanten muss bestimmten Standards genügen. In MS Dynamics NAV kann diese EDI-Kommunikation über einen BizTalk-Server erfolgen.		

Aufgabe Nr.	5 a) – o)	insgesamt 30 Minuten
<p>Bitte kreuzen Sie die richtigen Antworten an. Bei allen Fragen können keine, eine oder mehrere Antworten richtig sein. Für jede vollständig korrekt beantwortete Frage erhalten Sie 2 Punkte (keine Teilpunkte).</p>		
<p>k) Welche Aussagen in Bezug auf „Customer Relationship Management mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend? (1)</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Kundenstamm- und -transaktionsdaten sind eine wichtige Entscheidungsgrundlage im CRM.</p> <p><input type="checkbox"/> Ziel des CRM ist eine Gleichbehandlung aller Kunden.</p> <p><input type="checkbox"/> Isolierte IT-Systeme begünstigen eine kundenorientierte Ausrichtung des Unternehmens.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Eine logisch zentrale Datenbank ist eine wichtige Voraussetzung für ein CRM-System.</p>		
<p>l) Welche Aussagen in Bezug auf „Customer Relationship Management mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend? (2)</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> MS Dynamics NAV bietet relevante Funktionen zur Umsetzung eines analytischen CRM.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Die 80/20-(Pareto-)Regel ist eine typische Methode des analytischen CRM.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Ein Data Warehouse dient u. a. der Sammlung von Daten aus den produktiven, bestandsführenden Anwendungssystemen (z. B. einem ERP-System).</p> <p><input type="checkbox"/> OLAF-Analysen und Data Digging sind typische Methoden, die zur Auswertung der Daten in einem Data Warehouse angewandt werden.</p>		
<p>m) Welche Aussagen in Bezug auf „Customer Relationship Management mit MS Dynamics NAV“ sind zutreffend? (3)</p> <p><input type="checkbox"/> Die Einrichtung eines Rabatts für eine Debitorenpreisgruppe ist ein Beispiel für analytisches CRM in Microsoft Dynamics NAV.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Maßnahmen des operativen CRM, wie das Einräumen von Kundenrabatten, basieren häufig auf Daten des analytischen CRM.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Kommunikative CRM-Maßnahmen können mit MS Dynamics NAV geplant und gesteuert werden.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Grundlegende kundenspezifische CRM-Informationen sind bereits in der Kontaktkarte aufgeführt.</p>		
<p>n) Welche Aussagen in Bezug auf die Funktionen von „MS Dynamics NAV“ sind zutreffend?</p> <p><input type="checkbox"/> In der Debitorenstammkarte werden die Daten der Lieferanten erfasst.</p> <p><input type="checkbox"/> Nachdem ein Auftrag entgegengenommen wurde, werden die Daten des Debtors in MS Dynamics NAV aufgenommen.</p> <p><input type="checkbox"/> Kriterien bei der Beschaffung von Material sind nur die Preise der Materialanbieter.</p> <p><input type="checkbox"/> Nach Abschluss eines Auftrags liefert MS Dynamics NAV die Produkte an den Kunden aus.</p>		
<p>o) Welche Aussagen in Bezug auf „zentrale Datenverwaltung von MS Dynamics NAV“ sind zutreffend?</p> <p><input type="checkbox"/> Eine dezentrale Datenverwaltung würde die Widerspruchsfreiheit der Daten garantieren.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Mehrfach erfasste und gespeicherte Datensätze eines Kunden gefährden die Konsistenz der gespeicherten Daten.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Durch die Vorhaltung aller ERP-Daten in einer zentralen Datenbank entfällt der Verwaltungs- und Zeitaufwand, der durch das Aufbewahren und Bereitstellen der Daten an verschiedenen Stellen entstehen würde.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Die zentrale Datenverwaltung stellt sicher, dass Geschäftsinformationen aus den verschiedenen Abteilungen eines Unternehmens bestimmten Mitarbeitern zugänglich gemacht werden können.</p>		

Notizen

Notizen

Notizen

Notizen

(Klausurende)