

Prüfung Vorlesungsteil

ERP Systeme 2011S - Gruppe A



Familienname:	Vorname:	Kennzahl:	Matrikelnummer:
---------------	----------	-----------	-----------------

Gesamtpunktezahl: 45 Punkte
Antworten auf Deutsch oder Englisch möglich.
Keine Unterlagen.

Prüfungsdauer: 60 Minuten

Die Verwendung von Mobiltelefonen bei der Prüfung führt zu sofortiger Disqualifizierung.

Anmerkungen:

Teil I: Multiple-Choice (5 P.)

Beantworten Sie die folgenden Fragen durch ankreuzen.
Es gibt jeweils **eine** richtige Antwortmöglichkeit!
Unrichtige Fragen werden als 0 Punkte gewertet.

1) Welche der folgenden Aussagen ist richtig? (1 P)

- Eine Eigenentwicklung des Kunden lässt sich bei Standardsoftware ganz besonders gut vom Hersteller warten.
- Erweiterungen sind vom Standpunkt des eigenen Risikos in einem ERP System einem Customizing vorzuziehen, weil diese individueller sind.
- Customizing ist immer auf einen Mandant beschränkt.
- Erweiterungspunkte werden vom Hersteller des ERP Systems an passenden Punkten in Programmen gesetzt.

2) ERP1 (1 P)

- wurde nach ERP 2 entwickelt.
- hängt immer von ERP 2 ab.
- muss installiert sein bevor man eine ERP2 Komponente in Betrieb nimmt.
- Systeme verwalten auch bei der Benutzung eines CRM Systems Daten über Bestellungen.

3) Aufträge (1 P)

- müssen nicht zwingend existieren um einen Warenausgang buchen zu können.
- ziehen manchmal einen Warenausgang nach sich.
- müssen aufgrund eines Angebotes mit vorheriger Anfrage angelegt werden.
- müssen aufgrund eines Angebotes angelegt werden.

4) Vertrieb (1 P)

- Vertriebsbereiche ergeben sich aus exakt 3 Komponenten.
- Vertriebswege werden zu Einkäufergruppen zugeordnet.
- Eine Sparte wird immer getrennt von einer Verkaufsorganisation gesehen.
- Ein Terminauftrag kann nur Produkte einer Sparte beinhalten.

5) Bei OLAP Systemen (1 P)

- hängen mitunter kritische Geschäftsprozesse am System.
- muss das ACID Prinzip unterstützt werden.
- werden in der Regel sehr große Datenbestände verarbeitet.
- sind Daten oft redundant am System gespeichert.

Teil II: Kurzfragen (20 P.)

- 1) **Nennen Sie 5 Gründe, warum ein Unternehmen seine Strategie nicht veröffentlichen wird. (2P.)**

- 2) **Was sind die Aufgaben der Preisfindung (der Ablauf muss nicht erklärt werden)? (2P.)**

- 3) **Welche Belege können vor einem Terminauftrag gebucht werden? (2P.)**

- 4) **Was kann man mit dem AIF machen? (2P.)**

- 5) **Was ist COBIT? (2P.)**
- 6) **Bringen Sie 3 Beispiele für Kennzahlen einer Universität und begründen Sie in 2-3 Stichworten warum diese Kennzahl geeignet ist (2P.)**
- 7) **Bringen Sie 2 Beispiele für Organisationseinheiten mit kurzer, stichwortartiger Erklärung! (2P.)**
- 8) **Erklären Sie Umbuchung!. (2P.)**
- 9) **Was ist der Vorteil des Internetvertriebs? (2P.)**
- 10) **Nennen Sie einen teilautomatisierten Prozesse an der TU Wien und geben Sie die Schritte (min. 5) an. Beachten Sie: Ein Prozess beginnt nicht inmitten des Prozesses sondern hat einen argumentierbaren Anfangs- und Endzustand! (2P.)**

Teil III: Textaufgabe (20 P.)

Sie arbeiten als strategischer Berater (M/W) in einem großen Unternehmen.

Der Geschäftsführer konfrontiert Sie mit folgenden Fakten:

- **Umsatzrückgang Q4/2010 → Q1/2011 um 18%. Vermutung Weihnachten mehr Geschäft als im ersten Quartal, er findet den Rückgang aber ziemlich hoch.**
- **Der Vertriebsleiter spricht von Einmaleffekten und geht nicht weiter auf ihre Fragen ein.**
- **Einer der Keyuser des verwendeten ERP Systems spricht von Fehleingaben.**
- **Die Gewinnprognose im vertriebsinternen Administrationssystem wurde vom Vertriebsleiter im Jänner gesenkt und nicht wieder angehoben.**
- **Die Kundenbasis scheint stabil zu sein.**
- **Als Sie die Aufträge kontrollieren sehen Sie, dass sehr viele Aufträge von den betreffenden Kunden storniert wurden. Die Stornoquote hat um 30% zugenommen.**
- **Die Zahlen um zweiten Quartal sind gerade in Arbeit, aber noch nicht verfügbar.**
- **Die Firma vertriebt ihre Produkte aus dem Lifestyle Bereich über exklusive Parties und Telefonvertrieb.**
- **10% der Produkte bringen 80% des Umsatzes.**

1. Einschätzung

Welche zusätzlichen Informationen fordern Sie vom Unternehmen bzw. auch aus dem ERP System an? Welche Kennzahlen und Berichte (min. 10) ? Begründen Sie! (5 P.)

2. Szenarien

Entscheiden Sie sich für ein Szenario und **führen Sie dieses eine aus** (was spricht dagegen/dafür, Risiken, Schritte die Sie unternehmen würden um weiterzukommen)! (10P.)

Szenario 1: Moral Hazard des Vertriebsleiters und Betrug durch ihn

Szenario 2: Produktlebenszyklus ist am Ende, Innovation fehlt, Portfoliobereinigung empfohlen

Szenario 3: Vertriebswege nicht mehr zeitgemäß, neue Wege gefordert

3. Im Unternehmen wird derzeit bei der Forschung keine vertikale Integration betrieben. Das scheint sich auf die Forschung auszuwirken. Argumentieren Sie aus Sicht von Forschung und Entwicklung, warum ein solches System helfen könnte, ein treffsichereres Portfolio zu haben! (5 P.)