ERP Übersicht

Prozess	Sub-Prozess	Stammdaten	Artefakte	Primärschlüssel	Beschreibung
Order To Cash	**Angebot**	Kundeninformation	Kunde	Kundennummer	• Vorprozess zu „Order to Cash“ • Letzter Schritt im Vertriebsprozess und damit Schnittstelle zwischen CRM und ERP Kunde erhält ein konkretes, finanzielles Angebot • Festlegung evtl. individueller Konditionen gegenüber Produkt- und Preisliste
			Angebot		
		Produktinformation	Produkt	Produktnummer	
			Preisliste		
	Auftrag	Kundeninformation	Kunde	Kundennummer	• Folgeprozess zu Angebot • Der Auftragsprozess bildet den Beginn des “Order to Cash“ Prozesses • Kunde hat das Angebot angenommen oder direkt einen Auftrag zur Lieferung (und Produktion) von Produkten gegeben Zu diesem Zeitpunkt wurde ein Kaufvertrag mit dem Kunden geschlossen • ´Bis zu Rechnungsstellung bildet der Auftrag das zentrale Artefakt über alle „Order to Cash“ Prozesse hinweg
			Angebot		
		Produktinformation	Produkt	Produktnummer	
			Preisliste		
	Produktion	Kundeninformation	Kunde	Kundennummer	• Aus ERP Sicht ist der Produktionsprozess sehr standardisiert und bildet selten die Fertigung eines Unternehmens exakt ab • Maschinenanbindung und andere Trends der Digitalisierung werden das verändern • Produktionsprozess verbindet alle Top-Level ERP- Prozesse (Order to Cash, Purchase to Pay, Logistik) miteinander
			Angebot		
		Produktinformation	Produkt	Produktnummer	
			Preisliste		
		Stücklisteninformation	Stückliste	Produktnummer	
	Lieferung	Kundeninformation	Kunde	Kundennummer	• Der Lieferprozess bildet den Abschluss der physischen Beteiligung der Produkte • Bei Auslieferung wird der Auftrag in die Rechnung überführt und diese löst den Auftrag als zentrales Artefakt ab • Vorstellbar ist hier wiederum eine Schnittstelle zum CRM-System (Aftersales, Kundenbetreuung etc.)
			Angebot		
		Produktinformation	Produkt	Produktnummer	
			Preisliste		
		Stücklisteninformation	Stückliste	Produktnummer	
	Rechnungsstellung	Kundeninformation	Kunde	Kundennummer	• Die Rechnungsstellung ist der wichtigste Prozess in einem Unternehmen, da nur so die Leistung in zukünftigen Umsatz „umgewandelt“ werden kann • Der Prozess benötigt die größte Anzahl an Artefakten, da hier fast alle Informationen zusammenfließen • Die Rechnungsstellung (auch Fakturierung genannt) bildet den Übergang von Produktion zur Buchhaltung und Controlling
			Angebot		
		Produktinformation	Produkt	Produktnummer	
			Preisliste		
		Buchhaltungs-informationen	Buchhaltung	Kostenträger, Debitornummer	
			Debitor		
			Zahlungs-bedingungen		
	Zahlungseingang	Buchhaltungs-informationen	Buchhaltung	Debitorennummer, Zahlungsbedingung, Erlöskonto	• Der Zahlungseingang ist der letzte Prozess in der Kette („to Cash“) • In diesem Prozess geht das Geld aus der Rechnung tatsächlich auf dem Konto des Unternehmens ein • Bei Nicht-Einhaltung der Zahlungsbedingungen werden Erinnerungs- und Mahnprozesse ausgelöst (Unterprozesse) • Mit dem Eingang der Zahlung ist der gesamte Einzelvorgang im ERP-System abgeschlossen
			Debitor		
			Zahlungs-bedingungen		
Procure To Pay	**Bedarfsanforderung**	Anforderer	Kostenstelle	Kostenstellennummer	• Vorprozess zu „Procure to Pay“ • Startet den Beschaffungsprozess • Einkauf erhält von der Fachabteilung Anforderung, noch keine Bestellung • Angabe von Besteller, Fachabteilung, Artikelname, ggf. Artikelnummer, gewünschte Menge, ggf. Preis, Kostenstelle oder Projektnummer • Ab gewissen Kriterien ist die Freigabe durch Vorgesetzten in der Fachabteilung notwendig
			Projekt	Projektnummer	
		Artikelinformation	Artikel	Artikelnummer	
			Menge		
			Preisliste		
	Angebot	Anforderer	Kostenstelle	Kostenstellennummer	• Der Angebotsprozess bildet den Beginn des “Procure to Pay“ Prozesses Einkauf holt Angebote angenommen von Lieferanten für die relevanten Artikel ein • In einem „Orderbuch“ können für bestimmte Artikel die bevorzugten Bezugsquellen festgelegt werden • Bei größeren Volumen werden offizielle Ausschreibungen durchgeführt • Die Angebote werden artikelweise verglichen und preislich gereiht
			Projekt	Projektnummer	
		Artikelinformation	Artikel	Artikelnummer	
			Menge		
			Preisliste		
	Bestellprozess	Liefernateninformation	Lieferant	Lieferantennummer	• Die Bestellung ist die Aufforderung an einen Lieferanten, eine Lieferung durchzuführen • Die Informationen aus der Bestellanforderung und dem Angebot werden für die Bestellung übernommen • Es werden die Artikel, bestellte Mengen sowie Zahlungs- und Lieferbedingungen festgehalten • Je nach Vorgaben erfolgt ein separater Freigabeprozess für Bestellungen • Die Bestellüberwachung erfolgt laufend bis zum Wareneingang
			Angebot		
			Bestellung	Bestellnummer	
		Artikelinformation	Artikel	Artikelnummer	
			Menge		
			Preisliste		
	Lieferung / Waren-eingang	Lieferanteninformation	Lieferant		• Die Lieferung bildet den Abschluss der physischen Beteiligung der Produkte / Dienstleistungen • Der Lieferschein beinhaltet alle relevanten Informationen der Lieferung und löst die Bestellung als zentrales Artefakt ab • Die gelieferten „Waren“ werden entgegengenommen und geprüft (Menge, Typen, Qualität) • Nach vollständiger Prüfung werden die gelieferten Artikel im „Wareneingangsbuch“ erfasst • Der Wareneingang wird auch buchhalterisch erfasst
			Angebot		
			Bestellung		
			Lieferschein		
		Artikelinformation	Artikel	Artikelnummer	
			Preisliste		
		Buchhaltungs-informationen	Lieferschein		
			Artikel	Artikelnummer	
			Sachkonto		
	Rechnungseingang	Lieferanteninformation	Lieferant		• Nach Erhalt der Rechnung vom Lieferanten erfolgt die formale und inhaltliche Prüfung der Rechnung • Je nach Vorgaben, erfolgt eine separate Zahlungsfreigabe durch Vorgesetzte, hierzu werden Prüf- und Genehmigungsworkflows eingesetzt • Der Prozess benötigt die größte Anzahl an Artefakten, da hier fast alle Informationen zusammenfließen • Der Prozess bildet den Übergang zur Buchhaltung und Controlling und löst den Zahlungsprozess aus
			Angebot		
			Bestellung		
			Lieferschein		
		Artikelinformation	Artikel	Artikelnummer	
			Preisliste		
		Buchhaltungs-informationen	Rechnung		
			Sachkonto	Aufwandskonto	
			Kreditor	Kreditorennummer	
			Zahlungs-bedingungen	Zahlungsbedingung	
	Zahlungsausgang	Buchhaltungs-informationen	Rechnung	Rechnungsnummer	• Der Zahlungsausgang ist der letzte Prozess in der Kette („to Pay“) • In diesem Prozess verlässt der in Rechnung gestellte Betrag das Unternehmen und geht auf dem Konto des Lieferanten ein • Die Zahlungen sollten auf die Zahlungskonditionen der Lieferantenrechnung optimiert werden (Ausnutzung von Skonto vs. Ausnutzung Zahlungsziel) • Mit dem Ausgang der Zahlung ist der gesamte Einzelvorgang im ERP-System abgeschlossen
			Kreditor	Kreditorennummer	
			Zahlungs-bedingungen	Zahlungsbedingung, Aufwandkonto	