

Inhalt

- 1 Leitfaden ERP-Berufe
Hrsg.: Regionaldirektion Berlin-Brandenburg
- 19 Wissensmanagement in der beruflichen Bildung – bedarfsorientiert, netzbasiert, zeitnah
Ulrich Degen, Bonn,
Dr. Uwe Faßhauer, Darmstadt
- 28 Berufsakademien
- 32 Studium und Studienberatung USA und Kanada
- 35 Bildung und Ausbildung
- 38 Nanotechnologie
- 42 EU-Osterweiterung
- 44 EU/Bildung
- 46 Bildung – Beruf – Zukunft (BBZ)
- 48 Studie: Leistungsbereite setzen stärker auf Weiterbildung
- 48 Schülerzahlen
- 49 Bildungshunger in Deutschland
- 50 Schülerzahlen in beruflichen Schulen steigen noch bis 2007
- 50 Junge Ingenieure bleiben gefragt
- 51 Ganztags-Schüler in Deutschland
- 52 Bundesweite Agentur für Gründerinnen eröffnet
- 52 Abiturientenzahl erneut gestiegen – Frauen in der Überzahl
- 53 Berufstätige Eltern im Unternehmen
- 53 Blätter zur Berufskunde (BzB)
- 54 Beschäftigte beim öffentlichen Dienst
- 55 Lohn- und Lohnnebenkosten im internationalen Vergleich

Leitfaden ERP-Berufe

Aufgaben, Qualifikationen und Arbeitsmarkt

Hrsg.: Regionaldirektion Berlin-Brandenburg

Inhaltsverzeichnis

1. Was ist ERP?
2. Was ist SAP?
3. Welche Berufsbilder gibt es im Arbeitsfeld ERP?
4. Aufgaben und Tätigkeitsbeschreibungen
5. Qualifikationsanforderungen
6. Arbeitsmarktlage
7. Aktuelle Trends der ERP-Software
8. Hinweise zu BERUFEnet und ZBD
9. Quellennachweis
10. Glossar

1. Was ist ERP?

Das Akronym ERP steht für „Enterprise Resource Planning“. ERP ist der Oberbegriff für IT-gestützte betriebswirtschaftliche Standardanwendungen, die typische Funktionen in einem Unternehmen, wie zum Beispiel

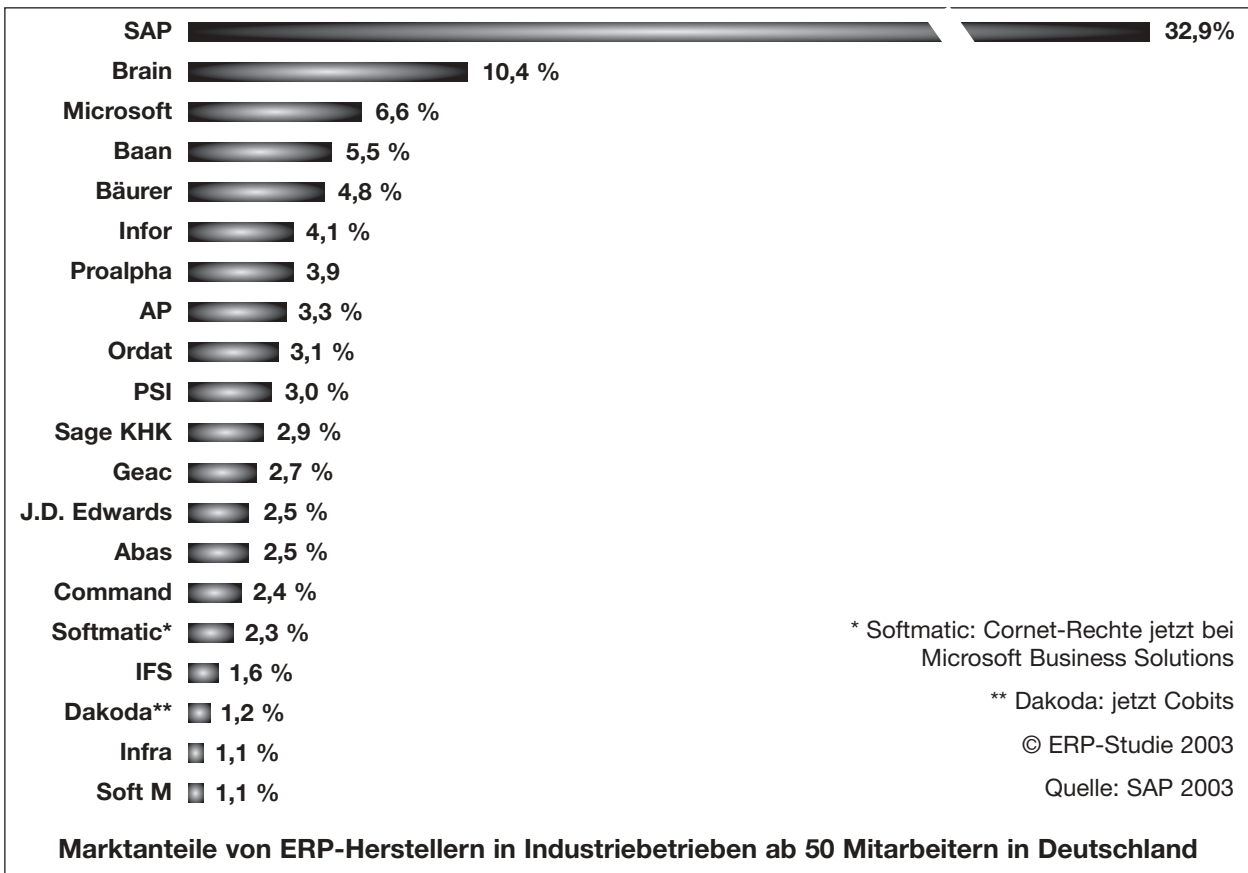
die Finanzbuchhaltung, Personalwirtschaft, Vertrieb oder die Lagerhaltung unterstützen. Damit sorgt ERP für das einwandfreie Zusammenspiel von Mitarbeitern, Material und Maschinen. Die Vorteile sind zwar enorm, doch die Installation des Systems ist ein aufwändiger Prozess.

Relativ neu ist der Einsatz von ERP-Programmen, die nicht auf einzelne Betriebe beschränkt sind, sondern verschiedene Einzelunternehmen (weltweit) zu einem Lieferverbund (E-Business) integrieren.

Im Prinzip kann man ERP-Systeme an die Bedürfnisse verschiedenster Industrien und Branchen anpassen.

Einer der bekanntesten Hersteller von ERP-Software, zugleich Marktführer in diesem Segment ist die Firma SAP aus Walldorf. Aufgrund der großen Verbreitung dieser Software und des notwendigen Spezialistenwissens finden sich bei Stellenanzeigen häufig Berufsbezeichnungen, die den Produktnamen in der Bezeichnung tragen, z. B. „SAP-Consultant“. Für einen





Außenstehenden trägt dies gleichwohl nicht zur Transparenz der Aufgaben/Tätigkeiten und der zur Berufsausübung erforderlichen Qualifikationen bei.

Ziel der vorliegenden Arbeit ist es, allen Beteiligten einen Überblick über die Arbeitsfelder, Qualifikationsanforderungen und den Arbeitsmarkt für ERP-/SAP-Berufe zu geben. Damit soll strategisch erreicht werden, dass

- die Beratung und Integration verbessert wird und damit die Arbeitsvermittlung als kompetenter Ansprechpartner in diesem Arbeitsmarktsegment verstärkt eingeschaltet wird und
- die Ausgleichsprozesse am Arbeitsmarkt durch präziseres Profiling und damit verbunden passgenauere Vermittlungen beschleunigt und somit Dauer und Kosten der Arbeitslosigkeit reduziert werden.

2. Was ist SAP?

Das 1972 gegründete Unternehmen SAP mit Sitz im badischen Walldorf führt den Weltmarkt für

betriebswirtschaftliche Standardsoftware mit deutlichem Abstand an und zählt darüber hinaus zu den größten und wachstumsstärksten internationalen Softwarehäusern.¹⁾ In Deutschland ist SAP unangefochtener Marktführer.

Die korrekte Auflösung des Akronyms „SAP“ ist „Systeme Anwendungen und Produkte in der Datenverarbeitung“. In der Zeit unmittelbar nach der Gründung wurde „Systemanalyse und Programmentwicklung“ verwendet.

SAP – das Produkt

„Unter dem Produkt SAP ist eine branchenneutrale Standardsoftware zu verstehen, die alle betriebswirtschaftlichen Anwendungsbereiche abdeckt, integriert und verbindet.“²⁾ Oder, spezieller ausgedrückt: Mittels SAP lassen sich **Geschäftsprozesse** vereinheitlichen, wodurch die

1) Vgl. MÜLLER-MARC 2004a

2) ebenda

Koordination weltweiter Aktivitäten entschieden vereinfacht und rationalisiert werden kann.

Die Flexibilität der Software, ihr modularer Aufbau, die hohe Integrationstiefe sowie die große Auswahl an branchenneutralen und branchenspezifischen Geschäftsprozessen sind die wesentlichen Charakteristika dieses Produkts.³⁾

Neben SAP sind auf dem Markt der ERP-Programme noch andere Firmen tätig. Die größten sind: Oracle, Peoplesoft und J. D. Edwards.

„In Deutschland setzen fast alle der 100 größten Unternehmen die Produktlinien SAP **R/3** (für Client/Server-Technologien) oder SAP **R/2** (für Großrechneranwendungen) ein. Beide Systeme decken das gesamte betriebswirtschaftliche Anwendungsspektrum in Industrie, Handel, Dienstleistung sowie öffentlicher Verwaltung ab.

„R“ steht für „**Realtime**“ (Echtzeit), d. h. eingegebene Daten werden sofort verbucht und allen betroffenen Abteilungen unmittelbar und aktualisiert zur Verfügung gestellt.“⁴⁾

SAP R/3 – das Programm

SAP R/3 bietet Softwareunterstützung für alle betrieblichen Kernfunktionen, wie z. B.:

- **Rechnungswesen, Buchhaltung und Controlling;** Module: FI (Finanzwesen), CO (Controlling), TR (Treasury).
- **Materialwirtschaft und Einkauf;** Module: MM (Materialwirtschaft), PP (Produktionsplanung und -steuerung).
- **Personalwirtschaft;** Modul: HR (Human Resources)
- **Vertrieb und Auftragsabwicklung;** Modul: SD (Vertriebslogistik).

Jedes SAP-Modul besteht wiederum aus mehreren Komponenten und Teilkomponenten.

mySAP

Mit der neuen SAP-Generation mySAP ist es nunmehr möglich, alle Geschäftsprozesse auch über das **Internet** (E-Business Lösungen) durchzuführen. Zu den SAP-Lösungen, die über mySAP zur Verfügung stehen, gehören:

„ ...

- mySAP Financials: Unterstützt Unternehmen dabei, Finanz- und Unternehmensdaten effizient zu verarbeiten.
- mySAP Human Resources (mySAP HR): Umfasst alle grundlegenden Prozesse der Personalwirtschaft.
- mySAP Supply Chain Management (SCM): Ermöglicht die Verwaltung der kompletten Logistikkette, vom Einkauf über die Produktion bis zur Auslieferung.
- mySAP Customer Relationship Management (CRM): Unterstützt den Kundenbeziehungsprozess mit Marketing, Vertrieb und Kundenservice.
- mySAP Business Intelligence (mySAP BI): Dient der Sammlung von externen und internen Daten mit umfassenden Möglichkeiten der Auswertung, z. B. zum Zweck der Unternehmenssteuerung.“⁵⁾

Anwender der SAP-Software „ (...) nutzen ein oder maximal zwei Module des SAP-Systems in ihrer täglichen kaufmännischen, betriebswirtschaftlichen, organisatorischen oder logistischen Arbeit in den jeweiligen Fachabteilungen.“⁶⁾ Typische Arbeitgeber für Anwender sind die SAP anwendenden Betriebe.

Berater und auch **Koordinatoren** hingegen müssen ein deutlich breiteres Spektrum der Aufgaben von der Vorbereitung der Einführung bis zur Systemoptimierung (vgl. hierzu Kap. 4) abdecken können. Darüber hinaus erstellen sie aussagefähige Berichte (Reports).

Weil das System sehr komplex ist, „ ... sind SAP-Berater auf einzelne Module, aber auch auf bestimmte Branchen spezialisiert. Mehrere SP-Berater mit unterschiedlichen Schwerpunkten arbeiten bei der Umstellung von Unternehmen auf SAP üblicherweise im Team zusammen.“⁷⁾ Typische Arbeitgeber für diese Spezialisten sind Beratungs- und Systemhäuser, IT-Services und die mittelständischen und Großunternehmen, die SAP in ihren Fachabteilungen einsetzen (vgl. hierzu Kap. 6).

³⁾ Vgl. ebenda

⁴⁾ MÜLLER-MARC 2004a

⁵⁾ CDI 2002

⁶⁾ CDI 2002a

⁷⁾ WINTER/LINDEMANN 2003



3. Welche Berufsbilder gibt es für SAP-Anwendungen?

SAP-Berufe				
Bezeichnungen	SAP-Berater synonym: SAP-Consultant	SAP-Anwendungs-entwickler synonym: SAP-Programmierer	SAP-Organisatoren synonym: SAP-Koordinatoren, SAP-Anwendungs- betreuer	SAP-Systembetreuer synonym: SAP-Systemberater, SAP-System- administrator
Kurzbeschreibung der Aufgaben und Tätigkeiten	Strukturieren die Geschäftsprozesse des Betriebes so, dass diese effizient mit SAP-Software abgewickelt werden können.	Erstellen betriebs- und branchenspezifische Anwendungen, die in der Standardlösung von SAP nicht enthalten sind (houseigene Programmiersprache: ABAP/4). Des Weiteren erstellen sie zusätzlich SAP-Auswertungen (Reports) oder Schnittstellen zum Datenaustausch mit anderer Software.	Sind <i>im</i> SAP anwendenden Unternehmen im DV/Organisationsbereich tätig. Sie bilden die Schnittstelle zwischen der DV- und den betriebswirtschaftlichen Fachabteilungen.	Sorgen für die technische Einsatzbereitschaft der SAP-Systeme. Dazu gehören Installation, Sicherstellung der Performance und die Abstimmung mit dem IT-Umfeld wie Hardware, Betriebssystem, Netzwerke und Datenbanken.
Systematik	ERP-Berater/Consultant (z. B. SAP, Baan u.a.) B 7745-109	ERP-Anwendungs-entwickler (z. B. SAP, Baan u.a.) B 7742-105	ERP-Organisatoren (z. B. SAP, Baan u.a.) B 7745-113	ERP-Systembetreuer (z. B. SAP, Baan u.a.) B 7744-117
Aktuelle Beispiele aus Stellenanzeigen	<ul style="list-style-type: none"> ● SAP-Berater/in im Handelsumfeld ● Senior Berater HR ● Consultant ● SAP R/3 Senior Berater/in ● Senior Consultants SAP/BW, APO und SCM 	<ul style="list-style-type: none"> ● SAP SD/EDI-Entwickler/in ● SAP ABAP-Entwickler/in ● Entwickler/in FI/CO der SAP AG ● Web-Entwickler SAP R/3 ABAP 	<ul style="list-style-type: none"> ● DV-Organisator/in für SAP-BI ● Teamleiter SAP IS-H ● SAP-Organisationsbetreuer/in Logistik (MM) ● DV-Organisator SAP-BI 	<ul style="list-style-type: none"> ● SAP-Modulbetreuer/in MM-PUR/EBP ● SAP-Basis Betreuer/in ● SAP-EPS Administrator ● Softwarebetreuer/in SAP IS-U

4. Tätigkeitsbeschreibungen

Das System SAP R/3 besteht aus einer Vielzahl von Komponenten zur Bewältigung betriebswirtschaftlicher Aufgaben. Der Einsatz von SAP – wie auch jeder anderen ERP-Software – greift tief in die organisatorischen Strukturen eines Unternehmens ein und kann bis zu einer Reorganisation weitere Teile der betrieblichen Abläufe führen. Wer SAP-einführen oder seiner IT-Landschaft neue SAP-Komponenten hinzufügen möchte, benötigt eine entsprechende Infrastruktur, personelle Ressourcen und Know-how. Die Einführung von SAP-Software in einem Betrieb vollzieht sich in einer Vielzahl zu koordinierender Schritte:

> Implementierung

- Einsatzuntersuchung mit Realisierungsplan
- Projektplanung und -steuerung
- Erstellung eines sog. „Business-Blueprints“, welches ein Sollkonzept für die Geschäftsprozesse des Unternehmens darstellt
- Realisierung der Sollvorgaben
- Einsatz und „Going-Live“ durch Datenübernahme

- Nachbetreuung, Systemdiagnose und Optimierung.

> Qualifizierung der Mitarbeiter

- Managementtraining
- Grundlagenschulungen
- Erweiterte Schulungen für „Key-User“

> Systemadministration

- laufende Basisadministration
- Releasewechsel

> Anpassung der SAP-Software an unternehmensspezifische Bedürfnisse (sog. „Customizing SAP“)

Die SAP-Spezialisten müssen daher neben dem erforderlichen Fachwissen auch umfangreiche betriebswirtschaftliche Kenntnisse mitbringen.

Als Ergebnis einer systematischen Recherche in Stellenangeboten⁸⁾ für ERP-Berufe wurden neben umfassender Kenntnis der einzelnen Software-Module und -Komponenten folgende Aufgabenfelder am häufigsten genannt:

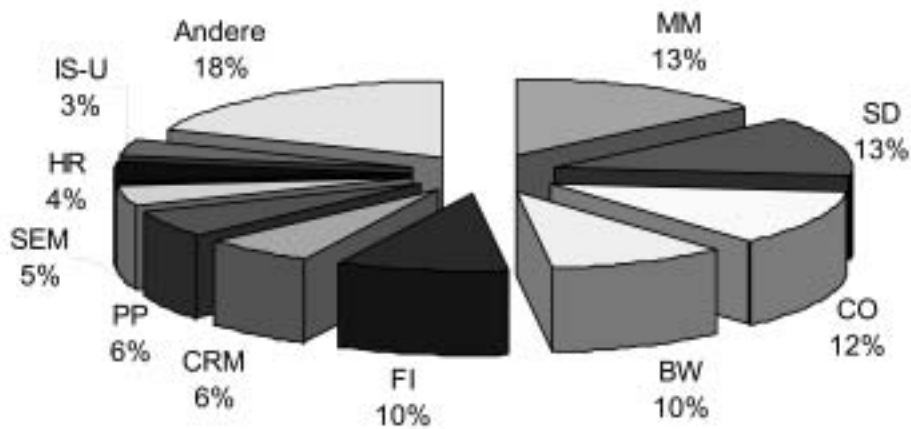
Lfd. Nr.	Tätigkeitsbeschreibung/Arbeitsaufgabe	Anzahl der Nennungen	in % bezogen auf n = 108 Stellenangebote
1	Anwendungsberatung und -betreuung bei Einführung komplexer ERP-Projekte	58	53,70%
2	Projektmanagement, -leitung, -betreuung	32	29,63%
3	Entwicklung und Implementierung von Prozessen, Funktionen und Lösungen	31	28,70%
4	Customizing SAP	30	27,78%
5	Analyse, Konzeption und Weiterentwicklung bestehender Geschäftsprozesse, Geschäftsprozessoptimierungen, ~weiterentwicklungen	29	26,85%
6	Anwenderschulungen	18	16,67%
7	Präsentationen	6	5,56%
8	Projektplanung	5	4,63%
9	Datawarehousing	5	4,63%
10	Systemintegration	4	3,70%
11	Prozessdokumentation	4	3,70%
12	Programmierung ohne nähere Angabe	4	3,70%
13	Schnittstellenmanagement	4	3,70%

Tabelle 1

Quelle: Eigene Erhebungen

⁸⁾ Ausgewählt wurden 108 Stellenangebote in verschiedenen Jobbörsen für SAP-Spezialisten (nicht Anwender) mit Stand Februar 2004

Nachgefragte SAP-Module



Grafik 1

Quelle: Eigene Erhebungen

Deutlich im Vordergrund stehen die beraterischen Aufgaben im Zusammenhang mit der Einführung komplexer ERP-Software. Die Beratung kann sich dabei auf den wie oben beschriebenen Gesamtprozess beziehen oder auf Teilprozesse, z. B. die Einführung neuer Module in die vorhandene IT-Infrastruktur. Da die beraterische Tätigkeit immer auch ausgehend von den Ist-Gegebenheiten versucht, normative Aussagen zu treffen (anzustrebende Soll-Zustände), gehört die Analyse der Geschäftsprozesse und die Entwicklung und Implementierung von Prozessen, Funktionen und Lösungen auch zur Kernaufgabe der SAP-Spezialisten.

Besonders stark gestiegen ist der Bedarf an Spezialisten für „neue“ Module bzw. solche, die mit der Einführung von mySAP zu tun haben.

Dies wird deutlich, wenn man die Verteilung der am häufigsten nachgefragten Module in Grafik 1 (oben) betrachtet.

Momentan haben die Module Materialmanagement (MM)⁹⁾ und Vertrieb, Logistik (SD) den „klassischen“ Basismodulen Finanzierung (FI), Controlling (CO) und Personalwirtschaft (HR) den Rang abgelaufen. Grund dafür ist, dass diese „Basismodule“ regelmäßig die ersten sind, die zum Einsatz kommen, wenn ein Unternehmen ERP-Programme einsetzt. Der Bedarf an SAP-Spezialisten in diesen Bereichen hat sich somit konsolidiert und es werden Qualifikationen in anderen Bereichen gesucht. Insbesondere in die strategisch bedeutsamen Bereiche des CRM (Customer Relationship Marketing), SCM (Supply Chain Marketing) und BW (Business Warehouse) werden hohe Zukunftserwartungen projiziert.

5. Qualifikationsanforderungen

Aus der Analyse der 108 Stellenangebote ergaben sich folgende Schwerpunkte in der Häufigkeitsverteilung der erforderlichen Qualifikationsmerkmale:

Lfd. Nr.	Qualifikationsanforderungen	Anzahl der Nennungen	in % bezogen auf n = 108 Stellenangebote
Schul- und Berufsabschlüsse			
1	Hochschulabschluss (vorwiegend: Kaufleute, Wirtschaftsingenieure, Betriebswirte, Informatiker, Mathematiker)	75	69,44%
2	Abgeschlossene Ausbildung (i.d.R. kaufmännisch)	13	12,04%

⁹⁾ Zu den Abkürzungen vgl. das Glossar in Kapitel 10

Lfd. Nr.	Qualifikationsanforderungen	Anzahl der Nennungen	in % bezogen auf n = 108 Stellenangebote
Fachkenntnisse			
1	ABAP/4, ABAP/4 Workbench	37	34,26%
2	SAP R/3-Kenntnisse	30	27,78%
3	Projekterfahrung	27	25,00%
4	Führungserfahrung	8	7,41%
5	Kenntnisse der Datenbank Oracle	8	7,41%
6	Logistikkenntnisse	8	7,41%
7	Betriebssystem UNIX	7	6,48%
8	mySAP-Kenntnisse	6	5,56%
9	Betriebssystem Windows	6	5,56%
10	Java-Kenntnisse	6	5,56%
11	Umfassende und tiefe betriebswirtschaftliche Erfahrungen	5	4,63%
12	Erfahrung in Prozessanalyse und -optimierung	5	4,63%
13	Kenntnisse der Datenbank DB2	5	4,63%
Schlüsselqualifikationen			
1	Berufserfahrung (in der Regel mindestens 3 Jahre und mehr)	60	55,56%
2	Teamfähigkeit	33	30,56%
3	Mobilität, Reisebereitschaft	32	29,63%
4	Kommunikationsfähigkeit	25	23,15%
5	Analytische und konzeptionelle Eigenschaften	21	19,44%
6	Eigeninitiative/Engagement/Motivation/Einsatzbereitschaft	16	14,81%
7	Kundenorientierung	15	13,89%
8	Flexibilität	14	12,96%
9	Belastbarkeit	13	12,04%
10	Strategisches Denken	8	7,41%
11	Überzeugungskraft	5	4,63%
12	Selbständiges Arbeiten	4	3,70%
13	Durchsetzungsvermögen	4	3,70%
14	Organisationsfähigkeit	2	1,85%
15	Kreativität	2	1,85%
16	Zuverlässigkeit	1	0,93%
17	Prozessorientiertes Denken und Handeln	1	0,93%
18	Gutes technisches Verständnis	1	0,93%
19	Methodenkompetenz	1	0,93%
Sprachen			
1	Mindestens sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift	49	45,37%
2	Französischkenntnisse	1	0,93%

Tabelle 2

Quelle: Eigene Erhebungen

Aus der Vielzahl der genannten Anforderungen an die Bewerber – die auch die Vielfalt der Wirtschaftsbranchen widerspiegeln, in denen ERP-Programme zum Einsatz kommen – lassen sich jedoch einige Basisqualifikationen destillieren:

- **Hochschulabschluss:** Der Arbeitsmarkt für ERP-Berufe ist in hohem Maße akademisiert: Fast 70 % aller Stellenangebote waren für Hochschulabsolventen (Uni und FH) ausgeschrieben. Bevorzugte Fachrichtungen sind Diplom-Kaufleute, Wirtschaftsingenieure, Betriebswirte (FH), Informatiker und Mathematiker oder vergleichbare berufsqualifizierende Abschlüsse. Betriebswirtschaftliches Wissen ist Grundvoraussetzung zur Aufnahme der Berufstätigkeit, bei den Beratern/Koordinatoren werden häufig *umfassende* und *tief gehende* Kenntnisse erwartet.
- **Berufserfahrung:** Ein erfolgreich absolviertes Hochschulstudium alleine reicht gleichwohl zur Berufsausübung nicht aus; in 60 % aller Stellenangebote wird von den Bewerbern einschlägige Berufspraxis gefordert. In der Regel ist eine Berufspraxis von ca. 3 Jahren hinreichend, in den Bereichen Consulting und Projektleitung werden aber auch 5 Jahre und mehr Berufserfahrung gefordert. Wie viel Berufserfahrung notwendig ist, hängt nicht zuletzt von der Größe des SAP einführenden Betriebes und der Bedeutung des Kunden für das Beratungsunternehmen ab.
- **Programmierkenntnisse:** Insbesondere im Bereich der Anwendungsentwicklung und Systembetreuung werden von den Bewerbern gute Kenntnisse der SAP-eigenen Programmiersprache ABAP/4 erwartet (rund 34% der Nennungen). Des Weiteren sind Kenntnisse der Datenbankadministration und -modellierung, insbesondere *Oracle* und *DB2*, Betriebssystemkenntnisse, insbesondere *UNIX* und *Windows* sowie Kenntnisse der für Internetanwendungen häufig genutzten Programmiersprache *Java* gefragte Qualifikationen.
- **Projekterfahrung:** Hauptsächlich von SAP-Beratern wird einschlägige und umfangreiche Projekterfahrung bei der Einführung und Implementierung von Prozessen, Funktionen und Lösungen erwartet (25 % der Nennungen).
- **Mobilität:** Wer im Bereich ERP-Consulting tätig werden will, muss die Bereitschaft zur (über-) regionalen – teilweise auch internationalen – Mobilität mitbringen. In rund 30 % der Stellenangebote wird dies als notwendige Bedingung

explizit genannt. Die Software für ERP ist ein Produkt mit hoher Erklärungs- und Überzeugungsbedürftigkeit, daher muss die Beratung immer beim Kunden vor Ort erfolgen. Bei international tätigen Beratungsfirmen können die Arbeitsplätze daher prinzipiell überall auf dem Globus verteilt sein. Dies macht zudem auch gute Sprachkenntnisse, zumindest aber sehr gute Englischkenntnisse (s. u.) notwendig.

Oftmals sind vom Unternehmen die Funktionsbereiche Systembetreuung und Anwendungsentwicklung ausgelagert; deren Aufgaben werden z. B. von einem IT-Systemhaus wahrgenommen. Insofern wird von Koordinatoren, Anwendungsentwicklern und Systembetreuern grundsätzlich auch regionale Mobilität gefordert, nicht aber im gleichen Ausmaß wie bei Beratern.

- **Kommunikations- und Teamfähigkeit:** Von allen in der Person liegenden Eigenschaften (Schlüsselqualifikationen) sind insbesondere Kommunikations- und Teamfähigkeit (23 % und 30 % der Nennungen) bei den Bewerbern gefragt. Grund dafür ist, dass die Implementierung von ERP-Programmen tief in die ablauf- und aufbauorganisatorischen Strukturen eines Unternehmens eingreift. Diese Veränderungen müssen erfolgreich kommuniziert werden – sowohl gegenüber dem Management als auch den Mitarbeitern der jeweiligen Fachabteilungen. Umorganisationen führen immer auch zu Anpassungswiderständen, daher muss ein erfolgreicher Berater auch überzeugend und durchsetzungsstark sein und strategisches Denkvermögen besitzen.
- **Analytische und konzeptionelle Eigenschaften** werden in rund 19 % aller Stellenangebote explizit gefordert, sind aber implizit bei einer weit größeren Zahl von Vakanzen erforderlich, da sie Grundvoraussetzung zur Analyse und Weiterentwicklung von Geschäftsprozessen sind.
- **Sehr gute Englischkenntnisse:** In rund 45 % der Stellenangebote wurden mindestens sehr gute bis perfekte Englischkenntnisse gefordert. In einigen Fällen wurde auch verhandlungsbzw. vertragssicheres Englisch als Qualifikationsvoraussetzung genannt. Grund dafür ist, dass die ERP-Branche durch die weit gehende Internationalisierung der Geschäftsbeziehungen geprägt ist (SAP ist auch weltweit Marktführer für ERP-Software). Mit größter Selbstverständlichkeit werden im Jargon Termini fremdsprach-



lichen (i.d.R. angelsächsischen) Ursprungs genutzt.

Die/der ideale Bewerber/in für das Arbeitsfeld **SAP-Beratung** sollte über einen Hochschulabschluss verfügen, langjährige Berufserfahrung mitbringen und uneingeschränkt mobil sein; ihre/seine Kommunikations- und Teamfähigkeit wird durch eine insgesamt überzeugende und durchsetzungsstarke Persönlichkeit unterstrichen. Selbstverständlich besitzt er/sie strategisches Denkvermögen und hat hervorragende Englischkenntnisse.

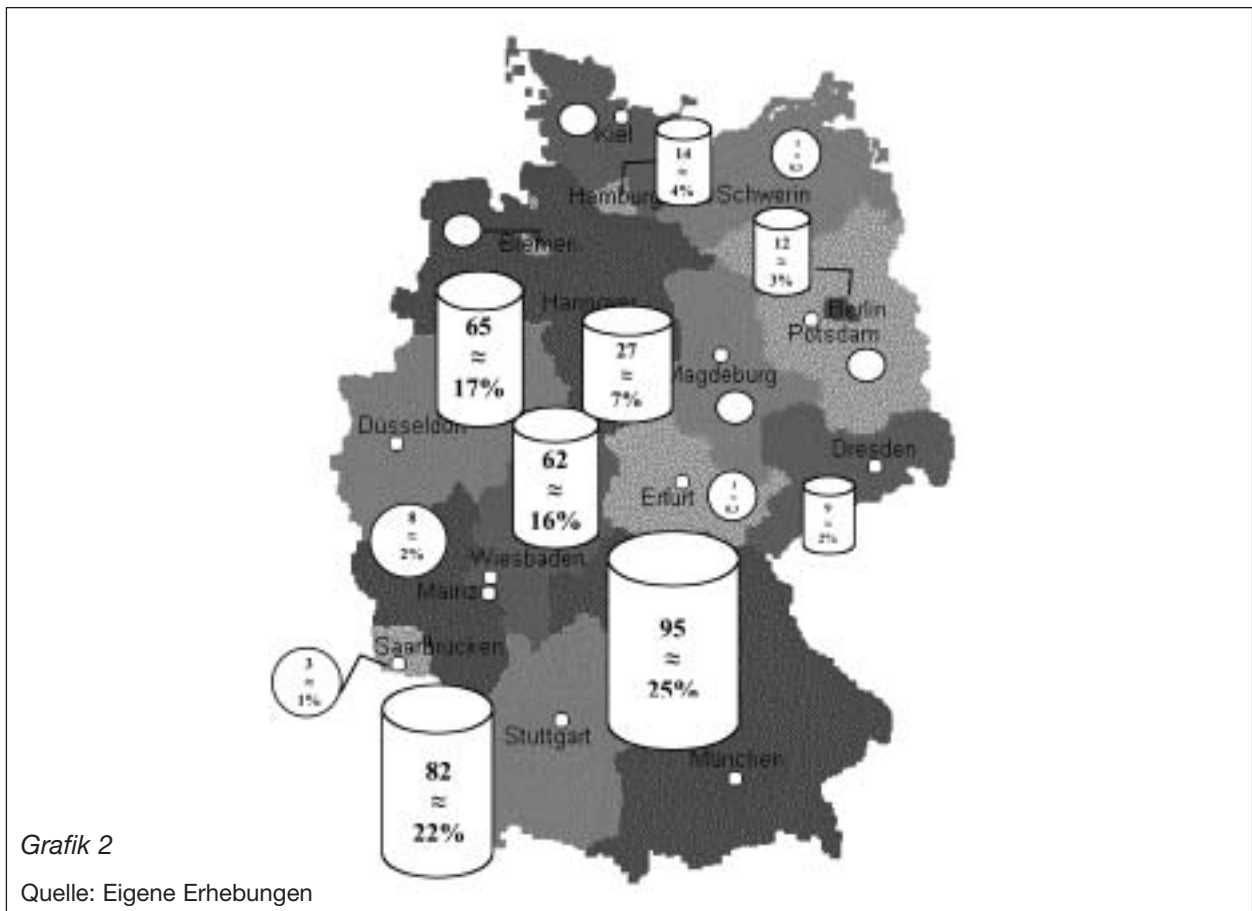
Die/der ideale Bewerber/in für den Bereich **Anwendungsentwicklung** und **Systembetreuung** verfügt ebenfalls über einen Hochschulabschluss, möglichst auch mit einschlägiger Berufserfahrung und umfangreicher Kenntnisse der SAP-eigenen Programmiersprache ABAP/4.

Darüber hinaus ist sie/er in hohem Maße kommunikations- und teamfähig und besitzt sehr gute englische Sprachkenntnisse. Die Bereitschaft zur uneingeschränkten Mobilität kann die Arbeitsmarktchancen erhöhen.

6. Arbeitsmarktlage

Die rein statistische Betrachtung von Arbeitsangebot und Arbeitsnachfrage oder der Entwicklung der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten ist im Falle der ERP-Berufe nicht hinreichend signifikant um verlässliche Aussagen treffen zu können. Statistische Daten über gemeldete offene Stellen und Bewerber liegen nur bis zur Ebene einer *Berufsklasse* vor, die Daten der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten sogar nur bis zur Ebene einer *Berufsordnung*. Alle ERP-Spezialisten sind in der Berufsordnung 774 subsumiert, gemeinsam mit 131 weiteren Berufen, die hinsichtlich der Berufscharakteristika zum großen Teil völlig unterschiedlich sind.

Um dennoch zumindest einen Anhaltspunkt über Lage und Entwicklung des Arbeitsmarktes zu bekommen, wurden 447 gemeldete offene Stellen für ERP-Berufe hinsichtlich der **regionalen Verteilung** untersucht.¹⁰⁾ In 68 Stellenangeboten war der Arbeitsort bzw. Standort des Betriebes nicht erkennbar. Die verbleibenden 379 Stellen verteilen sich wie folgt:



¹⁰⁾ Hierbei handelt es sich nicht um exakte Zahlen, da ein Stellenangebot in mehreren Jobbörsen gemeldet sein kann, sodass es zu Mehrfachzählungen kommen konnte. Sofern erkennbar, wurde eine Mehrfachzählung vermieden. Abweichungen von 100 % durch Rundungsdifferenzen.

Der Löwenanteil der Stellenangebote (rund 80 %) verteilt sich auf die Bundesländer Bayern, Baden-Württemberg, Nordrhein-Westfalen und Hessen.

Bei dieser Betrachtung ist gleichwohl zu berücksichtigen, dass Firmensitz und Arbeitsort aus den schon geschilderten Gründen häufig auseinander fallen.

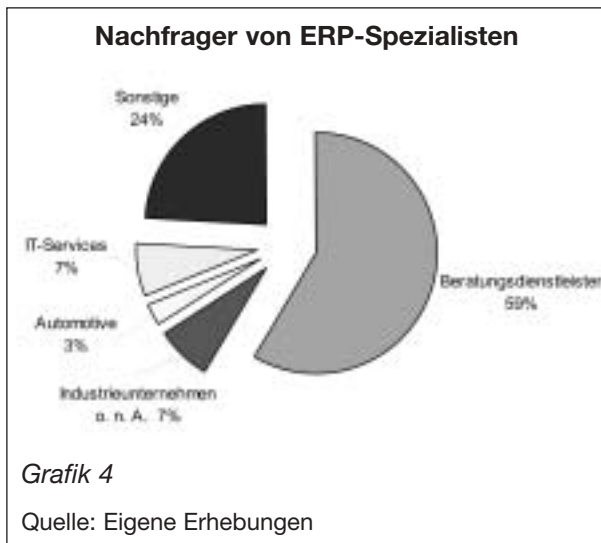
Gesuchte Qualifikationen

Am häufigsten werden SAP-Berater/Projektleiter und Anwendungsentwickler gesucht:



Wirtschaftsbranchen

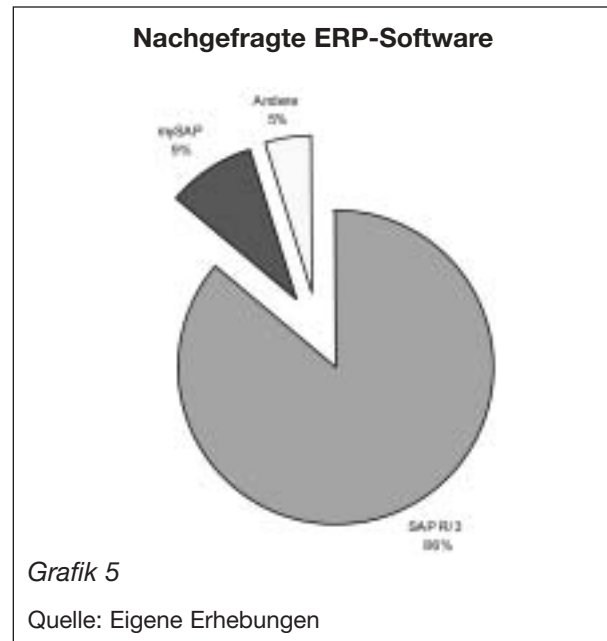
Die SAP-Spezialisten nachfragenden Wirtschaftsbranchen verteilen sich wie folgt:



Von den „Sonstigen“ sind die Unternehmen der Energieversorgung, die Elektroindustrie und der Groß- und Einzelhandel die stärksten Nachfrager.

Produkte

Eindeutig sind die Ergebnisse bezüglich der Frage, für welche ERP-Softwareprodukte entsprechende Experten gesucht werden:



Auch anhand dieser Daten lässt sich die Marktführerschaft von SAP im Bereich der ERP-Software in Deutschland erkennen. Das Produkt R/3 rangiert mit großem Abstand vor allen anderen ERP-Produkten.

Fazit: SAP-Spezialisten werden nach wie vor gesucht, aktuell insbesondere Berater/Projektleiter und Anwendungsentwickler. Damit verstärken sich die positiven Ansätze der letzten Jahre in diesem Arbeitsmarktsegment zu einem erkennbaren Trend. Auch Unternehmen, die schon die „etablierten“ Module (Finanzbuchhaltung, Controlling, Produktionsplanung etc.) nutzen, werden weiterhin Bedarf haben: „Denn wo eines der komplexen SAP-Systeme einmal installiert ist, muss auch in Zukunft laufend angepasst werden – die DV in den Unternehmen bleibt schließlich nicht in einem statischen Zustand. (...) Insofern gibt es laufend neue Arbeit für Spezialisten im SAP-Umfeld, angefangen von der Beratung über die Realisierung bis hin zur Administration.“¹¹⁾ Verstärkt wird diese Ent-

¹¹⁾ VDI 2001

wicklung noch dadurch, dass „sich innerhalb des Bereichs E-Business SAP zum Marktführer in Deutschland entwickelt. Der Stellenmarkt für E-Business-Berufe wächst mit dem für SAP-Berufe zusammen.“¹²⁾

Die COMPUTERWOCHE weiß gar zu berichten, dass die IT-Krise weitgehend überwunden ist: „Die großen Anbieter von Business-Applikationen (SAP, Oracle, Siebel, Peoplesoft) erwarten nicht nur wieder stärkeres Wachstum, sie kamen zum Teil bereits wieder in den Genuss besserer Geschäfte.“¹³⁾ Und SAP selbst will seine „... Vertriebs- sowie Marketing-Anstrengungen intensivieren und mindestens um zehn Prozent wachsen. Zudem berichtete der deutsche Softwareriese von zuletzt „glänzenden Geschäften“ in den USA, wo die Lizenzentnahmen auf eine Trendwende zum Positiven hindeuten.“¹⁴⁾

Diese Einschätzungen betreffen aber vor allem den globalen Markt: „Die internationalen Player versprechen sich starke Zuwächse in Asien durch die Stabilisierung der japanischen Volkswirtschaft. Die großen Hoffnungsträger heißen allerdings China und Indien. Hier scheint das Wachstum noch ungebremst, und ungeachtet aller politischen Unwägbarkeiten setzt jedes große IT-Unternehmen auf gute Umsätze im Reich der Mitte.

Analog zur restlichen wirtschaftlichen Entwicklung wird man sich in Deutschland allerdings mit einem relativ geringen Wachstum zufrieden geben müssen. So sieht der Branchenverband Bitkom nur ein leichtes Plus von zwei Prozent voraus. Dennoch stehen auch hierzulande die Zeichen eindeutig auf Erholung. Zumindest deuten die Aussagen hiesiger Hersteller und Anwender darauf hin. Erstere geben sich vorsichtig optimistisch – „das Schlimmste ist überstanden“, letztere reden nicht mehr so sehr von Sparen und Konsolidieren, sondern davon, dort zu „investieren, wo es Sinn ergibt“. Das alles ist statistisch noch nicht relevant, die Zuversicht ist bisher ein zartes Pflänzchen, das durch ein paar Horrormeldungen schnell verdorren kann. Aber die depressive Phase des Nichts-geht-mehr ist definitiv vorüber. Und allein das ist eine sehr gute Nachricht.“¹⁵⁾

7. Aktuelle Trends der ERP-Software

Begründet wird die positive Erwartungshaltung der ERP-Branche insbesondere mit der Entwicklung der so genannten *E-Business Lösungen*, d. h. dem Einsatz von unternehmensübergreifender Informations- und Kommunikationstechnik. „Das ultimati-

ve Ziel ist die Erzeugung einer riesigen Handels-Ökosphäre, innerhalb derer Unternehmen und ihre Partner zu beiderseitigem Nutzen nahtlos in dynamische Beziehungen eingebunden sind.“¹⁶⁾

Marktbeobachter sprechen neuerdings von ERP II, um den sich abzeichnenden Wandel zu beschreiben: „ERP-Systeme werden nicht abgelöst, sondern erweitert, um im Internet Kunden und Zulieferer besser einzubinden und die Zusammenarbeit durch IT zu unterstützen. Die neue Wortkreation (...) heißt Collaborative Commerce (...)“¹⁷⁾

Aber was sind eigentlich die Vorzüge des E-Business? „Machen wir ein Beispiel: Der interne Bedarf *[eines Unternehmens – Anm. d. Verf.]* führt zu einer Bestellanforderung (...), die der Einkaufsbearbeiter/Disponent auf seinen Bildschirm bekommt. Bislang musste er dann einen Lieferanten auswählen und eine Bestellung abwickeln, diese wurde übermittelt und im System des Lieferanten von dessen Vertriebsmitarbeiter bearbeitet. Mit „B2B“ *[Business to Business – Anm. d. Verf.]* nun kann der Einkäufer *direkt im System des Lieferanten* Konditionen, Termine, Mengen abfragen und seinen Auftrag absetzen. (...) Schon bald werden derartige Vorgänge abgewickelt werden können, ohne dass irgendein Mensch dazwischen tritt.“¹⁸⁾

Von dem neuen Vertriebsweg Internet und dieser neuen Vertriebsorganisation versprechen sich die Anbieter „nicht nur zusätzliche Umsätze, sondern geradezu eine Revolutionierung der Geschäftsbeziehungen und der Unternehmenssoftware.“¹⁹⁾ Insofern überrascht es nicht, dass viele Unternehmen trotz der Enttäuschungen über die Einsparungen bei ERP ²⁰⁾ nunmehr auf den Markt der „Drei-Buchstaben-Akronyme“ setzen. Üblicherweise sind dies:

SCM: Supply Chain Management. Managementmodell in der Beschaffung, dabei wird nicht nur

¹²⁾ CDI 2003

¹³⁾ COMPUTERWOCHE 2004

¹⁴⁾ ebenda

¹⁵⁾ COMPUTERWOCHE 2004a

¹⁶⁾ ZDNET 2003

¹⁷⁾ INFORMATIONSWEEK 2001

¹⁸⁾ IBV 2001

¹⁹⁾ INFORMATIONSWEEK 2001

²⁰⁾ Die Unternehmensberatungsfirma *Accenture* hat in einer weltweiten Studie herausgefunden, dass nur 4 % aller Unternehmen, die Einsparungen erzielt hatten, die sie sich durch den Einsatz von ERP erhofften, 38 % hatten nur die Hälfte der erwarteten Einsparungen erzielt.



eine Lieferanten-Kundenbeziehung optimiert, sondern es wird die gesamte Beschaffungskette in der Produktentstehung ganzheitlich effektiver gestaltet.

CRM: Customer Relationship Management. Das Management der Kundenbeziehungen zielt darauf ab, die Kundenzufriedenheit zu erhöhen, neue Kunden zu gewinnen und bestehende Kunden an das Unternehmen zu binden.

SRM: Supplier Relationship Management. SRM-Tools sind Programme, mit denen sich die Beziehungen zu den Lieferanten steuern lassen (Verwaltung des Informationsflusses zwischen den beteiligten Parteien).

SEM: Strategic Enterprise Management. Softwarelösung zur Führungsunterstützung, damit Managementprozesse besser strukturiert, vereinfacht und beschleunigt werden.

PLM: Product Lifecycle Management. Softwaretool zur Steuerung aller Phasen eines Produktlebenszyklus.

BW/BI: Business Information Warehouse bzw. Business Intelligence.

„Ein Unternehmen beginnt beispielsweise mit einem ERP-Basispaket mit Personal-, Finanz-, Berichts- und CRM-Subsystemen. Nach und nach können dann Module hinzukommen, die Bereiche wie Instandhaltung, Lagerverwaltung, Handelsabwicklung, Kundenbindung, Bedarfsprognosen und andere Fähigkeiten abdecken.“²¹⁾ Das Ziel dieser Schritt-für-Schritt-Strategie ist die Erschließung des gewaltigen Marktes der kleineren Unternehmen, die sich bisher von Berichten über ERP-Fehlschläge hatten abschrecken lassen.

Einer der aktuellen Schwerpunkte der Entwicklung ist das Kundenbeziehungsmanagement (CRM). Grund: „In der Vergangenheit waren Unternehmen vor allem bemüht, ihre kaufmännischen, produktionstechnischen und logistischen Systeme zu optimieren. Mit Erfolg, wie die inzwischen weite Verbreitung von ERP-Software zeigt. (...) Wenn jedoch Rationalisierungspotenziale weitgehend ausgeschöpft sind, wird der entscheidende Wettbewerbsvorteil auf einem anderen Gebiet erzielt: Im Kampf um Kunden.“

Und die sind anspruchsvoll geworden, ebenso wie die zu verkaufenden Produkte und Dienstleistungen immer komplexer, und zugleich immer ähnlicher. Echte Neukunden sind rar, und bestehende Kundenbeziehungen müssen gepflegt werden, um eine hohe Kundenzufriedenheit und -loyalität zu

erreichen. Nur durch Integration aller kundenbezogenen Informations- und Kommunikationsflüsse werden Unternehmen in der Lage sein, dieser Herausforderung zu begegnen. Systeme für integriertes Customer Relationship Management bieten hier eine Lösung für mehr Effektivität und Effizienz in Vertrieb, Marketing und Service, für gezielte Kundengewinnung und Kundenbindung und damit für den entscheidenden Wettbewerbsvorsprung.“²²⁾

8. Hinweis auf BERUFEnet

In der Zentralen Berufedatei (ZBD) sind die ERP-Berufe mit eigenem Endpunkt aufgenommen worden:

ERP-Berater/Consultant (z.B. SAP, Baan u.a.):	B 7745-109
ERP-Anwendungsentwickler (z.B. SAP, Baan u.a.):	B 7742-105
ERP-Organisatoren (z.B. SAP, Baan u.a.):	B 7745-113
ERP-Systembetreuer (z.B. SAP, Baan u.a.):	B 7744-117

Für das BERUFEnet werden zurzeit Beschreibungen zu Ausbildung und Tätigkeit in mittlerer Informationsdichte erstellt.

9. Quellennachweis

CDI 2002: „Arbeitsmarkt-Information: SAP-Projektfachleute“, in: http://www.cdi.de/gef_weiterbildung/orientierungshilfe/sap_projekt/index.html, CDI Deutsche Private Akademie für Wirtschaft GmbH, München 2002.

CDI 2002a: „mySAP für Anwender/innen und Berater/innen (modular)“, in: http://www.cdi.de/gef_weiterbildung/orientierungshilfe/sap_anwender/index.html, CDI Deutsche Private Akademie für Wirtschaft GmbH, München 2002.

CDI 2003: „Der Stellenmarkt für SAP und E-Business“, in: http://www.cdi.de/vermittlung/sma/berufssegmente/sap_ebusiness/index.html, CDI Deutsche

²¹⁾ ZDNET 2003

²²⁾ MÜLLER-MARC 2004

Private Akademie für Wirtschaft GmbH, München 2003.

COMPUTERWOCHE 2004: „Die IT-Krise ist weitgehend überstanden“, in: Computerwoche Nr. 7 vom 13.02.2004, München 2004.

COMPUTERWOCHE 2004a: „Hallo Aufschwung“, in: Computerwoche Nr. 5 vom 30.01.2004, München 2004.

COMPUTERWOCHE 2004b: „SAP eröffnet Berliner Repräsentanz“, in: <http://www.computerwoche.de/index.cfm?pageid=254&artid=58455&type=detail&kw=sap>, München 2004.

IBV 2001: Konrad-Klein, Jochen: Eine Welt, meine Welt, meine SAP-Welt, in: Informationen für die Beratungs- und Vermittlungsdienste der Bundesanstalt für Arbeit (ibv), Nr. 14, S. 937 ff., Nürnberg 2001.

INFORMATIONWEEK 2001: „ERP-Systeme leben weiter“, in: informationweek, Ausgabe 6 vom 15. März 2001, <http://www.informationweek.de/index.php3?/channels/channel06/010655.htm>, Poing 2001.

MÜLLER-MARC 2004: Glossar C – CRM. 1998–2004. http://www.mueller-marc.de/glossar/CRM_Customer_Relationship_Management.html

MÜLLER-MARC 2004a:
<http://www.mueller-marc.de/glossar/sap.html>

SAP 2003: „Großer Vorsprung für SAP-Lösungen“, in: SAP-Info, <http://www.sap.info/public/de/printout.php4/article/Article-49563f01735565d06/de>, SAP AG, Walldorf 2003.

VDI 2001: „Berufe im SAP-Umfeld. Spezialisten sind weiter gefragt“, in: VDI nachrichten vom 12.01.2001, http://www.interconsult.de/presse/vdi_10_2001_sap.pdf.

WINTER/LINDEMANN 2003: Winter, Uta, Lindemann, Gerhard: Berufsstart und Karriere in IT-Branche und Medien. Bielefeld 2003, S. 115 ff.

ZDNET 2003: „ERP schafft sich eine neue Nische“, in: <http://www.zdnet.de/itmanager/strategie/0,39023331,2135993,00.htm>, München 2003.

10. Glossar

ABAP/4

Advanced Business Application Programming. SAP eigene Programmiersprache, in der alle Hauptanwendungen geschrieben sind. Jedes in

dieser Programmiersprache geschriebene Programm lässt sich ohne Änderungen auf einem anderen SAP-System ausführen, auch wenn dies auf einer anderen Hardware-Plattform läuft.

ABAP/4 Workbench

Die „*ABAP/4 Development Workbench*“ ist eine grafische Entwicklungsumgebung, mit der SAP-Programmierer auf Basis der SAP-eigenen Programmiersprache ABAP/4 individuelle SAP R/3-Anwendungen entwickeln können²³⁾.

Akronym

Ein Kurzwort, das aus zusammengerückten Anfangsbuchstaben gebildet ist, z.B. ERP für *Enterprise Resource Planning*.

APO

Advanced Planer and Optimizer. Eigenständiges Planungssystem der SAP AG.

APS

Advanced Planning and Scheduling. Software für Anwender, die ihre Lieferkette vom Kunden über die Produktion bis hin zum Lieferanten verfolgen.

ASP

Application Service Provider. Ein ASP bietet als Dienstleistung Anwendungsprogramme an, die jedoch nicht an den Kunden verkauft und von ihm installiert werden müssen, sondern der ASP stellt die betreffende Software auf seinem Server bereit. Der Kunde kann über geschützte Verbindungen per Internet darauf zugreifen.²⁴⁾

B2B – Business to Business

„Business to Business“ bezeichnet jenen Teil des elektronischen Handels, der den Internethandel von Waren oder Dienstleistungen von Unternehmen *untereinander* ausmacht. Angebote von Unternehmen direkt an den Endverbraucher, nennt man B2C, (Business to Consumer).

Back-Office Systeme

Unternehmensinterne Verarbeitung aller Geschäftsprozesse. Schnittstelle zu Front-Office Systemen wie zu ERP-Lösungen. → Workflow

²³⁾ http://www.mueller-marc.de/glossar_a.html

²⁴⁾ <http://www.net-lexikon.de/ASP.html>



BAPI-Technology

Business Application Programming Interface. „Standardisierte Programmierschnittstelle, die es externen Anwendungen ermöglicht, auf die Geschäftsprozesse und Daten des R/3-Systems zuzugreifen.“²⁵⁾

BI

Business Intelligence Ein Informations-System für die Überwachung und Auswertung von Geschäftsdaten (Informationen, Kennzahlen) in einer Unternehmung.

BW

SAP Business Information Warehouse. Sammlung, Aufbereitung, Selektierung und Verdichtung von Informationen aus verschiedenen (unternehmensinternen und -externen) Quellen, die von einem Data Warehouse zur Verfügung gestellt werden. Diese Informationen stehen direkt, aktuell und einheitlich zur Verfügung und sollen schnelle und qualifizierte Entscheidungen auf allen Unternehmensebenen ermöglichen. → BI, Data Warehouse.

BPM

Business Performance Management. Ein Managementmodell für die Informationsverarbeitung von Geschäftsprozess- und Kundendaten. Generiert Informationen für Managemententscheidungen. Mit dem Wissen können die Geschäftsprozesse überwacht und Veränderungen im Markt aufgezeichnet werden.

BSC

Balanced Score Card. Die BSC ist ein Kennzahlensystem um Messgrößen mit den strategischen Zielen einer Organisation in Einklang zu bringen. Die BSC wird ausgewogen (*balanced*) genannt, da sie eine einseitige Ausrichtung der Kennzahlen insbesondere auf finanzielle, einfach messbare Ziele vermeidet. Sie dient als Führungsinstrument im Rahmen des Controlling bzw. Performance Management.²⁶⁾

CAS

Computer Aided Selling. Computerunterstützter Vertrieb und Verkauf; → SFA.

CIC

Customer Interaction Center. Erzeugung transparenter Kundenbeziehungen, um z.B. den profitablen Kundenstamm zu extrahieren.

CIS

Customer Interaction Software. Oberbegriff für Anwendungen, die in Vertrieb, Marketing und Service eingesetzt werden.

Collaborative Commerce

Unter Collaborative Commerce versteht man die internetbasierte Zusammenarbeit zwischen Unternehmen über die gesamte Wertschöpfungskette eines Produktes (Services) hinweg. Nicht nur die Beschaffung ist Teil dieser partnerschaftlichen Vision: Auch in Bereichen wie Forschung und Entwicklung, Customer Relationship Management (CRM) oder Marketing wird das Internet als unerlässliche Plattform für die Zusammenarbeit betrachtet.²⁷⁾ Ziel entsprechender Vernetzungsstrategien ist die Effizienzsteigerung aller Herstellungs-, Vertriebs- und Serviceprozesse in und zwischen Unternehmen.

CRM

Customer Relationship Management. Das Management der Kundenbeziehungen zielt darauf ab, die Kundenzufriedenheit zu erhöhen, neue Kunden zu gewinnen und bestehende Kunden an das Unternehmen zu binden. Wie bei ERP-Systemen üblich, besteht auch das CRM aus Modulen:

„*Vertriebsautomation:* Neben den Informationen und Kontakthistorien von Kunden beinhaltet dieser Bereich auch die Steuerung des Vertriebes über Prioritäten und Potenziale (Opportunity-Management) sowie ein Berichtswesen.

„*Marketingautomation:* Sammelbegriff für Systeme, die das Marketing unterstützen, vom Kampagnenmanagement, über die Marketing-Enzyklopädie bis zu speziellen Planungs- und Analysetools (Data Mining).

„*Serviceautomation:* System zur Servicesteuerung und Serviceunterstützung. Neben der Zuteilung der Aufträge für den Kundendienst, meist auch ein Helpdesk zur Beantwortung der häufigsten Kundenprobleme.“²⁸⁾

²⁵⁾ <http://help.sap.com/sapdocu/core/46c/helpdata/DE/>

²⁶⁾ Vgl. <http://www.net-lexikon.de/Balanced-Scorecard.html>

²⁷⁾ Vgl. http://www.contentmanager.de/magazin/artikel_51_collaborative_commerce_konsequente_folge_der.html

²⁸⁾ MÜLLER-MARC 2004



Data Mart

Eine Sammlung von Daten innerhalb eines Data Warehouses bezogen auf einen Geschäftsprozess.

Data Mining

Iterativer Prozess zur Extraktion von vorher unbekanntem Informationen aus einer sehr großen Menge von Daten (z.B. aus einem Data Warehouse).

Data Warehouse

Eine große Sammlung von internen Daten (aus den operativen Systemen) und externen Daten (z. B. Marktinformationen) über mehrere Zeitperioden.

EAI

Enterprise Application Integration. Als EAI bezeichnet man das strukturierte Verbinden mehrerer Softwareanwendungen – auch über Unternehmensgrenzen hinweg.

E-Business

Elektronische Geschäftsprozesse. Kann sowohl aus der unternehmensinternen Perspektive (Supply-Chain-Management) als auch aus der unternehmensexternen Perspektive (Elektronische Marktplätze) gesehen werden. Eine abgrenzende Begriffsdefinition ist schwierig zu finden. Der Begriff an sich wurde im Jahre 1998 durch eine Werbekampagne von IBM populär. Als Vorgängerversion kann der ab 1995 im englischen Sprachraum verwendete Begriff E-Commerce angesehen werden. Nach dem heutigen Begriffsverständnis könnte E-Commerce als Teil des umfassenderen Bereiches E-Business angesehen werden.²⁹⁾

eCRM

Electronic-Customer-Relationship-Management. Entspricht dem CRM ergänzt um die intensive Nutzung des World Wide Web, der Festnetz- und Mobiltelefonie

EDI

Electronic Data Interchange. Firmenübergreifender, elektronischer Datenaustausch (z.B. Handelsdokumente) zwischen Geschäftspartnern im In- und Ausland, die unterschiedliche Hardware, Software und Kommunikationsdienste im Einsatz haben können. Die Daten sind dazu nach festgelegten Standards formatiert.

EMMS

Enterprise Marketing Management System. Softwaretools zur Unterstützung von komplexen Marketingkampagnen und -prozessen, wie etwa Produkt- und Promotionmanagement, Werbung und Public Relations

Enjoy SAP

SAP R/3 Oberfläche.

ERM

Enterprise Resource Management, Metabegriff für u.a. ERP.

ERP

Enterprise Resource Planning. DV-System für die Auftragsbearbeitung, die Produktionsplanung, die Produktionssteuerung und die Logistik (Versand, Lager, Transport). Früher bekannt als PPS-System. Durch die Ausweitung der Funktionen auf die gesamte Unternehmung wurde PPS durch ERP ersetzt. Oft sind auch die Funktionen der Finanzbuchhaltung und der Betriebsbuchhaltung sowie gewisse Funktionen im Personalwesen integriert. Marktführer von ERP-Systemen ist SAP.

Auch Überbegriff im Business to Business (B2B). Electronic Commerce, der neben Kommunikation und Transaktion auch die inner- und zwischenbetriebliche Zusammenarbeit unterstützt. Besteht aus Systemen zur internen Unternehmensplanung, -steuerung, -abwicklung und -kontrolle für Warenwirtschaft, Lagerhaltung, Produktionsplanung, Finanzbuchhaltung und Personal. Wird auch häufig als Back-Office-Anwendung bezeichnet.

Front-Office Systeme

Oberbegriff für Anwendungen, die für das Management und den unmittelbaren Kontakt zum Kunden, aber auch für Analyse- und Planungsaufgaben eingesetzt werden. Abgrenzung zu den administrativen Produkten im Back-Office wie Produktionsplanung, Finanzwesen und Warenwirtschaft.

IDoc

Intermediate Document

SAP-Standardformat zum elektronischen Datenaustausch. Verschiedenen Nachrichtentypen (z.B.

²⁹⁾ <http://www.net-lexikon.de/E-Business.html>



Lieferschein oder Bestellung) entsprechen in der Regel verschiedene spezielle Formate, die so genannten IDoc-Typen.

MIS

Management Information System.

mySAP

E-Business-Plattform von SAP, die eine unternehmensübergreifende Zusammenarbeit von Kunden, Mitarbeitern, Lieferanten und Partnern ermöglichen soll.

mySAP All-in-One-Lösungen

Teil der SAP Smart Business Solutions, auf Basis der E-Business-Plattform mySAP konzipiert

mySAP APO

→ APO.

mySAP BI

→ Business Intelligence.

mySAP Business Suite

Betriebswirtschaftliche E-Business Komplettlösung von SAP. Mit mySAP Business Suite kann die gesamte Wertschöpfungskette gesteuert werden.

mySAP CRM

→ CRM

mySAP Financials

mySAP Financials ist eine umfassende Lösung für das Finanz- und Rechnungswesen sowie die Unternehmenssteuerung. → SAP FI

mySAP HR

Human Resources Management. Personalmanagementsystem, das darauf abzielt, die betriebliche Personalwirtschaft mit den strategischen Unternehmenszielen in Einklang zu bringen. → SAP HR

mySAP Mobile Business

Mobile Business bedeutet, dass Außendienstmitarbeiter mit technisch hoch entwickelten Handheld-Geräten jederzeit und von jedem Standort aus auf Unternehmensanwendungen zugreifen können.

mySAP PLM

Product Lifecycle Management. Softwaretool zur Steuerung aller Phasen eines Produktlebenszyklus.

mySAP SCM

Supply Chain Management. Logistik-Tool. Ziel: Optimierung in den Bereichen Planung, Kollaboration und Ausführung (niedrige Lagerbestände, effizientere Ausnutzung der Produktionskapazitäten, Controlling der entscheidenden Logistikprozesse).

mySAP SEM

Strategic Enterprise Management. Softwarelösung zur Führungsunterstützung, damit Managementprozesse besser strukturiert, vereinfacht und beschleunigt werden.

mySAP SRM

Supplier Relationship Management. Professionelles Lieferantenmanagementsystem.

Offshoring

Auslagerung von IT-Services ins Ausland, d.h. kostengünstige Nutzung von Diensten der Softwareentwicklung und -wartung aus einem entfernten Land.

OLAP

Online Analytical Processing. Werkzeug zur Analyse von komplexen mehrdimensionalen Daten. Typische Auswertungen sind z.B. Produktumsatz nach der Dimension Zeit oder Vertriebsregionen oder Produktgruppen.

SAP APO

→ APO

SAP Business One

Teil der SAP Smart Business Solutions, Standard-Software für mittlere Unternehmen.

SAP BW

→ BW.

SAP CO

Controlling. Das Controlling stellt Informationen für Entscheidungen des Managements bereit. Es dient der Koordination, Überwachung und Optimierung aller ablaufenden Prozesse innerhalb eines Unter-



nehmens. Dazu werden der Verbrauch an Produktionsfaktoren sowie die vom Unternehmen erbrachten Leistungen erfasst. Neben der Dokumentation der tatsächlichen Ereignisse ist die **Planung** eine Hauptaufgabe des Controllings. Durch den Vergleich der Istdaten mit den Plandaten können Abweichungen ermittelt werden. Aufgrund solcher Abweichungsermittlungen kann steuernd in die betrieblichen Abläufe eingegriffen werden.³⁰⁾

SAP CS

Customer Service (Kundenservice). Diese Komponente unterstützt die Anwender bei der Abbildung, Verwaltung und Abwicklung aller Serviceleistungen, die den Kunden des Unternehmens angeboten werden, z.B. Verwaltung von Serviceanforderungen, Verwaltung von Daten zu Garantien und Geschäftspartnern etc.

SAP Enterprise Portal

Einheitliche Plattform, um aufgabenspezifische Informationen in einheitlicher Form darzustellen, zu verwalten und unstrukturierte Daten zueinander in Beziehung zu setzen.

SAP FI

Die Komponente **Finanzbuchhaltung** erfüllt die internationalen Anforderungen, die an das Rechnungswesen einer Unternehmung gestellt werden. Hierzu gehört z. B: die Verwaltung und Darstellung aller buchhalterischen Daten oder die Aufbereitung von betriebswirtschaftlichen Informationen für strategische Unternehmensentscheidungen.

SAP HR

Human Resources (Personalwirtschaft). Die Komponente (HR) enthält alle relevanten Mitarbeiterdaten. Mit einer Vielzahl von Analysemöglichkeiten unterstützt SAP HR das Unternehmen dabei, diese Informationen rasch zu Informationszwecken oder zur Entscheidungsunterstützung aufzubereiten.³¹⁾

SAP MM

Materials Management (Materialwirtschaft). Die Materialwirtschaft ist ein vollintegriertes Modul des SAP-Systems. Es unterstützt alle Phasen der Materialwirtschaft: Disposition, Einkauf, Wareneingang, Bestandsführung und Rechnungsprüfung.

SAP NetWeaver

NetWeaver ist die technische Plattform aller SAP-Geschäftslösungen.

SAP PM

Plant Maintenance (Instandhaltung). Mit PM können mit Hilfe von Instandhaltungsaufträgen (IH-Aufträgen) Instandhaltungsmaßnahmen begleitend dokumentiert werden. Man verwendet den IH-Auftrag, um Maßnahmen gezielt zu planen, die Durchführung von Maßnahmen zu überwachen und die durch Maßnahmen entstandenen Kosten zu erfassen und abzurechnen.

SAP PP

Produktionsplanung und -steuerung.

SAP PS

Projektsystem. „Groß angelegte Projekte, wie beispielsweise der Bau einer kompletten Anlage, aber auch kleinere Vorhaben, wie die Organisation einer Messe, erfordern eine genaue Planung der zahlreichen Detailaktivitäten. Der Projektverantwortliche muss die termin-, kosten- und leistungsgerechte Durchführung des Projekts sicherstellen und die notwendigen Ressourcen und Finanzmittel optimal bereitstellen.“³²⁾

SAP QM

Qualitätsmanagement. Mit den Funktionen des Moduls QM können wesentliche Elemente eines QM-Systems, z.B. nach ISO 9000, verwirklicht werden.

SAP R/3

SAP R/3 ist eine betriebswirtschaftliche Standardsoftware mit der die betrieblichen Prozesse wie Produktion, Finanzwesen, Lagerhaltung etc. abgebildet und optimiert werden können.

SAP Retail

SAP Retail ist ein Gesamtsystem zur Unterstützung der wettbewerbsgerechten warenwirtschaftlichen Prozesse, z. B. der Sortimentsgestaltung, Verkaufspreiskalkulation, Disposition und Bestellung, Lagerverwaltung, Fakturierung und Filialbetriebswirtschaftung.

³⁰⁾ http://help.sap.com/saphelp_46c/helpdata/de/02/30793485231774e10000009b38f83b/frameset.htm

³¹⁾ Vgl. http://help.sap.com/saphelp_46c/helpdata/de/23/7fde36857ccd15e10000009b38f889/frameset.htm

³²⁾ <http://help.sap.com/sapdocu/core/46c/helpdata/DE/04/926eae46f311d189470000e829fbbd/frameset.htm>



Die warenwirtschaftlichen Prozesse dienen vor allem der Steuerung und Kontrolle der gesamten Wertschöpfungskette und ermöglichen damit eine schnelle Reaktion auf Veränderungen im Kundenverhalten.

SAP SD

Sales and Distribution (Verkauf und Vertrieb). Alle zentralen Funktionen der Vertriebsabwicklung, z.B. Preisfindung und Faktura, werden vorgenommen.

SAP SEM

→ mySAP SEM

SAP Smart Business Solutions

Die SAP Smart Business Solutions sind speziell auf die individuellen Bedürfnisse mittelständischer Unternehmen zugeschnittene Lösungen.

SCM

Supply Chain Management. Supply ist die statistische Übersicht über das weltweite Angebot der Waren einer Branche. Supply-Chain ist eine Funktion (Logistik), Supply-Chain-Management ein Prozess. Der Kundenbedarf steuert die gesamte durchgängige Wertschöpfungskette im Netz.

SCO

Supply Chain Optimization. Optimierung einzelner oder mehrerer Glieder einer logistischen Kette, mit dem Ziel, kurzfristig Verbesserungen des Kundenservices und möglichst hohe Einsparungen zu erzielen.

SCP

Supply Chain Planning. Planungssoftware für die Lieferkette (Beschaffung, Herstellung, Lieferung). SCP beschreibt den entscheidungsunterstützenden strategischen Aspekt des SCM, ohne jedoch die operativen Aufgaben wahrzunehmen.

SFA

Sales Force Automation, Fachbegriff für das Automatisieren von Marketing, Außendienst und Vertrieb.

SRM

Supplier Relationship Management. SRM-Tools sind Programme, mit denen sich die Beziehungen zu den Lieferanten steuern lassen (Verwaltung des Informationsflusses zwischen den beteiligten Parteien).

Workflow

Ein Workflow ist eine Abfolge von Schritten, die entweder von Personen oder automatisiert vom System bearbeitet werden.³³⁾

Leitfaden ERP-Berufe

Herausgeber:

Regionaldirektion Berlin-Brandenburg,
Referat Ia

Hausanschrift:

Friedrichstraße 34
10969 Berlin
Telefon: (0 30) 55 55 99-0
Telefax: (0 30) 55 55 99-25 22

Postanschrift:

10958 Berlin
E-Mail: Berlin-Brandenburg-Beratung@
arbeitsagentur.de

Bezugsmöglichkeiten:

Regionaldirektion Berlin-Brandenburg,
Referat Ia
10958 Berlin
Telefon: (0 30) 55 55 99-16 72
Telefax: (0 30) 55 55 99-25 22
E-Mail: Berlin-Brandenburg-Beratung@
arbeitsagentur.de

Rückfragen an:

Berufs- und Wirtschaftskunde: Herr Brauner
(0 30) 55 55 99-16 72
Peter.Brauner@arbeitsagentur.de

³³⁾ Vgl. http://mueller-marc.de/glossar_w.html

Dokumentation: A 3815, B 774, C 921

INFOnet > Suchbegriff: ibv 12/2004

RD Berlin-Brandenburg 6/2004