

SRM- Systeme

Autoren: Marcus Reimertz, Torsten Limpert

29.01.2005

SRM-Systeme

1

Übersicht

- Zielsetzung der Projektarbeit
- Begriffsabgrenzung B2B, e-Procurement, SRM
- Funktionen von SRM-Systemen
- Nutzen von SRM
- Voraussetzungen für SRM-Systeme
- Vorstellung der in der Projektarbeit betrachteten Unternehmen

➡ Zielsetzung der Projektarbeit

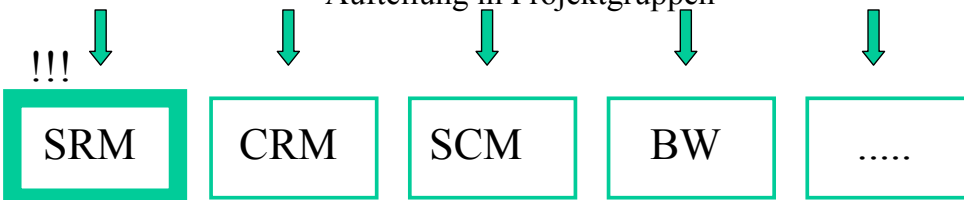
- Begriffsabgrenzung B2B, e-Procurement, SRM
- Funktionen von SRM-Systemen
- Nutzen von SRM
- Voraussetzungen für SRM-Systeme
- Vorstellung der in der Projektarbeit betrachteten Unternehmen

Zielsetzung der Projektarbeit

Insgesamt: Marktspiegel verschiedener Software-Systeme

- ➡ Abbildung verschiedener Kriterien und Kriterienerfüllung in webbasierte Datenbank
- ➡ Nutzung dieser Datenbank zur Systemevaluierung

Aufteilung in Projektgruppen



- Zielsetzung der Projektarbeit

➔ Begriffsabgrenzung B2B, e-Procurement, SRM

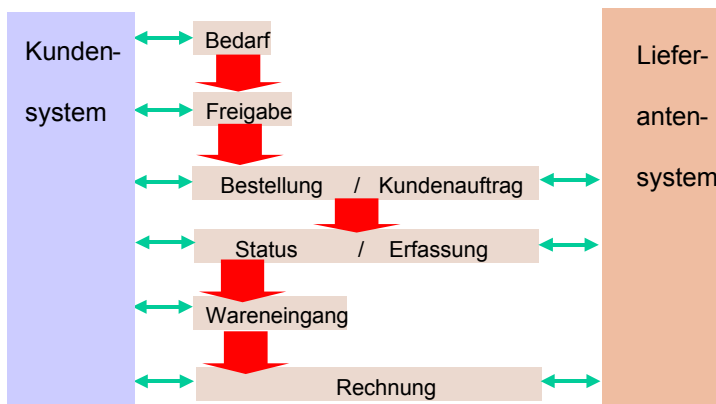
- Funktionen von SRM-Systemen
- Nutzen von SRM
- Voraussetzungen für SRM-Systeme
- Vorstellung der in der Projektarbeit betrachteten Unternehmen


B2B

E-Commerce: Online-Vermarktung und Online-Handel

➔ Unterscheidung zwischen „*business to consumer*“ (B2C) und „*business to business*“ (B2B)

B2B



- **e- Procurement:** Der Bereich in der Beschaffung, in dem operative Aufgaben mithilfe EDV-Unterstützung automatisiert werden
- Anstelle herkömmlichen papierbasierten Beschaffungsprozesses
 durchgängiger elektronischer Ablauf

SRM

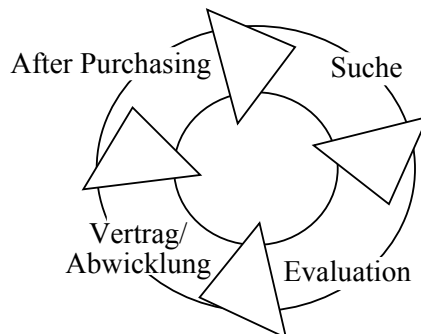
- **Supplier Relationship Management:** SRM ist ein ganzheitliches Management der Lieferantenbeziehungen und der Beschaffungsprozesse mit neuen Technologien – von der gemeinsamen Entwicklung über den strategischen Einkauf bis zur operativen Bestellabwicklung
- **SRM-Ziele:**
 - Effizientere Beschaffungsprozesse:
 - Reduktion der Lagerbestände
 - Binden von Lieferanten an das Unternehmen und an Material-Lebenszyklus
 - Beschaffung über Rahmenverträge
 - Beschaffungsmängelreduzierung:
 - vernachlässigter strategischer Einkauf
 - veraltete Produktkataloge

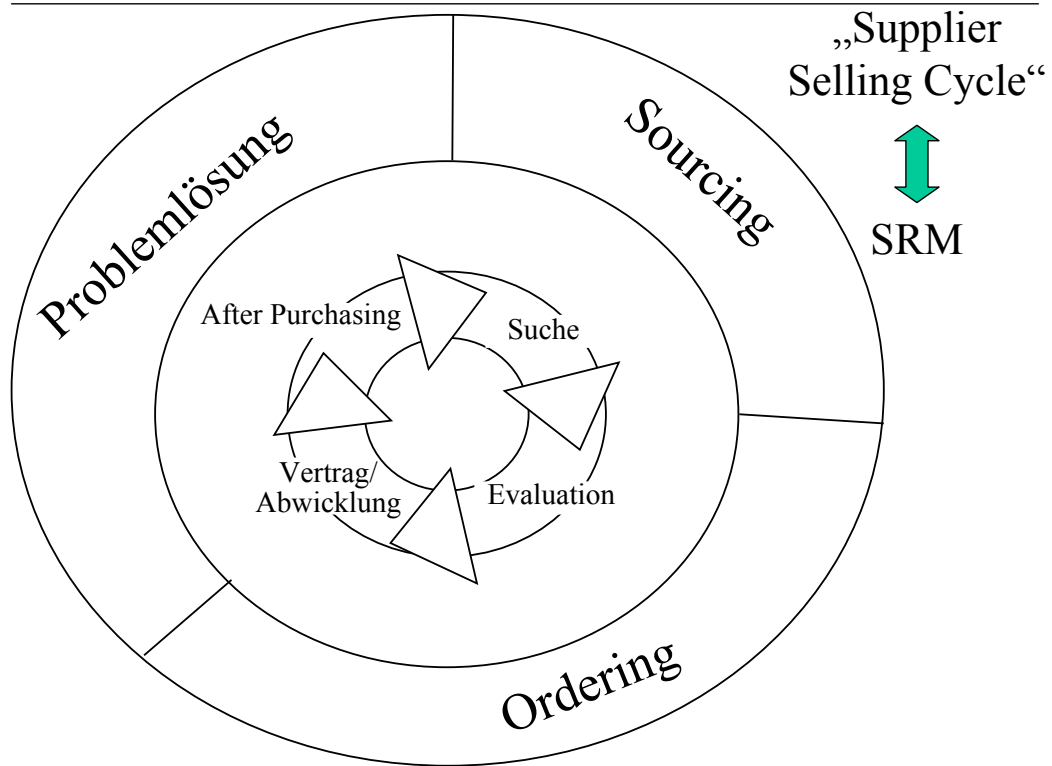
- Zielsetzung der Projektarbeit
- Begriffsabgrenzung B2B, e-Procurement, SRM

➔ Funktionen von SRM-Systemen

- Nutzen von SRM
- Voraussetzungen für SRM-Systeme
- Vorstellung der in der Projektarbeit betrachteten Unternehmen

Supplier Selling Cycle



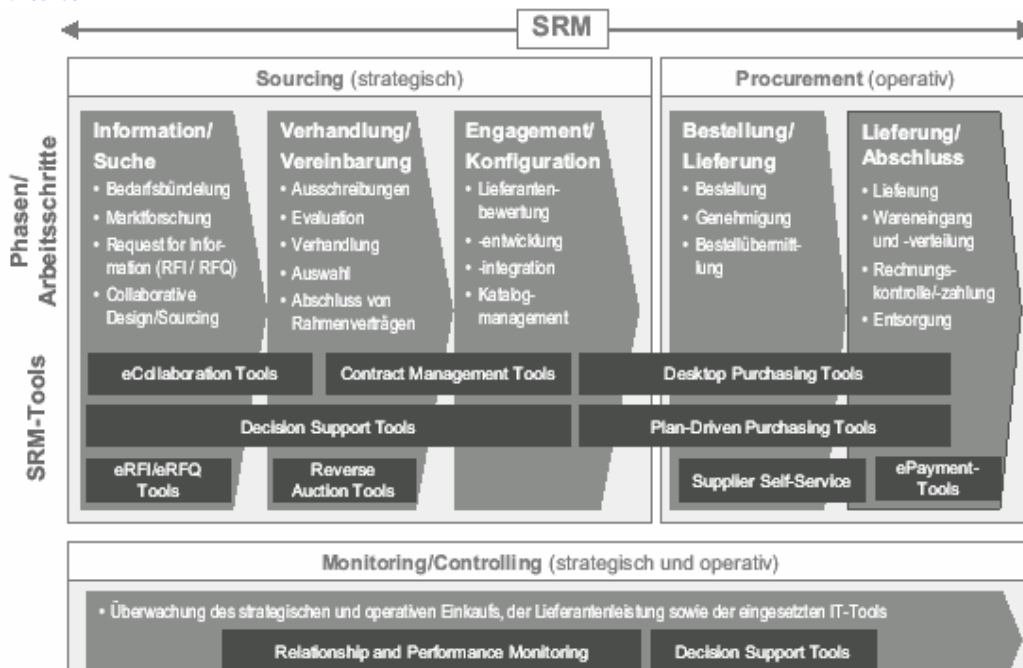


29.01.2005

SRM-Systeme

11

Zuordnung SRM-Tools zu Phasen

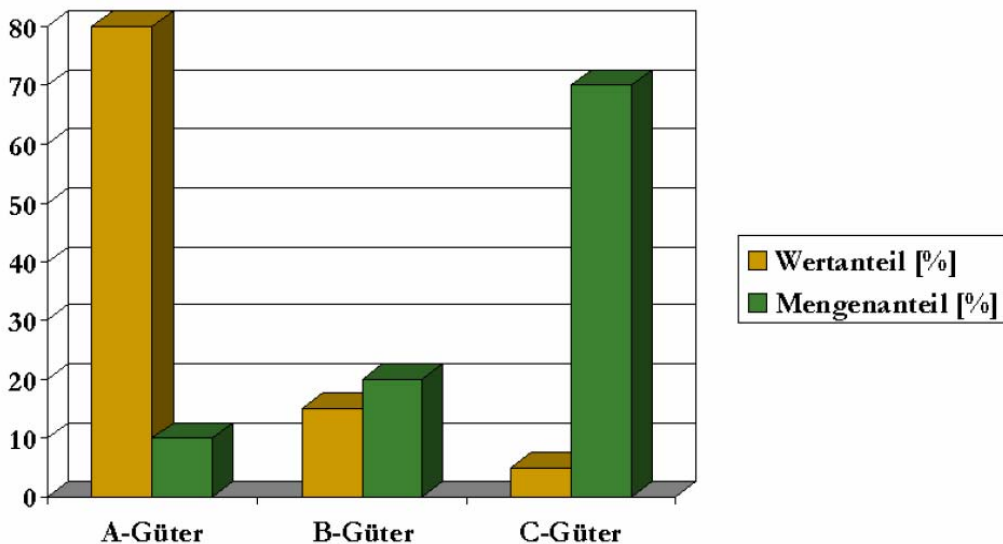


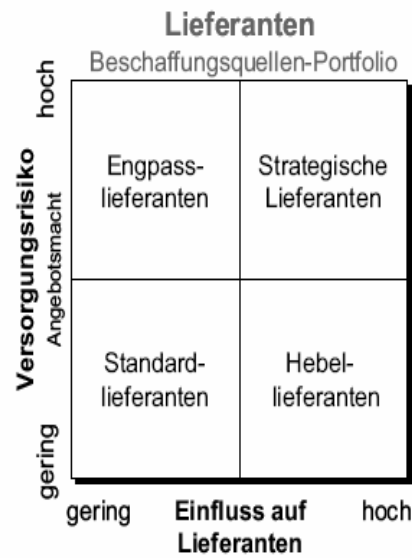
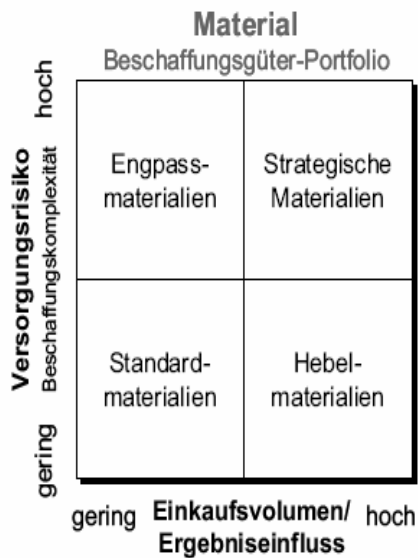
- Zielsetzung der Projektarbeit
- Begriffsabgrenzung B2B, e-Procurement, SRM
- Funktionen von SRM-Systemen

➔ Voraussetzungen für SRM-Systeme

- Nutzen von SRM
- Vorstellung der in der Projektarbeit betrachteten Unternehmen

ABC - Analyse



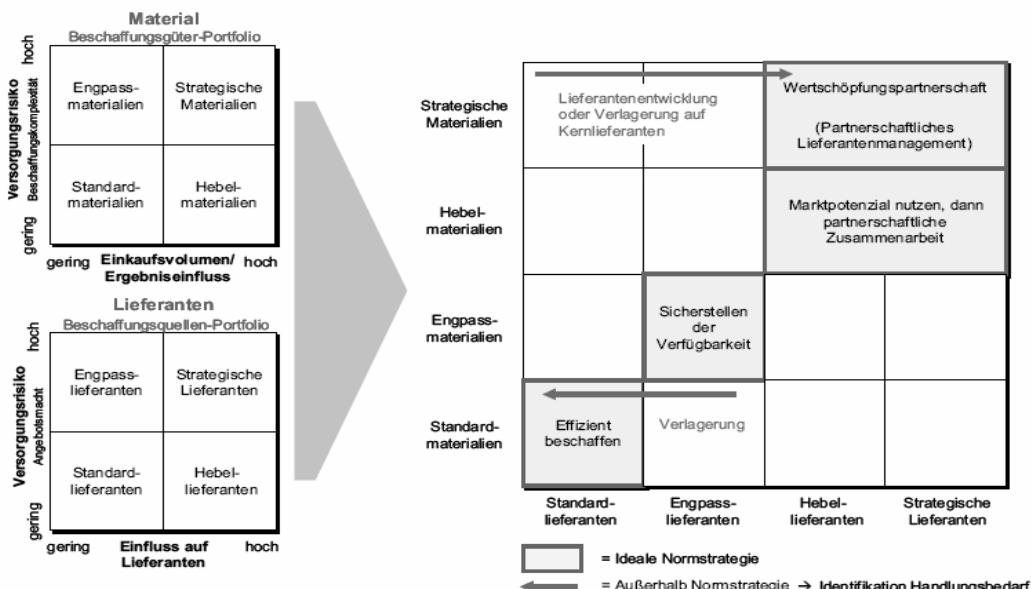


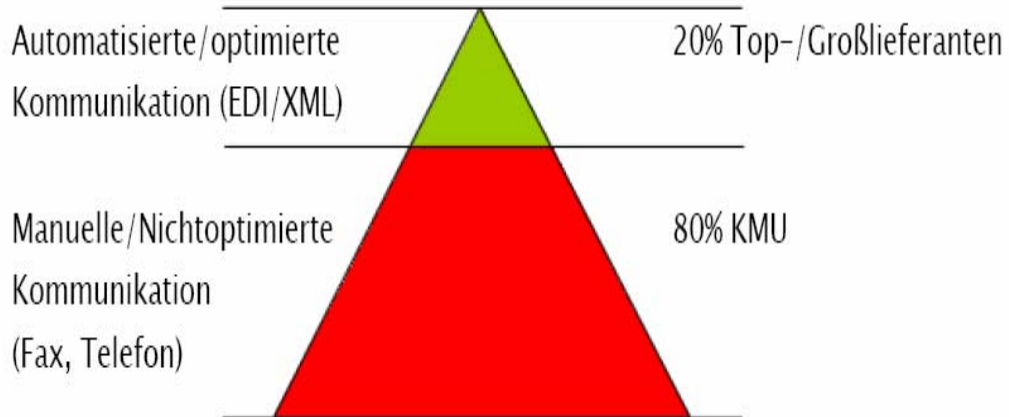
29.01.2005

SRM-Systeme

15

Ableitung von Normstrategien





29.01.2005

SRM-Systeme

17

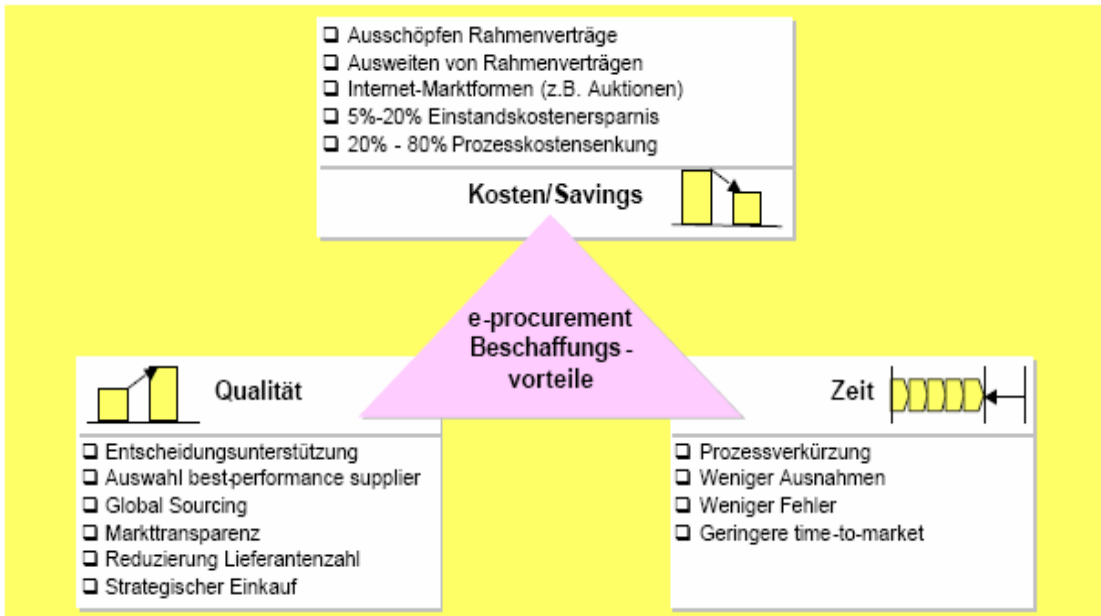
Übersicht

- Zielsetzung der Projektarbeit
- Begriffsabgrenzung B2B, e-Procurement, SRM
- Funktionen von SRM-Systemen
- Voraussetzungen für SRM-Systeme



Nutzen von SRM

- Vorstellung der in der Projektarbeit betrachteten Unternehmen



29.01.2005

SRM-Systeme

19

Übersicht

- Zielsetzung der Projektarbeit
- Begriffsabgrenzung B2B, e-Procurement, SRM
- Funktionen von SRM-Systemen
- Voraussetzungen für SRM-Systeme
- Nutzen von SRM



Vorstellung der in der Projektarbeit betrachteten Unternehmen

1. Unternehmensdaten

Name mit Rechtsform	SAP Deutschland AG & Co. KG
Adresse	Neurottstraße 15a 69190 Walldorf
E-Mail	info.germany@sap.com
Homepage	www.sap.de/srm
Jahr der Firmengründung	1972
Vorstand / Geschäftsführer	Henning Kagermann, Shai Agassi, Leo Apotheker, Werner Brandt, Claus E. Heinrich, Gerhard Oswald, Peter Zencke
Anzahl der Mitarbeiter	Inland: ca. 10500 Weltweit: ca. 29000 in über 50 Ländern
Jährlicher Umsatz	2003: 7,0 Mrd. Euro

29.01.2005

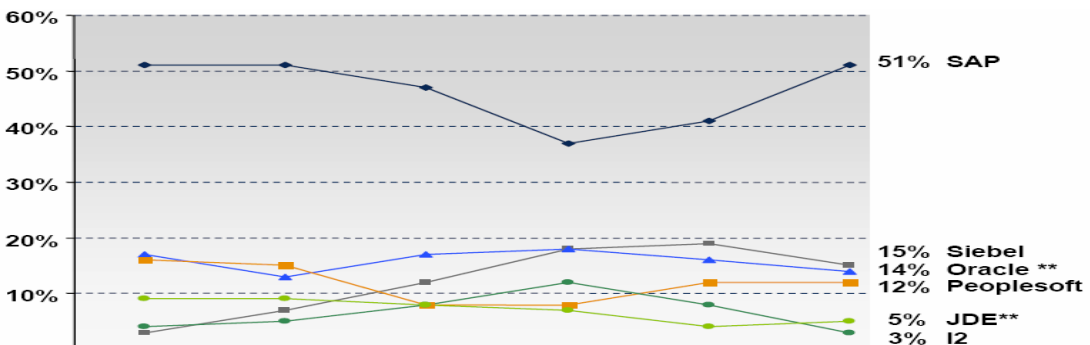
SRM-Systeme

21

Unternehmensprofil SAP Deutschland AG & Co. KG

2. Firmendarstellung (Firmenprofil, Alleinstellungsmerkmal)

- Erfahrung von 30 Jahren Softwareentwicklung
- drittgrößter unabhängiger Softwarelieferant (Global Player)
- Markt- und Technologieführer für betriebswirtschaftliche Unternehmenssoftware



3. Hauptgeschäftsfelder

- Unternehmensanwendungssoftware: mySAP Business Suite
 - Gesamtpaket aus Softwarelösungen, Technologien und Dienstleistungen
 - mySAP CRM, mySAP ERP, mySAP PLM, mySAP SRM, mySAP SCM
- SAP Branchenportfolios

FINANZ- & SERVICE-
DIENSTLEISTER



mySAP Banking
mySAP Insurance
mySAP Financial
Service Provider

FERTIGUNGSINDUSTRIE



mySAP Aerospace & Defense
mySAP Automotive
mySAP Engineering & Construction
mySAP High Tech

29.01.2005

SRM-Systeme

23

Unternehmensprofil SAP Deutschland AG & Co. KG

4. Leistungs- /Produktspektrum und Kernkompetenzen im eProcurement-Bereich

Lösung: mySAP Supplier Relationship Management (mySAP SRM)

mySAP SRM Produktmodule:

- Strategischer Einkauf
- Operativer Einkauf
- Zusammenarbeit mit Lieferanten
 - Module: - SAP Supplier Self-Services
 - SAP Enterprise Buyer

1. Unternehmensdaten

Name mit Rechtsform	Healy Hudson GmbH
Adresse	Peter-Sander-Straße 32 55252 Mainz-Kastel
E-Mail	info@healy-hudson.com
Homepage	www.healy-hudson.com
Jahr der Firmengründung	1997 (Healy Hudson AG)
Vorstand / Geschäftsführer	Christian Konhäuser
Anzahl der Mitarbeiter	45
Jährlicher Umsatz	2003: 3,6 Mio

29.01.2005

SRM-Systeme

25

Unternehmensprofil Healy Hudson GmbH

2. Firmendarstellung (Firmenprofil, Alleinstellungsmerkmal)

- entstanden aus CaContent GmbH und Healy Hudson AG (2003)
- führender E-Procurement Anbieter in Europa
- BME-cat Initiator (noch als CaContent) Katalogstandard
- offizieller Zertifizierungspartner des BME

3. Hauptgeschäftsfelder

- Anbieter von Komplettlösungen im Bereich der elektronischen Beschaffung
 - **Purchasing-Automation Suite (eingeführt 1998)**
 - Impact Sourcing: für die web-basierte Ausschreibung von Produkten und Dienstleistungen
 - Impact Catalog: eigenständiges Produkt zum managen von Liefertantenkataloge
 - Impact Ordering: Bestellabwicklung (gesamte Bestellprozess)
 - Impact Auction: web-basierte Versteigerungslösung
 - Impact Quotation: unterstützt die operative Beschaffung von Bedarfen, für die es noch keinen Rahmenvertrag gibt

29.01.2005

SRM-Systeme

27

Unternehmensprofil Peoplesoft GmbH

1. Unternehmensdaten

Name mit Rechtsform	PeopleSoft GmbH
Adresse	Feringastr. 13a 85774 Unterföhring
E-Mail	info_germany@peoplesoft.com
Homepage	www.peoplesoft.de
Jahr der Firmengründung	1987 Pleasanton/Kalifornien im deutschen Markt seit 1995
Vorstand / Geschäftsführer	Stefan Höchbauer
Anzahl der Mitarbeiter	12000
Jährlicher Umsatz	2003: 2,3 Mrd.

2. Firmendarstellung (Firmenprofil, Alleinstellungsmerkmal)

- vierter Platz in der Weltrangliste der ERP-Softwareanbieter
- Im Jahr 2000 stellte PeopleSoft seine Software auf eine reine internet-basierte Architektur um
- Übernahmepläne von Oracle

29.01.2005

SRM-Systeme

29

Unternehmensprofil Peoplesoft GmbH

3. Hauptgeschäftsfelder

- Anbieter von betriebswirtschaftliche Unternehmenssoftware
 - Produktfamilien
 - Peoplesoft EnterpriseOne
 - (für Unternehmen, die in der Herstellung, dem Vertrieb, der Wartung von Produkten / Dienstleistungen tätig sind)
 - PeopleSoft Enterprise
 - (Finanz-, Bildungs-, Gesundheitswesen und Behörden)

4. Leistungs- /Produktspektrum und Kernkompetenzen im eProcurement-Bereich

Lösung: PeopleSoft EnterpriseOne Supplier Relationship Management

SRM – Produktmodule

- Beschaffung und Lohnbearbeitungsmanagement
- Lieferanten-Self-Service

29.01.2005

SRM-Systeme

31

**Vielen Dank
für die Aufmerksamkeit !**