

Name : _____

Matrikel-Nr. : _____

Semester : _____

Datum : 8.7.2002

Anzahl Seiten : 11

max. mögliche Punkte : 65 P.

(Es genügt, wenn Sie Aufgaben im Umfang von 59 P. bearbeiten.)

Hinweise:

- **Es sind keine Hilfsmittel zugelassen!**
- **Es genügen stichwortartige Antworten.**
- **Die Lösungen sind auf dem Aufgabenblatt abzugeben. Eventuell erforderliche Zusatzblätter stehen zur Verfügung. (Bitte mit Namen und Matrikel-Nr. kennzeichnen.)**

1. Beim ganzheitlichen Informationsmanagement versucht man die vielfältigen Wirkungsbereiche der Information in das Kalkül mit einzubeziehen. Beschreiben Sie die Kennzeichen/Wirkungsbereiche eines ganzheitlichen Informationsmanagements. (4 P.)

2. Modelle zur Gliederung des Informationsmanagements

a) Beschreiben Sie stichwortartig das Drei-Ebenen-Modell nach L. Heinrich (4 P.)

b) Beschreiben Sie das Ebenenmodell nach Kremer anhand einer Skizze.(4 P.)

c) Beschreiben Sie das Gliederungsmodell nach Biethahn/Mucksch/Ruf anhand einer Skizze.(4 P.)

3. Geschäftsprozesse

Nachfolgender Geschäftsprozess ist gegeben:

Nachdem Anfragedaten erfasst wurden, wird die Materialverfügbarkeitsprüfung mit Hilfe der Anfragedaten und Materialdaten von der Anfragebearbeitungsstelle geprüft.

- Ist das Material verfügbar, wird von der Angebotsbearbeitung ein Angebot erstellt. Hierzu werden Informationen aus der Kundendatei, der Materialdatei und die Anfragedaten benötigt.
- Nach der Angebotserstellung erfolgt von der Debitorenbuchhaltung eine Bonitätsprüfung. Neben den Angebotsdaten werden die Kundendatei und die Datei „offene Posten“ hierzu verwendet.
 - Wird die Bonitätsprüfung positiv abgeschlossen, wird das Angebot vom Vertrieb unter Verwendung der Angebotsdaten erstellt und weitergeleitet.
 - Wird die Bonitätsprüfung negativ abgeschlossen, so erteilt der Vertrieb eine Absage. Diese Absage wird ebenfalls erteilt, wenn die eingangs beschriebene Materialverfügbarkeitsprüfung negativ ausgefallen ist. Zur Erstellung einer Absage benötigt der Vertrieb Informationen aus den Anfragedaten, der Kunden- bzw. der Angebotsdatei.

- a) Erstellen Sie zu diesem Geschäftsprozess ein eEPK (erweiterte ereignisgesteuerte Prozesskette) (10 P.)

- b) Erstellen Sie zu dem oben beschriebenen Ablauf ein Datenflussdiagramm.(10 P.)

4. Beschreiben Sie das Wasserfallmodell nach B. Boehm anhand einer Skizze. (5 P.)

5. Welche Nachteile von sequentiellen Phasenmodellen kennen Sie? (5 P.)

6. Vortragsprogramm SS 2002:

- a) Nennen Sie 6 wesentliche Aussagen vom Vortrag: „Vom Mythos der perfekten Mausefalle“ (Carl Major) (3 P.)

- b) Nennen Sie 6 wesentliche Aussagen vom Vortrag: „Synergien optimal nutzen“ (Heinrich Cevajka) (3 P.)

- c) Nennen Sie 6 wesentliche Aussagen vom Vortrag: „Die Bedeutung von Webservices für Portale“ (Florian Moser) (3 P.)

7. Portfolioanalyse

Im Rahmen einer Portfolioanalyse wurde das in den nachfolgenden Tabellen dargestellte erhoben. Die Tabellenwerte haben dabei folgende Bedeutung:

- 0= IKS leistet keinen Beitrag zur positiven Beeinflussung des kritischen Erfolgsfaktors
- 1= IKS leistet einen kleinen Beitrag zur positiven Beeinflussung des kritischen Erfolgsfaktors
- 2= IKS leistet einen bedeutenden Beitrag zur positiven Beeinflussung des kritischen Erfolgsfaktors
- 3= IKS leistet einen wichtigen Beitrag zur positiven Beeinflussung des kritischen Erfolgsfaktors
- 4= IKS leistet einen wesentlichen Beitrag zur positiven Beeinflussung des kritischen Erfolgsfaktors
- 5= IKS leistet einen sehr großen Beitrag zur positiven Beeinflussung des kritischen Erfolgsfaktors (IKS = Informations- und Kommunikationssystem)

Bewertungsmatrix zur Beurteilung der Technologieattraktivität im Istzustand						
(Ressourcenstärke Istzustand)						
	Gewicht (%)	E-Procurement	ERP/PPS	Supply Chain Management	Customer Relationship Man.	Personalmanagement
Absatzmethode	100		1	1	3	1
Preis	153		3	2	1	2
Produktqualität	151		3	1	0	1
Wartung / Erweiterung	150		1	1	1	1
Händlerbindung	50		0	2	1	0
Markentreue	51		1	3	1	1
Servicezeit	101		3	2	1	3
Produktgestaltung	15	1	0	1	0	0
Sicherheit	10	0	1	1	1	2

Bewertungsmatrix zur Beurteilung der Technologieattraktivität im Idealzustand						
(Ressourcenstärke Istzustand)						
	Gewicht (%)	E-Procurement	ERP/PPS	Supply Chain Management	Customer Relationship Man.	Personalmanagement
Absatzmethode	103		1	2	3	1
Preis	153		3	2	1	2
Produktqualität	152		3	1	1	1
Wartung / Erweiterung	151		5	4	2	1
Händlerbindung	50		0	4	5	0
Markentreue	51		1	3	1	1
Servicezeit	101		4	2	3	4
Produktgestaltung	151		0	1	0	0
Sicherheit	100		1	2	1	2

Es werden folgende relative Kosten für die einzelnen Teilinformationssysteme unterstellt.

Kosten der Teil IS	relative Kosten
E-Procurement	1
ERP/PPS	3
Supply Chain Management	2
Customer Relationship Man.	2
Personal-management	1
E-Procurement	1

1= Wettbewerber verfügt über ein schlechteres IKS-System

3= Wettbewerber verfügt über ein gleich gutes IKS-System

5= Wettbewerber verfügt über ein besseres IKS-System

Bewertungsmatrix zur Beurteilung der strategischen Wettbewerbsstärke im Ist-Zustand						
(Wettbewerbsposition der Teilinformationssysteme im Ist-Zustand)						
Mitbewerber	Marktanteil (%) E-Procurement	ERP/PPS	Supply Chain Management	Customer Relationship Man.	Personal-management	
A	35	3	5	5	5	3
B	25	3	5	5	5	3
C	15	3	3	3	3	3
D	15	3	3	3	3	3
E	10	3	3	3	3	3
	100					

Bewertungsmatrix zur Beurteilung der strategischen Wettbewerbsstärke im Ideal-Zustand (Konkurrenten)						
(Wettbewerbsposition der Teilinformationssysteme im Ideal-Zustand)						
Mitbewerber	Marktanteil (%) Beschaffung	Produktion	Marketing	F & E	Rechnungswesen	
A	35	1	3	1	1	5
B	25	1	3	1	1	3
C	15	3	1	3	1	3
D	15	1	1	1	3	5
E	10	3	1	3	1	5

- c) Interpretieren Sie die Ergebnisse. (2 P.)