

Geschäftsprozessoptimierung mit Labor						
Kennnummer	Workload	Credits/LP	Studiensemester	Häufigkeit des Angebots	Dauer	
	180 Std.	6	6	Jedes Semester	1 Semester	
1	Lehrveranstaltungen		Sprache	Kontaktzeit	Selbststudium	Geplante Gruppengröße
	a) Vertriebsprozesse mit Labor		a) Deutsch	a) 22,5 Std.	a) 67,5 Std.	a) 50
	b) Supply Chain Management		b) Deutsch	b) 22,5 Std.	b) 67,5 Std.	b) 50
2	<p>Lernergebnisse/Kompetenzen</p> <p>Nach erfolgreicher Teilnahme am Modul können die Studierenden ...</p> <p>Wissen (1)</p> <p>... die Gestaltungsmöglichkeiten der Geschäftsprozessoptimierung über die gesamte Lieferkette mit organisatorischen Maßnahmen und unter Einbezug der Digitalisierung erkennen.</p> <p>... die Prozesse zwischen Lieferanten und Kunden beschreiben und erklären.</p> <p>... die notwendigen Schritte zur Abbildung von Vertriebs- und Logistikprozesse in einem ERP-System (SAP) erklären.</p> <p>... die Herausforderungen durch die Zusammenarbeit (Collaboration) von Teams, Unternehmen und IT-Systemen in einer arbeitsteiligen Wirtschaft beschreiben.</p> <p>Anwendung (3)</p> <p>... die Erkenntnisse nutzen, um Maßnahmen zur Optimierung von unternehmensinternen und –externen Prozessen zu entwickeln.</p> <p>... die Vertriebsprozesse in einem ERP-System (SAP) durchführen und die erforderlichen Stamm- und Bewegungsdaten analysieren und in praktischen Übungen anwenden.</p> <p>Evaluation / Bewertung (6)</p> <p>... Potenziale von Prozessoptimierungen durch organisatorische Maßnahmen und der Digitalisierung ableiten und bewerten.</p> <p>... aus dem Verständnis der Geschäftsprozesse, der Lieferkette und insbesondere der Vertriebsprozesse a) Maßnahmen zur Optimierung auswählen und b) diese kritisch bewerten.</p> <p>... Prozessoptimierungen durch die Intensivierung der „Collaboration“ evaluieren.</p>					
3	<p>Inhalte</p> <p>a) - Einführung in die Wirtschaftsinformatik und ERP-Systeme</p> <p>- Vertriebs- und Logistikprozesse in SAP mit praktischen Übungen anhand eines Modellunternehmens</p> <p>- Praktische Übungen zu Vertriebsprozessen (von der Anfrage bis zur Fakturierung) und der Preisfindung in SAP</p> <p>- Geschäftsprozessmodellierung von Vertriebsprozessen</p> <p>b) - Aufgaben und Ziele des SCM</p> <p>- Geschäfts-Prozess-Management (GPM)</p> <p>- SCM-Prozesse</p> <p>- Vertriebsprozesse</p> <p>- Industrie 4.0 und Digitalisierung im SCM und im Vertrieb</p>					

	<ul style="list-style-type: none"> - Verknüpfung mit Kunden und Lieferanten - Sourcing Strategien - Controlling der Supply Chain
4	<p>Lehrformen</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Praktikum/Labor b) Vorlesung
5	<p>Teilnahmevoraussetzungen</p> <ul style="list-style-type: none"> - Module: Betriebliches Rechnungswesen 1 + 2 und Grundlagen Vertrieb - Fach: Planspiel General Management
6	<p>Prüfungsformen</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Studienleistung 1sbA (Praktische Arbeit) (3 LP) b) Prüfungsleistung 1K (Klausur) (3 LP)
7	<p>Verwendung des Moduls</p> <p>Wirtschaftsingenieurwesen - Marketing und Vertrieb B.Sc. (MVB)</p>
8	<p>Modulbeauftragte/r und hauptamtlich Lehrende</p> <p>Prof. Harald Kopp (Modulverantwortliche/r)</p> <p>Prof. Dr. Michael Gehrler (Dozent/in)</p> <p>Prof. Harald Kopp (Dozent/in)</p>
9	<p>Literatur</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Rimmelspacher, Udo. (2014): Vertriebsprozesse mit SAP ERP. Springer Vieweg, Wiesbaden. Gadatsch, Andreas (2017): Grundkurs Geschäftsprozess-Management, 8. Aufl. Springer Vieweg, Wiesbaden. b) Engelhardt-Nowitzki, Corinna (2010): Supply Chain Network Management – Gestaltungskonzepte und Stand der praktischen Anwendung, Wiesbaden, Gabler. Schulte, Christof (2016): Logistik – Wege zur Optimierung der Supply Chain, 7. Aufl. Franz Vahlen. Vogel-Heuser, B.; Bauernhansl, T.; Hompel, M. (Hrsg) (2017): Handbuch Industrie 4.0 Bd. 3: Logistik, 2. Aufl., Springer Vieweg, Berlin. Vogel-Heuser, B.; Bauernhansl, T.; Hompel, M. (Hrsg) (2017): Handbuch Industrie 4.0; Bd. 4: Allgemeine Grundlagen, 2. Aufl. Springer Vieweg, Berlin. Werner, Hartmut (2017): Supply Chain Management – Grundlagen, Strategien, Instrumente und Controlling, 6. Aufl. Springer Gabler, Wiesbaden.