

SAP Modellierung – von der Konzeption zum Produkt am Beispiel CRM

Michael Seubert,
SAP AG, CRM Component Integration, Development Manager

Abstract: Customer Relationship Management und Supply Chain Management, integriert in eine leistungsfähige Exchange Infrastructure, bestimmen die Diskussion im e-business Zeitalter. Die hieraus resultierende Forderung nach flexibler Integration mit standardisierten B2B-Schnittstellen bedingt einen systematischen und strukturierten Aufbau der einzelnen Komponenten. Integration schon in der Konzeptionsphase ermöglicht den Aufbau umfassender betriebswirtschaftlicher Lösungen, die sich aus einzelnen Komponenten zusammensetzen und flexibel erweitern lassen. Am Beispiel der SAP CRM Lösung werden die methodischen Konstrukte und Rahmenbedingungen vorgestellt, die diese Integration durch die Nutzung von Szenario-, Objekt- und Interfacemodellen von der Konzeption bis hin zum Produkt auch unternehmensübergreifend sicherstellen.