
Vorwort

Die vorliegende Diplomarbeit entstand im Rahmen meines Praxissemesters bei der Matsushita Electronic Components (Europe) GmbH in Lüneburg und enthält somit den Praxissemesterbericht.

Viele Unternehmen wissen, dass intelligente Business-to-Business Beziehungen die Glieder von Logistik- und Handelsketten zu einem Netzwerk verbinden können. Doch viele wissen nicht, wie eine solche Beziehung technisch realisiert wird und welche Möglichkeiten und Chancen sich im Detail daraus ergeben.

Die Grenzen liegen häufig in den eingesetzten ERP-Systemen und deren Beherrschbarkeit. Da die Matsushita Electronic Components (Europe) GmbH das SAP R/3-System zur Unternehmenssteuerung einsetzt, soll die vorliegende Arbeit eine Hilfe zur Umsetzung intelligenter Business-to-Business Beziehungen mit SAP sein.

Sie richtet sich an all jene, die im Unternehmen mit SAP arbeiten und an der Schaffung von Wettbewerbsvorteilen interessiert sind: Verantwortliche seitens der Geschäftsführung und Organisation, sowie Mitarbeiter der einzelnen Fachabteilungen.

Abschließend möchte ich mich bei der Firma Matsushita Electronic Components (Europe) GmbH bedanken, die es mir ermöglicht hat, eine praxisorientierte Diplomarbeit unter uneingeschränkter Nutzung der benötigten Hilfsmittel zu erstellen. Insbesondere gilt mein Dank den ECOM-Mitarbeitern des Bereichs "Operation Support", die mich betreut und unterstützt haben.