

## Das Datenmodell der Kunden in den Oracle Anwendungen

Dr. Volker Thormählen  
Bull GmbH, Köln

Im Folgenden wird ein kurzer Überblick über das Datenmodell der Kunden in den Oracle Anwendungen geboten. Das Verständnis des Datenmodells erleichtert den Import und Export der Kundendaten. Außerdem kann die Eignung für den vorgesehenen praktischen Einsatz klarer beurteilt werden.

Die Oracle-Kundendaten werden nicht in einer flachen Datei (= *flat file*) gespeichert, sondern in relationalen Tabellen. Abb. 1 weist die wesentlichen Beziehungen zwischen den relevanten Tabellen aus.

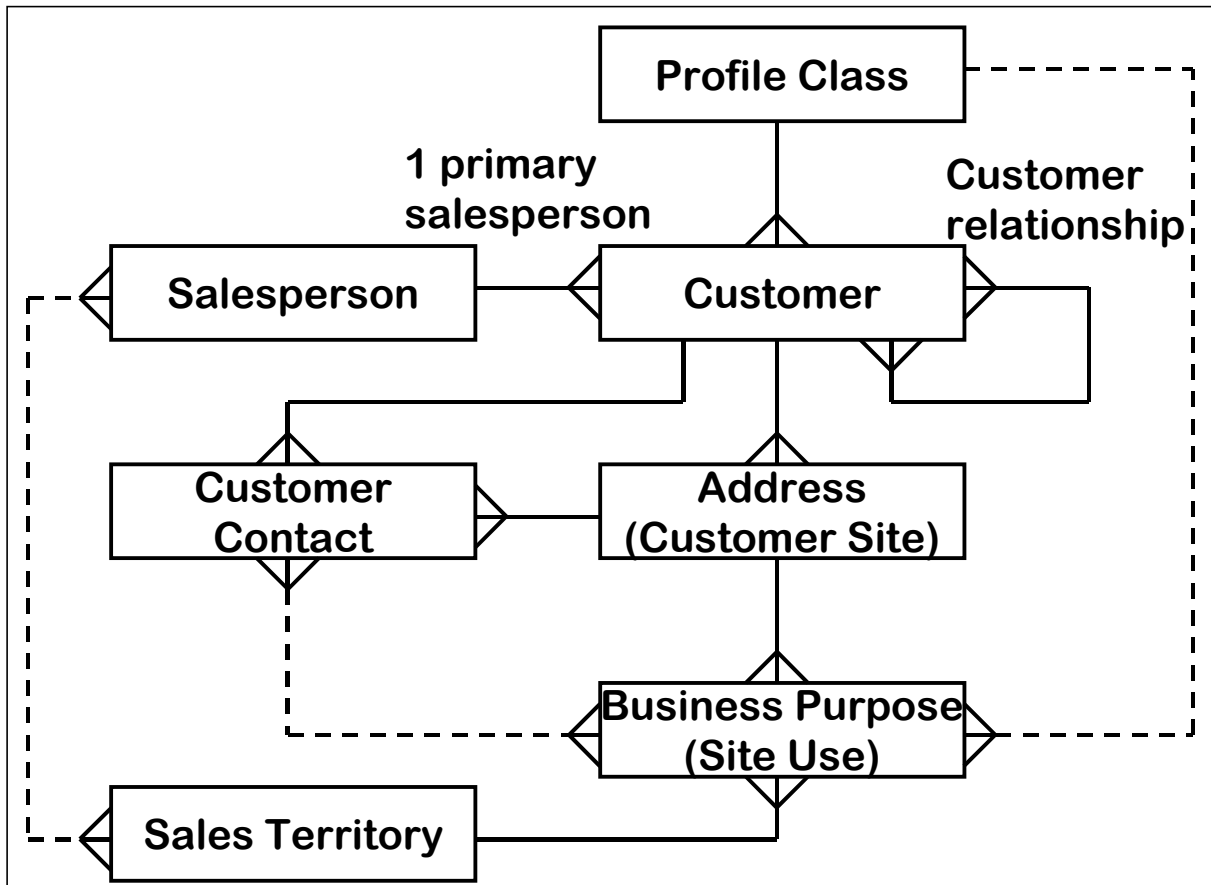


Abb. 1: Datenmodell der Kunden in den Oracle Anwendungen

Die sieben Kästchen in Abb. 1 bezeichnen Informationskategorien. Diese besitzen folgende Bedeutung:

- Eine Kreditklasse (**Profile Class**) enthält nach Geschäftszwecken geordnete Regeln und Daten. Jede Klasse umfasst Richtlinien für Kreditlimit, Zahlungsbedingungen, Kontoauszüge, Mahnungen, Rechnungen und dergleichen mehr.
- Kunden (**Customers**) umfassen verschiedene Informationsebenen. Dazu gehören mehrere Adressen, Kontaktpersonen, Bankverbindungen, Zahlungsarten und Telefonnummern.
- Verkäufer (**Salespersons**) können Kunden zugeordnet werden. Der primäre Verkäufer wird als Standardwert vorgeschlagen, wenn eine Ausgangsrechnung für einen Kunden erstellt oder eine Lieferverpflichtung eingegangen wird.
- Kundenkontakt (**Customer Contact**) bezeichnet einen Mitarbeiter des Kunden, mit dem Kommunikationsbeziehungen bestehen. Kundenkontakte, die zur Auftragsabwicklung und zum Forderungseinzug benötigt werden, sind hier in erster Linie gemeint.
- Geschäftsadressen (**Customer Sites**) repräsentieren gewöhnlich die wirtschaftlichen Aktionszentren eines Kunden wie etwa Geschäftsstellen, Zweigstellen, Niederlassungen, Werke, Betriebe, Zentralläger oder Außenlager. Durch die Möglichkeit zur Erfassung von beliebig vielen Liefer- und

Rechnungsadressen des Kunden kann sowohl die Auftragserfassung als auch die Fakturierung schnell und sicher durchgeführt werden.

- Der Geschäftszweck (**Business Purpose**) gibt den Grund an, warum mit einer Geschäftsadresse des Kunden kommuniziert wird. Solche Gründe sind beispielsweise Lieferung, Rechnung, Mahnung, Marketing und Ähnliches.
- Verkaufsgebiet (**Sales Territory**) stellt ein Zuordnungsmerkmal für Kunden und Verkäufer dar.

Die in Abb. 1 durch Verbindungslinien dargestellten Beziehungen zwischen den Informationskategorien lassen sich wie folgt beschreiben:

- Ein *Kunde* gehört zu einer *Kreditklasse*.
- Eine *Geschäftsadresse* gehört zu einem *Kunden*.
- Ein *Kunde* kann mehreren *Geschäftsadressen* zugeordnet werden.
- Ein *Kunde* kann nur eine oder keine primäre *Geschäftsadresse* je *Geschäftszweck* besitzen.
- Ein *Kunde* kann einem *Verkäufer* zugeordnet werden.
- Ein *Verkäufer* kann mehreren *Verkaufsgebieten* zugeteilt werden.
- Eine *Geschäftsadresse* kann mehrere *Kundenkontakte* umfassen.
- Ein *Kundenkontakt* kann einem *Kunden* und/oder einer *Geschäftsadresse* zugeordnet werden.
- Ein *Kundenkontakt* kann mehreren *Geschäftszwecken* dienen (Lieferung, Rechnung, Mahnung, Marketing, ...).
- Eine *Geschäftsadresse* kann mehreren *Geschäftszwecken* dienen (aber jeweils nur einem primären Geschäftszweck).
- Ein *Geschäftszweck* kann für eine gegebene *Geschäftsadresse* mit einer *Kreditklasse* verbunden werden.
- Der *Geschäftszweck* einer *Geschäftsadresse* kann zu einem *Verkaufsgebiet* gehören.
- Zwischen *Kunden* können *Eltern-Kind-Beziehungen* definiert werden. Auf diese Weise ist es möglich, die betreffenden Kunden in eine *Baumstruktur* einzuordnen.
- *Wechselseitige Kundenbeziehungen* können ebenfalls definiert werden.

Vorstehende Ausführungen verdeutlichen, dass das Datenmodell der Kunden in den Oracle Anwendungen für unterschiedliche geschäftliche Anforderungen sehr flexibel eingesetzt werden kann. Unabdingbare Voraussetzung dafür ist, dass der Anwender die Möglichkeiten und Grenzen des Datenmodells selbständig beurteilen kann.

### **Dr. Volker Thormählen**

in Firma Bull GmbH

Theodor-Heuss-Str. 60-66

D-51149 Köln-Porz

Tel.: + 49 (0) 2203 305-1719

Fax: + 49 (0) 2203 305-1699

Email: v.thormaehlen@bull.de