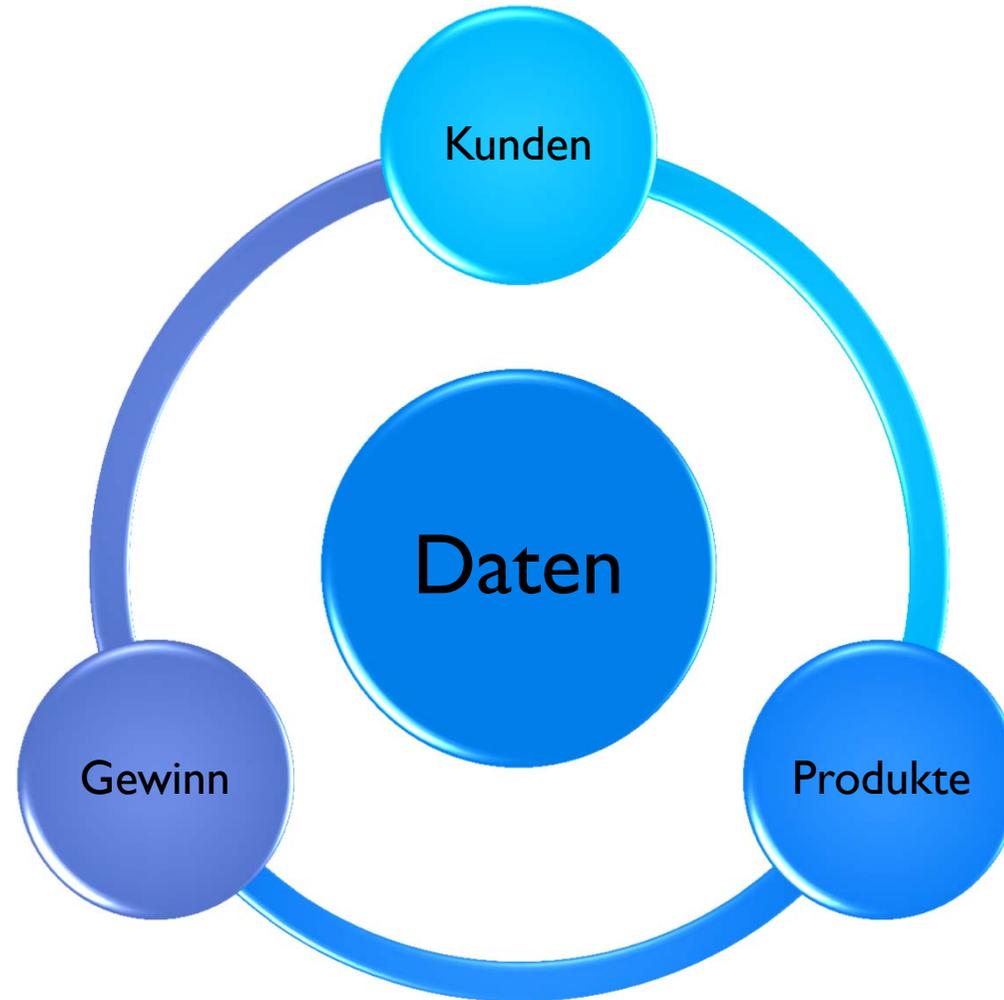


# Geschäftsprozessmodelle unter besonderer Berücksichtigung von e-Business Aspekten

Probevorlesung  
Jens-Olaf Biermann

21.05.2012

# e-Business – eine einfache Definition

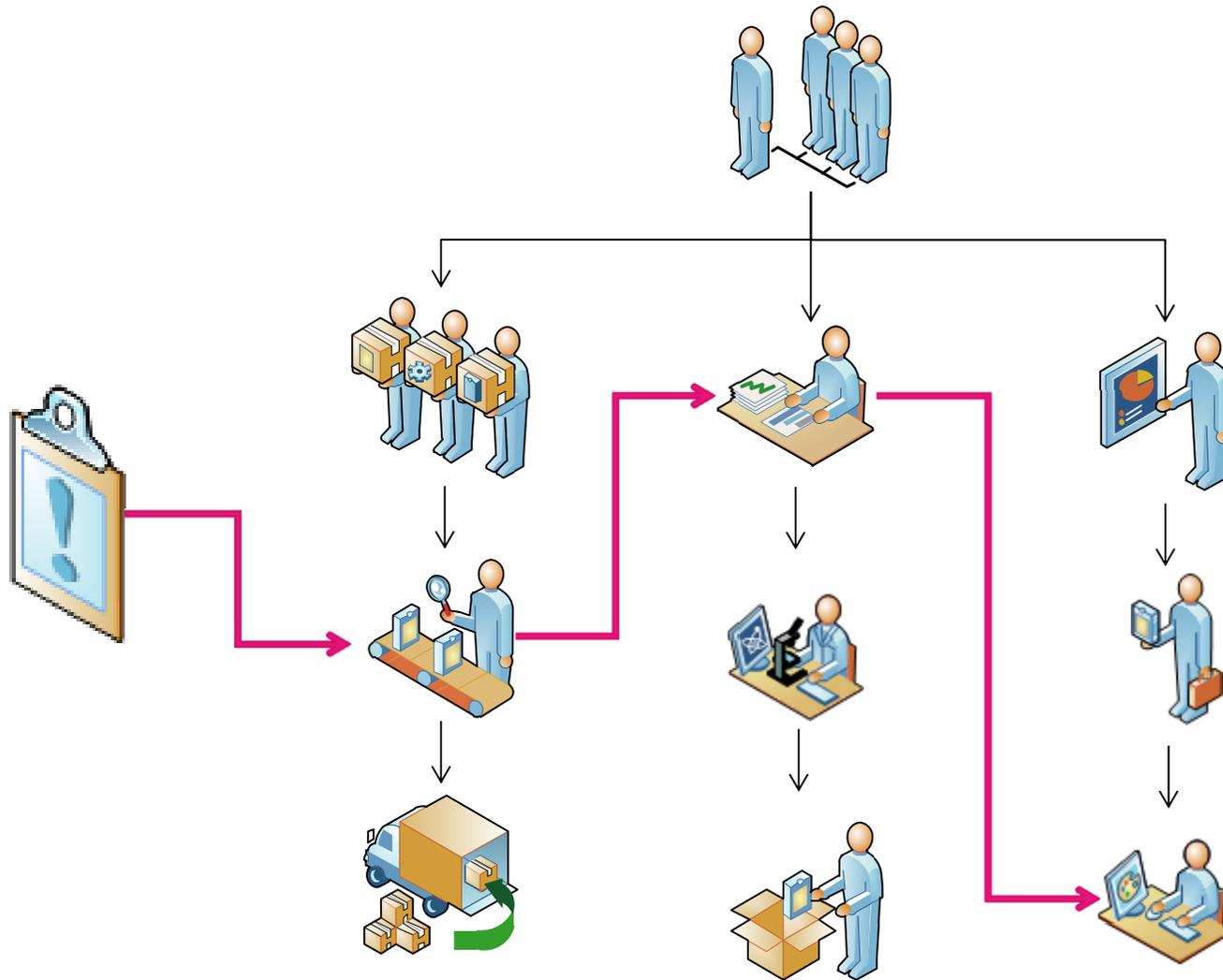




# Die Geschäftsprozesse

- Kernprozesse (wertschöpfende Prozesse)
  - Produktentwicklung
  - Einkauf
  - Produktion
  - Distribution (Vertrieb)
- Unterstützende Prozesse
  - Materialwirtschaft
  - Buchhaltung
  - Kostenrechnung
  - Personal (HR), Recht
  - Instandhaltung
  - IT 😊

# Das Wesen des BP



BP = quer durch alle Bereiche

# Geschäftsprozesse

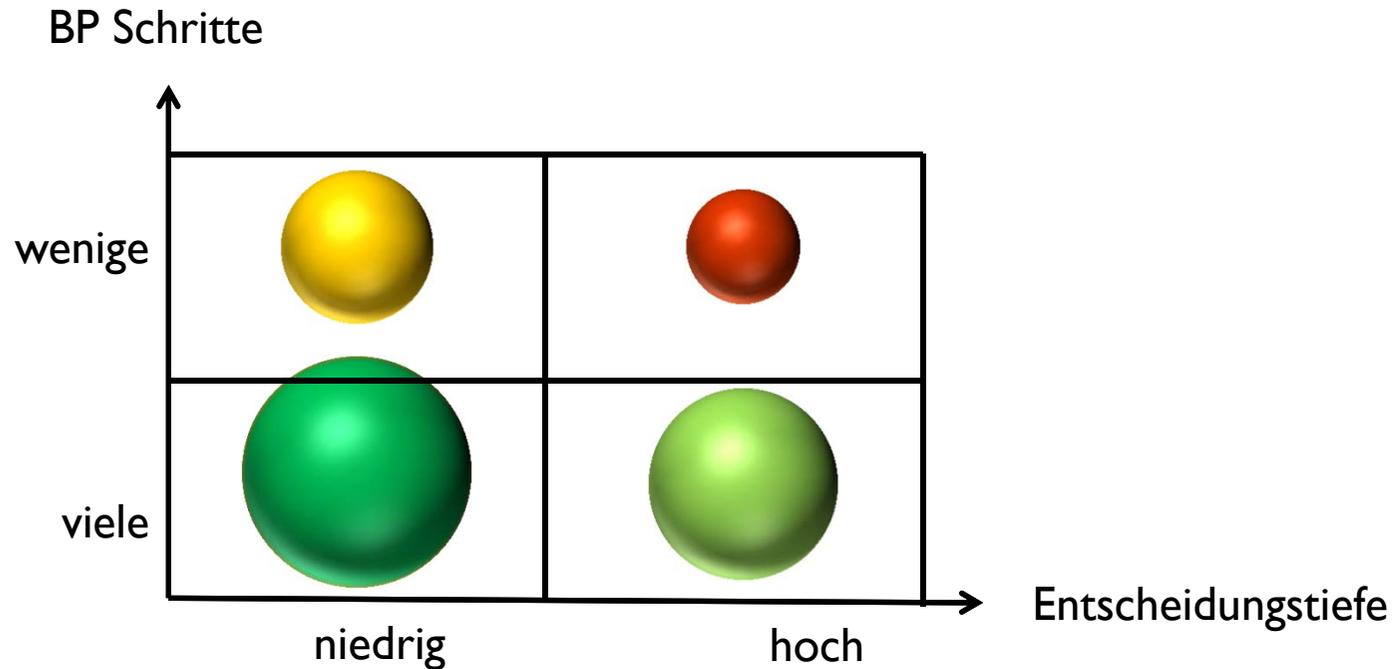
- **Business Process oder BP**

 Ein BP beschreibt abteilungsübergreifende und fachlich zusammenhängende Aufgaben (n), die in logischer und zeitlicher Abhängigkeit zu einander stehen. Ein BP kann Teil eines anderen BP's sein.

- **Business Process Management oder BPM**

 Das BPM beschreibt Aufgaben interner und externer Funktionen, um diese Vorgänge nachweislich, wiederholbar und messbar zu bewerten. Daraus entstehen Wertschöpfungspotenziale jenseits des eigenen Unternehmens.

# e-Business – wo zuerst?

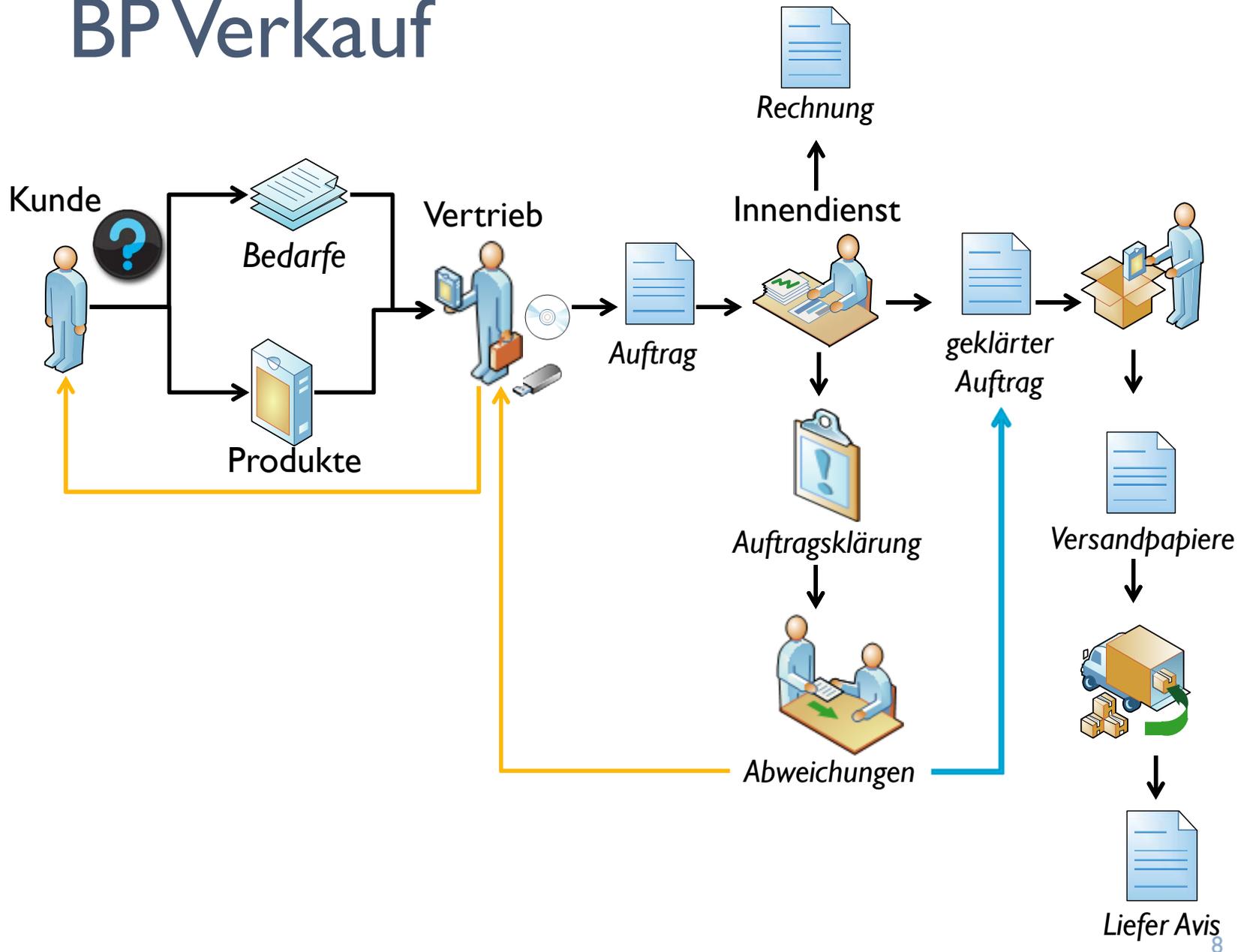


- Potenziale für „quick wins“ ermitteln
- Kostenintensive Medienbrüche sofort umsetzen



**E-BUSINESS IM  
VERTRIEB**

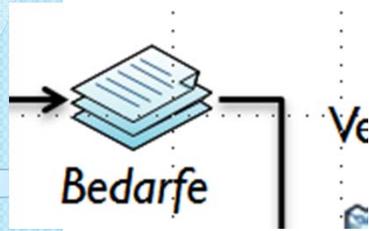
# BP Verkauf





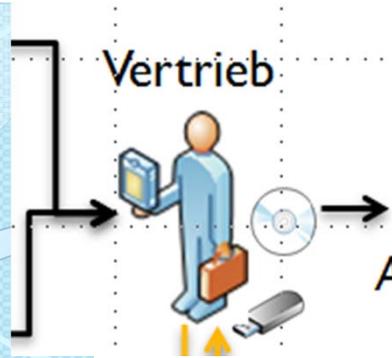
# BP Modellierung

- klare, eindeutige Zieldefinition
  - mit Auftrag eines „Auftraggebers“,
  - mit allen Bereichen/Abteilungen,
  - mit den involvierten Personen,
  - mit den Einzelaufgaben,
  - im gewünschten Strukturierungsgrad,
  - unter Berücksichtigung des „Kunden“



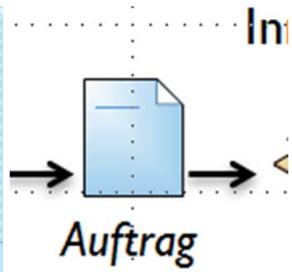
# Verkaufskataloge - Informationen

- Die Kataloge versorgen alle Beteiligten mit Basis-Daten für den Verkaufsprozess
  - Kontaktdaten
  - Preisinformationen
  - Produktoptionen
  - Lieferinformationen
  - Verkaufsaktionen
  - Vertriebsunterstützung



# Vertrieb - Vertriebsdaten

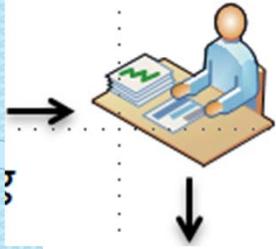
- Kunden
  - offene Angebote
  - Auftragsbestand
  - Reklamationen
  - Abrufaufträge
  - Rabattverträge
  - Gutschriften
  - Kontenklärungen und Limite
  - sonstige Vereinbarungen
- Produktinformationen
  - Produktvarianten
  - Lieferzeiten
- externe Daten



# Auftragsdaten

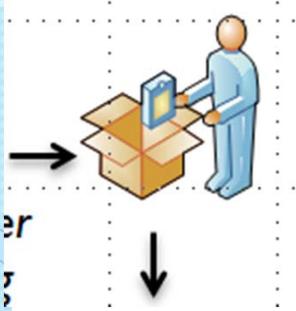
- Kunde
- Auftragsdatum
- Auftragsart
- Auftragsrabatt
- Artikeldaten
- Preisstellung
- Auftragswert
- Liefer-Informationen

Innendienst



# Vertriebsinnendienst

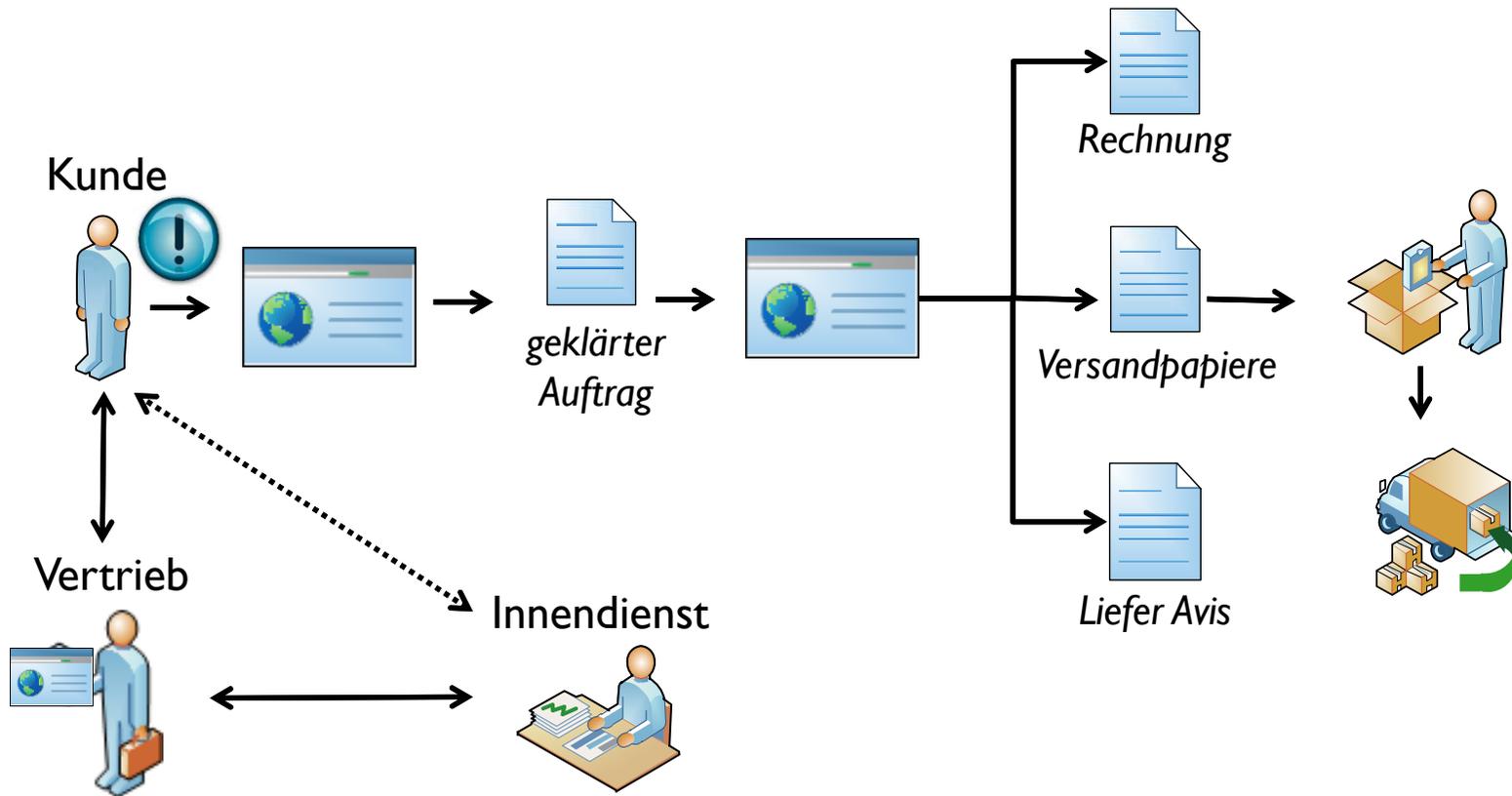
- Kunde
  - bekannter Kunde?
  - Kredit-Limite?
- sach-/fachliche Prüfung
  - sind die Artikel wie gewünscht lieferbar?
- dispositive Prüfung
  - Menge verfügbar?
  - Bau oder Kommissionierung möglich?
  - Transport verfügbar?
- **Auftragsbestätigung oder weitere Klärung**
- Rechnungslegung (BP)
- Bereitstellung von Kennzahlen (BP)



# Auslieferung - Versand

- Lagerwirtschaft (BP)
  - Vorräte, Retouren, Disposition
  - Erstellung der Pick-Listen
  - Verpackung
  - Liefer-Dokumente
- interne Lagerverkehre (BP)
- Transport (BP)
  - Zeit- und Terminplanung, Tourenplanung
  - Zoll – internationaler Verkehr
  - Kapazitätsplanung

# BP Verkauf



# Funktion-/Datenmodell

## Kernprozesse – Datenbestand

Einkauf

Produkt.

Entwicklung

Vertrieb

neue  
Kunden

Information

Beratung

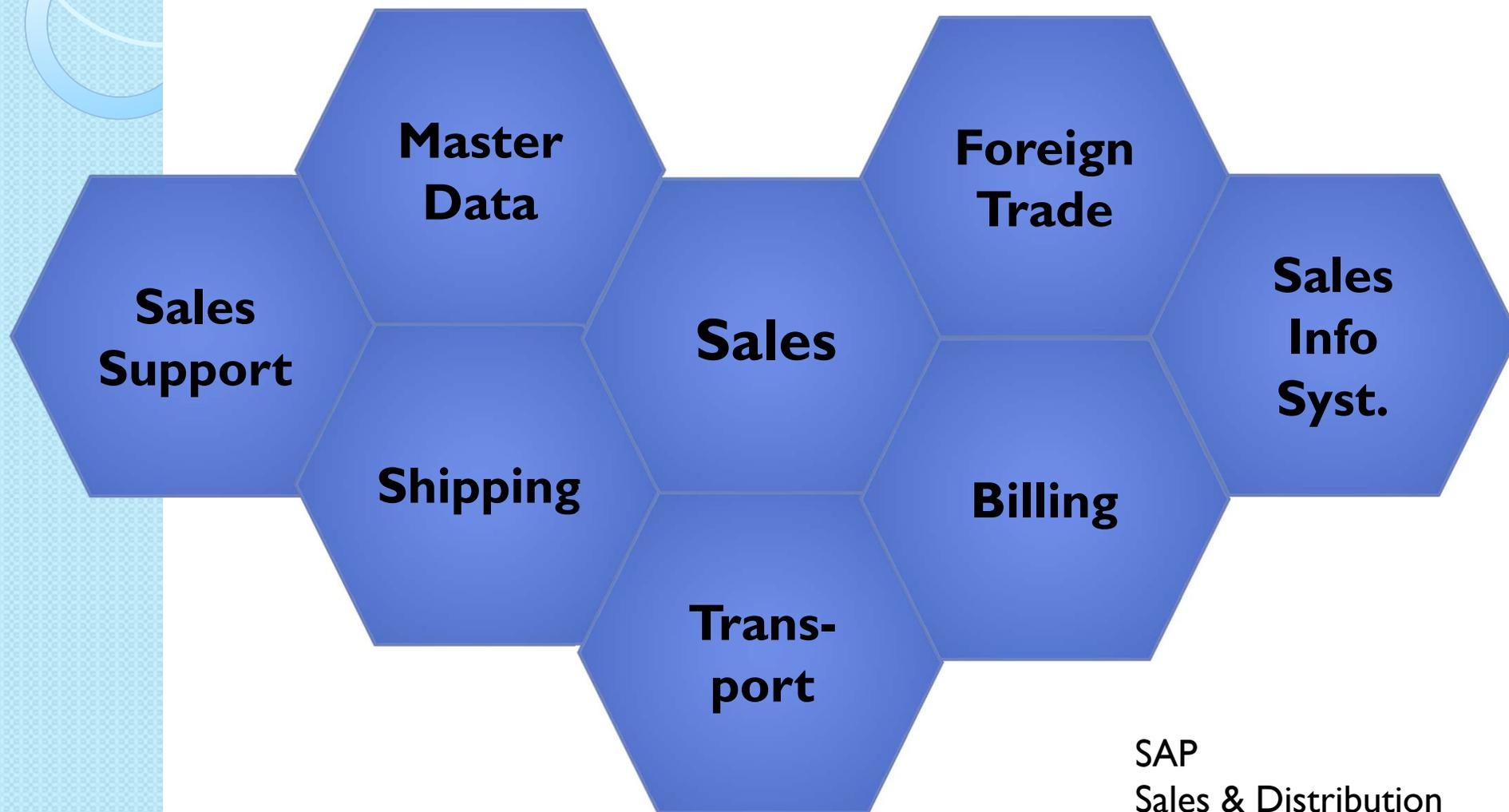
Auftrag

Annahme

Prüfung

Versand

# SAP SD



SAP  
Sales & Distribution



# Modellierungsunterstützung

- ViFlow (Microsoft Visio + Aufsatz)  
<http://www.vicon.biz/>
- Bonapart - Kommunikationsstrukturanalyse (KSA) TU Berlin  
<http://www.btc-ag.com/de/bonapart-hochschulprogramm.htm>
- Aeneis (Java)  
<http://www.intellior.ag/software/>

# Geschäftsprozessmodell Vertrieb

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

[www.jobiermann.de](http://www.jobiermann.de)

