

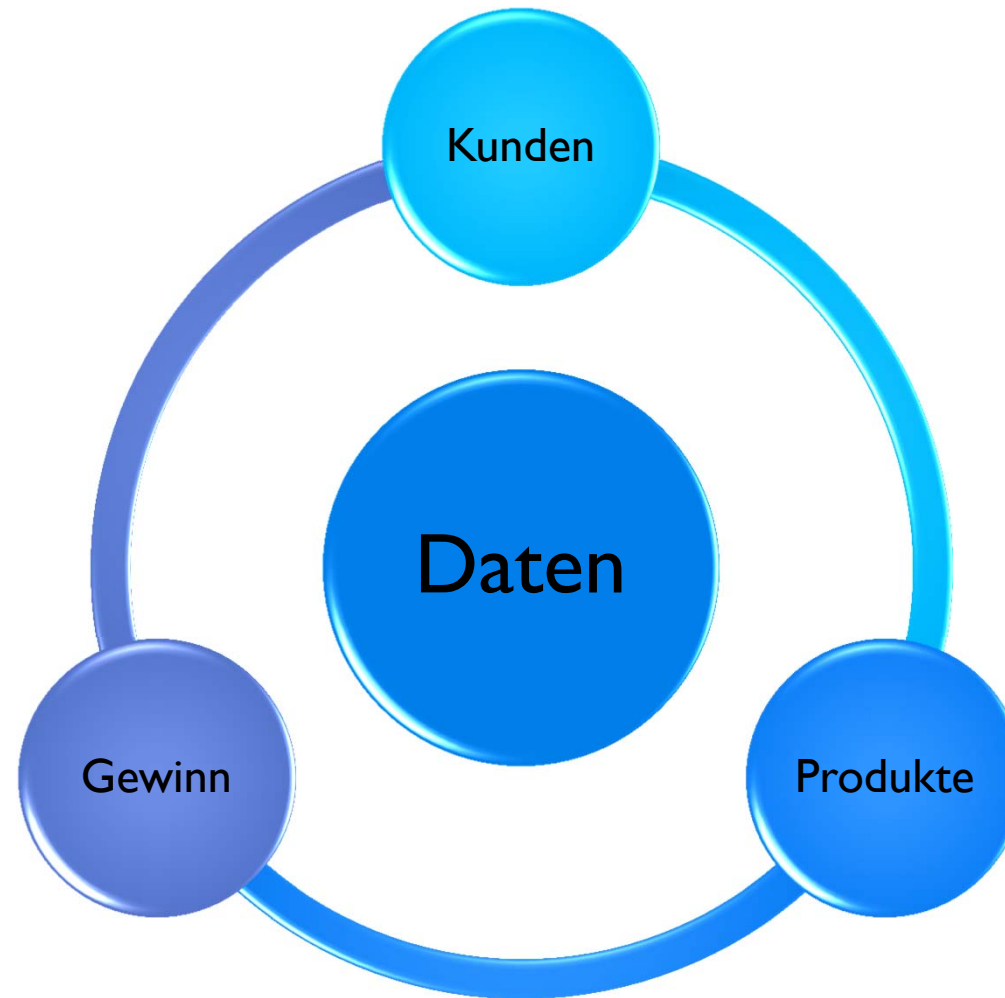


Geschäftsprozessmodelle unter besonderer Berücksichtigung von e-Business Aspekten

Probevorlesung
Jens-Olaf Biermann

21.05.2012

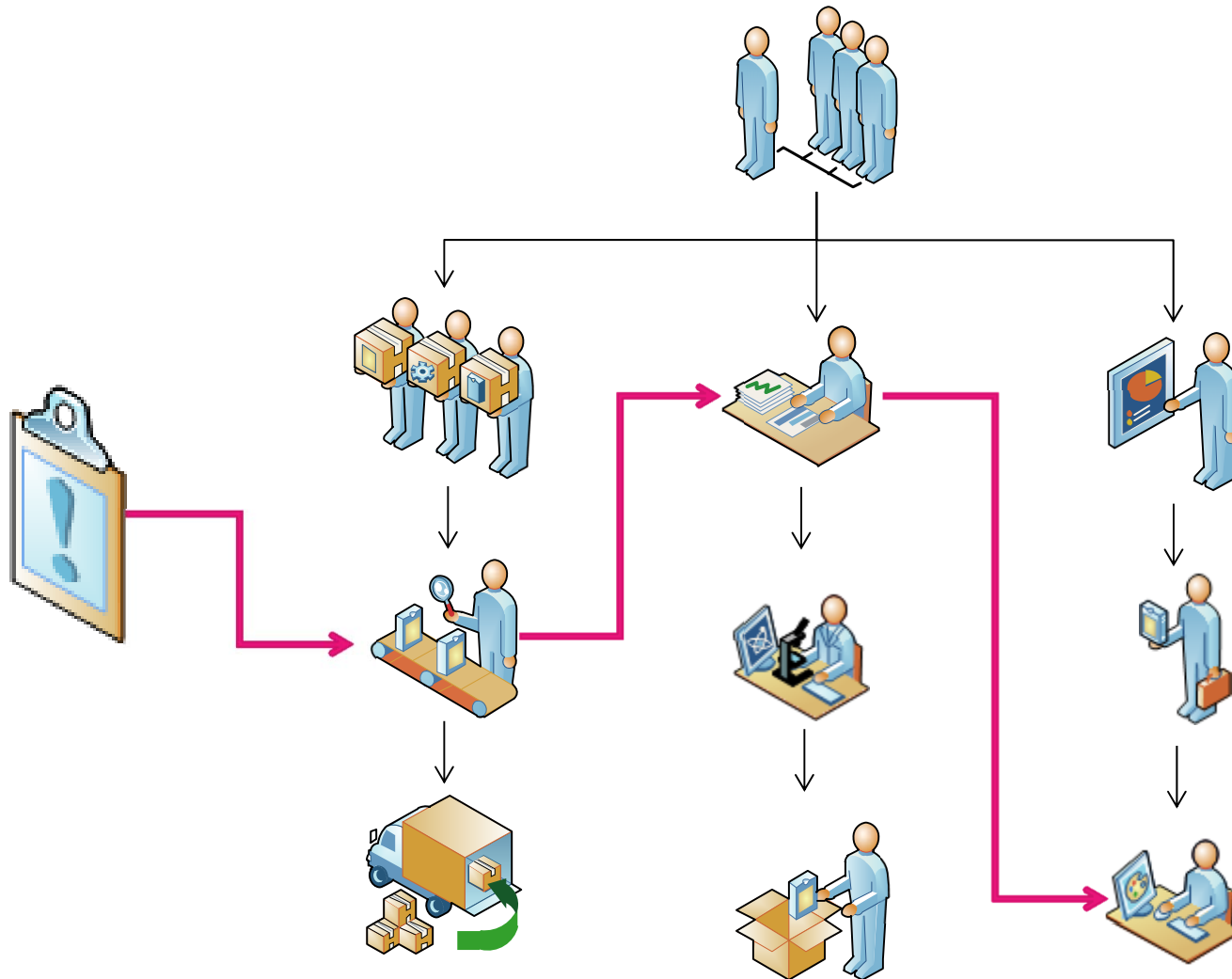
e-Business – eine einfache Definition



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

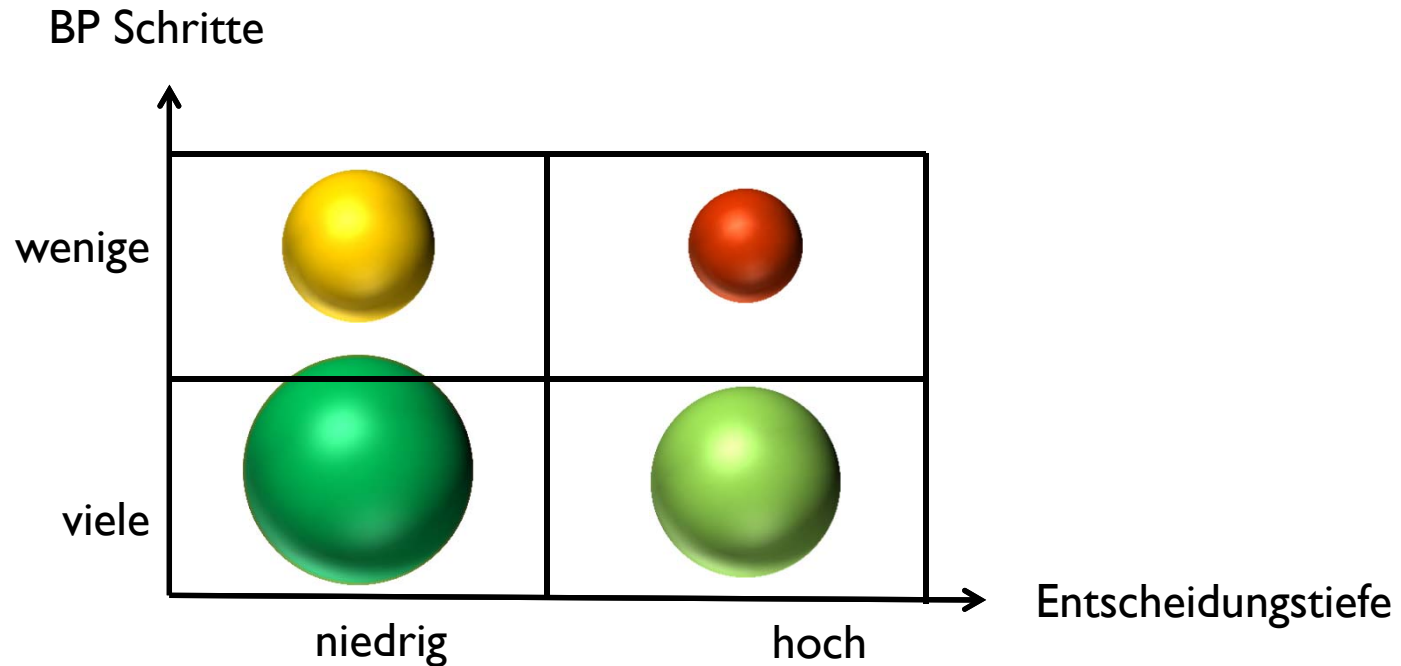
- **Business Process oder BP**

 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?

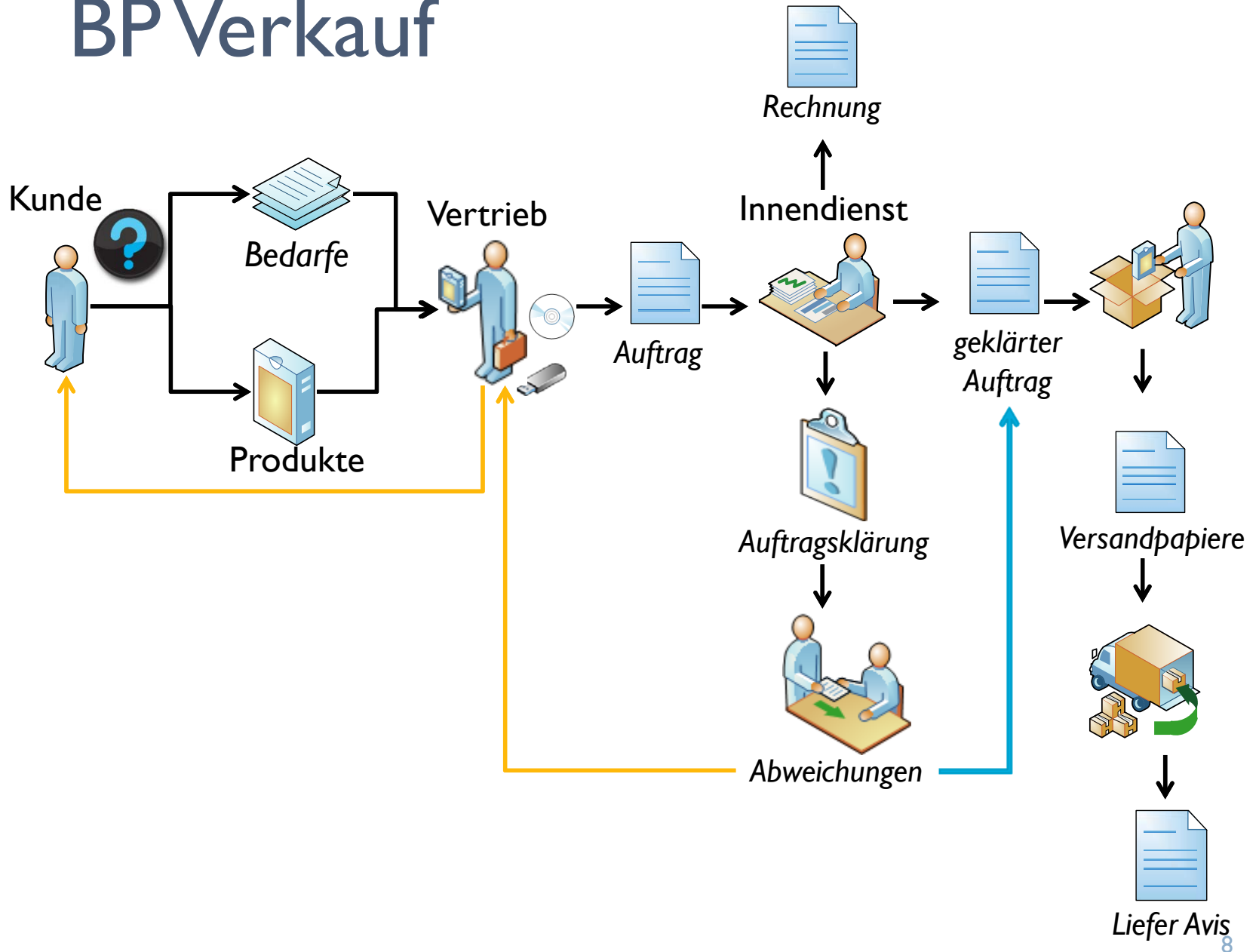


- Potenziale für „quick wins“ ermitteln
- Kostenintensive Medienbrüche sofort umsetzen



**E-BUSINESS IM
VERTRIEB**

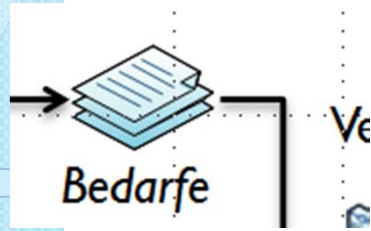
BP Verkauf





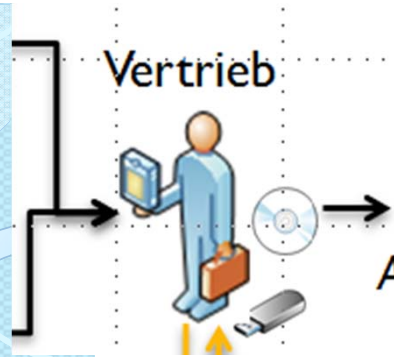
BP Modellierung

- 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“



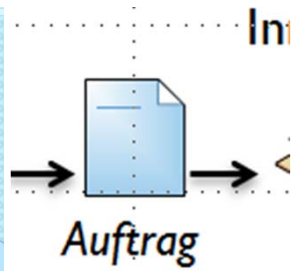
Kataloge - Informationen

- 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



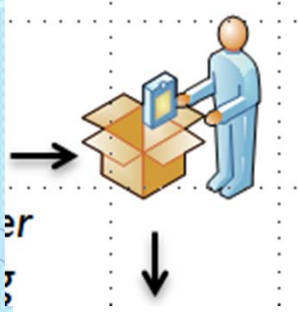
Auftragsdaten

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

Innendienst



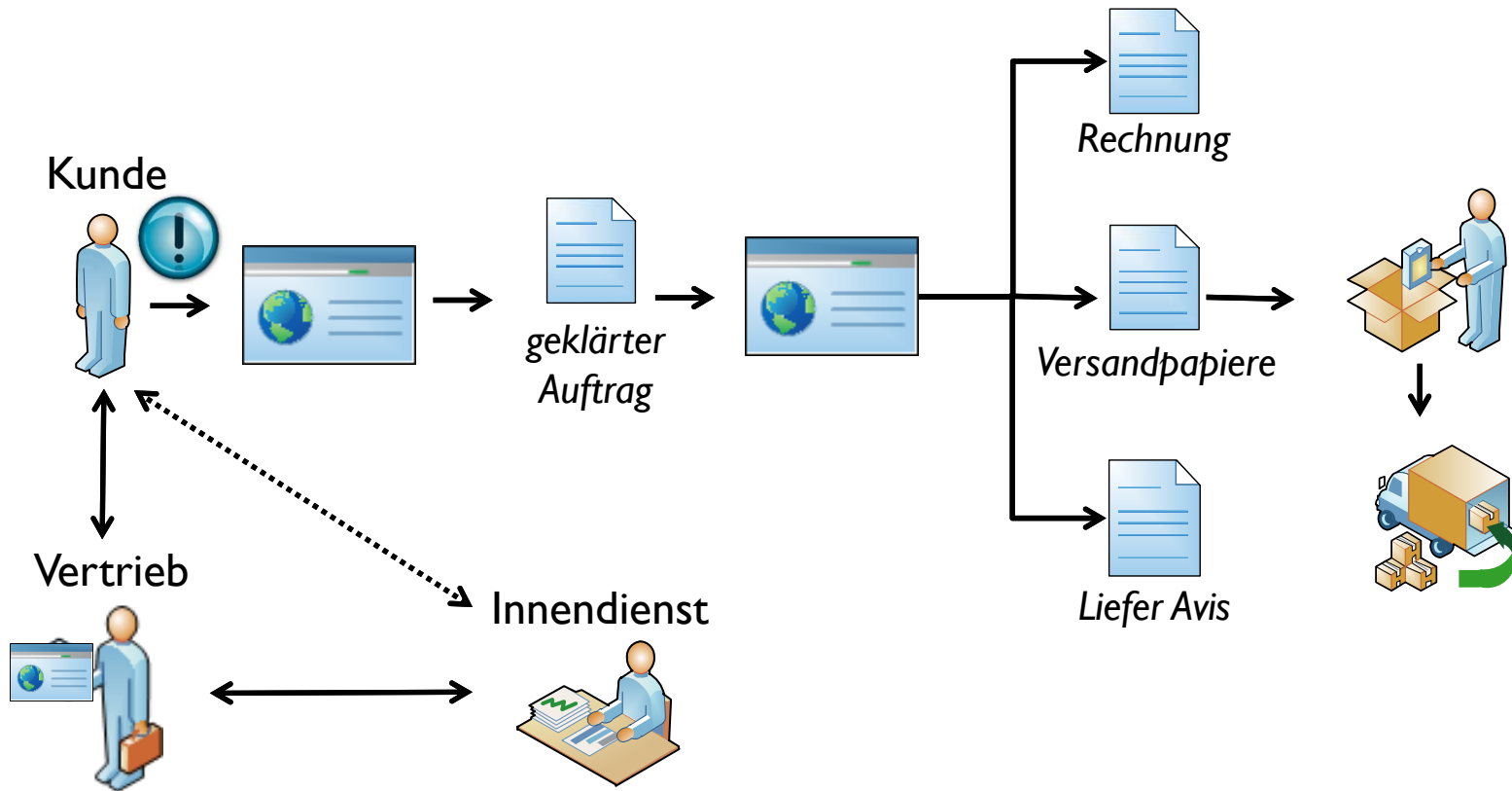
- Kunde
 - bekannter Kunde?
 - Kredit-Limite?
- sach-/fachliche Prüfung
 - sind die Artikel wie gewünscht lieferbar?
- dispositive Prüfung
 - Menge verfügbar?
 - Bau oder Kommissionierung möglich?
 - Transport verfügbar?
- **Auftragsbestätigung oder weitere Klärung**
- Rechnungslegung (BP)
- Bereitstellung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

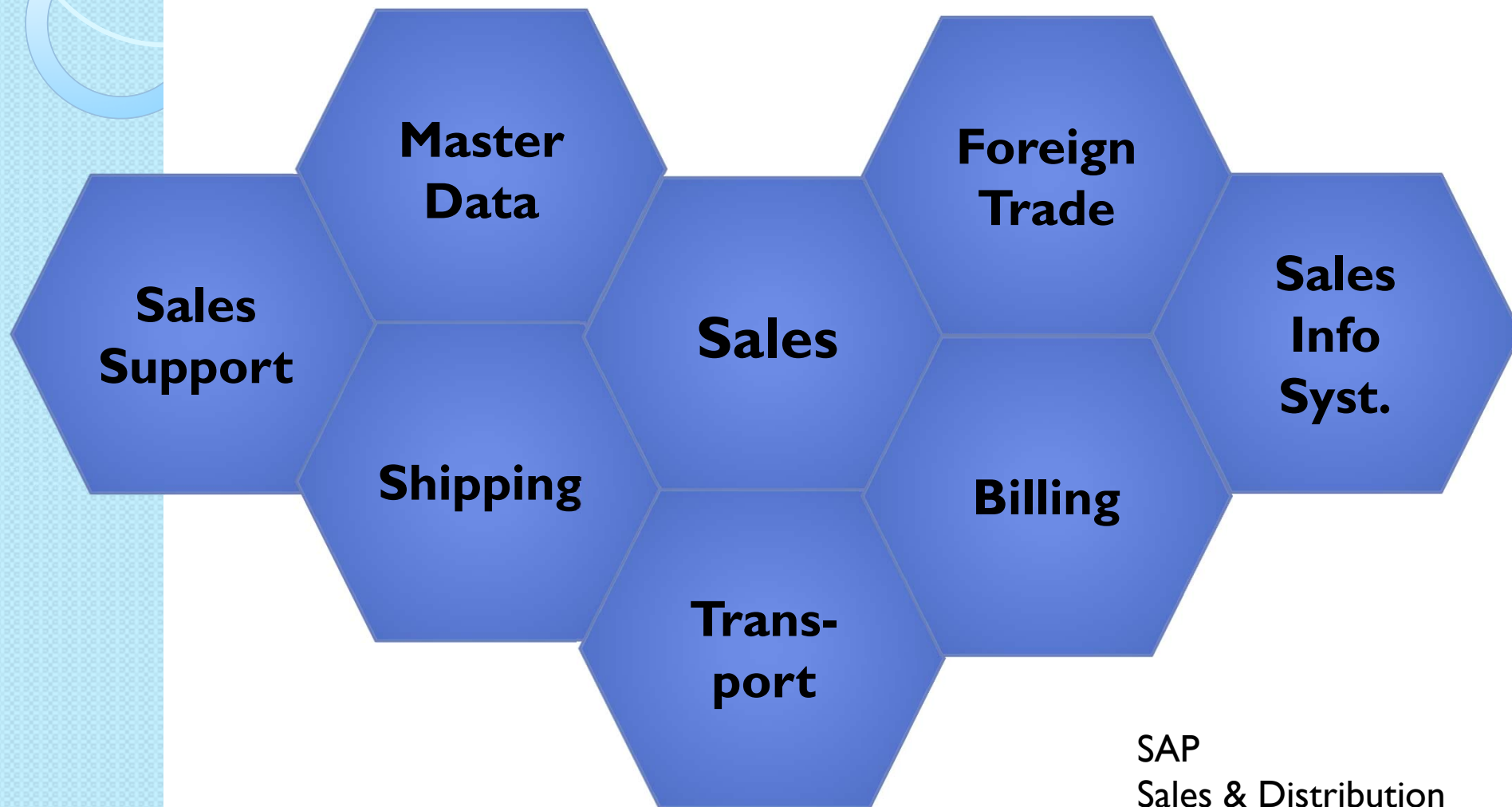
Auftrag

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

