

Ganzheitliche Businessprozess-Gestaltungssichten

Die Umsetzung des unternehmensspezifischen Businessmodells erfolgt durch die Produkt- oder Dienstleistungsbestellung innerhalb der horizontalen Wertschöpfungskette. Diese lässt sich in Form eines End-to-End-Business-Prozesses rollenbasiert abbilden. Hierbei sind auch die Partner, beispielsweise die Lieferanten und Kunden, mit eingebunden. Im Kern geht es für jeden Manager darum, diesen Businessprozess hocheffizient und effektiv zu gestalten, dass er mit niedrigsten Kosten die Kundenanforderungen möglichst agil umfassend erfüllen kann, um durch die damit erreichte Kundenanbindung einen nachhaltigen Wettbewerbserfolg zu haben. Das Business Prozess Management als Führungsinstrument ist dafür verantwortlich, dass dieser Business Prozess Anforderungs- und Compliance-gerecht die einleitend genannten Anforderungs- und Zielsetzungen erfüllen. Zu einem ganzheitlichen BPM gehört, dass die vier übergeordneten Gestaltungsdimensionen

„Management, Mitarbeiter, Prozesse, Technologie“

optimal miteinander verknüpft werden und beispielsweise die in Abbildung 1 genannten weiteren integrierten Managementsysteme ebenfalls als Führungsinstrumente für bestimmte Themengebiete wirkungsvoll Anwendung finden. Auch diese prozessorientierten Managementsysteme basieren auf dem End-to-End-Business-Prozess, allerdings zerlegt in die relevanten Kern- bzw. Teilprozesse, wie z. B. Marketing-, Beschaffungs-, Entwicklungs-, Produktions- oder Vertriebsprozess.

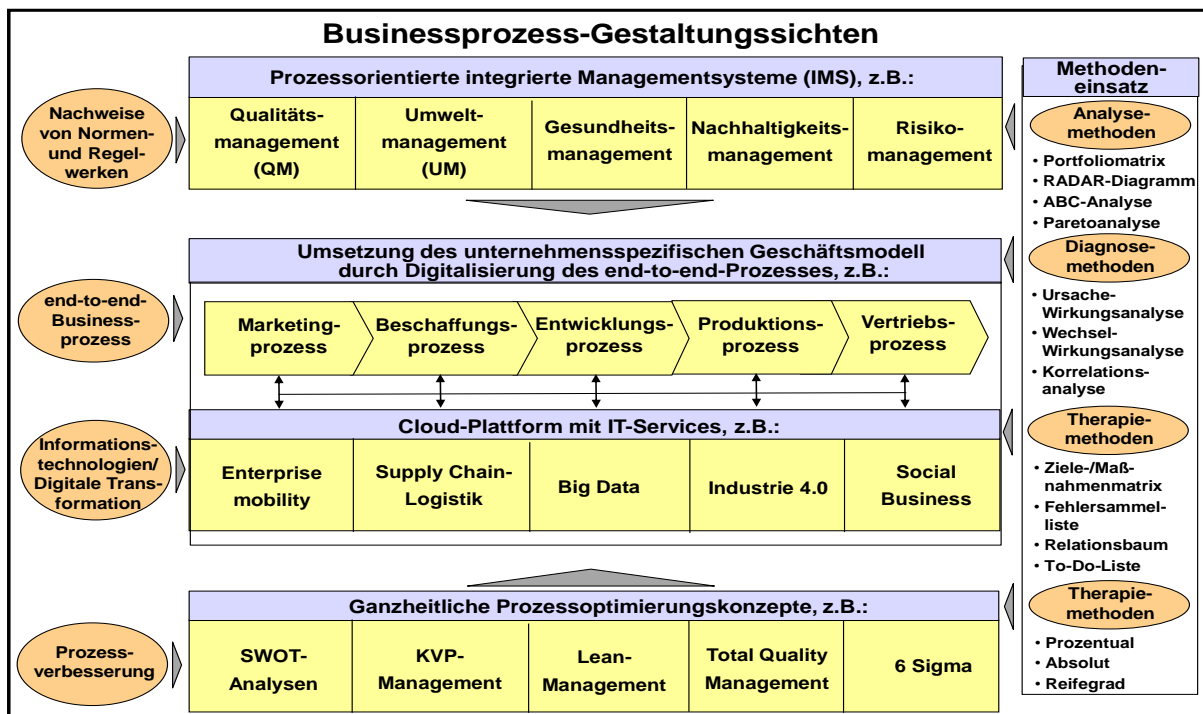


Abbildung1: Businessprozess-Gestaltungssichten

Diese Kernprozesse in detaillierter Form beschrieben sind auch immer die Grundlage für ganzheitliche Prozessoptimierungskonzepte, wie ebenfalls genannt SWOT-Analysen, KVP-Management- Lean-Management, TQM oder Sixsigma. Wesentlicher Treiber für die Veränderungen dieses End-to-End-Business-Prozesses sind die neuen Informationstechnologien wie z. B. Cloud-Computing mit Enterprise Mobility, Big Data, Industrie 4.0, Social Business oder Suply Chane Logistik. Diese Informationstechnologien ermöglichen ganz neue Konzeptansätze, beispielsweise beim Vertrieb mit E-Commerce, bei der Automatisierung oder beim Serviceleistungsangebot über die Produktlebenszeit.

Ausgehend von den Kundenanforderungen für die Geschäftsmodelle ausgebildete Kundenzielgruppe müssen die End-to-End-Business-Prozesse so mit diesen neuen Technologien und den daran beteiligten Stakeholdern so gestaltet werden, dass der Wettbewerbserfolg unter den o. g. Rahmenbedingungen gesichert ist. Dies wird allerdings nur gelingen, wenn Methoden-Kompetenz vorhanden ist, um für die vielen Zahlungs-, Steuerungs- und Überwachungsaufgaben systematische Methoden einzusetzen, um die richtigen Entscheidungen zu treffen. Ein neu entwickeltes Methoden-Tool, bezeichnet als MITO-Methoden-Tool, bietet hier eine wesentliche Unterstützung für Führungskräfte und Mitarbeiter, weil viele Standard-QM-, Management-, KVP- oder Kreativitätsmethoden in digitalisierter Form in einem übergreifenden Problemlösungszyklus bestehend aus

„Analyse, Diagnose, Therapie, Evaluierung“

miteinander verknüpft softwaregestützt bereitgestellt werden. Weiter gibt es bereits eine große Anzahl von Referenz-Templates mit Referenz-Checklisten und Portfoliomatrizen zu vielen organisatorischen Aufgabenstellungen, die sofort zur Problemlösung mit Unterstützung des MITO-Methoden-Tools eingesetzt werden können.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Weitere Informationen dazu finden Sie unter www.pbaka.de.

PROF. BINNER AKADEMIE GmbH
Berliner Str. 29, 30966 Hemmingen,
Telefon (0511) 84 86 48-12, Telefax (0511) 84 86 48-19,
eMail: info@pbaka.de, Internet: www.prof-binner-akademie.de