Prozess und Umwelt

Geschäftsprozesse sind gekennzeichnet durch strukturierte Input-Output-Beziehungen, mit denen aus der Strategie abgeleitete Prozessziele erfüllt werden.[1] Diese Beziehungen können zwischen verschiedenen Prozessschritten, Abteilungen oder Geschäftsbereichen bestehen. Die Input-Output-Beziehungen werden mit dem übergeordneten Ziel angeordnet, aus der Strategie abgeleitete Prozessziele[2] zu erreichen. Dabei werden unter den jeweils gegebenen Rahmenbedingungen möglichst wertschöpfende Aktivitäten ausgeführt.

Die wertschöpfenden Aktivitäten eines Geschäftsprozesses sind verbunden zu einer Prozesskette.[3] Diese Prozesskette erstreckt oft sich über mehrere Abteilungen und/oder Funktionen hinweg und beinhaltet auch Kontakte mit externen Ansprechpartnern. Jeder einzelne Prozessschritt trägt dazu bei, das erstellte Produkt bzw. die erstellte Dienstleistung werthaltiger zu machen. Dadurch wird es möglich, die erstellte Leistung nach jedem Prozessschritt höher zu bepreisen.[4] Dies wird durch eine hohe Wirksamkeit des Prozesses gefördert.

Die aktuelle Wirksamkeit des Geschäftsprozesses ist ständig zu prüfen und weiterzuentwickeln.[5] Dies ermöglicht es, proaktiv auf sich veränderte Marktbedingungen einzugehen. Die Weiterentwicklung der Wirksamkeit eines Geschäftsprozesses ist zum Beispiel durch die Erstellung und Analyse von Kennzahlen[6] oder durch die Befragungen von Kunden möglich. So erarbeitete Informationen sind die Basis für die Planung von Maßnahmen, mit denen die Geschäftsprozesse an die aktuellen Anforderungen des Marktes angepasst werden.

Definieren Sie die Geschäftsprozesse klar, damit werden Sie einen guten Überblick über den Zusammenhang ihrer Prozesse gewinnen. Aus der verfolgten Strategie werden nötige Prozesse abgeleitet und einzelne Prozessziele Definiert. Danach können Sie gezielt strukturierte Input-Output-Beziehungen zwischen wertschöpfenden Aktivitäten gestalten, mit denen die gesteckten Prozessziele erreicht werden. Die Visualisierung der Beziehungen wird Ihnen einen guten Überblick über den Zusammenhang ihrer Prozesse bieten.

Analysieren Sie die Geschäftsprozesse in ihrer Umwelt, damit werden Sie die Wettbewerbsposition verbessern. Die wertschöpfenden Input-Output-Beziehungen starten bei Kunden/Zulieferern und enden beim Kunden/Abnehmern. Daher ist immer wieder zu prüfen, wie gut die Prozesse mit der für die Wertschöpfung

.....

[1] (Schmelzer; Sesselmann 2020, S. 64)

[2] (Fischermanns 2009, S. 112)

[3] (Vahs; Schäfer-Kunz 2021, S. 242)

[4] (Nordsieck1932, S. 10)

[5] (Wilhelm 2007, S. 58)

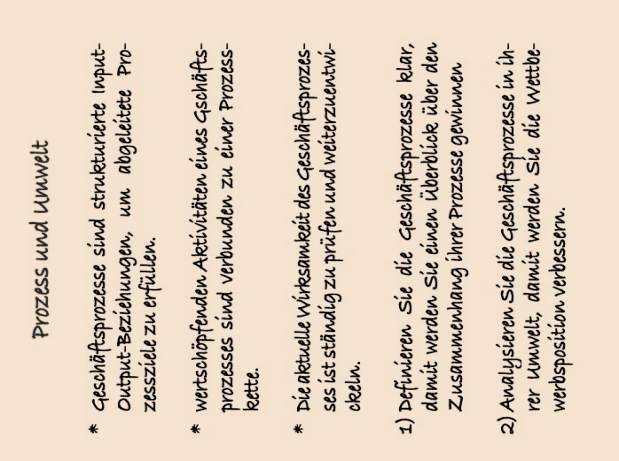
[6] (Preisler 2008, S. 3):

bedeutsamen Umwelt zusammenpassen. Mit jeder Verbesserung dieser Passung wird eine bewusst herbeigeführte Weiterentwicklung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit einhergehen und den Erfolg absichern.

Flesch-Index: -1 (fachliche Abhandlung)

LIX-Index: 59.03 (Sachliteratur)

Chart



Referenzen

Gaitanides, Michael (2012): Prozessorganisation. Entwicklung, Ansätze und Programme des Managements von Geschäftsprozessen. 3. Aufl. München: Vahlen.

Nordsieck, Fritz (1932): Die schaubildliche Erfassung und Untersuchung der Betriebsorganisation, Stuttgart: C. E. Poeschel

Preisler, Peter R. (2008): Betriebswirtschaftliche Kennzahlen. Formeln, Aussagekraft, Sollwerte, Ermittlungsintervalle, München: Oldenbourg

Schmelzer, Hermann J.; Sesselmann, Wolfgang (2020): Geschäftsprozessmanagement in der Praxis. Kunden zufriedenstellen, Produktivität steigern, Wert erhöhen. 9. Aufl. München: Hanser.

Vahs, Dietmar; Schäfer-Kunz, Jan (2021): Einführung in die Betriebswirtschaftslehre. 8. Freiburg: Schäffer-Poeschel

Wilhelm, Rudolf (2007): Prozessorganisation, 2. Aufl. München: Oldenbourg.