

# Geschäftsprozessoptimierung

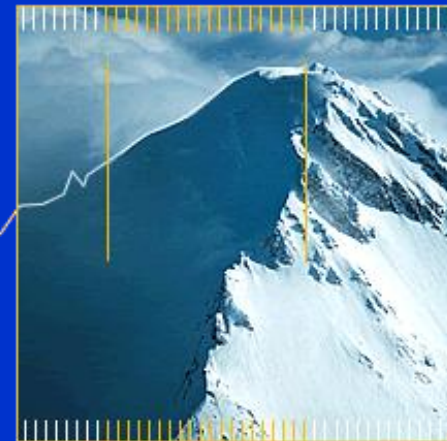
Kurzdarstellung

Saarbrücken

November 2011



Ihr Partner für  
Analyse - Konzeption - Implementierung

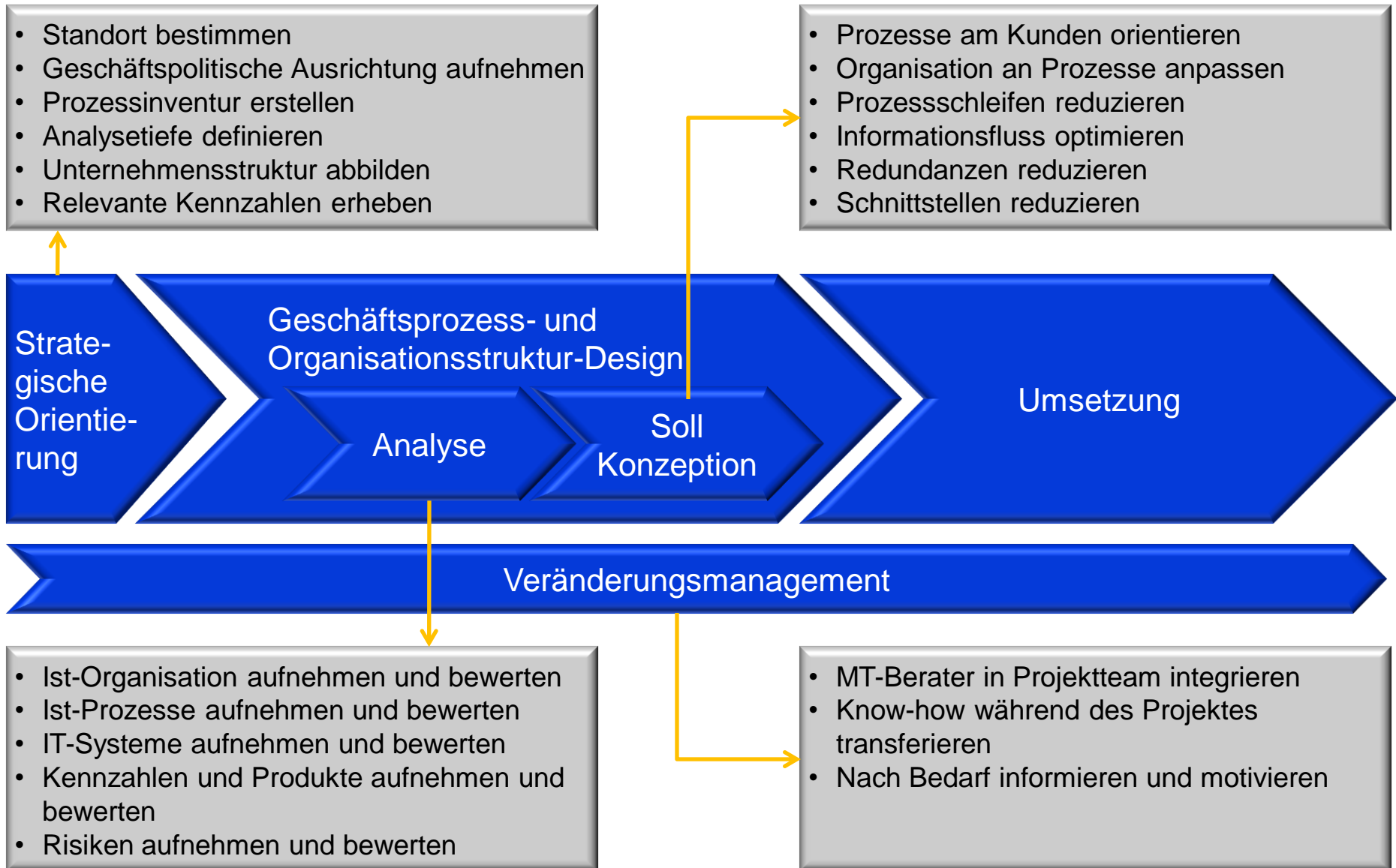


## Definition

---

- ❑ Ziel einer Geschäftsprozessoptimierung ist es Optimierungspotenziale aufzuzeigen und diese in der Folge zu realisieren.
- ❑ Eine Prozessanalyse „vom Kunden zum Kunden“ ist vor allem notwendig, da in komplexen Systemen Optimierungsmaßnahmen in Einzelbereichen oft zur Verschlechterung des Gesamtsystems führen.
- ❑ Zunächst stehen in Prozessanalysen Organisationsstrukturen und Prozesse im Vordergrund.
- ❑ Viele Optimierungsmaßnahmen sind aber auch durch Änderung der IT-Systeme oder erst durch deren Einsatz möglich.
- ❑ Die Detailgenauigkeit eines IT-Alignments kann im Rahmen einer Prozessanalyse oft nicht in der gesamten Breite erreicht werden, so dass die Prozessoptimierung und das IT-Alignment zwei sich ergänzende Untersuchungsmethoden darstellen.

## Vorgehensweise I



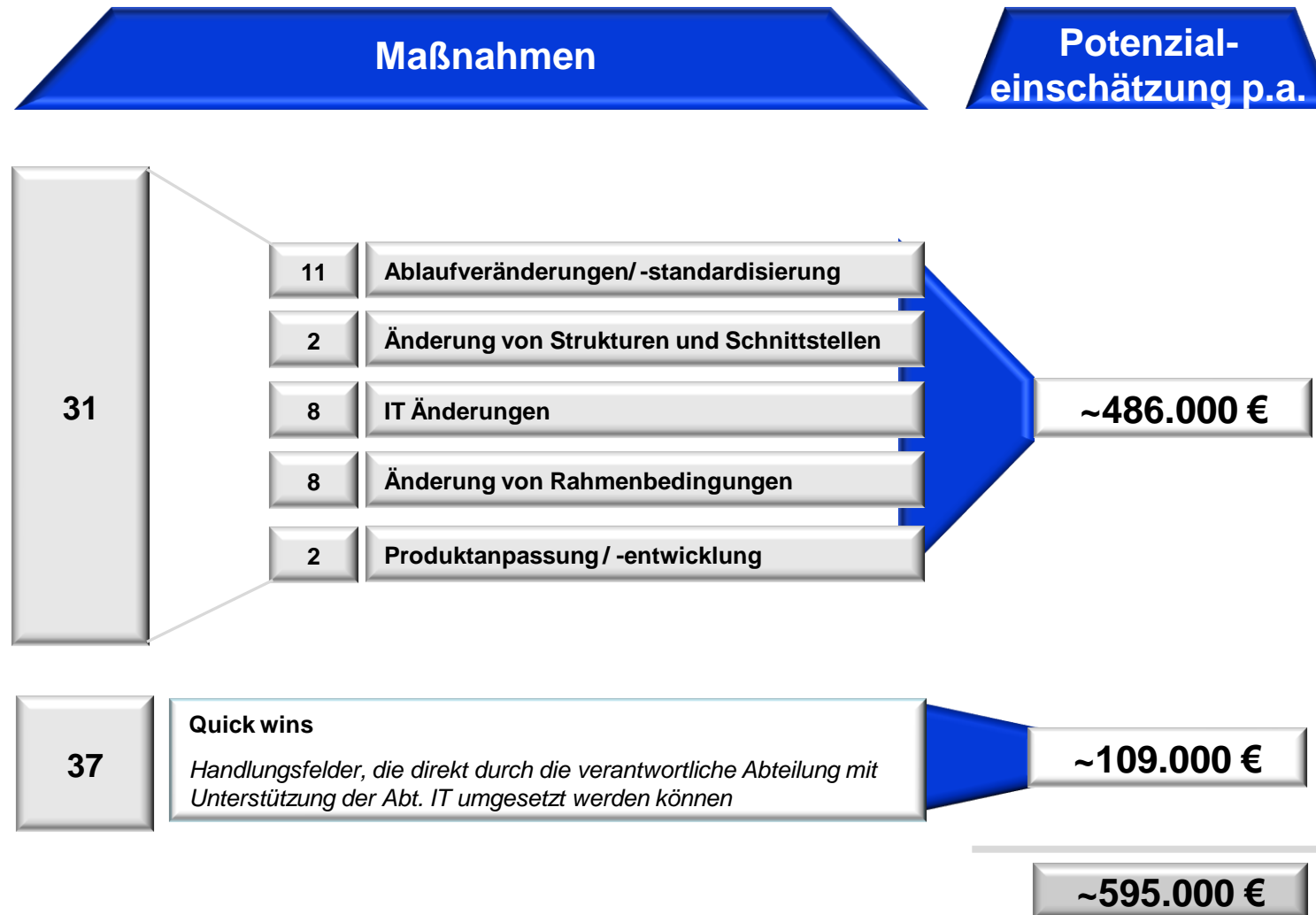
## Vorgehensweise II



- Aufgaben zur Umsetzung der Soll-Konzeption festlegen
- Aufgaben exakt definieren
- Umsetzungsverantwortung übernehmen
- Aufgaben zuordnen
- Umsetzungsprojekt steuern
- Bei Bedarf Konzepte während der Projektlaufzeit an geänderte Ausgangssituationen anpassen

## Beispiel: Gesamtergebnis

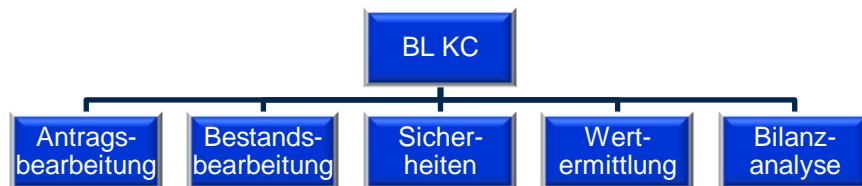
Maximal eingeschätztes Potenzial i.H.v. ~ 595.000 € p.a.



## Beispiel: Strukturelle Optimierungsvorschläge auf Basis des System 3.2 (I)

Auf Basis des bisher bekannten Funktionsumfangs von System 3.2 stellen sich keine neuen strukturellen Anforderungen an die Organisation des KreditCenters, daher bieten sich für die Gestaltung weiterhin die beiden klassischen Aufbauorganisationsformen sowie ggf. Mischformen an:

### Verrichtungsorientiert:



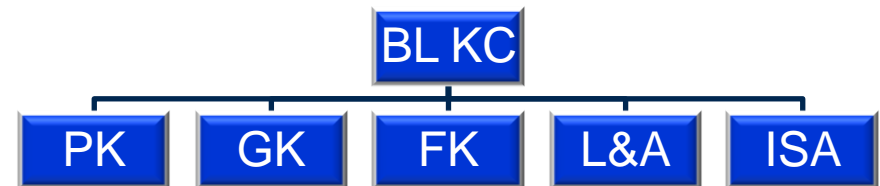
#### Vorteile:

- Einheiten mit großem Spezial-Wissen
- Ggf. Synergieeffekte durch fabrikhaftes Arbeiten

#### Nachteile:

- Viele Prozessschnittstellen
- Wenig Flexibilität gegenüber Markt

### Kundengruppen / Marktorientiert:



#### Vorteile:

- Nur eine Einheit hin zum „Kunden“
- Priorisierung der Arbeiten innerhalb der Teams

#### Nachteile:

- Spezialwissen muss überall vorliegen
- In kleinen Gruppen Vertretungsproblem für Spezialthemen

## Beispiel: Strukturelle Optimierungsvorschläge auf Basis von System 3.2 (II)

ManagementTeam empfiehlt, die heute vorhandene kundengruppenorientierte Strukturorganisation beizubehalten. Eine stärkere Fokussierung auf „interne Kunden“ ist möglich. Um Synergie-Effekte zu nutzen, können Spezialthemen in einer Service-Einheit gebündelt werden. Z.B. Datenqualität, Prozessmanagement, § 18 Management, Wertermittlungen.

### Beispiel einer möglichen Zielstruktur:

