

New 2015 - this content is now part of:

- Project NEMO (New/Next Economic Model) <http://project-nemo.org>
- INSEDE (Institute for Sustainable Economic Development) <http://insede.org>
- Business Engineering Systems (MindWare, Basics, Structures) <http://bengin.net/bes/>

You are welcome to take advantage of progress, support us and be part of this voyage of discoveries.

bengin

Implizite und explizite Werte bestimmen

Implizite und explizite Werte bestimmen

..Werte ganzheitlich verstanden

Peter Bretscher

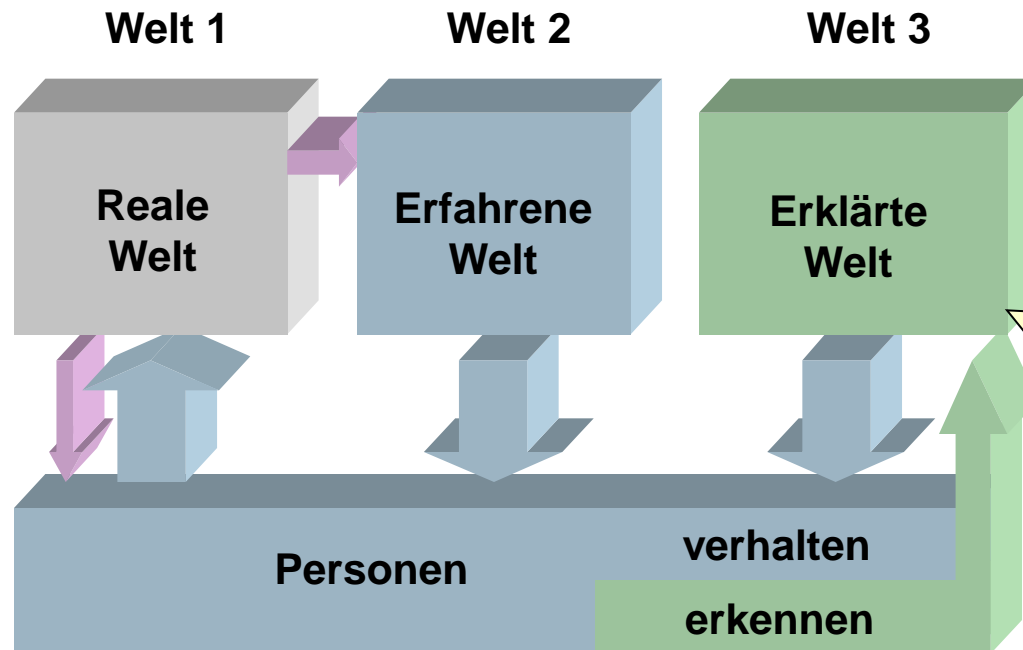
5. Februar 2003



Inhalt

- A Reale → erlebte → erklärte Welt
- B MindWare und SoftWare
- C Objekte und (be)Wertung
- D Relative Skalierung
- E Absolute Skalierung
- F Individuelle Parametrierung (Kalibrationsbaum)

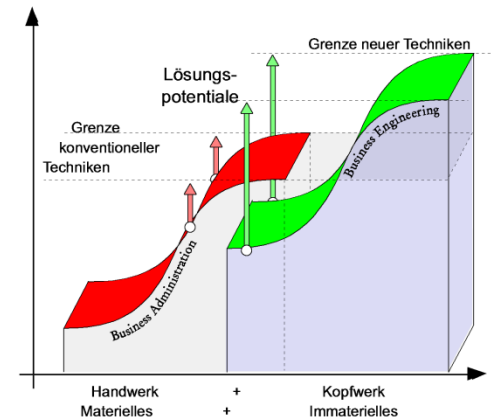
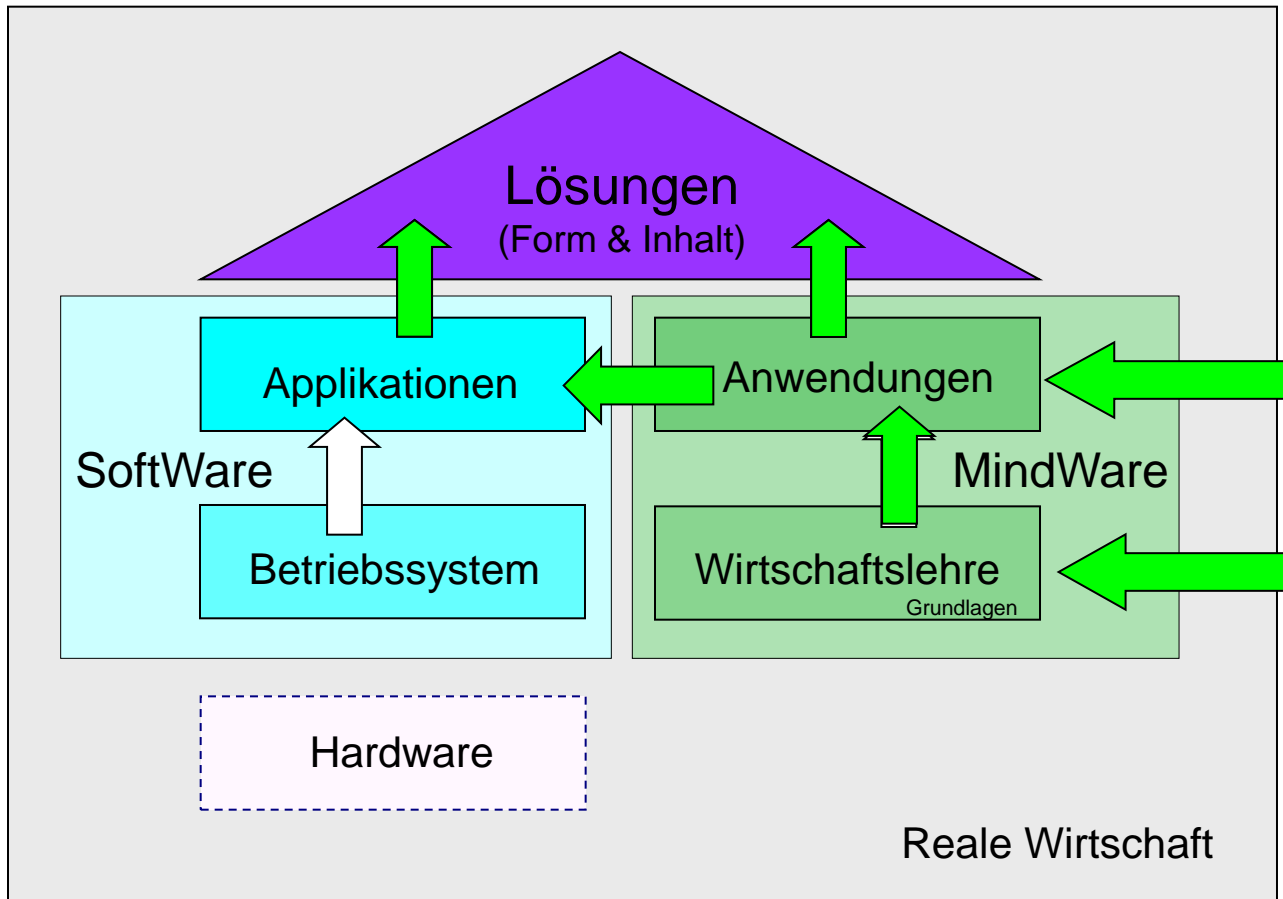
Poppers' drei Welten



Klassische Modelle
genügen nicht
mehr:

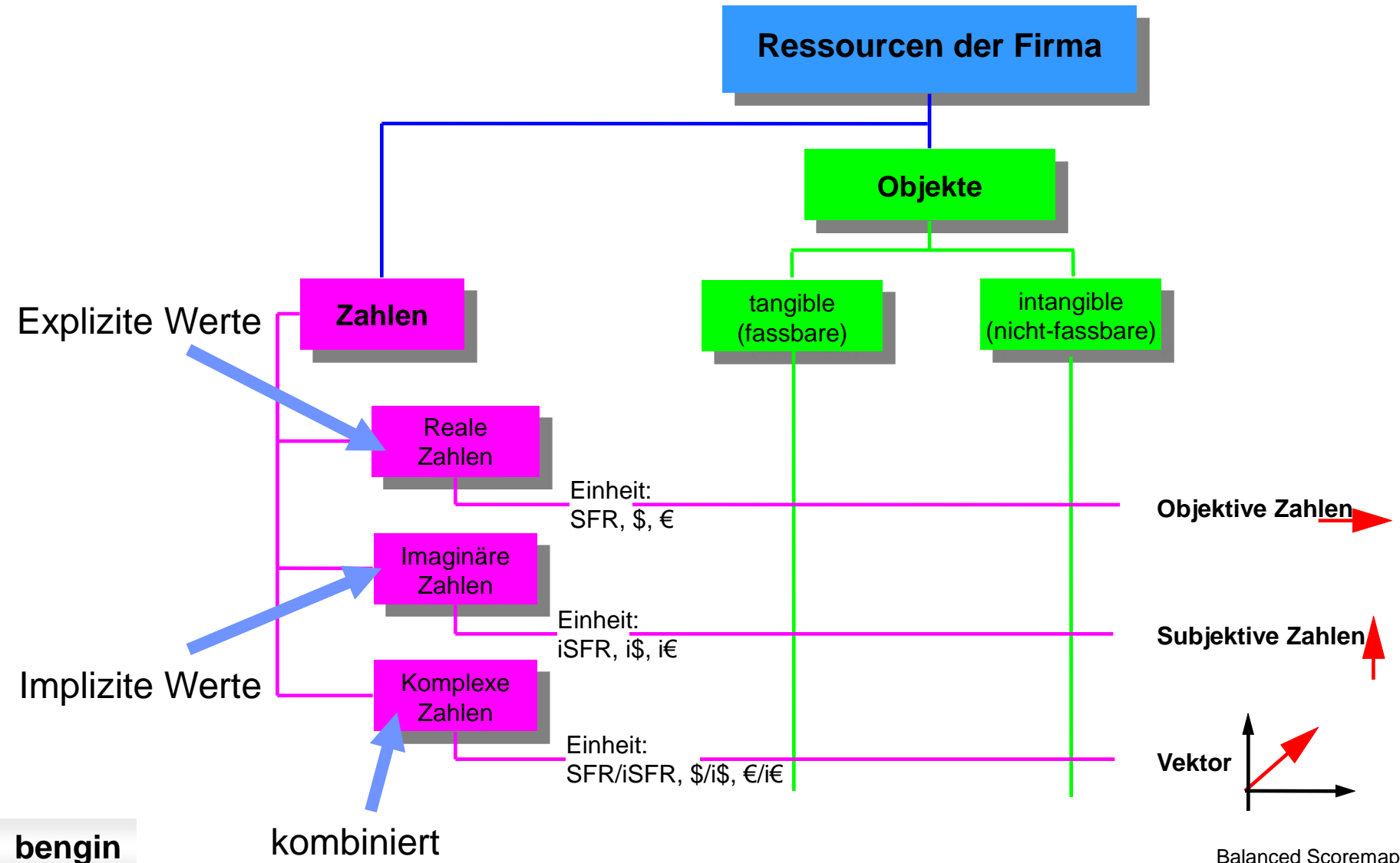
Akuter Handlungs-
bedarf

MindWare und SoftWare



Paradigmen erweitern

Objekte, Eigenschaften, Wert-Massstäbe



Implizite Werte bestimmen I

Axiom: **Es gibt implizite** (einem Objekt zugeteilte, subjektive, imaginäre, Einheit [i\$]) **und explizite** ("objektive", monetäre, Einheit [\$]) **Werte**.

A: **Die relative Skalierung** (siehe auch: `balanced_scoremap015...`)

Aufgabe: Subjektive (implizite) Werte zusammen mit den "objektiven" (expliziten) Werten aufzeigen.

- a) Objekte identifizieren
 - Unternehmen
 - Geschäftsbereiche
 - Entwicklungsprojekte
 - Kostenstellen
- b) Bewertungskriterien herauskristallisieren
 - a) monetäre Kriterien
 - b) nicht-monetäre Kriterien
- c) Massstäbe für die Kriterien festlegen/entwickeln
- d) Bewertung vornehmen

Implizite Werte bestimmen II

B: Die absolute Skalierung (siehe auch: balanced_scoremap016...)
(Mathematische Standardverbindung zwischen impliziter und expliziter Wertachse)

Aufgabe: Nachvollziehbare rationale Verbindung der impliziten mit der expliziten Wertachse festlegen.

Lösung: Wenn ein Manager "a" [\$] Kosten aufwendet, um "c" [\$] Ertrag zu erreichen, hat dies für ihn "b" [i\$] impliziten Wert. (a, b, c siehe nächste Folie)

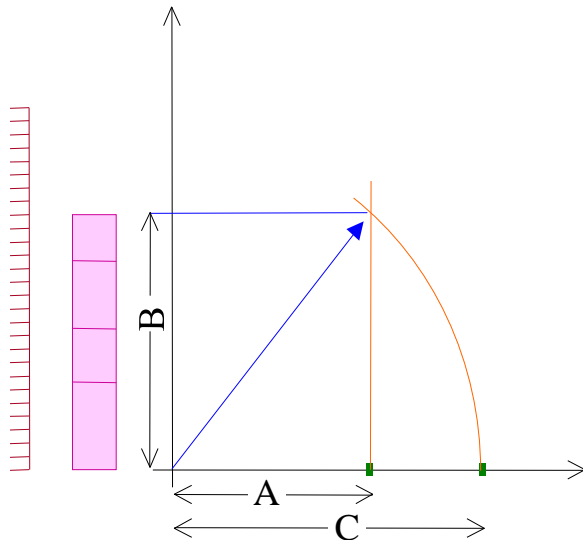
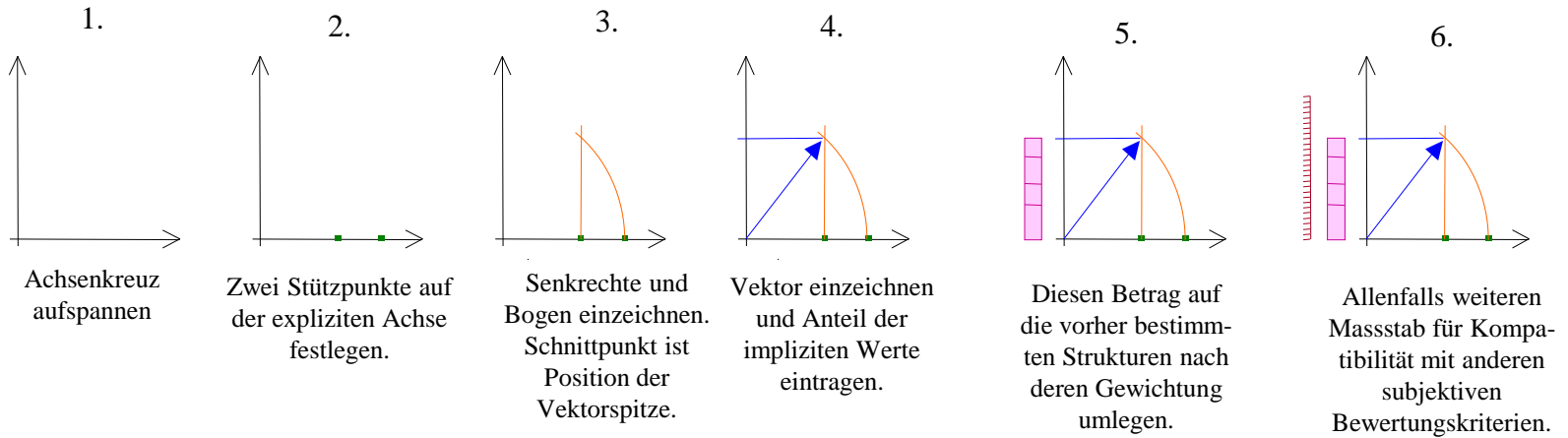
Impliziter Wert hier:

$$b = \sqrt{c^2 - a^2}$$

Grundsatz: a und c sind zwei (monetäre) Stützpunkte, welche die Bewerter bestimmen können, beziehungsweise festlegen müssen.

Beispiele:
a = Lohnsumme, c = Umsatz
a = Tangible Assets (Bilanz), c = Börsenkapitalisierung
a = Aufzuwendende Entwicklungskosten, c = Erwartete Erträge
a = Kosten, c = Preise

Implizite Wertachse als Funktion der expliziten Wertachse



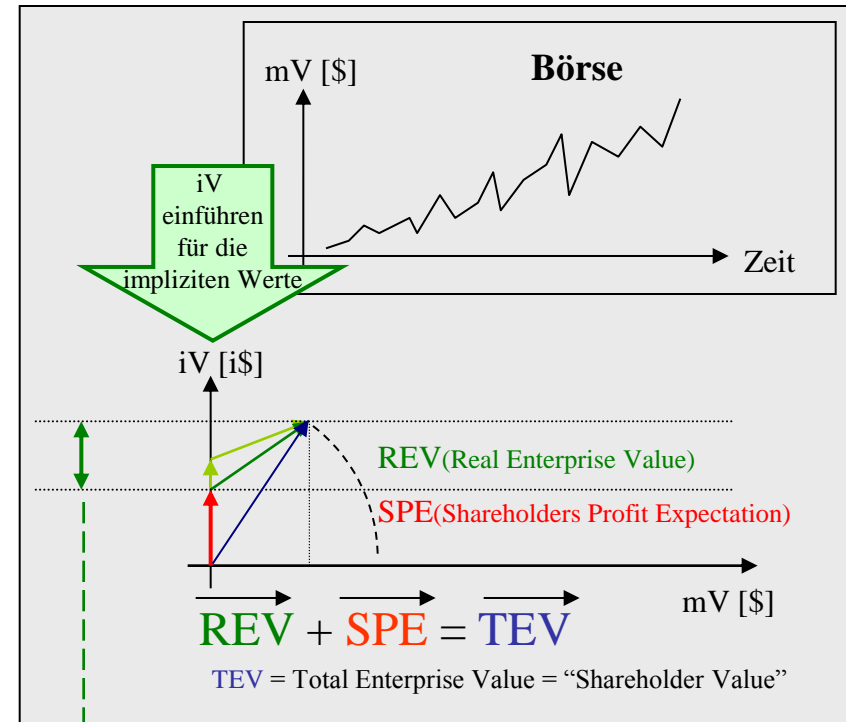
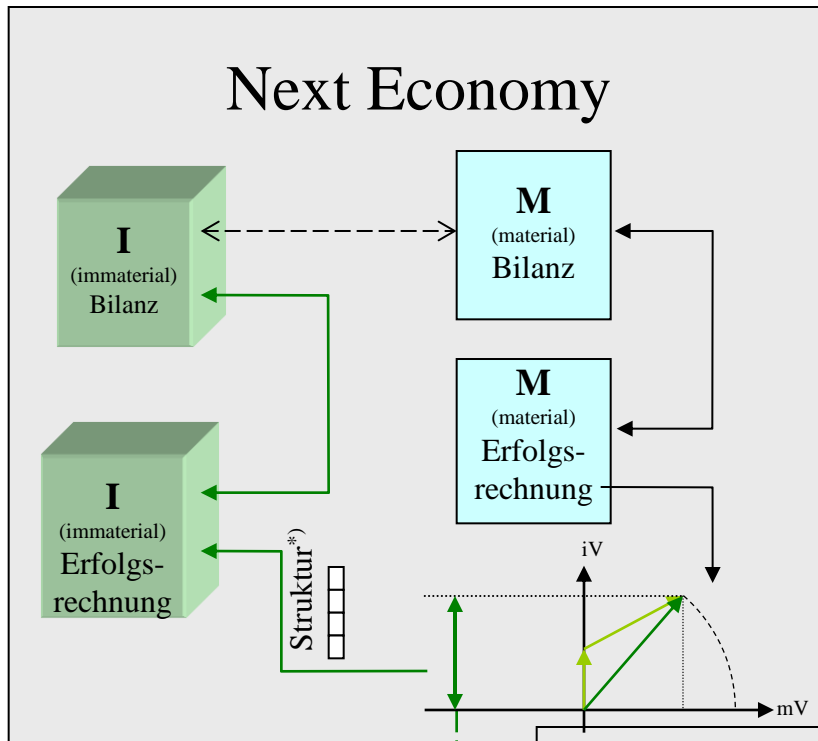
$$A = \sqrt{C^2 - B^2}$$

$$B = \sqrt{C^2 - A^2}$$

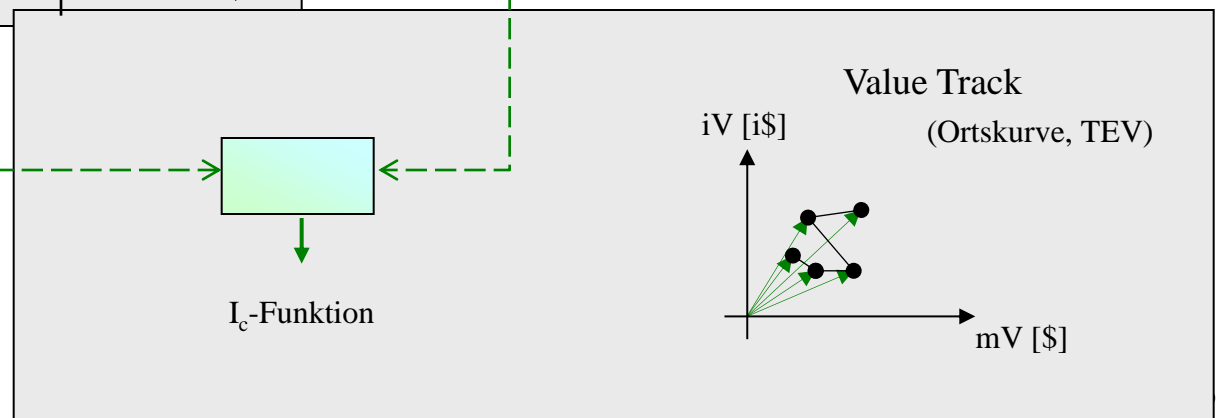
$$C = \sqrt{A^2 + B^2}$$

Kurzerklärung (allg. Beispiel):
 A: unterer Stützwert (Kosten)
 C: oberer Stützwert (Preis)
 B = impliziter Wert, den der Käufer dem Objekt beimisst – mindestens – vielleicht würde er auch mehr bezahlen.

Economic Value Architecture & Engineering

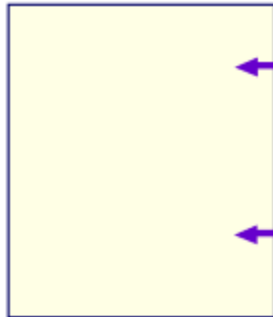


*) Verschiedene Strukturen sind möglich. Wie beispielsweise die Balanced Scorecard and andere Lösungen zur Strukturierung der (intangiblen) Aktiven.



Accounting

Imaginäre Bilanz

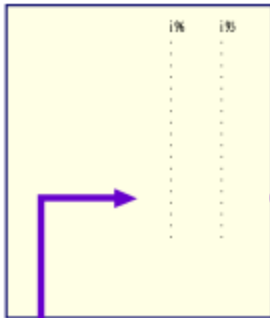


4a

4b

"Wertberichtigung"

Imaginäre Erfolgsrechnung



3

Bilanz

Aktiva	% CHF	%	% CHF	%	
Baumwolle	1	3,8	1	4,4	
Schuldzinsen	1	292,2	1	488,4	
Finanzanlagen	1	83,0	1	87,2	
Anlagevermögen	1	312,0	45,4	235,5	45,4
Miscel und Forderungen	2	402,0	2	380,0	
Forderungen an Lieferanten und Lieferanten	3	214,6	3	252,6	
Forderungen gegenüber anderen Unternehmen	3	7,5	3	2,8	
Sonstige Forderungen	3	62,8	3	46,8	
Warenvorräte	4	100,0	4	211,8	
Finanz-Mittel	4	179,2	4	119,2	
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	5	30,0	5	5,4	
Umlaufvermögen	17162,9	56,6	17603,8	59,6	
Gesamtvermögen	27912,7	100,0	27912,7	100,0	

Beispiel SIG 1996/1995

Aktiva	% CHF	%	% CHF	%
Produkte	1	0	1	0
Rechnen auf	1	797,2	1	488,4
Dokumente, Daten	2	0	2	0
Know-how	2	0	2	0
Recht	3	3,8	3	6,4
Patente	3	83,0	3	87,2
Standardverträge	3	83,0	3	87,2
Forderungen an Lieferanten	4	100,0	4	100,0
Forderungen an Dienstleistungen	5	214,6	5	176,6
Forderungen an Lieferanten	6	0	6	0
Produkte	7	402,0	7	380,0
Rechnen auf	7	0	7	0
Dokumente, Daten	7	0	7	0
Know-how	7	0	7	0
Recht	7	0	7	0
Patente	8	181,1	8	212,0
Finanz-Mittel	8	179,2	8	119,2
Forderungen gegenüber anderen Unternehmen	9	7,5	9	2,8
Sonstige Forderungen	9	62,8	9	46,8
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	10	30,0	10	5,4
Umlaufvermögen	17162,9	56,6	17603,8	59,6
Unternehmenvermögen	27912,7	100,0	27912,7	100,0

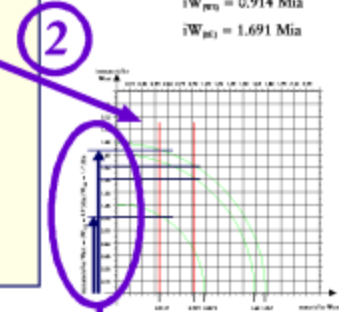
1

Erfolgsrechnung

Nennwert	% CHF	%	% CHF	%
Baumwolle	1	1380,4	1	1797,6
Baumwolle-Forderungen	1	-1,8	1	3,8
Aktive Rechnungsabgrenzung	2	41,8	2	30,8
Sonstige immaterielle Erträge	2	89,8	2	91,8
Rechtlicher Ertrag	17162,7	100,0	17994,4	100,0
Verluste für Miscel und Forderungen	3	-791,8	3	-793,8
Wertschöpfung	3	1511,0	3	1706,6
Finanzaufwand	4	-511,2	4	-511,2
Übriger rechtlicher Aufwand	5	-314,2	5	-314,2
Abschreibungen	6	-182,6	6	-182,6
Rechtsergebnis	19	118,4	6,7	802,0
Finanzierung	20	31,8	20	31,8
Finanzaufwand	20	-25,4	20	-25,4
Ausserordentlicher Ertrag	21	37,5	21	3,9
Ergebnis vor Steuern	22	132,0	7,4	807,7
Steuern	23	-43,2	23	-31,6
Ergebnis nach Steuern	24	88,8	5,0	776,1
Minderndes an Forderungen	25	6,0	25	4,2
Ergebnis nach Steuern und Minderungen	26	82,8	5,0	469,3
GuV-Ertrag	26	797,2	10,0	1760,0

Beispiel SIG 1996/1995

immaterielle Wertschöpfung:
 $iW_{1995} = 0,914 \text{ Mia}$
 $iW_{1996} = 1,691 \text{ Mia}$

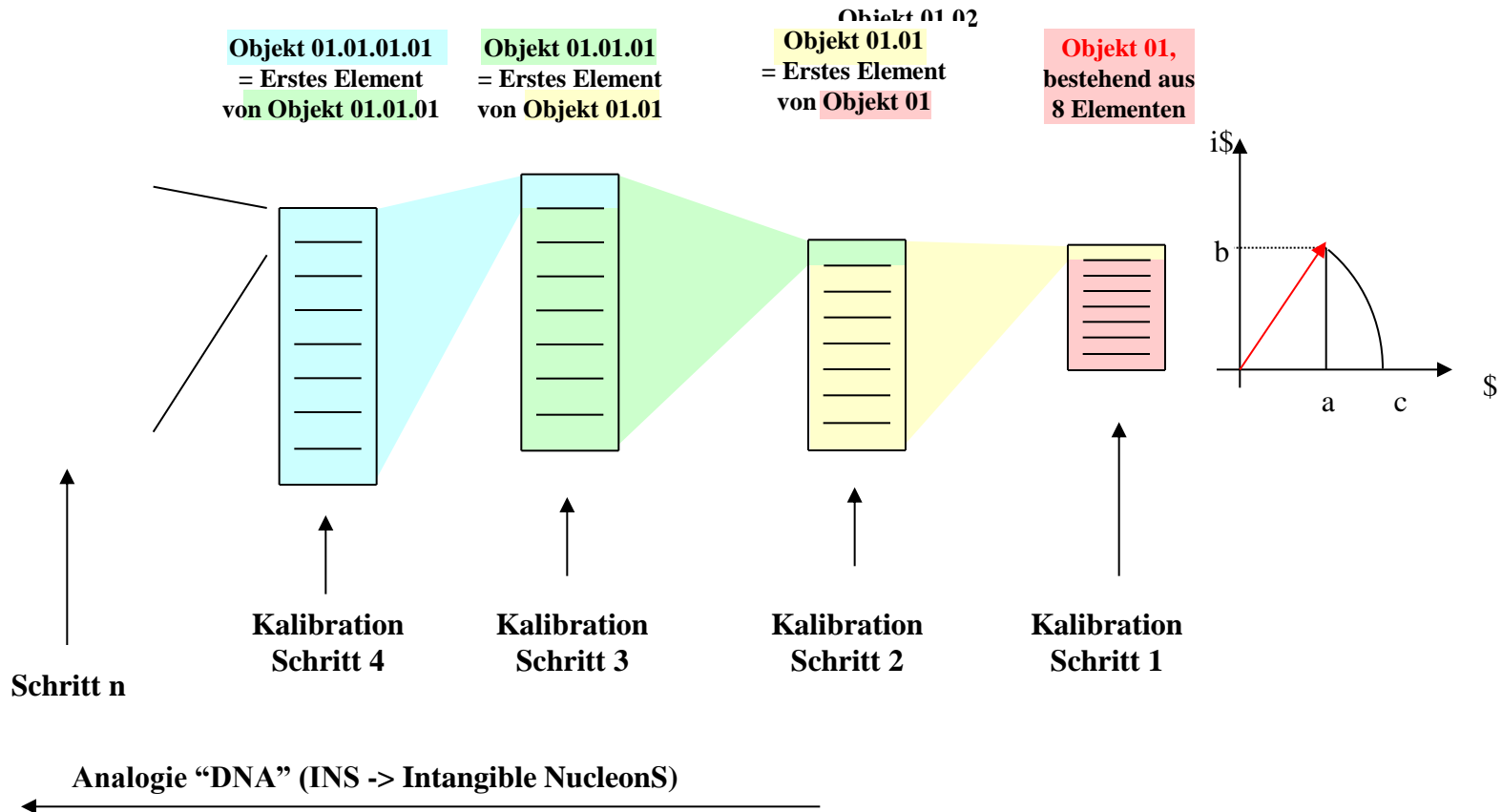


2

2

Kalibrationsbaum der impliziten Werte

(Objekt 00)
 = Gesamtmenge aller
 "Objekt 01"
 (Reservenbezeichnung)



Warum ein Vektor?

Many of the patterns of nature we can discover only **after** they have been constructed by our mind.
Friedrich von Hayek

Zähl' was zählbar ist.

Miss was messbar ist.

Mach messbar, was nicht messbar ist.

Galileo Galilei

Es gibt nichts Besseres als eine gute Theorie.
Albert Einstein

Wir müssen eine **Wirtschaftstheorie entwickeln**,
in der Wissen zur ökonomischen
Schlüsselressource geworden ist.
Peter F. Drucker

Nicht in Geld allein erscheint uns der Gewinn.
J. W. Goethe

Wenn Zusammenhänge wichtig sind,
geht es darum, die **Zusammenhänge** auch aufzuzeigen.

Wozu dient die Scoremap?

- Die Koppelung von unterschiedlichen Werten in einem Vektor erlaubt erstmals in der Ökonomie das „Rechnen in Zusammenhängen“.
- Vektoren lassen sich addieren und ergeben so ein Werteprofil. Ein Werteprofil erleichtert wesentlich das gemeinsame Verständnis und die Konsensfindung in der Beurteilung politischer und wirtschaftlicher Realitäten.
- Die Scoremap integriert verschiedene Werte-Dimensionen und zeigt beispielsweise den nicht-monetären Nutzen zusammen mit den Kosten, oder/und mit den erwarteten Erträgen.
- Die Scoremap erleichtert das gemeinsame Verständnis und die Konsensfindung für Ziele und Ergebnisse bei unterschiedlichen Wertvorstellungen.
- Die Scoremap reduziert die Kluft zwischen strategischen und operativen Zielsetzungen und schafft bessere Rahmenbedingungen.
- Die Scoremap ist die zwingende Logik für ein mehrdimensionales Management und Controlling von MultiProjekten, Projektportfolios und deren Priorisierung.

Nur der Vektor ermöglicht die seit langem fällige Verbindung von monetären und nicht-monetären Werten in der Ökonomie.

bengin AG (in Gründung)

Was einst Jubel und Jammer brachte,
muss und kann nun der Erkenntnis weichen.

bengin AG

ist die juristische Person zur praxisorientierten Weiterentwicklung und Verbreitung ökonomischer Einsichten und Erkenntnisse. Sie wurde von Unternehmern aus der Einsicht gegründet, dass in den klassischen ökonomischen Lehren – unter Anderem – die immateriellen Werte in unzulässiger Weise vernachlässigt werden.

Und dass es wichtig ist, nicht nur darüber zu jammern, sondern Instrumente zu entwickeln, mit denen einige Mängel der klassischen betriebswirtschaftlichen Paradigmen ausgemerzt werden.

Eine schnell wachsende Gemeinschaft unterstützt **bengin** bei ihren Aktivitäten.

Wenden Sie sich für Fragen vorerst an:

Ingenieurbüro für Wirtschaftsentwicklung

Peter Bretscher, Alpsteinstrasse 4, CH-9034 Eggersriet, Switzerland

Tel: +41 71 877 14 11 email: pb@bengin.com

Wir freuen uns auf Ihren Kontakt.

Danke

bengin.com

Werte erkennen, entwickeln, nutzen.