

bengin

**Die vier Schwerpunkte
zur Abbildung von Unternehmen und deren Geschäftsbeziehungen**



Die vier Schwerpunkte

1. Strukturieren
Angebote – Prozesse – Voraussetzungen
2. Quantifizieren
Massstäbe und Zusammenhänge
3. Orientieren
Marktorientierte **und** potentialorientierte Strategien
4. Optimieren
Unternehmensübergreifende Optimierung der Ressourcenflüsse

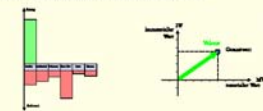
Unternehmen und Geschäfte

1. Strukturieren



2. Quantifizieren

2. Die zur Unternehmensführung wichtigen Kennzahlen
– Von der Erfolgsrechnung zum Erfolgsprofil
– Zahlen für materielle und für immaterielle Werte

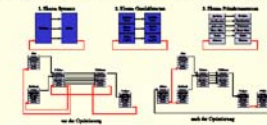


3. Orientieren



4. Optimieren

4. Die unternehmensübergreifenden Beziehungen
– Wertschöpfungsnetze planen, konstruieren, optimieren
– Vom Lieferanten des Lieferanten bis zum Kunden des Kunden



Evolutionäre Grundlagen und Instrumente für innovative Lösungen.

Business Engineering Systeme

Die hier vorgestellten Instrumente basieren auf innovativen Wirtschaftsmodellen, mit denen moderne Unternehmen und deren Geschäftsbeziehungen auf eine neue Art kartiert werden. Diese neuen Systemmodelle sind vollständig kompatibel zu den klassischen Wirtschaftstheorien. Sie geben dem Unternehmer bisher unbekannte neue Anregungen und eröffnen neue Freiheiten zur Orientierung und zur besseren Nutzung bereits vorhandener Lösungen und Ressourcen.

1. Strukturieren

In diesem Schwerpunkt werden die Strukturen einer Unternehmung auf drei Ebenen neu beleuchtet:

- Die drei möglichen Angebotsarten (Produkte liefern, Dienste leisten, Lizenzen vergeben)
- Die drei Basisprozesse als Voraussetzung für die Angebote:
 - Das Unternehmen führen,
 - die unternehmerische Leistung erstellen und
 - die Voraussetzungen pflegen und entwickeln.
- Die Voraussetzungen für die Prozesse
 - Die sechs Primärressourcen, die zur Durchführung einer Arbeit notwendig sind (Produkte, Betriebsmittel, Dokumente, Know-How, Rechte, Finanzen)
 - Die sechs Ressorts bzw. Orientierungen (Marketing, Entwicklung, Fertigung, QS, Mitarbeiter, Finanzen)

2. Quantifizieren

In diesem Schwerpunkt stehen zwei Elemente im Vordergrund:

- Im Erfolgsprofil wird visualisiert, welchen Entwicklungsstand das Unternehmen hat und wo noch Ertragsmöglichkeiten zu erwarten sind (besserer Wirkungsgrad des Systems).
- Als zweites Element in diesem Schwerpunkt wird mit einem "Vektor" eine zweite Dimension in die quantitative Werteerfassung eingeführt. Mit dieser Art von Abbildung können in Analogie zu einigen Algorithmen in der Physik nun auch in der Ökonomie materielle und immaterielle Werte gleichzeitig abgebildet und quantifiziert werden. Dies führt zu einer bisher unerreichten Abbildungsqualität.

3. Orientieren

In diesem Schwerpunkt stehen zwei sich ergänzende Orientierungen im Vordergrund:

- Bei der "Outside-in"-Orientierung ist der Markt die Ausgangslage und die Unternehmung wird diesen Anforderungen angepasst.
- Bei der "Inside-out"-Orientierung sind die Potentiale (Kombination der Primärressourcen) die Ausgangslage und es werden Märkte für (vorwiegend) intern bereits vorhandene und bewährte Problemlösungen gesucht.

4. Optimieren

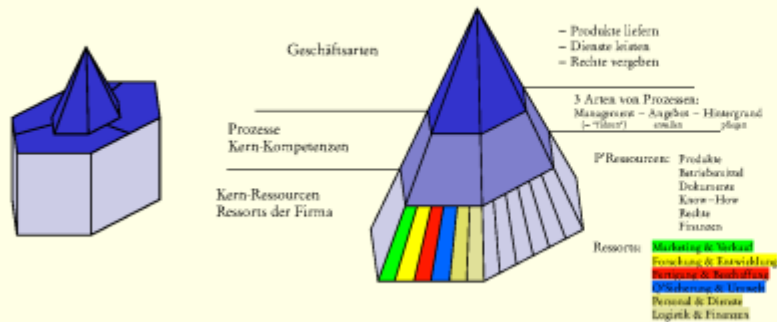
In diesem Schwerpunkt stehen die unternehmensübergreifenden Wertschöpfungsprozesse im Vordergrund.

Geschäftsbeziehungen werden als Regelkreise verstanden, in denen der Verkäufer eine Leistung erbringt und dafür eine Gegenleistung erhält. Die Überlagerung von solchen Regelkreisen erlaubt in einem ersten Schritt die Visualisierung von ganzen Wertschöpfungsnetzen - und in der Folge dann deren Optimierung nach verschiedenen Kriterien.

Für unternehmensinterne Wertschöpfungsprozesse werden analoge Abbildungen verwendet.

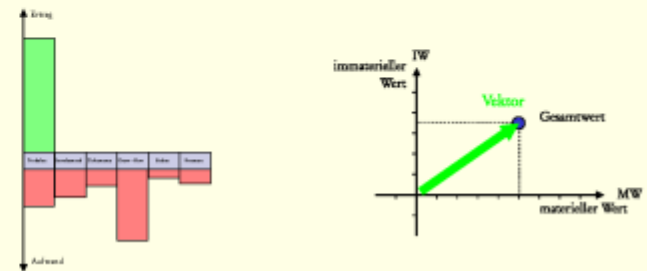
Die vier Schwerpunkte

1. Das Unternehmen selbst und die unternehmerische Leistung – Angebote, Prozesse, Voraussetzungen



2. Die zur Unternehmensführung wichtigen Kennzahlen

- Von der Erfolgsrechnung zum Erfolgsprofil
- Zahlen für materielle und für immaterielle Werte

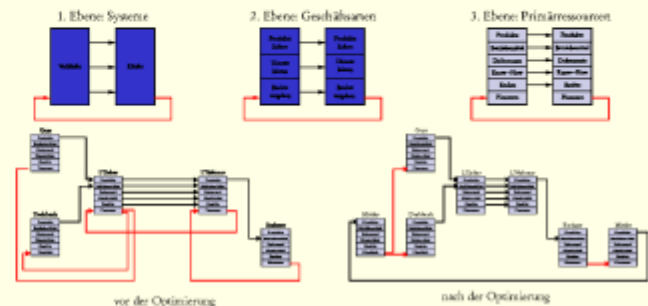


3. Die Entwicklung einer Unternehmung (Strategien, Optionen...) – Marktorientiert (outside-in) und angebotsorientiert (inside-out)



4. Die unternehmensübergreifenden Beziehungen

- Wertschöpfungsnetze planen, konstruieren, optimieren
- Vom Lieferanten des Lieferanten bis zum Kunden des Kunden



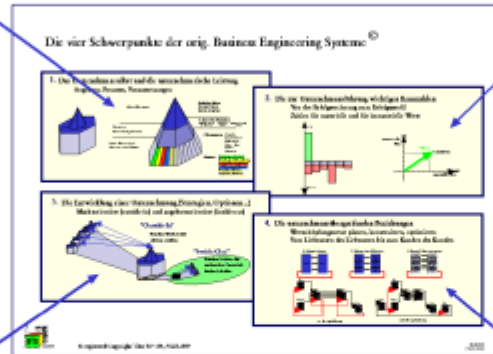
Die Schwerpunkte, deren Anwendung und Nutzen

1. Strukturieren

Das Potential kennenlernen, neu entdecken

- Angebote
- Prozesse
- Voraussetzungen

strukturieren
lokalisieren
aufbauen



2. Quantifizieren

Vollständigere Steuerungsinstrumente;
zum Beispiel für:

- Kostenstellenstruktur ergänzen durch Ertragsstellenstruktur (-kultur)
- Erfolgsprofil
- spezifische Kennzahlen (Kennzahlenstandard) für immaterielle Güter (Bilanz und E-Rechnung)
- Unternehmensbewertung (materiell/immateriell)
- Shareholders Profit Expectation

3. Orientieren

Chancen für neue Geschäfte lokalisieren,
die schnell Erträge generieren.

- Massnahmen für Ergänzungsstrategien
 - entwickeln/durchführen
 - neue Sichtweisen/Instrumente vermitteln

(neue Verbindungen bestehender P-Ressourcen)

4. Optimieren

Durchblick bei komplexen Geschäften und Netzwerken

- Konstruktion und Optimierung von überlagerten Regelkreisen in der Wirtschaft.
- Gegengeschäfte, Koproduktion und Kompensation vollständig planen.
- Steuern und Zölle reduzieren.
- Nonmonetäre Handelshemmnisse überwinden.

bengin

ist ein "offenes" Projekt zur praxisorientierten Weiterentwicklung und Verbreitung ökonomischer Einsichten und Erkenntnisse. Es 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 Mängel aufzuzeigen, sondern ganz pragmatisch Instrumente zu entwickeln, mit denen einige Schwächen der klassischen betriebswirtschaftlichen Paradigmen ausgemustert werden.

Eine schnell wachsende Gemeinschaft unterstützt **bengin** in der Entwicklung, Verbreitung und Anwendung der neuen Generation von Wirtschaftsmodellen.

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.

bengin

Beyond Limits of Classic Business Paradigms

bengin.com

Werte erkennen, entwickeln, nutzen.