

Business Engineering No. 011

Potenziale nutzen

Kernkompetenzen, Märkte, Angebote

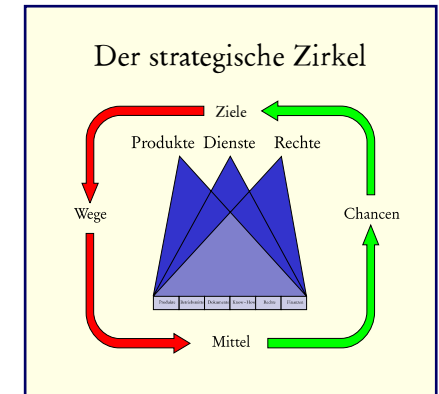
Komplementäre Ertragschancen

Phasen- und Zeitplan

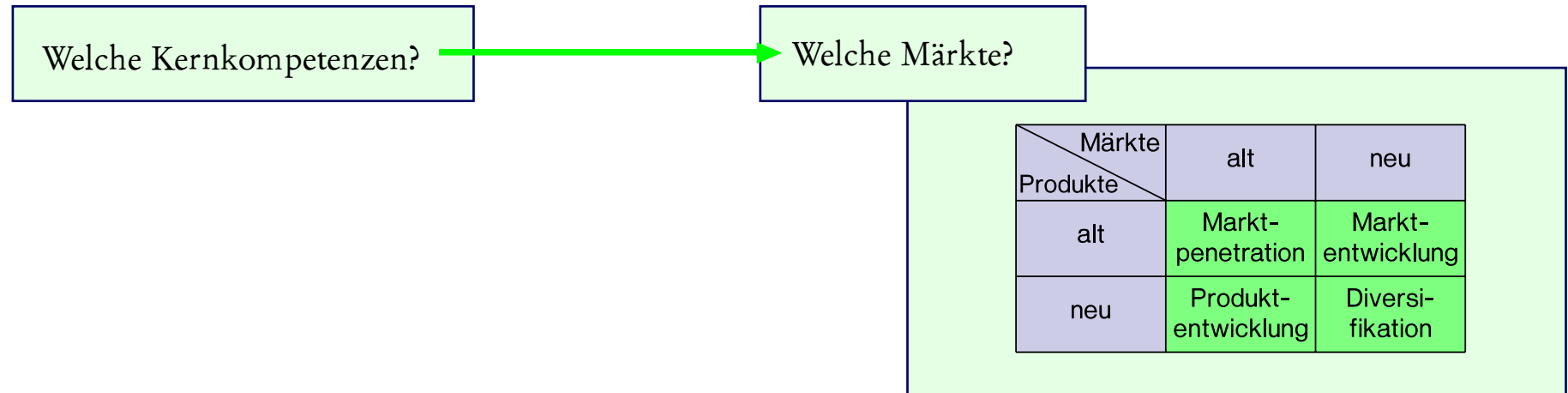
Damit das was ist besser genutzt wird.

Potentiale nutzen

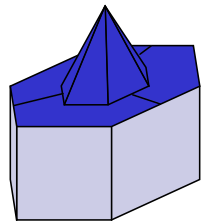
- 1 – 2. Kernkompetenzen, Märkte, Angebote
(Produkte, Dienste, Rechte)
3. Kernpotentiale
(Voraussetzungen für Kernkompetenzen)
4. Komplementäre Ertragschancen
(Aus den Prozessen und P'Ressourcen)
5. Drei Schritte
- 6 – 8. Erfassungsraster
(Ressourcen, Prozesse, Angebote)
- 9 – 10. Phasen- und Zeitplan



Kernkompetenzen nutzen

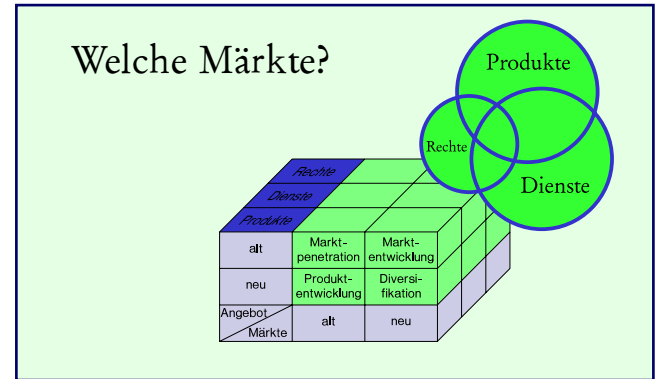


Kernkompetenzen nutzen



Welche Kernkompetenzen?

Welche Angebote?



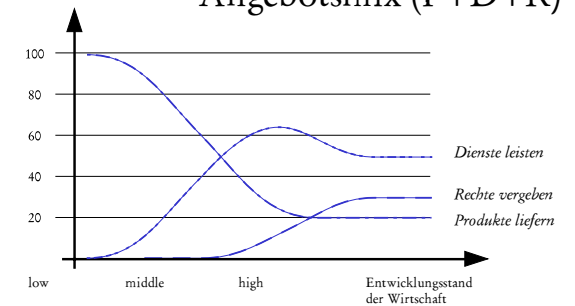
Produkte?

Dienste?

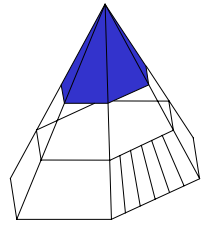
Rechte?

Relative Anteile der drei Geschäftsarten

Angebotsmix (P+D+R)



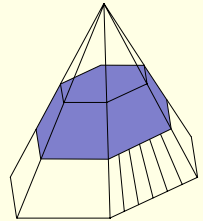
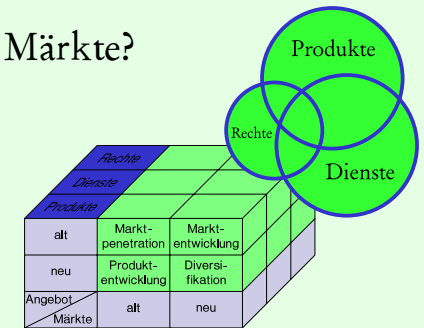
Kernpotentiale nutzen



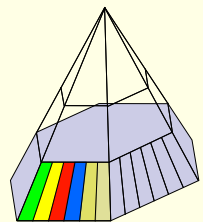
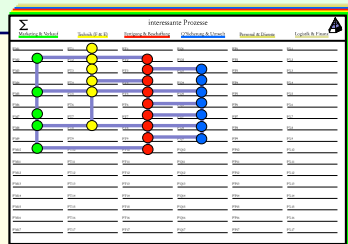
Welche Kernkompetenzen?

Welche Angebote?

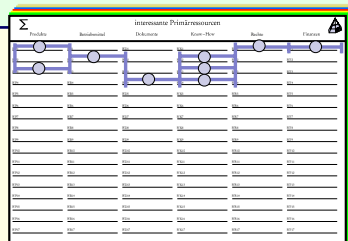
Welche Märkte?



Welche Prozesse?



Welche P'Ressourcen?



Produkte?

Dienste?

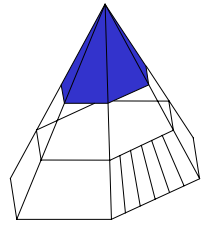
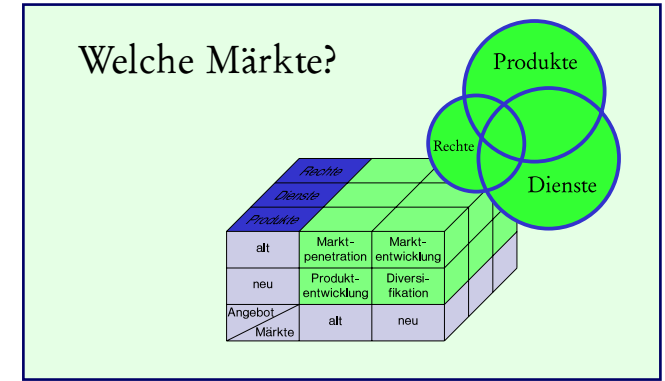
Rechte?

Kernpotentiale sind die Voraussetzungen für Kernkompetenzen.

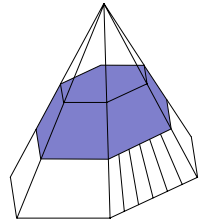
Sie sind eine unternehmensspezifische Kombination von drei ressortübergreifenden Prozessarten in denen mehr oder weniger festgelegte Aufgaben erledigt werden.

Zur Erledigung einer Aufgabe muss eine bestimmte Kombination von Primärressourcen (Produkte, Betriebsmittel, Dokumente, Know-How, Rechte, Finanzen) vorhanden sein. Wichtig ist dabei die *Kombination* der P'Ressourcen, weil beispielsweise mangelhafte Betriebsmittel durch intelligente Konstruktionen und die praktische Erfahrung der Mitarbeiter mehr als ausgeglichen werden können.

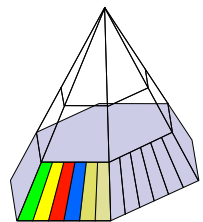
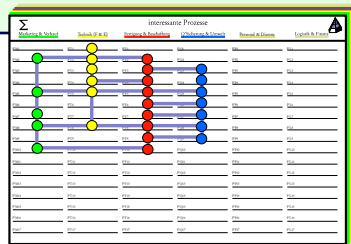
Kernpotentiale nutzen



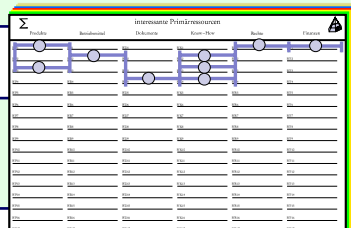
Welche Kernkompetenzen?



Welche Prozesse?



Welche P'Ressourcen?



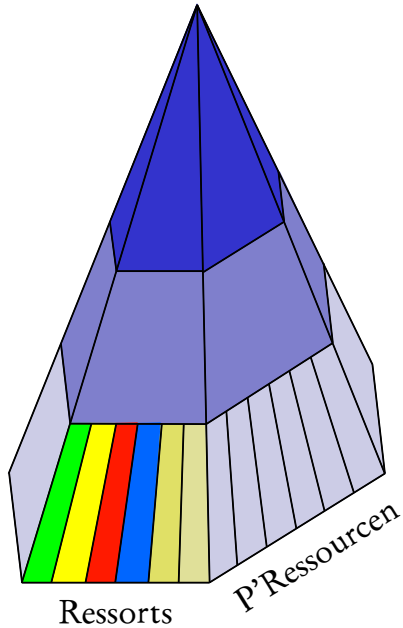
Wie genutzt?

Neue Kombinationen?

Welche Angebote?

Produkte?
Dienste?
Rechte?

Potentiale nutzen (inside out)



- Was haben wir?
- Was können wir?
- Was lohnt sich?

1.

Welche Primärressourcen?
Strukturiert auflisten.

Σ interessante Primärressourcen						
Produkte	Betriebsmittel	Dokumente	Know-How	Rechte	Finanzen	
RP1	KB1	KD1	KK1	KR1	RF1	
RP2	KB2	KD2	KK2	KR2	RF2	
RP3	KB3	KD3	KK3	KR3	RF3	
RP4	KB4	KD4	KK4	KR4	RF4	
RP5	KB5	KD5	KK5	KR5	RF5	
RP6	KB6	KD6	KK6	KR6	RF6	
RP7	KB7	KD7	KK7	KR7	RF7	

2.

Interessantes Prozess-Know-How?

Σ interessante Prozesse						
Marketing & Verkauf	Technik (F & E)	Fertigung & Beschaffung	Q'Sicherung & Umwelt	Personal & Dienste	Logistik & Finanz	
PM1	PT1	PF1	PQ1	PD1	PL1	
PM2	PT2	PF2	PQ2	PD2	PL2	
PM3	PT3	PF3	PQ3	PD3	PL3	
PM4	PT4	PF4	PQ4	PD4	PL4	
PM5	PT5	PF5	PQ5	PD5	PL5	
PM6	PT6	PF6	PQ6	PD6	PL6	
PM7	PT7	PF7	PQ7	PD7	PL7	

3.

Potentiell & lohnendes Angebot?

Σ potentielle Angebote			offizielle Angebote		Kunden (Segmente)
Produkte (liefern)	Dienste	Rechte			
L1	D1	R1	A1		K1
L2	D2	R2	A2		K2
L3	D3	R3	A3		K3
L4	D4	R4	A4		K4
L5	D5	R5	A5		K5
L6	D6	R6	A6		K6
L7	D7	R7	A7		K7
L8	D8	R8	A8		K8
L9	D9	R9	A9		K9
L10	D10	R10	A10		K10
L11	D11	R11	A11		K11
L12	D12	R12	A12		K12
L13	D13	R13	A13		K13
L14	D14	R14	A14		K14
L15	D15	R15	A15		K15
L16	D16	R16	A16		K16
L17	D17	R17	A17		K17

interessante Primärressourcen



Produkte	Betriebsmittel	Dokumente	Know-How	Rechte	Finanzen
R'P1	R'B1	R'D1	R'K1	R'R1	R'F1
R'P2	R'B2	R'D2	R'K2	R'R2	R'F2
R'P3	R'B3	R'D3	R'K3	R'R3	R'F3
R'P4	R'B4	R'D4	R'K4	R'R4	R'F4
R'P5	R'B5	R'D5	R'K5	R'R5	R'F5
R'P6	R'B6	R'D6	R'K6	R'R6	R'F6
R'P7	R'B7	R'D7	R'K7	R'R7	R'F7
R'P8	R'B8	R'D8	R'K8	R'R8	R'F8
R'P9	R'B9	R'D9	R'K9	R'R9	R'F9
R'P10	R'B10	R'D10	R'K10	R'R10	R'F10
R'P11	R'B11	R'D11	R'K11	R'R11	R'F11
R'P12	R'B12	R'D12	R'K12	R'R12	R'F12
R'P13	R'B13	R'D13	R'K13	R'R13	R'F13
R'P14	R'B14	R'D14	R'K14	R'R14	R'F14
R'P15	R'B15	R'D15	R'K15	R'R15	R'F15
R'P16	R'B16	R'D16	R'K16	R'R16	R'F16
R'P17	R'B17	R'D17	R'K17	R'R17	R'F17

interessante Prozesse



Marketing & Verkauf

Technik (F & E)

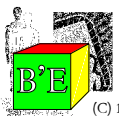
Fertigung & Beschaffung



Q'Sicherung & Umwelt

Personal & Dienste

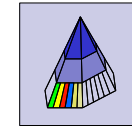
Logistik & Finanz

P'M1	P'T1	P'F1	P'Q1	P'P1	P'L1
P'M2	P'T2	P'F2	P'Q2	P'P2	P'L2
P'M3	P'T3	P'F3	P'Q3	P'P3	P'L3
P'M4	P'T4	P'F4	P'Q4	P'P4	P'L4
P'M5	P'T5	P'F5	P'Q5	P'P5	P'L5
P'M6	P'T6	P'F6	P'Q6	P'P6	P'L6
P'M7	P'T7	P'F7	P'Q7	P'P7	P'L7
P'M8	P'T8	P'F8	P'Q8	P'P8	P'L8
P'M9	P'T9	P'F9	P'Q9	P'P9	P'L9
P'M10	P'T10	P'F10	P'Q10	P'P10	P'L10
P'M11	P'T11	P'F11	P'Q11	P'P11	P'L11
P'M12	P'T12	P'F12	P'Q12	P'P12	P'L12
P'M13	P'T13	P'F13	P'Q13	P'P13	P'L13
P'M14	P'T14	P'F14	P'Q14	P'P14	P'L14
P'M15	P'T15	P'F15	P'Q15	P'P15	P'L15
P'M16	P'T16	P'F16	P'Q16	P'P16	P'L16
P'M17	P'T17	P'F17	P'Q17	P'P17	P'L17



potentielle Angebote 			offizielle Angebote 	Kunden (Segmente)
Produkte (liefern)	Dienste	Rechte		
L1	D1	R1	A1	K1
L2	D2	R2	A2	K2
L3	D3	R3	A3	K3
L4	D4	R4	A4	K4
L5	D5	R5	A5	K5
L6	D6	R6	A6	K6
L7	D7	R7	A7	K7
L8	D8	R8	A8	K8
L9	D9	R9	A9	K9
L10	D10	R10	A10	K10
L11	D11	R11	A11	K11
L12	D12	R12	A12	K12
L13	D13	R13	A13	K13
L14	D14	R14	A14	K14
L15	D15	R15	A15	K15
L16	D16	R16	A16	K16
L17	D17	R17	A17	K17

Phasenplan



Eine Sparte,
3 Prozessarten,
6 Ressorts,
6 Ressourcen

Option 1

