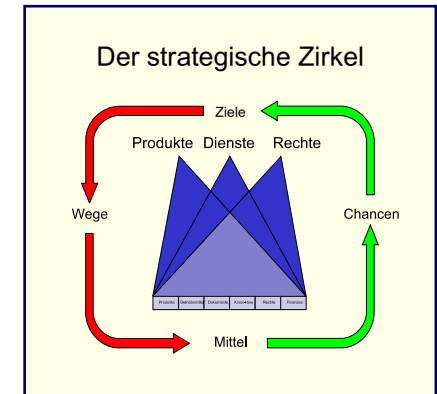
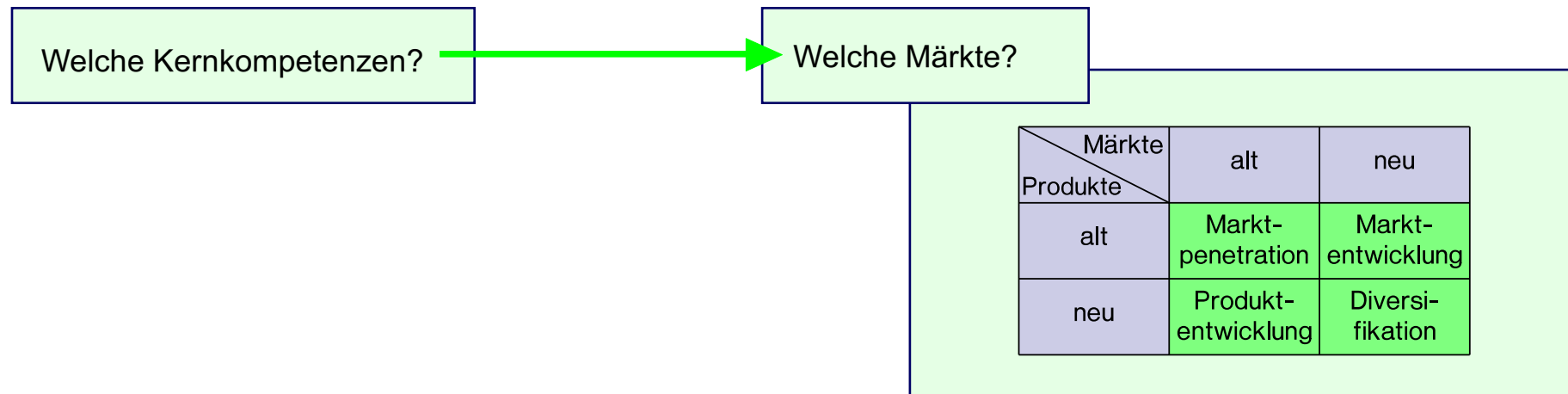


Potenziäle nutzen

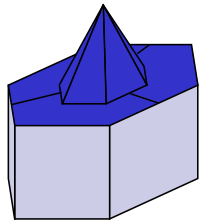
- 1 - 2. Kernkompetenzen, Märkte, Angebote
(Produkte, Dienste, Rechte)
3. Kernpotenziale
(Voraussetzungen für Kernkompetenzen)
4. Komplementäre Ertragschancen
(Aus den Prozessen und P'Ressourcen)
5. Drei Schritte
- 6 - 8. Erfassungsraster
(Ressourcen, Prozesse, Angebote)
- 9 - 10. Phasen- und Zeitplan



Kernkompetenzen nutzen



Kernkompetenzen nutzen



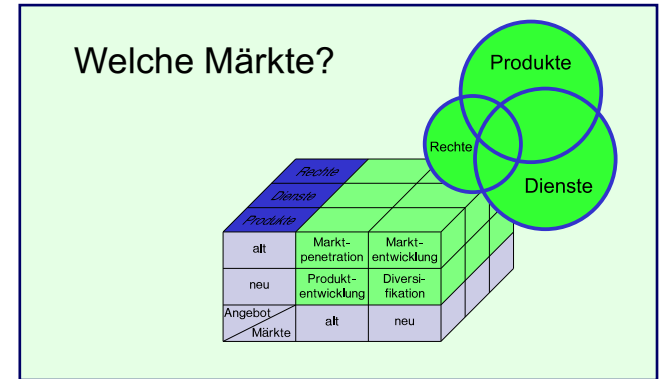
Welche Kernkompetenzen?

Welche Angebote?

Produkte?

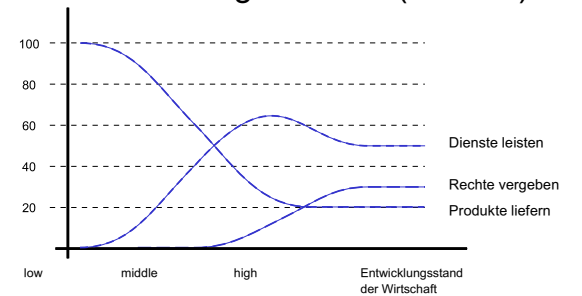
Dienste?

Rechte?

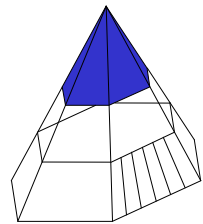
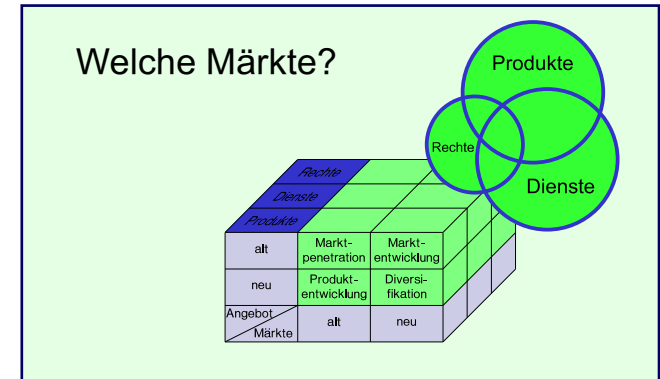


Relative Anteile der drei Geschäftsarten

Angebotsmix (P+D+R)

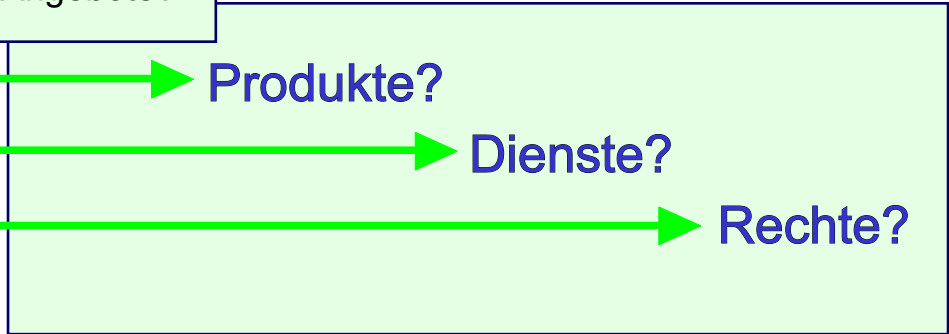


Kernpotenziale nutzen



Welche Kernkompetenzen?

Welche Angebote?



Welche Prozesse?

Welche P'Ressourcen?

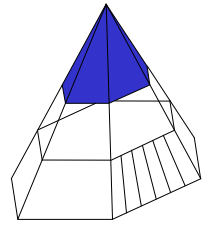
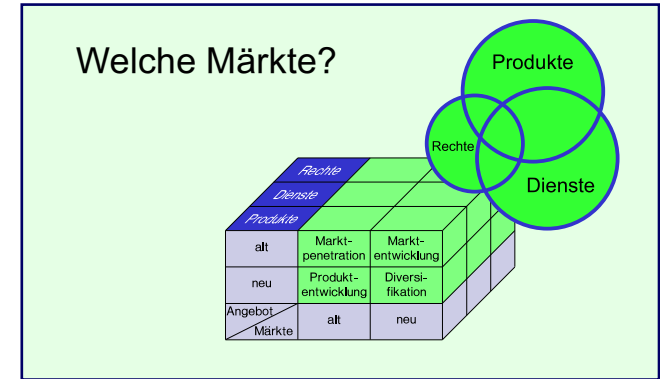
Kernpotenziale sind die Voraussetzungen für Kernkompetenzen.

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.

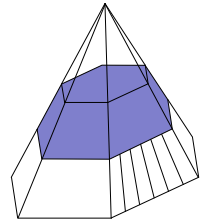
Wichtig ist dabei die *Kombination* der P'Ressourcen, weil beispielsweise mangelhafte Betriebsmittel durch intelligente Konstruktionen und die praktische Erfahrung der Mitarbeiter mehr als ausgeglichen werden können.

Potenziale zusätzlich nutzen

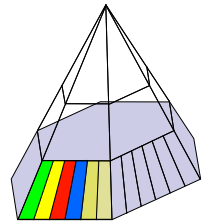
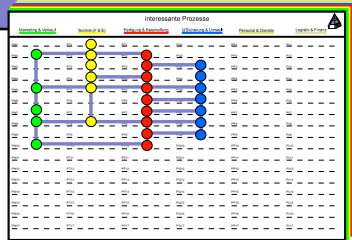


Welche Kernkompetenzen?

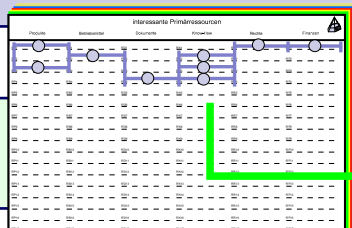
Welche Angebote?



Welche Prozesse?



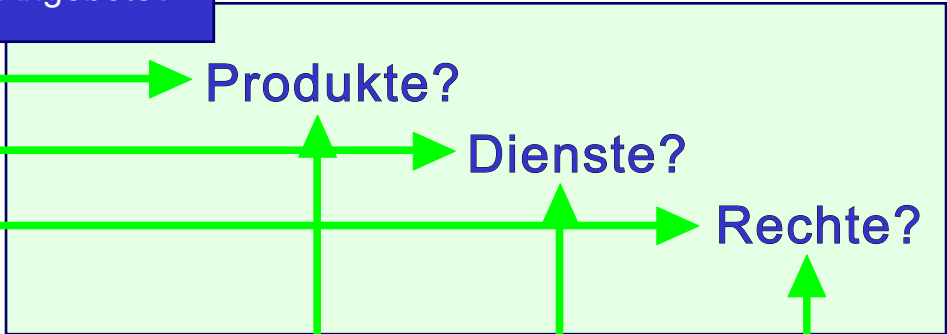
Welche P'Resourcen?



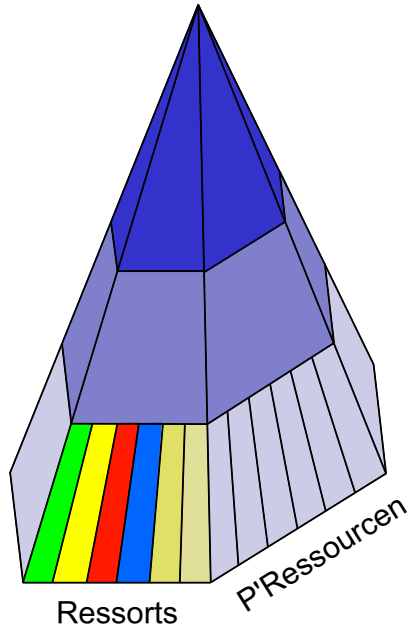
Wie genutzt?

Eigenes Know-How mit externen Ressourcen?

Neue Kombinationen der sechs Ressourcen?



Potenzielle nutzen (inside out)



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

1.

Welche Primärressourcen?
Strukturiert auflisten.

interessante Primärressourcen					
Produkte	Betriebsmittel	Dokumente	Know-How	Rechte	Finanzen
RP1	RB1	RD1	RK1	RR1	RF1
RP2	RB2	RD2	RK2	RR2	RF2
RP3	RB3	RD3	RK3	RR3	RF3
RP4	RB4	RD4	RK4	RR4	RF4
RP5	RB5	RD5	RK5	RR5	RF5
RP6	RB6	RD6	RK6	RR6	RF6
RP7	RB7	RD7	RK7	RR7	RF7

2.
Interessantes Prozess-Know-How?

interessante Prozesse					
Marketing & Verkauf	Technik (F. & E)	Fertigung & Beschaffung	Q'Sicherung & Umwelt	Personal & Dienste	Logistik & Finanz
EP1	ET1	EF1	EQ1	EP1	EL1
EP2	ET2	EF2	EQ2	EP2	EL2
EP3	ET3	EF3	EQ3	EP3	EL3
EP4	ET4	EF4	EQ4	EP4	EL4
EP5	ET5	EF5	EQ5	EP5	EL5
EP6	ET6	EF6	EQ6	EP6	EL6
EP7	ET7	EF7	EQ7	EP7	EL7

3.
Potenzielles & lohnendes Angebot?

potenzielle 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
				K11
				K12
				K13
				K14
				K15
				K16
				K17

interessante Primärressourcen



Produkte	Betriebsmittel	Dokumente	Know-How	Rechte	Finanzen
RP1	R'B1	R'D1	R'K1	R'R1	R'F1
RP2	R'B2	R'D2	R'K2	R'R2	R'F2
RP3	R'B3	R'D3	R'K3	R'R3	R'F3
RP4	R'B4	R'D4	R'K4	R'R4	R'F4
RP5	R'B5	R'D5	R'K5	R'R5	R'F5
RP6	R'B6	R'D6	R'K6	R'R6	R'F6
RP7	R'B7	R'D7	R'K7	R'R7	R'F7
RP8	R'B8	R'D8	R'K8	R'R8	R'F8
RP9	R'B9	R'D9	R'K9	R'R9	R'F9
RP10	R'B10	R'D10	R'K10	R'R10	R'F10
RP11	R'B11	R'D11	R'K11	R'R11	R'F11
RP12	R'B12	R'D12	R'K12	R'R12	R'F12
RP13	R'B13	R'D13	R'K13	R'R13	R'F13
RP14	R'B14	R'D14	R'K14	R'R14	R'F14
RP15	R'B15	R'D15	R'K15	R'R15	R'F15
RP16	R'B16	R'D16	R'K16	R'R16	R'F16
RP17	R'B17	R'D17	R'K17	R'R17	R'F17

interessante Prozesse



Marketing & Verkauf

Technik (F & E)



Fertigung & Beschaffung

Q'Sicherung & Umwelt

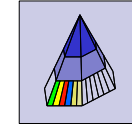
Personal & Dienste

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

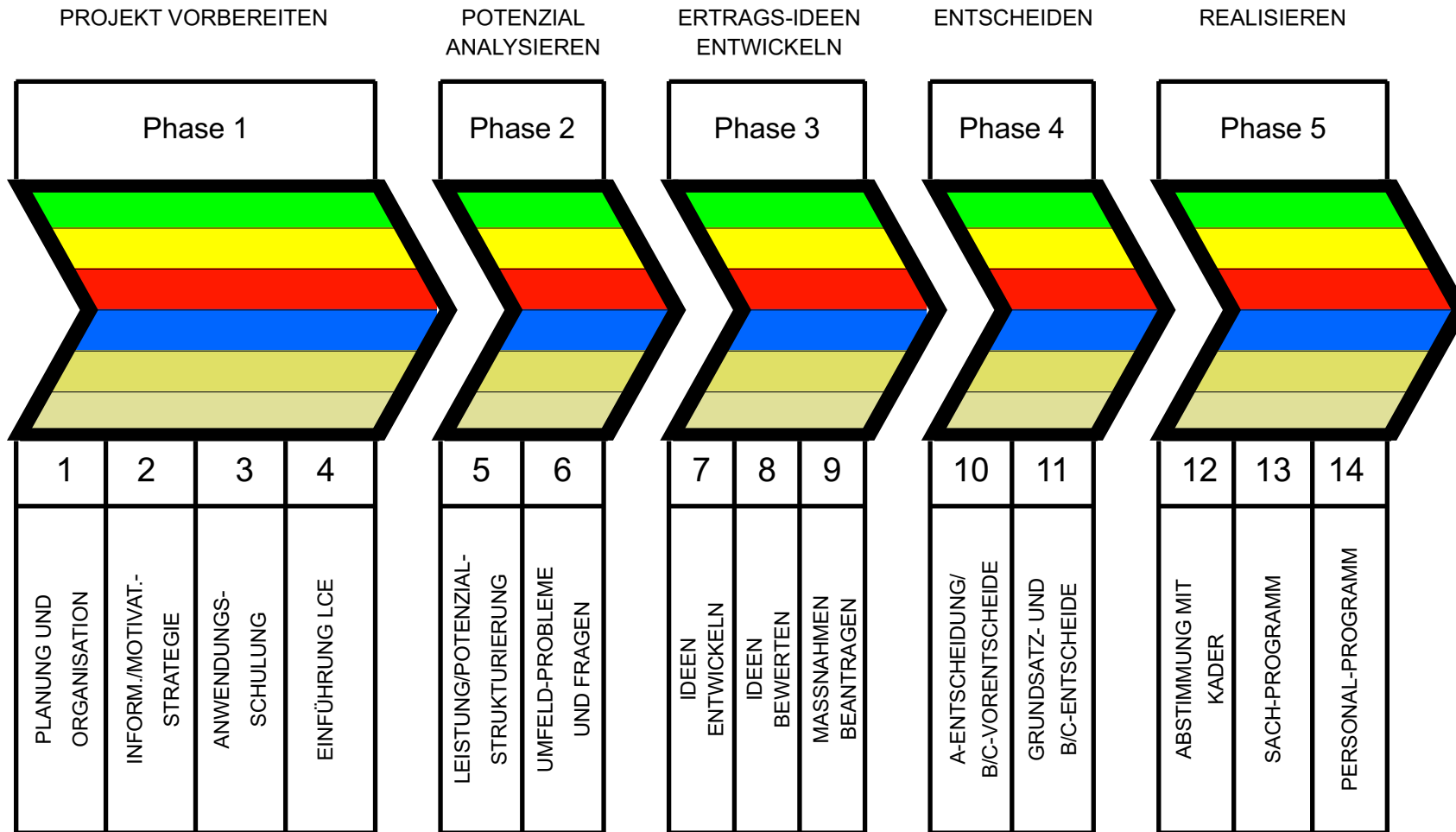
potenzielle Angebote 			offizielle Angebote 	Kunden (Segmente)
Produkte (liefern)	Dienste	Rechte		
L1	D1	R1	A1	K1
L2	D2	R2	A2	K2
L3	D3	R3	A3	K3
L4	D4	R4	A4	K4
L5	D5	R5	A5	K5
L6	D6	R6	A6	K6
L7	D7	R7	A7	K7
L8	D8	R8	A8	K8
L9	D9	R9	A9	K9
L10	D10	R10	A10	K10
L11	D11	R11	A11	K11
L12	D12	R12	A12	K12
L13	D13	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



Controllers Map

"imaginäre" BWL

traditionelle BWL

"subjektive" Werte, nicht fassbar, aber vorhanden

"objektive" Werte (\$, £, ¥, €, CHF)

