Text in Arbeit

Beispiele von Anwendungen des Bengin-Vektor-Prinzip:

Vektoren sind mathematische Instrumente mit denen 'mehrdimensional' arithmetisch und grafisch gerechnet wird.

Wahrend bei den arithmetischen Vektoren die abstrakte 'mathematische Präzision' im Vordergrund steht, eignet sich der 'grafische Vektor' für eine bessere Übersicht bei komplexeren Aufgaben - und deren Kommunikation - wie sie in der Unternehmensführung täglich vorkommen.

Bengin hat in mehrjähriger Entwicklungsarbeit das Vektor-Prinzip zu einem ökonomischen Standard für die Werteabbildung entwickelt, der nun breiteren Kreisen zugänglich gemacht wird. Das hier an zehn Beispielen gezeigte Vektor-Prinzip ist eines der Kernelemente des neuen "Business Engineering 2.0", einer ganzheitlichen Wirtschaftsbetrachtung, in der jetzt auch die immateriellen Werte zählen.

Lassen Sie sich unverbindlich über die neuen Lösungen informieren.

Unternehmensberater sind eingeladen, eine Lizenz zu beantragen.

Themen der zehn Beispiele auf diesen Seiten

(Doppelklick auf ein Bild öffnet ein Fenster mit der grossen Darstellung)

An	nwendung	Vektoren	X-Achse	Y-Achse	Bemerkungen
1 Be	eteiligungsgesellschaft	Beteiligungen	Startpreis	Aktueller Preis	6 Monate
2 Pro	oduzierender Betrieb	Geschäftsbereiche	Umsatz	EBIT	12 Monate
3 Ba	anken	Die 10 weltweit grössten Banken	Sales	Profit	12 Monate
4a So	oftware	Die 5 grössten OLAPs	Revenues	Net income	12 Monate
4b			Revenues	License Fees	12 Monate
5 En	nergie	Die 10 grössten Öl/Gas- Unternehmen	Sales	Profit	12 Monate
6 Wi	iederverkäufer	Die 5 Geschäftsbereiche	Fläche	Umsatz	12 Monate
7 Me	edien	Die 4 Geschäftsbereiche	Betriebsertrag	EBIT	6 Monate
8 Pro	oduzierender Betrieb	Drei Geschäftsbereiche	Umsatz	EBIT	12 Monate
9a Pro	oduzierender Betrieb	Fünf Geschäftsbereiche	Umsatz	Operating Profit	1996
9b			Umsatz	Operating Profit	1997
10 Po	olitische Gemeinde	10 Kontigruppen	Aufwand	Ertrag	2003

Beispiel 1:

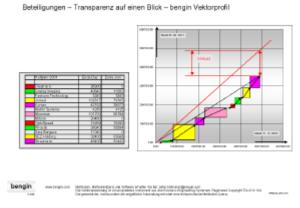
Beteiligungsgesellschaft

Vektoren: 13 Beteiligungen

X-Achse: Kaufpreis der Beteiligungen

Y-Achse: Aktueller Preis der

Beteiligungen

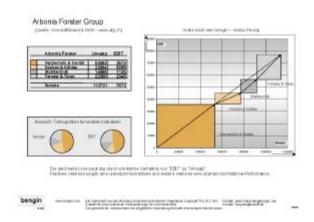


Beispiel 2:

Produzierender Betrieb

Vektoren: 4 Geschäftsbereiche

X-Achse: Umsatz Y-Achse: EBIT



Beispiel 3:

Banken und banknahe Betriebe

Vektoren: Die zehn weltweit grössten

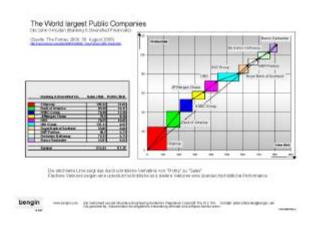
Banken

X-Achse: Sales Y-Achse: Profit

Daten aus Forbes

Die 2000 grössten Unternehmen der

Welt: Link zu den Daten



Beispiel 4a:

Software 'Business Intelligence' / OLAP

Vektoren: Die 5 grössten

börsenkotierten X-Achse: Revenues Y-Achse: Net income

All or divines

100 THE SEC. 100 THE SEC. 100 THE

proprocessors and declaration of the control of t

Beispiel 4b:

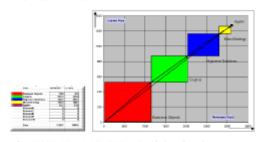
Software 'Business Intelligence' / OLAP

Vektoren: Die 5 grössten

börsenkotierten X-Achse: Revenues Y-Achse: License Fees

Daten von fünf grösseren OLAP-Unternehmen

Daten von fürif grösseren OLAP-Unternehmen



Die gestricheite Linie zeigt das duschsstruttliche Verhativis von "Licesse Feest" zu den "Resenwest". Rasstese Wektonen zeigen eine unterdundnisstriffiste und stell ein Verbest eine überdachsschriftliche Performas

PROBÎT meritmijn com an dan Bisham Rejnaning Rydom, ngiana kopptyk TAL-162-HA. Kottikt pelerbeterbetjikskije co usbell tel meni ottalien fra krist vere betall te. Kottikt pelerbeterbetjikskije com

Beispiel 5:

Energieversorgung

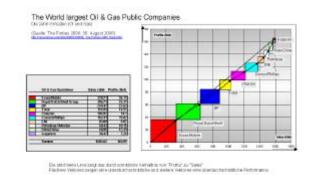
Vektoren: Die 10 grössten Gas / Öl-

Unternehmen X-Achse: Sales Y-Achse: Profits

Daten aus Forbes

Die 2000 grössten Unternehmen der

Welt: Link zu den Daten



engin — integrated by the control of the control of

Beispiel 6:

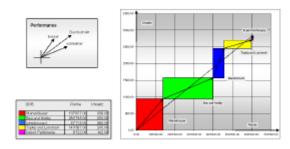
Wiederverkäufer (Coop)

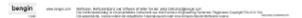
Vektoren: Die 5 Geschäftsbereiche

X-Achse: Verkaufsfläche

Y-Achse: Umsatz

Coop 2005 - Verkaufsfläche und Umsatz auf einen Blick - bengin Vektor-Prinzip





Beispiel 7:

Medien (Tamedia)

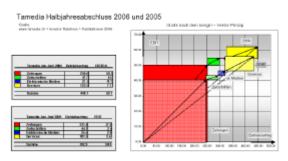
Vektoren: Die 4 Geschäftsbereiche

X-Achse: Betriebsertrag

Y-Achse: EBIT

Jeweils die erasten sechs Monate der

Jahre 2005 und 2006.



Die atrichtierte Unieczeigt das durchasteri fliche Verhältnis von "EBF" zu "Unsast" (Betriebsetrag). Flachese Velosen zeigen eine untenburchastmitliche und zeielene Veldaren eine überdurchschaftnillische Performens



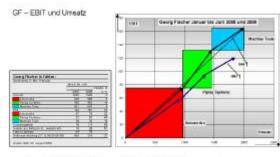
Beispiel 8:

Produzierender Betrieb (Georg Fischer)

Vektoren: Die 3 Geschäftsbereiche

X-Achse: Umsatz Y-Achse: EBIT

Die Geschäftsjahre 2005 und 2006



Die sektriete Uniopsig das duch schredene Verwehne von "EBF" zum "Umsatt instes Habsatt). Flachere Websen begen eine upsinbatnischrätliche ist diesen Websen eine dies dechstration die Festomania



Beispiel 9a:

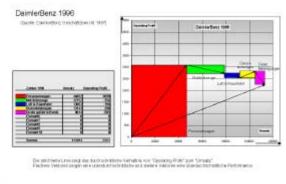
Produzierender Betrieb (DaimlerBenz)

Vektoren: Fünf Geschäftsbereiche

X-Achse: Umsatz

Y-Achse: Operating Profit

Die Geschäftsjahre 1996



Beispiel 9a:

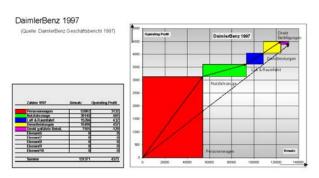
Produzierender Betrieb (DaimlerBenz)

Vektoren: Fünf Geschäftsbereiche

X-Achse: Umsatz

Y-Achse: Operating Profit

Die Geschäftsjahre 1997



ie strichterte Linie zeigt das durchschnittliche Verhältnis von "Operating Profit" zum "Umsatz".

bengin www.bengin.com En Indivirent aus der Business Engineering Byddenen, Registerel Copanyst Tils 512 154, Vorsitz seler fordlicher@bengin.com Des gewestliche, nobescholere die erligsetliche Anwendung efforder eine erligsetlichen Elzend

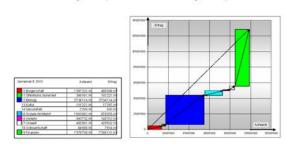
Beispiel 10:

Politische Gemeinde

Vektoren: Zehn Kontigruppen

X-Achse: Aufwand Y-Achse: Ertrag

Laufende Rechnung - Transparenz auf einen Blick - bengin Vektorprofil



bengin
www.bergin.sm
Mathodes, Mathodes/seric and Suffaces without Sta bit pates benchmarkflyings con.
Daily Victorium-schooling of the proprietors extracted aux data Surveys Surveys Registrate Opprings TSG 8/31166
Daily Victorium-schooling or of proprietors in Surveys Surveys

Zusätzliche Vektor-Beispiele finden Sie auch auf: http://www.bengin.net/zbu/spec.htm

Peter Bretscher, Ingenieurbüro für Wirtschaftsentwicklung, CH-9034 Eggersriet, St. Gallen, Switzerland **peter.bretscher@bengin.com** Telefon: +41 (0)71 877 14 11

"The assumptions, tools and frameworks that leaders have used to make decisions over the past decade appear inadequate.

It is imperative for leaders of all walks of life to develop new capabilities if they expect to be successful and to maintain relevance," said **Professor Klaus Schwab, Founder and Executive Chairman of the World Economic Forum (2006).**

http://www.weforum.org/site/homepublic.nsf/Content/Annual+Meeting+2006