

## Technologien – Techniken – Organisation – Projekte

## Bestandteile und Zielsetzung

B'E-Partner, B'E-Systems und B'E-Services sind die drei Bestandteile einer virtuellen Company (VC), die kundenspezifische Produkte, Dienste und Rechte generiert. Das heisst, dass innerhalb der VC alle unternehmerische Aufgabenstellungen eines Mischkonzerns (Techniken und Technologien) abgedeckt werden, ohne dass eine juristische Person geschaffen wird. Die VC ist die flexible Plattform für eine zeitlich begrenzte und projektbezogene Kooperation von juristisch unabhängigen Leistungsträgern. Diese Leistungsträger bilden die fraktalen Elemente des Wertschöpfungsnetzes und erbringen eine aus Kundensicht einheitliche Gesamtleistung.

Dem Kunden soll eine Organisation für die individuelle, schnelle und kostengünstige Erledigung seines Bedarfs zur Verfügung gestellt werden.

## Die drei tragenden Elemente

Die Praxis zeigt, dass für eine erfolgreiche Projektrealisierung drei Elemente vorhanden sein müssen:

1. Leistungsträger (Fraktale), welche die einzelnen Aufgaben zuverlässig erfüllen.
2. Ein gemeinsames Verständnis des Kunden und der Leistungsträger über den erwarteten Nutzen.
3. Eine unterstützende "Instanz", welche Leistungslücken erkennt und eliminiert. Und die durch intelligente Logistik der Ressourcenströme den Leistungsträgern den optimalen Einsatz ihrer Potentiale ermöglicht.

## Die drei Bestandteile

B'E-Partner wird verstanden als Konglomerat von unabhängigen Leistungsträgern (Fraktale). Sie können sowohl juristische als auch natürliche Personen sein. Sie reagieren auf "plug and play"-Basis schnell und flexibel auf Kundenwünsche. Sie offerieren ein Kundenprojekt und wickeln den Auftrag ab. Nach Auftragserstellung löst sich das Projektteam auf.

B'E-Systems entwickelt und vermittelt innovative Methoden und Techniken als Instrumente zur Planung, Optimierung und Realisierung neuer Geschäftspraktiken.

B'E-Services übernimmt die interne und externe Kommunikation und Planung der Leistungserstellung von der Akquisition über die Beschaffung bis zur Implementierung beim Kunden.



## Die vier Aufgabenbereiche

Für Akquisition und Realisierung von Kundenprojekten sind vier Aufgabenbereiche abzudecken. Sie werden von geeigneten B'E-Partnern wahrgenommen, die im Bedarfsfall im Team aktiv werden. Das Team selbst reagiert auf veränderte interne und externe Rahmenbedingungen autonom, indem es zum Beispiel ungenügende Fraktale ersetzt oder das Team ergänzt. Es können aber auch die Verantwortlichen Personen für die vier Aufgabenbereiche rochieren.

### 1. Marketing und Verkauf:

Wichtigste Aufgabe ist das Generieren von Kundenaufträgen. Die Aufgaben umfassen die Auftragsakquisition, die Offertstellung bzw. die Koordination der Offertstellung durch den Beizug geeigneter Fraktale und die Kundenkommunikation.

### 2. Engineering (Entwicklung, Optimierung):

Zurückführen der Kundenwünsche auf das "was der Kunde braucht". Konzipieren und entwickeln des kundenspezifischen Projektes unter Beizug der anderen Fraktale.

### 3. Leistungserstellung:

Realisieren der entwickelten und offerierten Lösung. Die Fraktale sind hier Teil des Wertschöpfungsnetzes und leisten hier ihren Beitrag.

### 4. Koordination/Verrechnung:

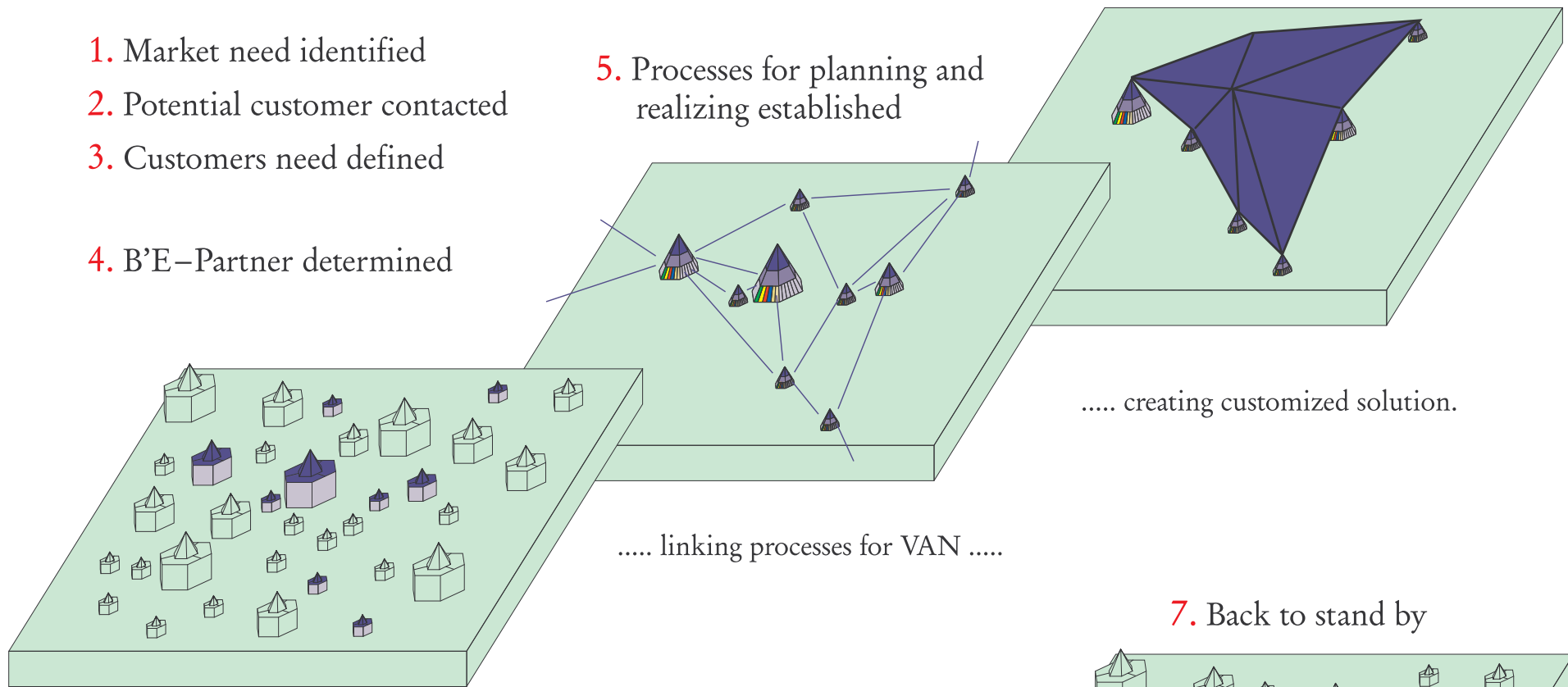
Zentrale Aufgabe ist hier die Logistik des gesamten Wertschöpfungsnetzes. Dies hinsichtlich der "internen" Leistungserstellung genauso wie der Q'Sicherung und der "internen" und "externen" Verrechnung.

# Steps of procedure

1. Market need identified
2. Potential customer contacted
3. Customers need defined
4. B'E-Partner determined

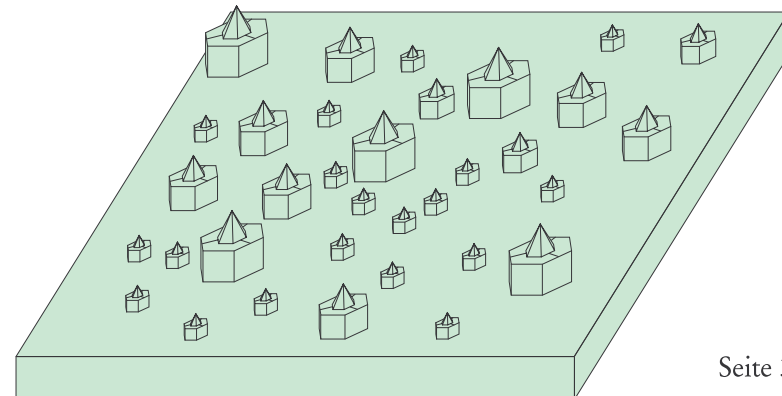
5. Processes for planning and realizing established

6. Solution performed



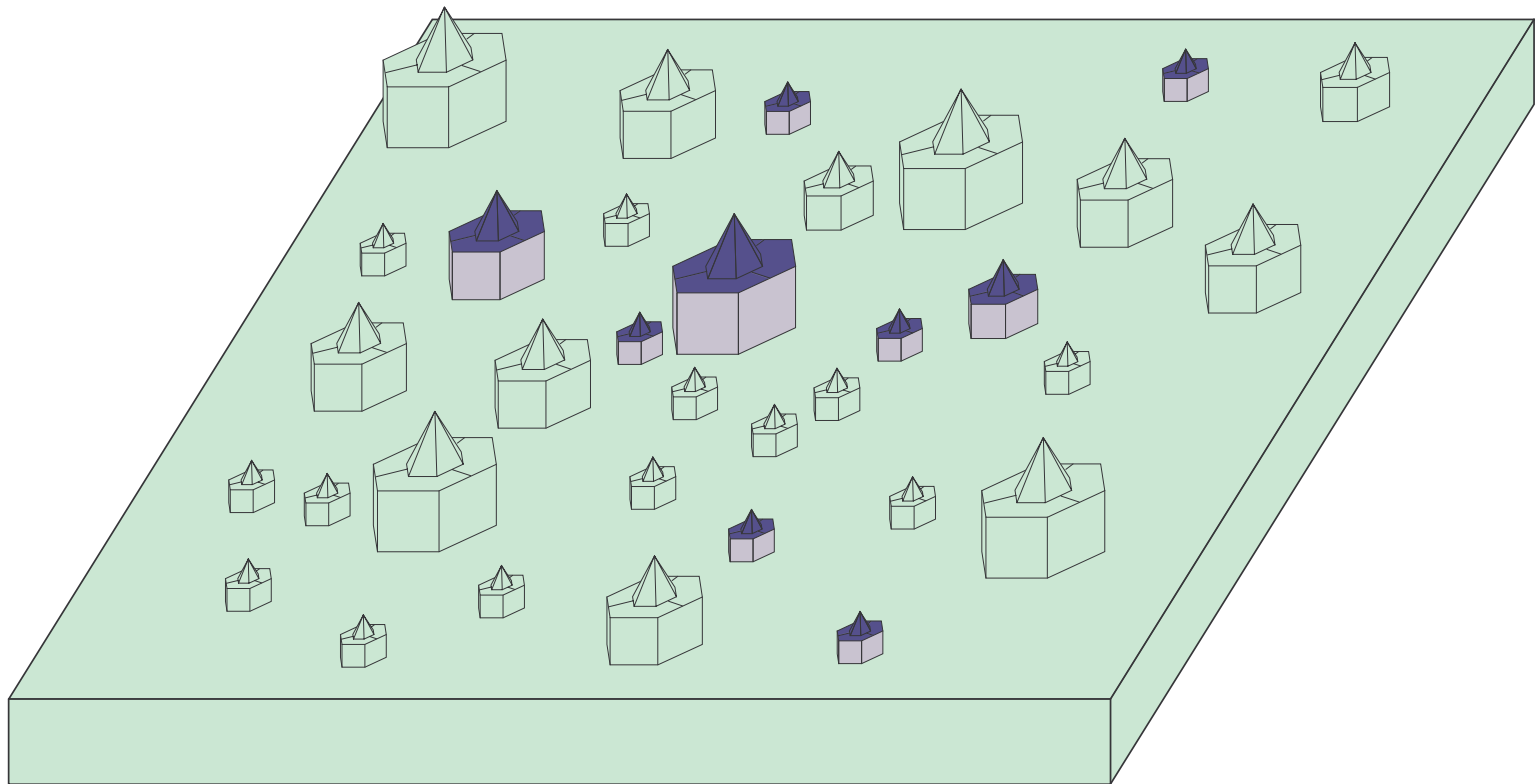
 Active fractals .....

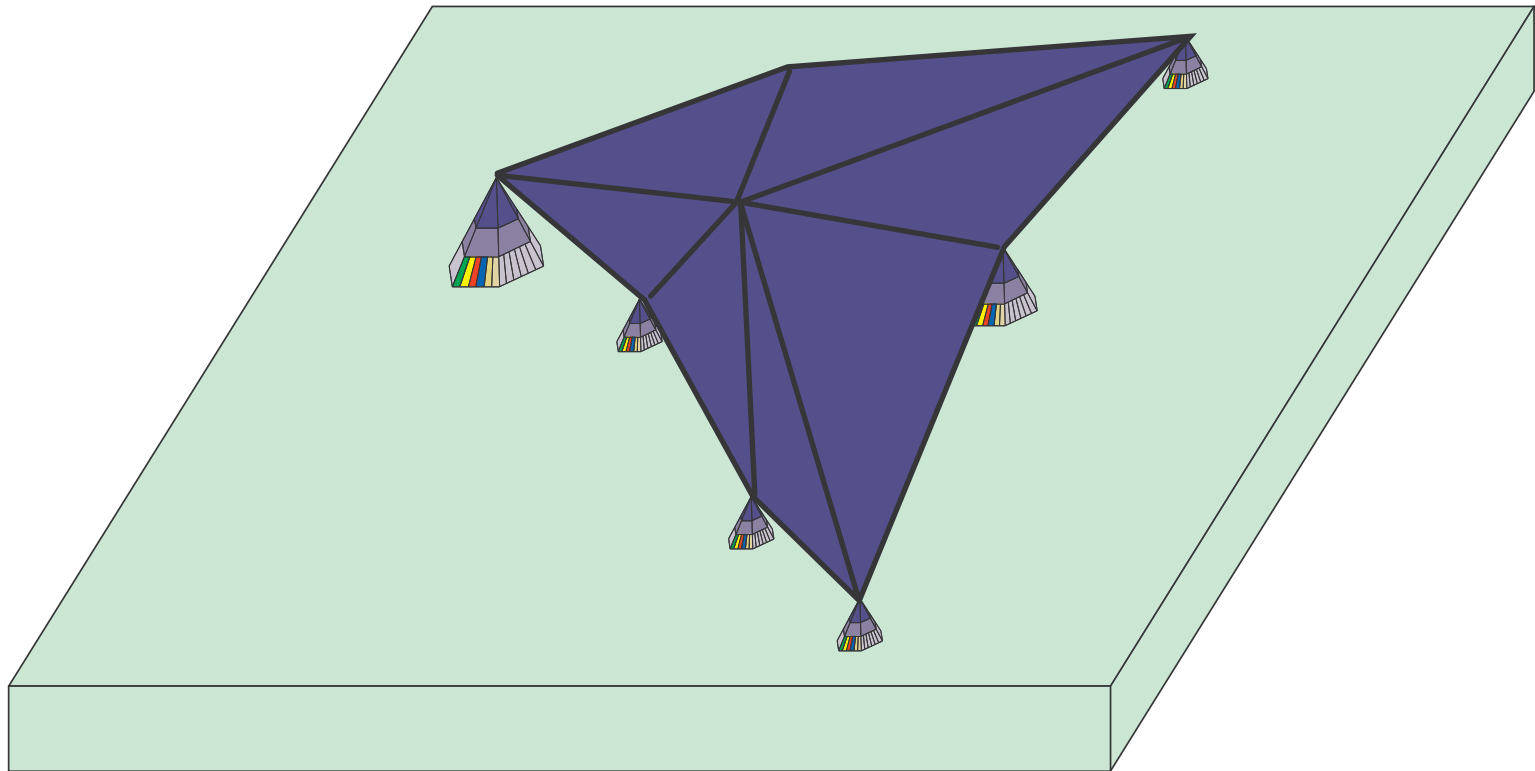
7. Back to stand by

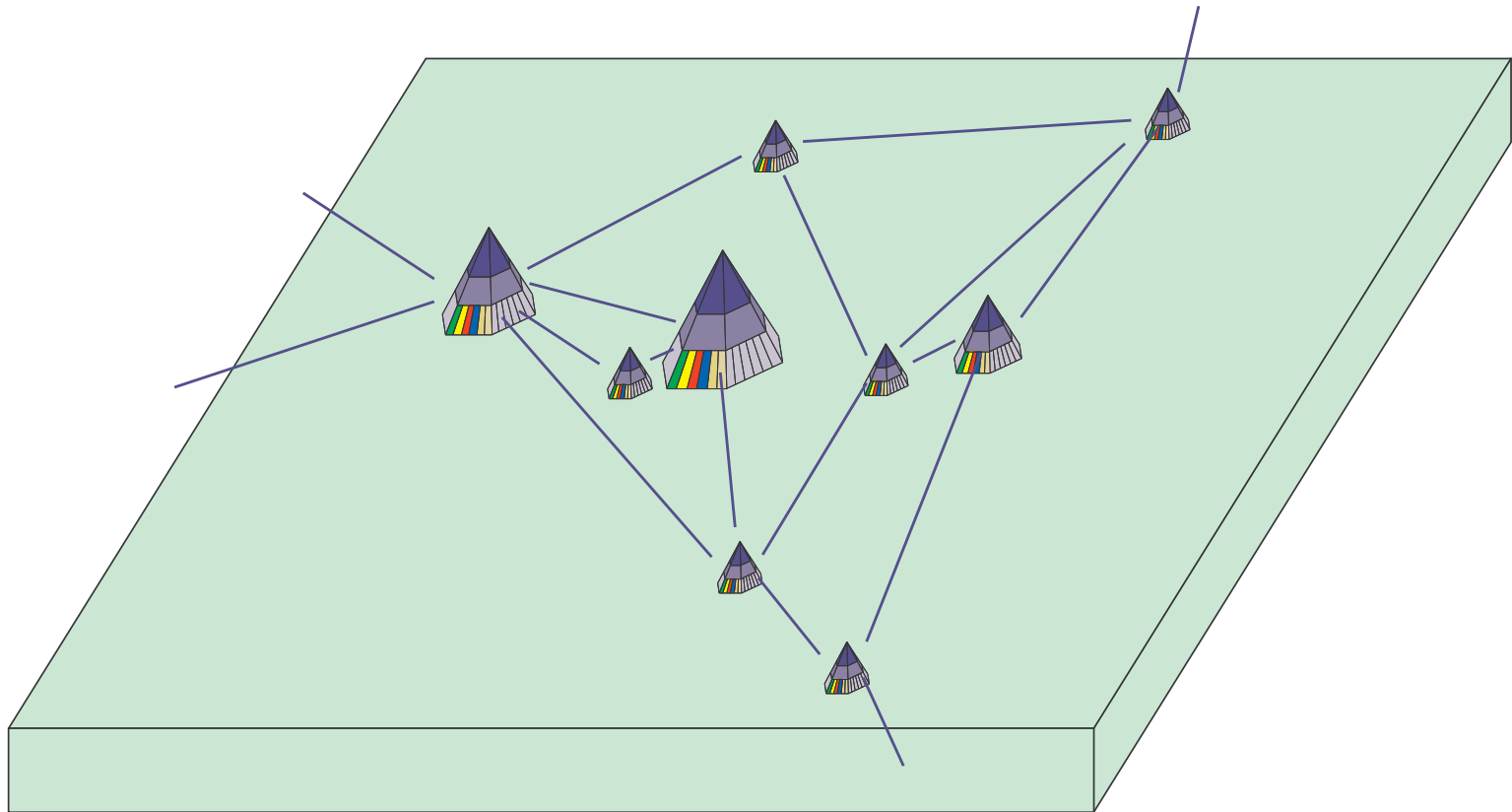


# B'E-Partner

Id. No.	Ort	Angebot, Besonderes
	Eigeltingen	Technologiebewertung, Trendabschätzung, mathematische Simulationen, ....
	Gosheim	Realisierung von Entwicklungsprojekten, Subventionsmöglichkeiten, Ausbildung Projektmanagement
	Dornbirn	Steuerberatung, Möglichkeiten aus der österreichischen und internationalen Steuergesetzgebung.
	Dornbirn	Personalentwicklung, Seminarleitung, Coaching, Ausbildung in VWL und BWL
	Feldkirch	Unternehmensschulung, Ausbildungsorganisation
	Eggersriet	Wirtschaftsentwicklung, 3D-Vernetztes Denken, innovative Instrumente, lokalisieren, schützen und umsetzen immaterieller Werte, Ausbildung
	Grabs	Turn around Medien, nahe an der Praxis
	Hagendorn	Life cycle engineering, Produktentwicklung
	Rebstein	Technologietransfer, Mechanik, Optik, Elektronik, internationale Kontakte; Wasseranalyse
	Sargans	Wirtschaftsentwicklung, Ansiedelung und Aufbau von Unternehmen
	St. Gallen	Rechtsberatung, internationales Wirtschaftsrecht
	Teufen	Value Engineering in der Produktentwicklung
	Mels	Umweltzertifizierung, Biochemie, Projektmanagement
	Wil (AG)	Sourcing & Marketing, internationale Datenbankrecherchen, Lizenzen
	Winterthur	Organisationsentwicklung, Beratung und Ausbildung, Partner SMI









Kennzeichen einer VU ist das sogenannte "plug and play". Die Unternehmen reagieren schnell und flexibel auf Kundenwünsche, schliessen sich auf Zuruf zusammen, erstellen eine Offerte und wickeln den Auftrag ab. Nach Auftragerstellung löst sich das Projektteam auf.

Jede Firma des Netzwerkes muss in der Lage sein, sich dem Wettbewerb mit externen Firmen zu stellen. Dies setzt voraus, dass nur kompetente Firmen in das Netzwerk aufgenommen werden.

Voraussetzung für das Gelingen und die Lebensfähigkeit einer VC ist nicht nur die Fähigkeit jeder einzelnen Firma zu einer qualitativ hochwertigen Leistungserstellung, sondern auch das gegenseitige Vertrauen, das sich die Partner des Netzwerkes entgegenbringen müssen, lassen sich doch nicht alle Eventualitäten vertraglich und innerhalb der vom Markt verlangten Reaktionszeit absichern.

Zusammenfassend: Will sich eine aus KMUs gebildete virtuelle Unternehmung im Wettbewerb bewähren, wird sie mindestens folgende Vorteile realisieren müssen:

- qualitativ hochwertige Leistung
- schnelle und flexible Reaktion auf Kundenwünsche
- zügige, effiziente Planung und Ausführung
- Realisierung von Effizienzgewinnen und damit konkurrenzfähige Preise bzw. höhere Gewinnmargen
- Einhaltung von finanziellen und zeitlichen Garantien (Kostendach, fixierter Übergabetermin)

Das Netzwerk als Basis der Virtuellen Unternehmung

Eine Leistungserstellung durch VU kann nur dann erfolgreich sein, wenn es gelingt,

- ein funktionierendes Netzwerk aufzubauen,
- das Netz funktionsfähig zu erhalten und
- aus dem Netz heraus temporär und projektbezogen Virtuelle Unternehmungen zur Abwicklung von Gesamtaufträgen zu bilden.

Dazu sind erfahrungsgemäss folgende vier Grundfunktionen wahrzunehmen:

.....Bild

