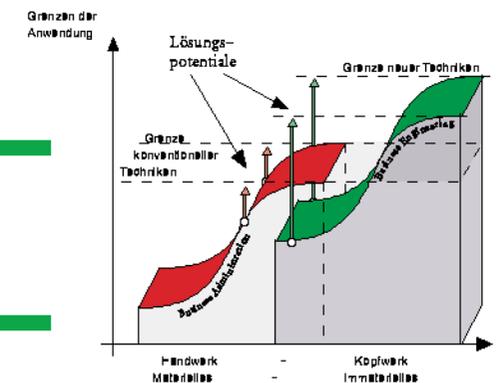
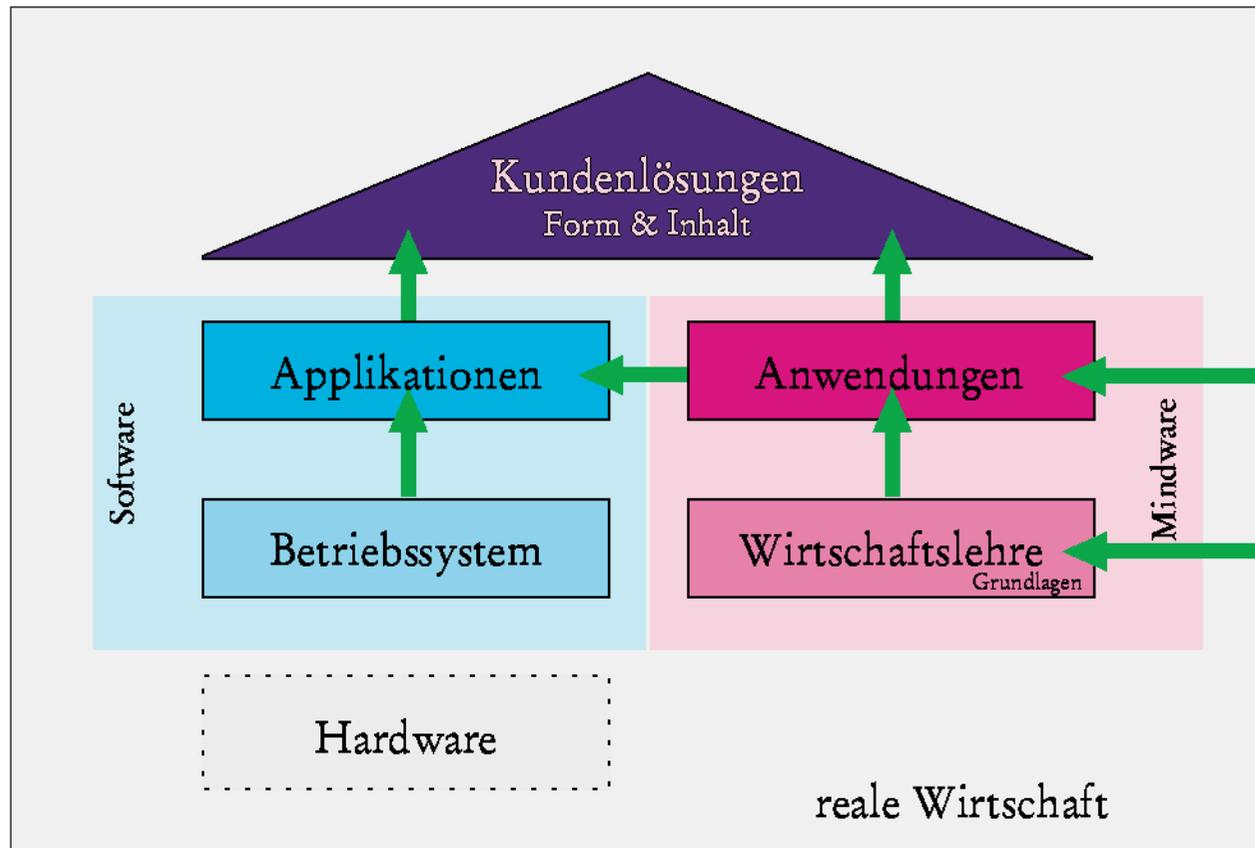


# Business Simulation

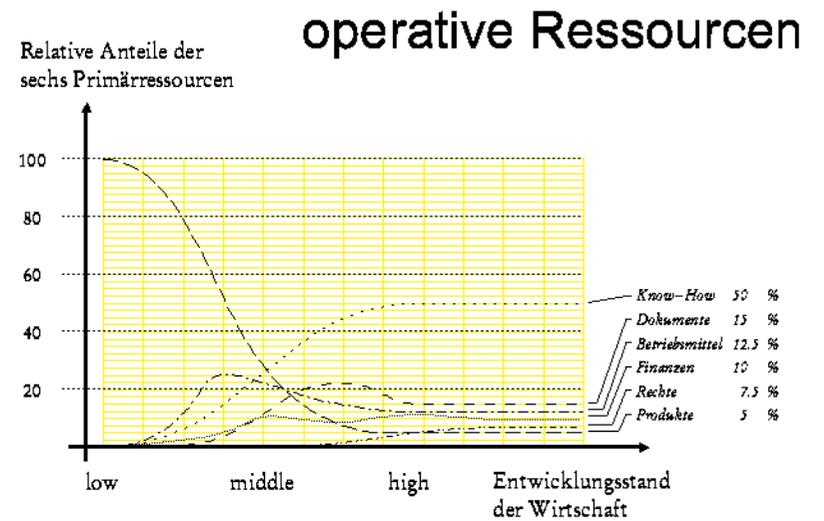
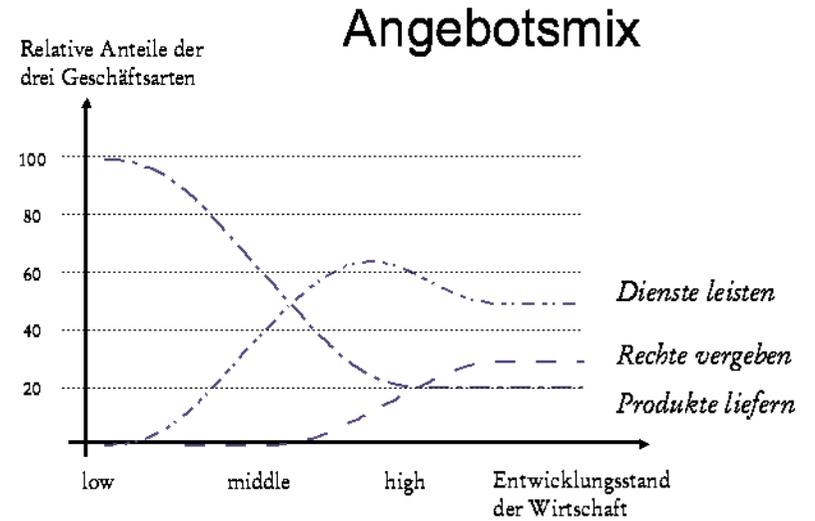
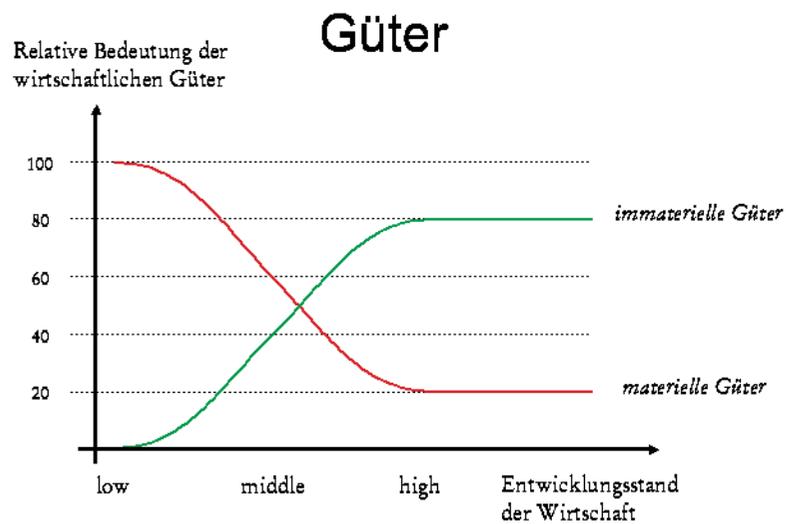
«Die Probleme, die uns heute beschäftigen, sind das Resultat einer überholten Denkweise. Wir können sie nicht mit der gleichen Denkweise lösen.»

Albert Einstein



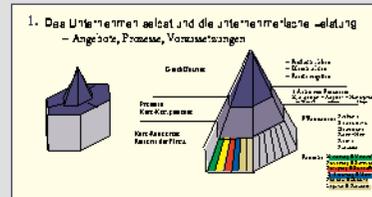


# Einsichten und Aussichten

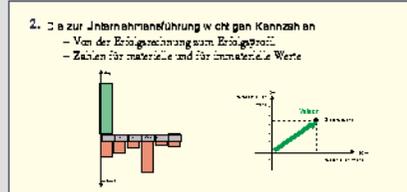


# Unternehmen und Geschäfte

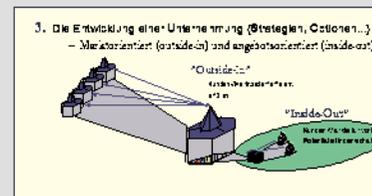
## 1. Strukturieren



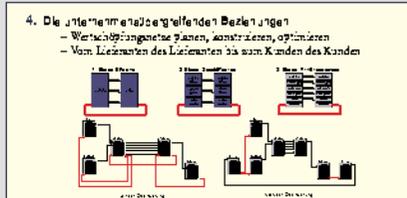
## 2. Quantifizieren



## 3. Orientieren



## 4. Optimieren



Evolutionäre Grundlagen und Instrumente für innovative Lösungen.



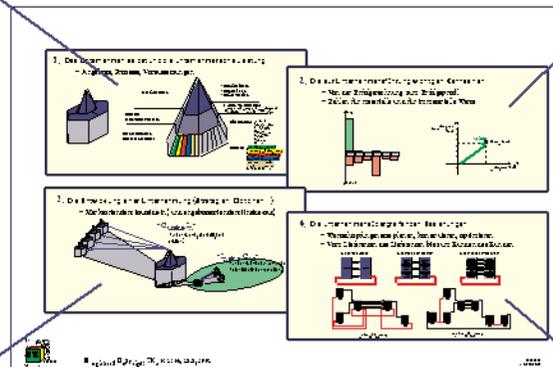
# Die vier Schwerpunkte, deren Anwendung und Nutzen

## 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.