

## Business Engineering (Re-Inventing Business Administration)

### Inhalt:

Die Grundlagen der Wirtschaftslehre sind über 200 Jahre alt. Trotz ihrem Alter sind sie weltweit auch heute noch das "Betriebssystem für Manager und Ökonomen". Aus historischen Gründen bietet das alte System zum Verständnis der Wirtschaft nur Kennzahlen für materielle Werte. Jede Schraube zählt – aber das "Know-How" wird vernachlässigt. Dieser systematische Fehler wirkt sich negativ aus, wenn die Lehre bei Unternehmen angewendet wird, die intelligente Produkte und Dienstleistungen anbieten.

Mit den Business Engineering Systemen werden die alten Grenzen überwunden und der blinde Fleck der Lehre eliminiert. Auf dieser neuen Basis wird die Realität der modernen Wirtschaft besser abgebildet und verstanden. Es werden Wege aufgezeigt, wie durch ingenieurmässiges Denken immaterielle Werte quantifiziert, Handelshemmnisse reduziert und Erträge verbessert werden.

### Content:

Classic Business Theory as a product of mind (MindSet) has reached top of S-Curve. Rethinking the basic assumption led to additional insights and new rules in quantifying immaterial means and values. The result is a compatible instruction set for mind Which enables a quantum leap in modelling today's Business Real Reality. This new generation of Business Virtual Reality supports the responsible people in understanding, creating and communicating innovative ways in managing today's complexity.

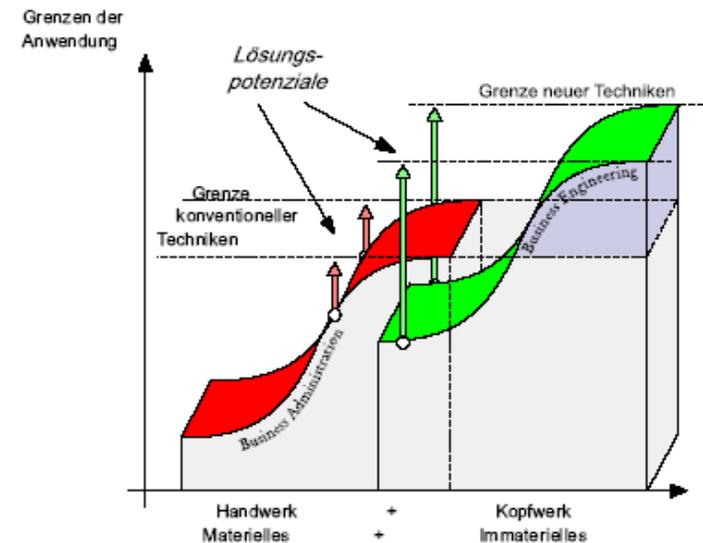
### The Documentation:

The Tools are documented in the B' E-Systems, a well structured and extensive collection of 3D-Models, charts and text. Since 1987 they are in a consecutive development process in order to enable new dimensions in Business Development.

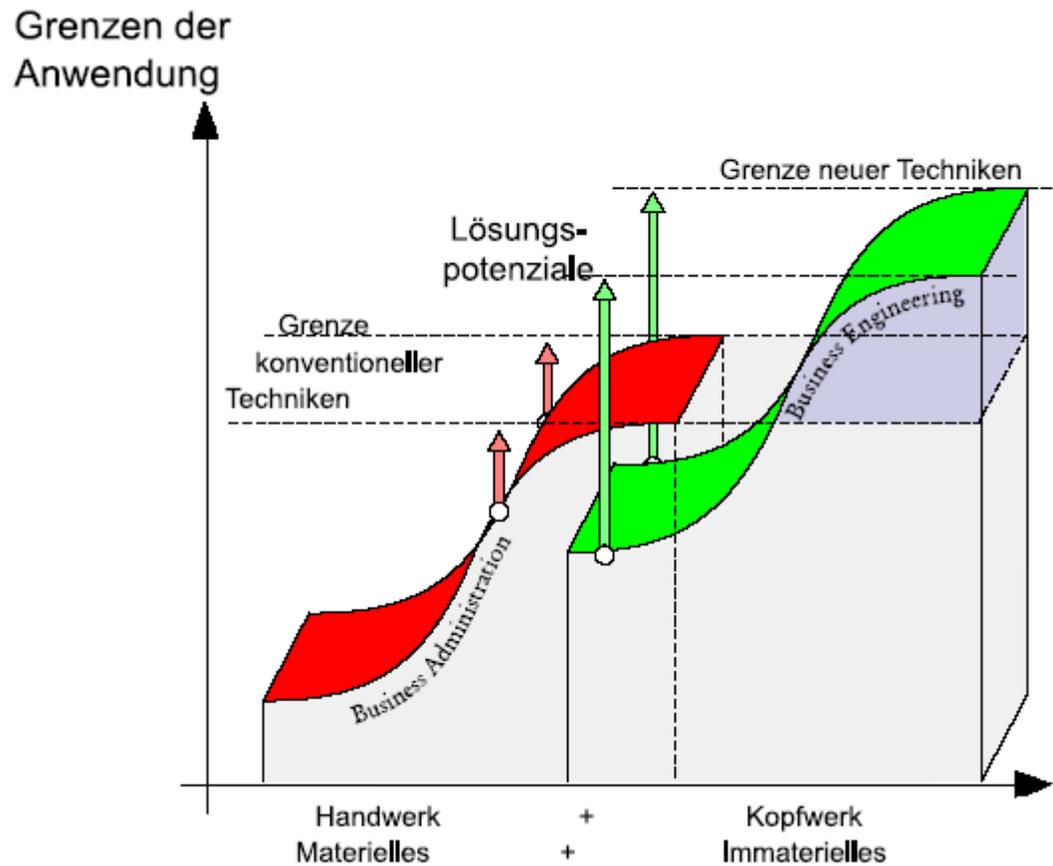
Registered Copyrights TXu 512 154, March 20. 1992, Washington D. C.

Title of registered work: Business Engineering Systems

Alternative Title: Tools for Business Administration

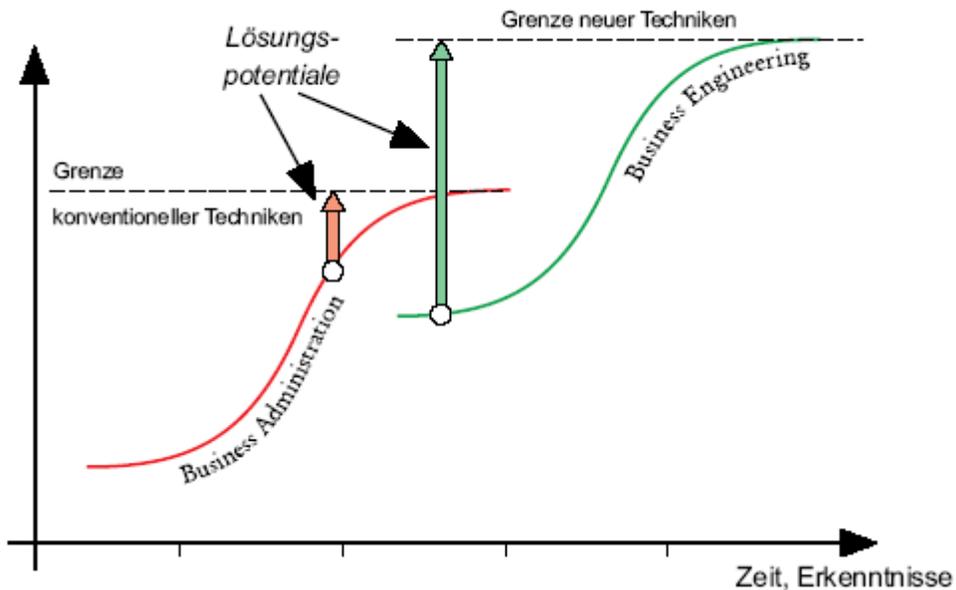


## Die Innovation für komplexe Wirtschaftssysteme



Komplexität bewältigen – statt reduzieren.

## Die ISG Lösung: Innovation in der Entwicklung von Wirtschaftsmodellen



**Innovations-Sprünge** in den technologischen Bereichen finden dauernd statt und beeinflussen sichtbar unserer Zeit.

Beispiele: Analogtechnik → Digitaltechnik → Computer

Segelflugzeug → Propellerflugzeug → Düsenflugzeug

Sprünge in **nicht-technologischen Bereichen** sind weniger „laut“. Aber auch sie beeinflussen unsere Zeit (neue Steuern, Krankenkassensysteme usw.). Viele davon basieren auf neuen Erkenntnissen und darauf, dass die klassischen Ausgangslagen erweitert und neue Fragen gestellt werden. Sie prägen dann die weitere Entwicklung nachhaltig, wenn sie Inkongruenzen zwischen der klassischen Theorie und der gängigen Praxis verringern.

Die ISG verfügt über Basisinnovation in den „nicht-technologischen“ Gebieten zur Lösung aktueller Fragen.

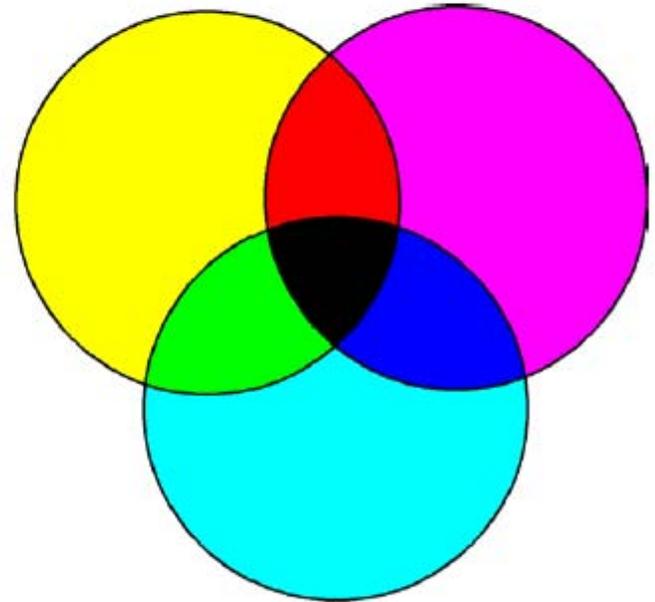
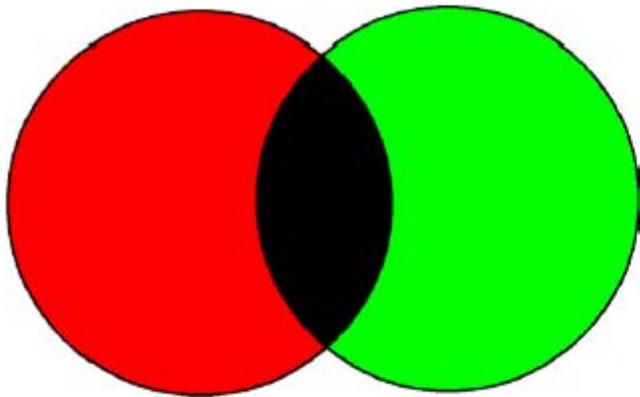
Beispiele für neue Fragen:

- Auf welche Ressourcen können wir zurückgreifen? Wie vollständig werden sie genutzt?
- Wie sieht es mit den immateriellen Ressourcen aus? Wie bestimmt man sie?
- Wie lauten Metastrategien? Wie optimiert man internationale Wertschöpfungsnetze?

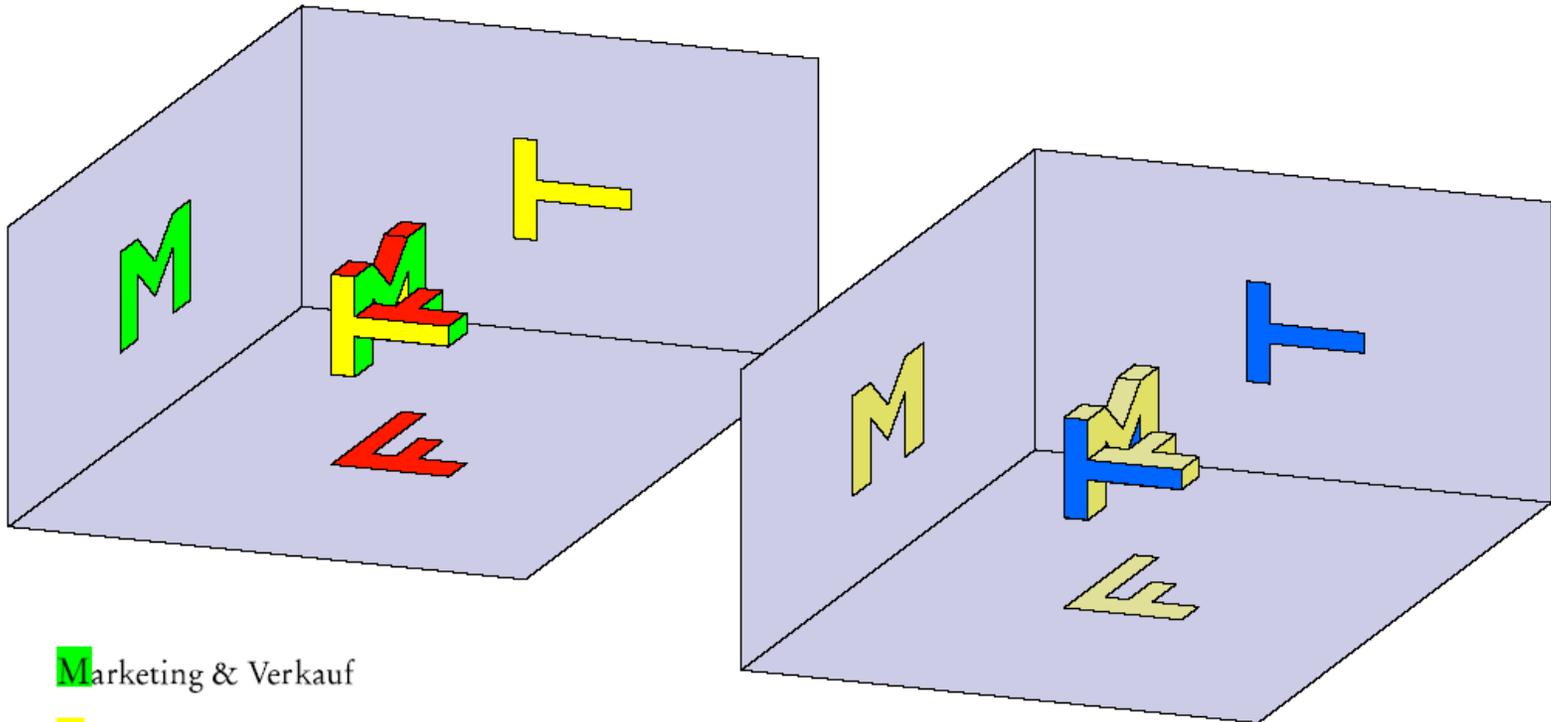
Alte Aufgabenstellungen und neue Fragen führen zu neuen Antworten, Sichtweisen, Erkenntnisse und

**Lösungen für scheinbar unlösbare Probleme.**

## Grundfarben und Kombination



## Objekt und Perspektiven



**M** Marketing & Verkauf

**T** Technik (Forschung & Entwicklung)

**E** Fertigung & Beschaffung

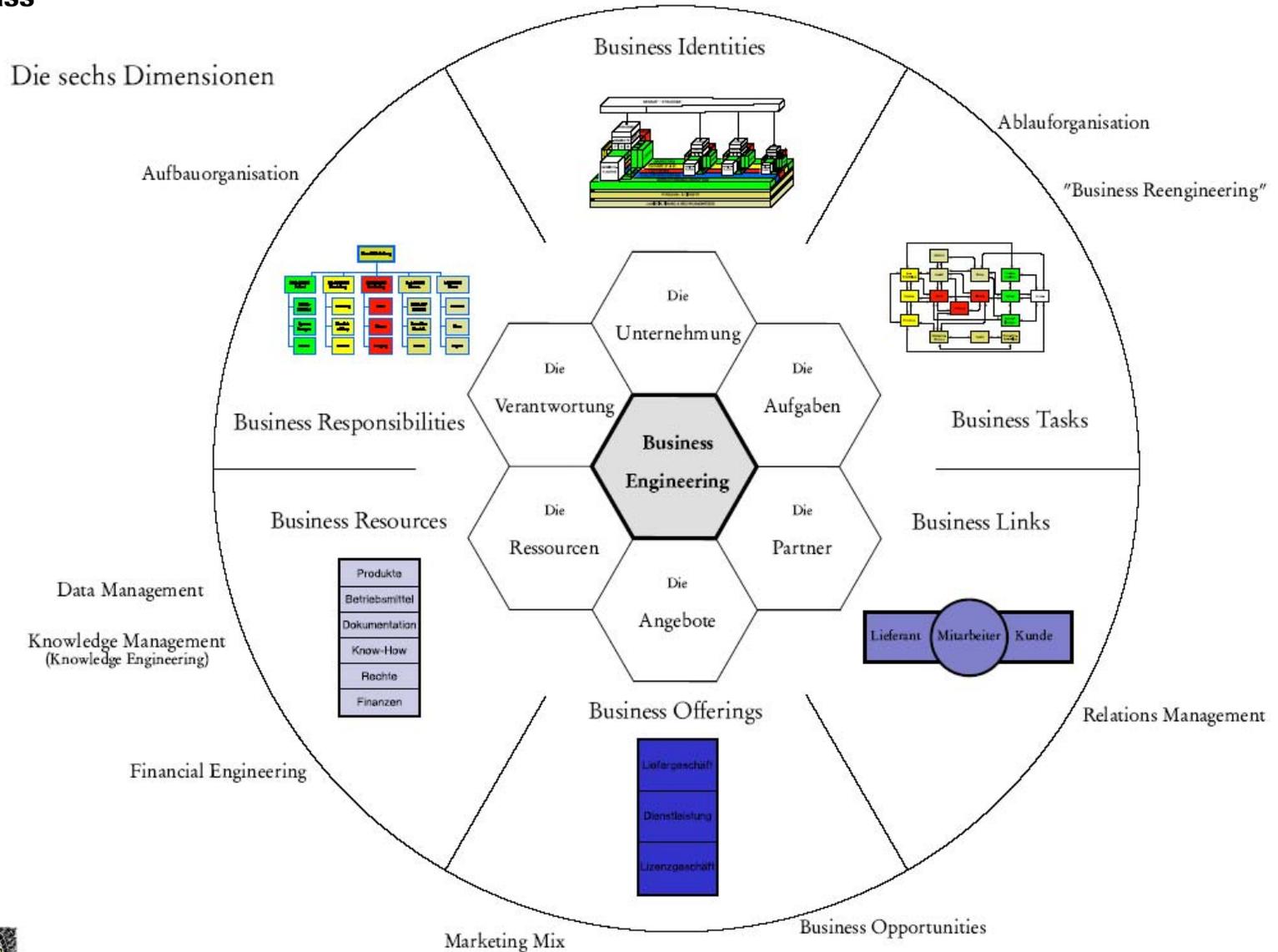
**T** Total Q (Q'Sicherung & Umwelt)

**M** Mitarbeiter (Personal & Dienste)

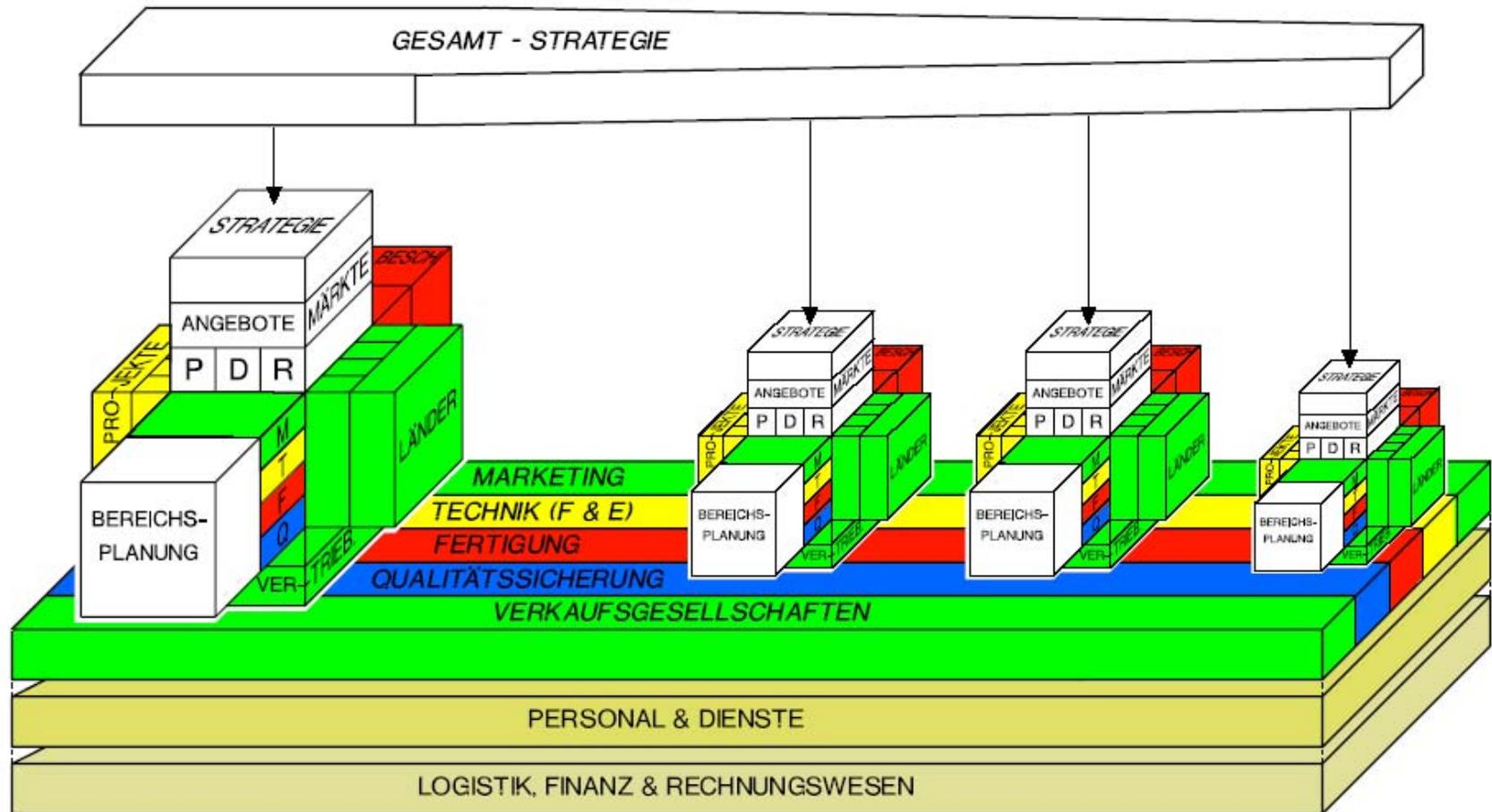
**E** Finanz (Logistik & Finanzen)

# Kompass

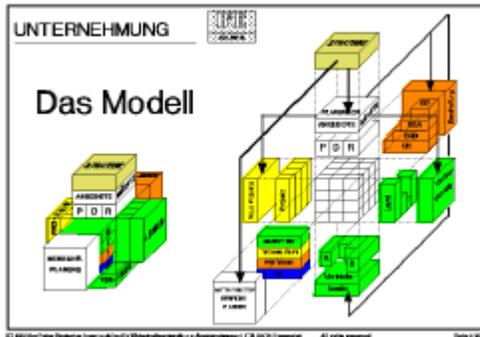
Die sechs Dimensionen



# Das Modell

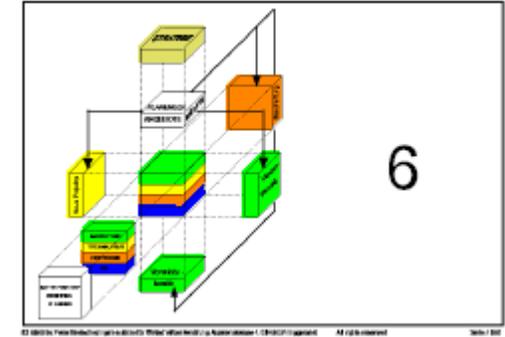
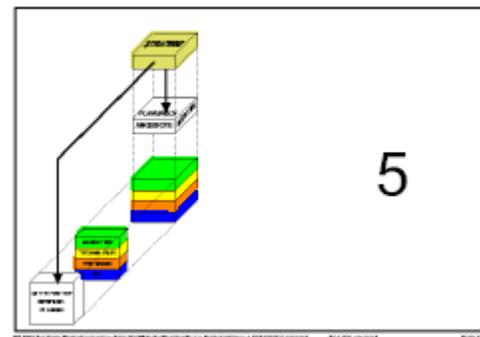
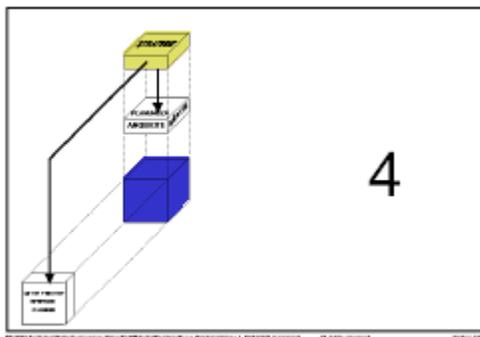
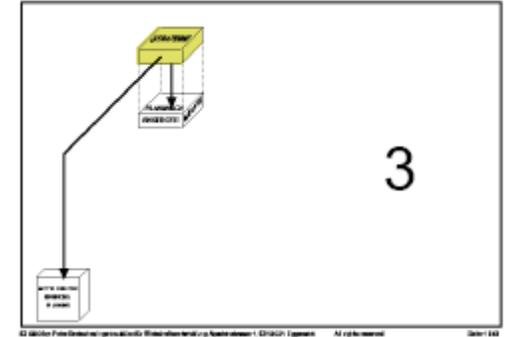
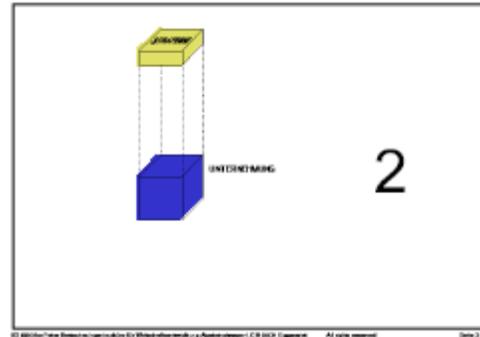
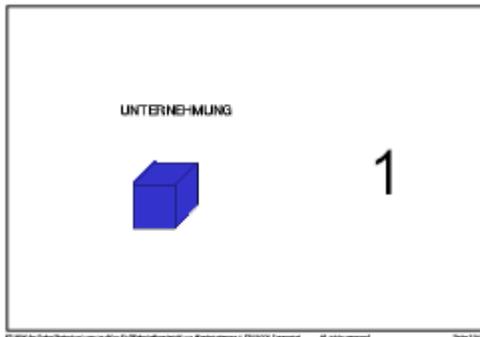


# Wie das Modell entsteht



- 1: Unternehmung
- 2: Strategien (Haupt, Ergänzung, Meta)
- 3: Planung (Int. Bereiche, Angebote, Märkte)

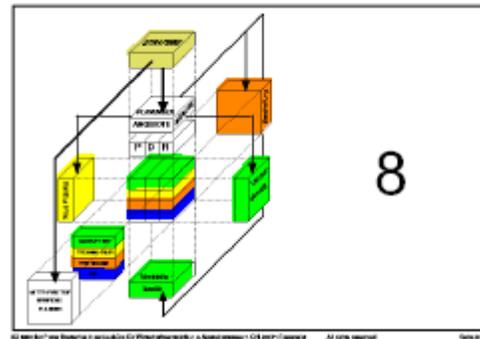
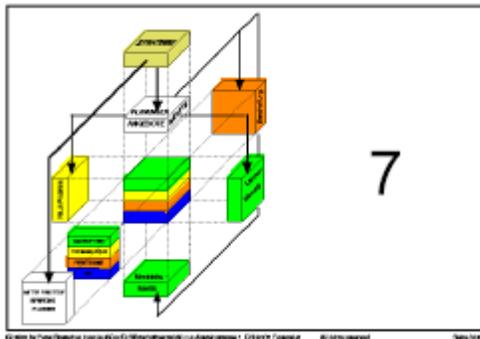
- 6: Projekte, Beschaffung, Vertrieb, Länder
- 8: Angebote (Produkte, Dienste, Rechte)
- 9: Budgets



## Wie das Modell entsteht

- 1: Unternehmung
- 2: Strategien (Haupt, Ergänzung, Meta)
- 3: Planung (Int. Bereiche, Angebote, Märkte)

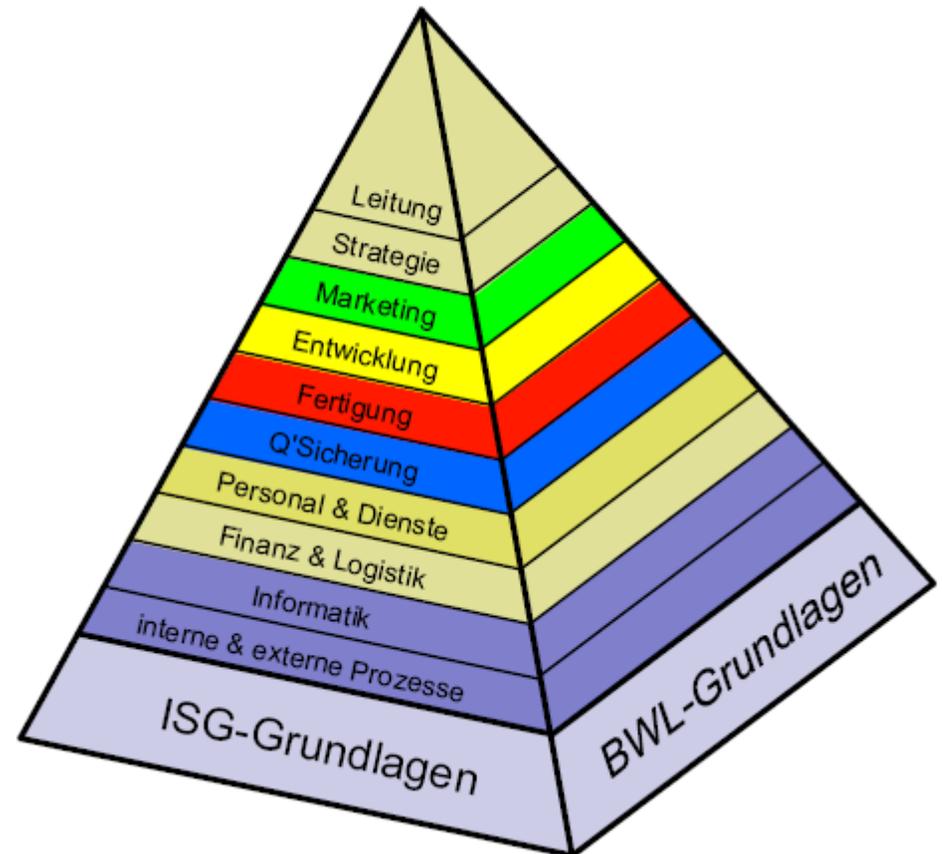
- 6: Projekte, Beschaffung, Vertrieb, Länder
- 8: Angebote (Produkte, Dienste, Rechte)
- 9: Budgets



## ISG Systemlösungen

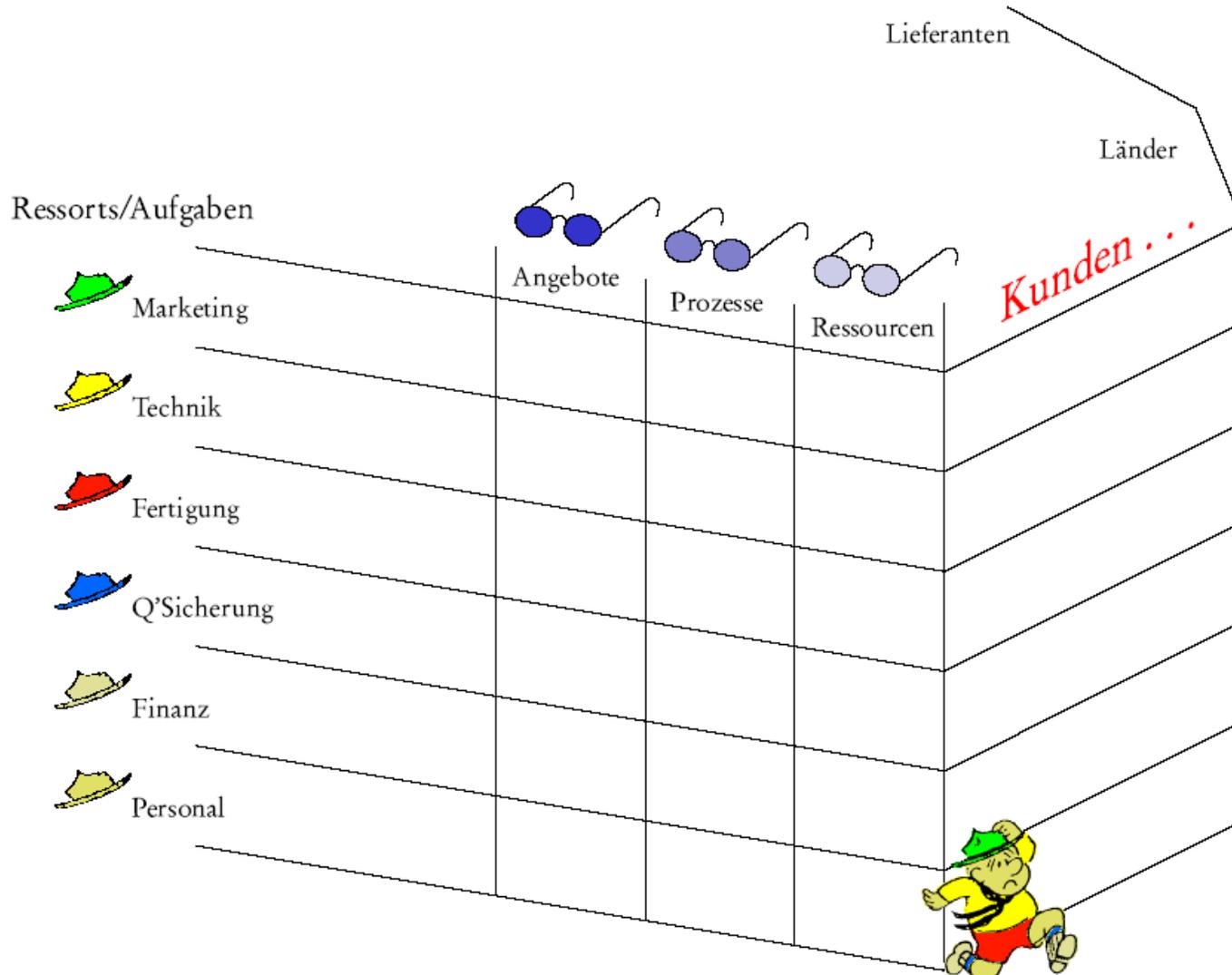
Neue Dimensionen für besseres Entscheiden

Der neue Standard für ökonomisches Handeln



Objektiv bessere Instrumente, weil jetzt auch die subjektiven Werte zählen.

# Etwas viel



## Ressourcen und Geschäftsarten

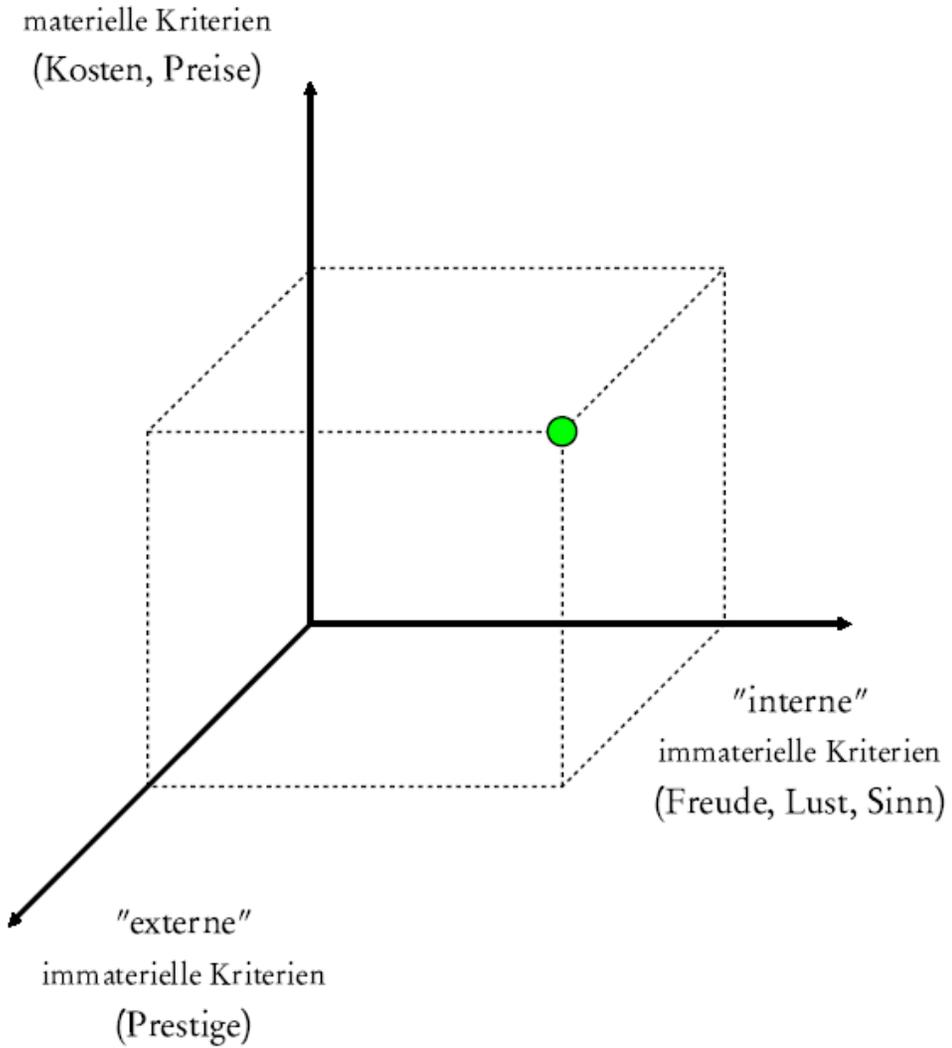
Was wird angeboten?

System 04

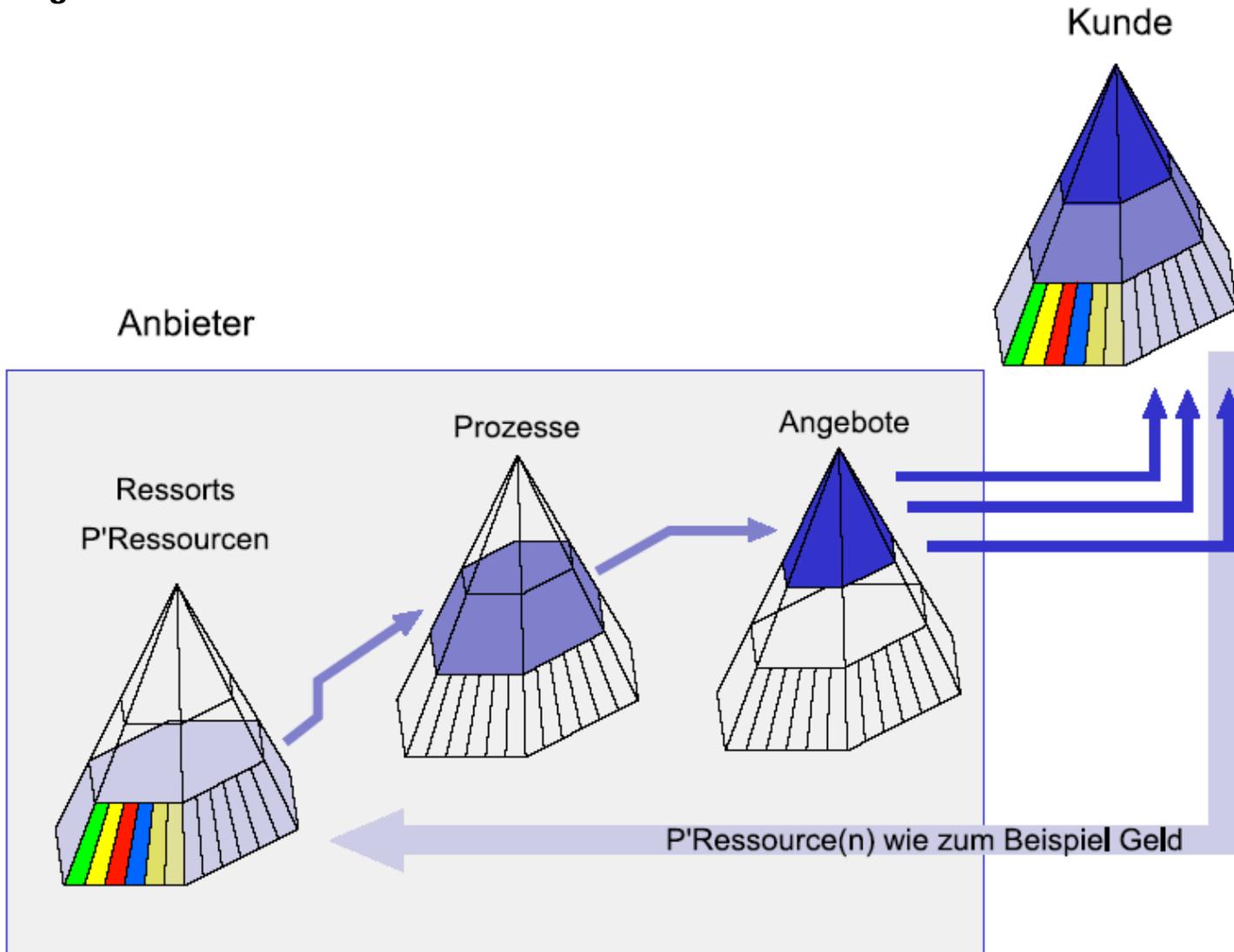
Potentielle Umsatzträger		Angebot (Beispiele)	Liefergeschäft	Engineering	"Lizenz - Geschäfte"						T' Transfer (= Kombination)
					Patentlizenz	Markenlizenz	Copyright	Know-How-Lizenz			
Produkte	Fertigprodukte										
	Baugruppen										
	Einzelteile										
	Handelsprodukte										
Betriebsmittel	Anlagen										
	Maschinen										
	Hilfsmittel										
Dokumentation	Geb'anweisung										
	Verfahren										
	Prozesse										
Know-How	Marketing <span style="color: green;">■</span>										
	Technik (F&E) <span style="color: yellow;">■</span>										
	Fertigung <span style="color: red;">■</span>										
	Qualitätssicherung <span style="color: blue;">■</span>										
	Personal u. Dienste <span style="color: gold;">■</span>										
	Logistik u. Finanz <span style="color: olive;">■</span>										
Rechte	Patente										
	Marken										
	Muster u. Modelle										
	Urheberrecht										
Finanzen	Bargeld										
	Kredit										
	Anrechte (Optionen...)										

# Werte

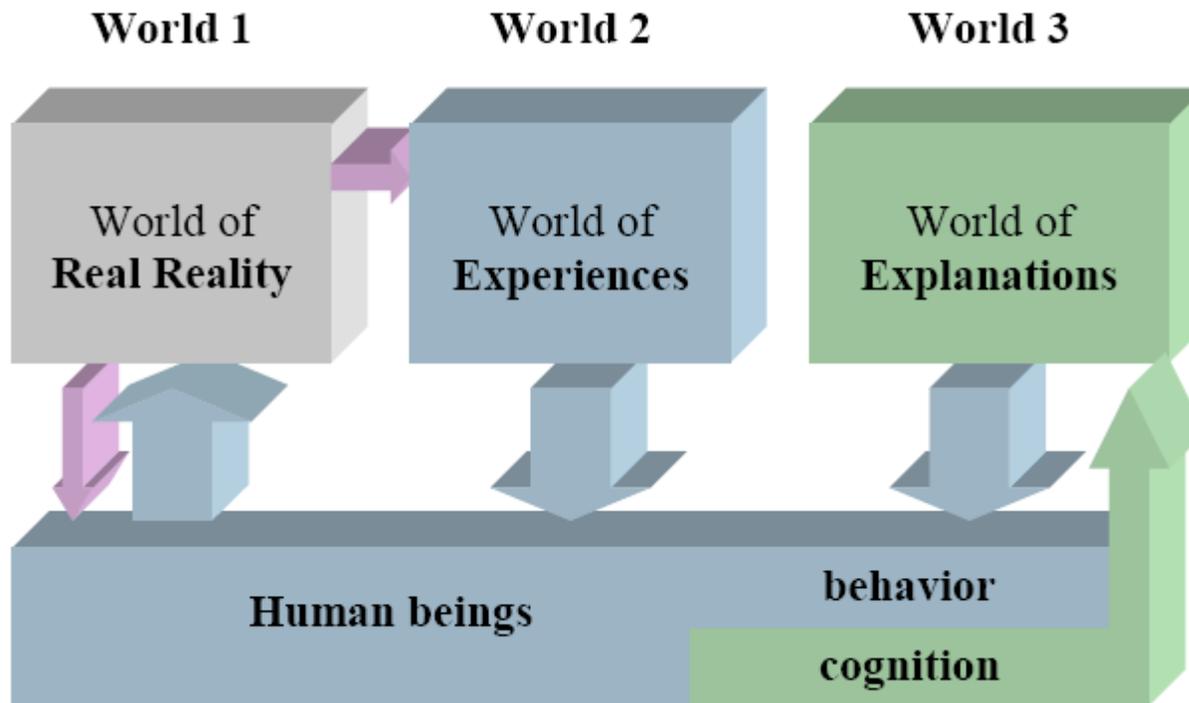
## Motivations- und Entscheidungskriterien



# Regelkreis



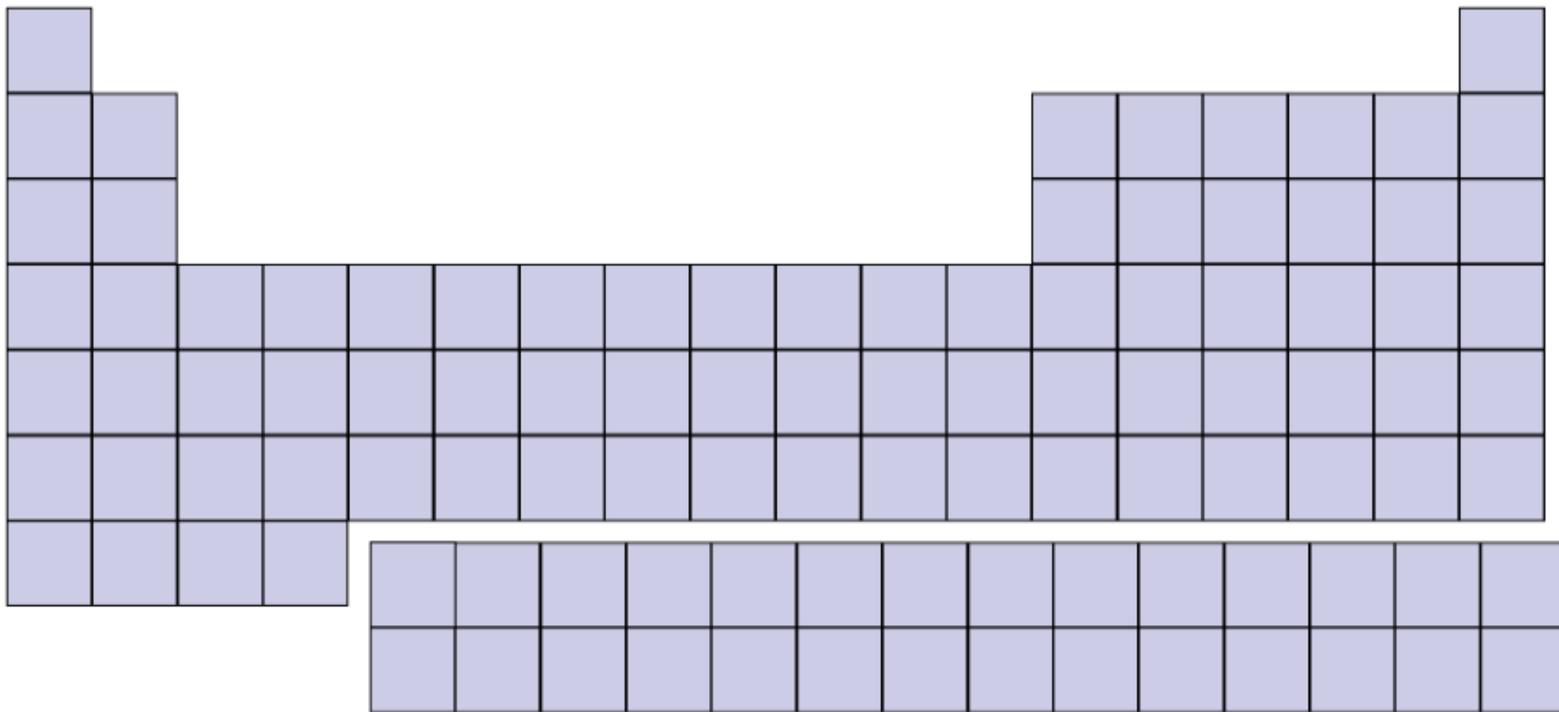
## Poppers Three Worlds



## Periodic table of the business elements

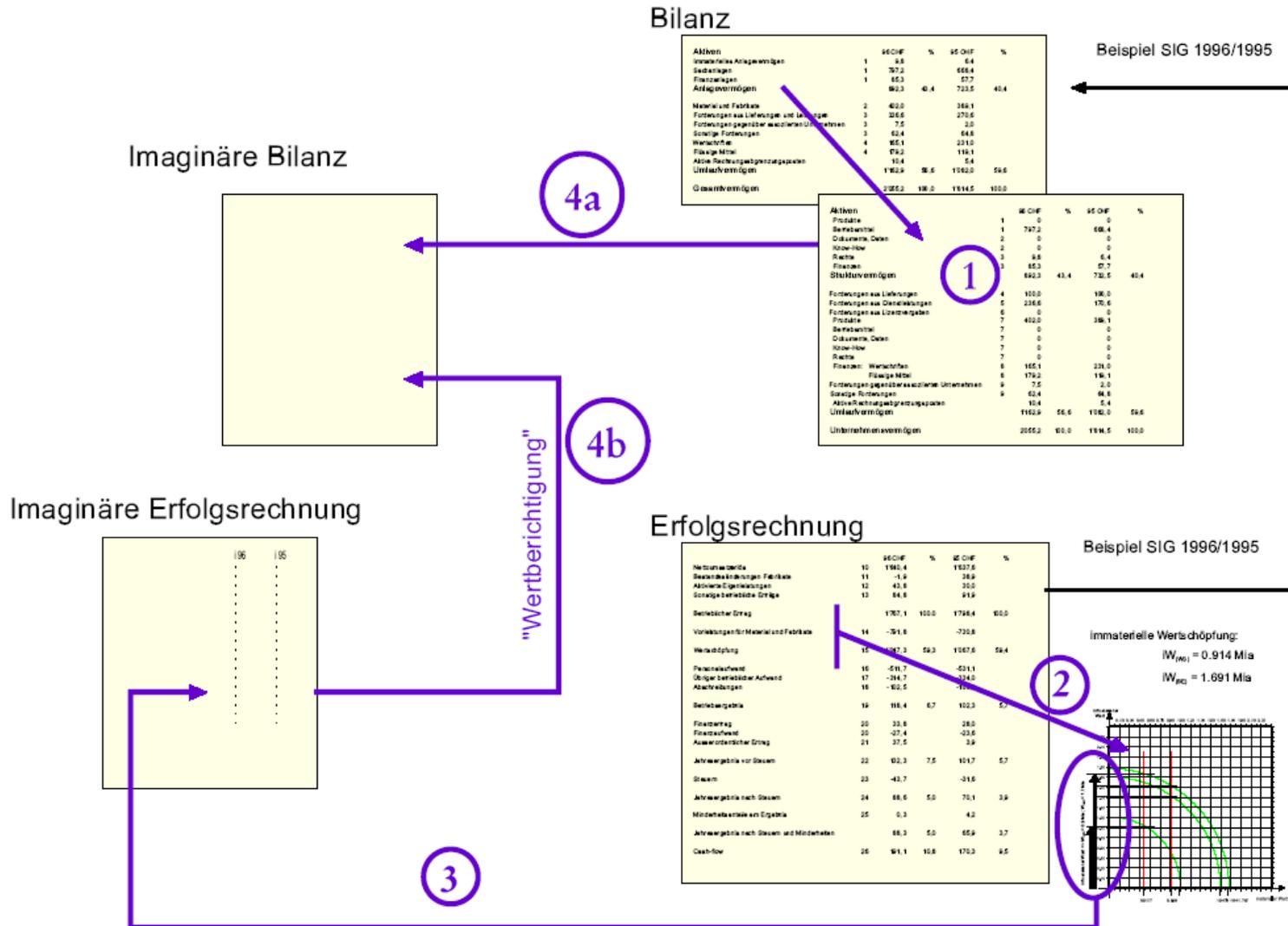
TANGIBLE MEANS

INTANGIBLE MEANS

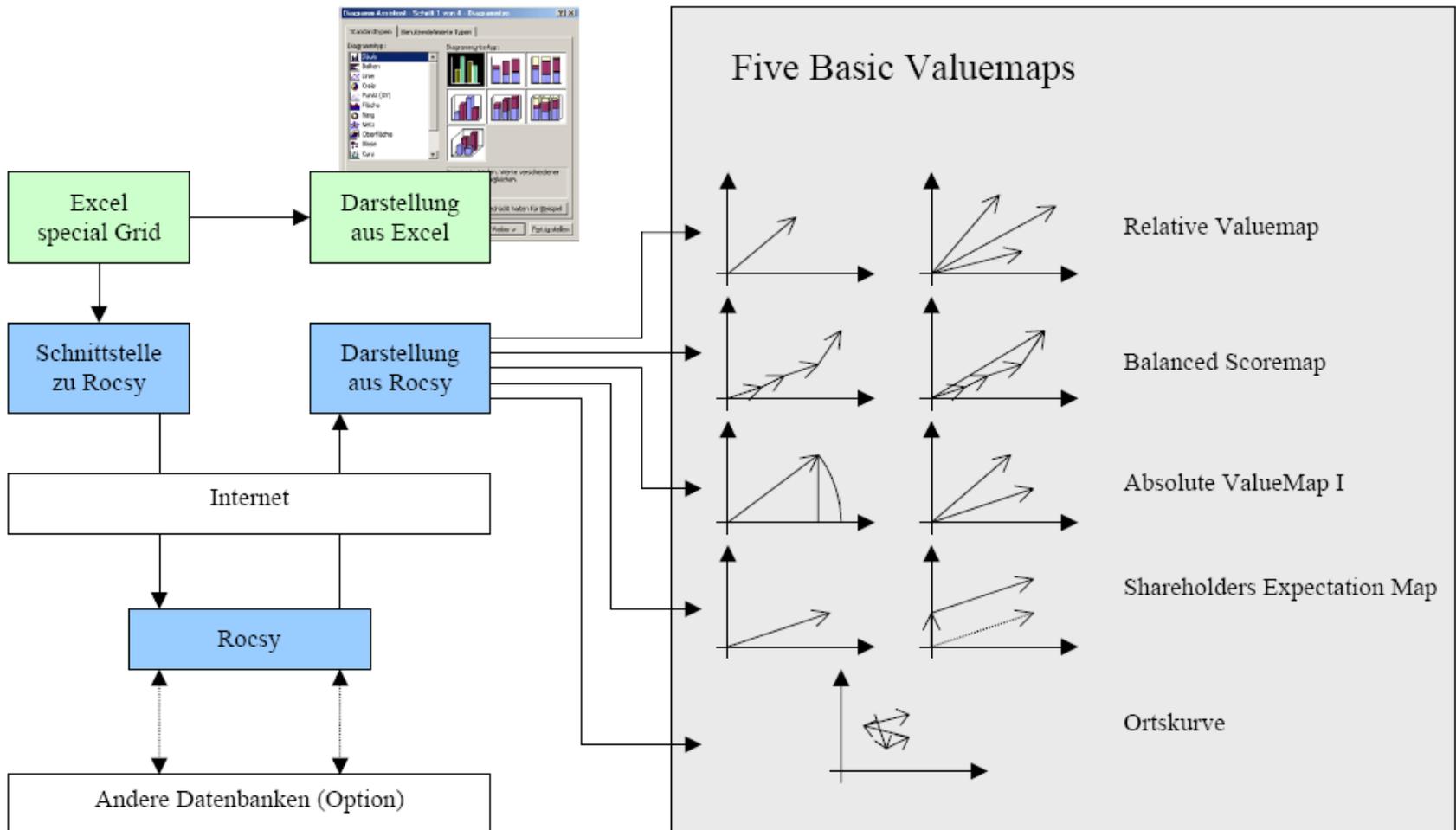


The diagram shows a grid of 18 columns and 8 rows. The first 10 columns are labeled 'TANGIBLE MEANS' and the last 8 columns are labeled 'INTANGIBLE MEANS'. The grid is filled with light blue cells, representing a periodic table structure. The first 10 columns have 8 rows, and the last 8 columns have 8 rows. There is a gap between the 10th and 11th columns in the first 7 rows, and a gap between the 10th and 11th columns in the 8th row.

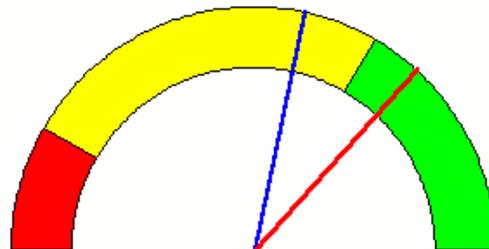
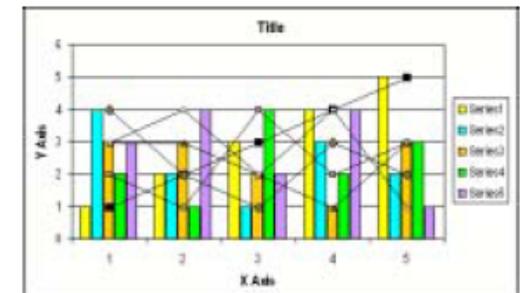
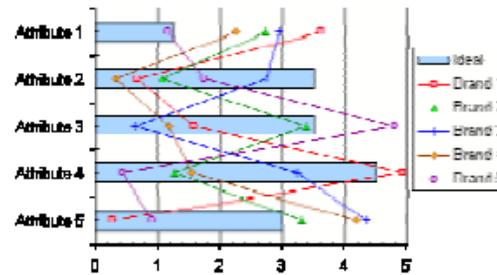
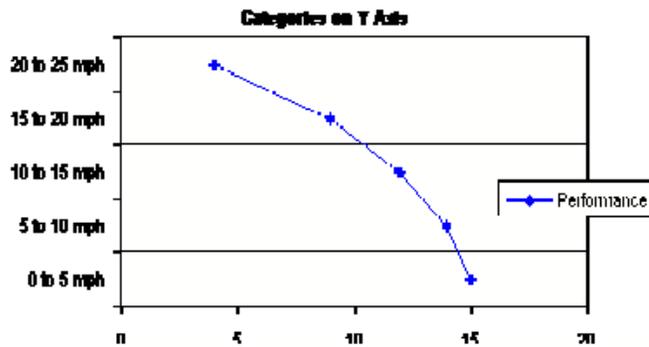
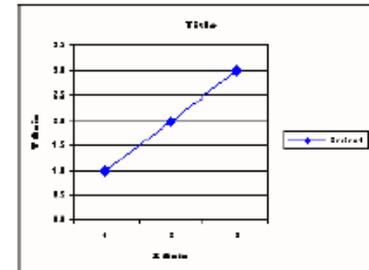
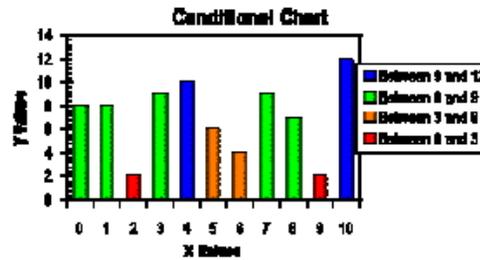

# Implizite und explizite Werte



# Value Mapping mit Excel und Rocsy



# Beispiele von üblichen Werteabbildungen



**Key Performance Indicators**

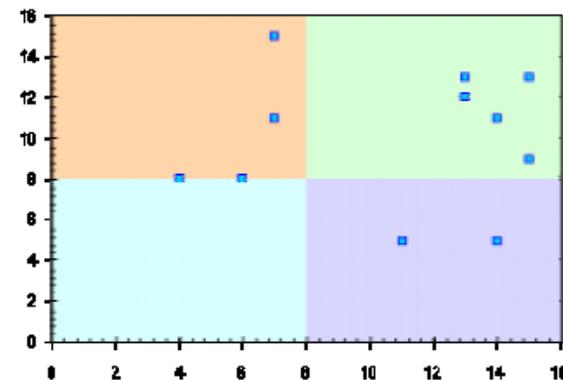
Blue: 2002 Performance

Red: 2001 Performance

Green Band: Above Projections

Yellow Band: Below Projections

Red Band: Negative Performance

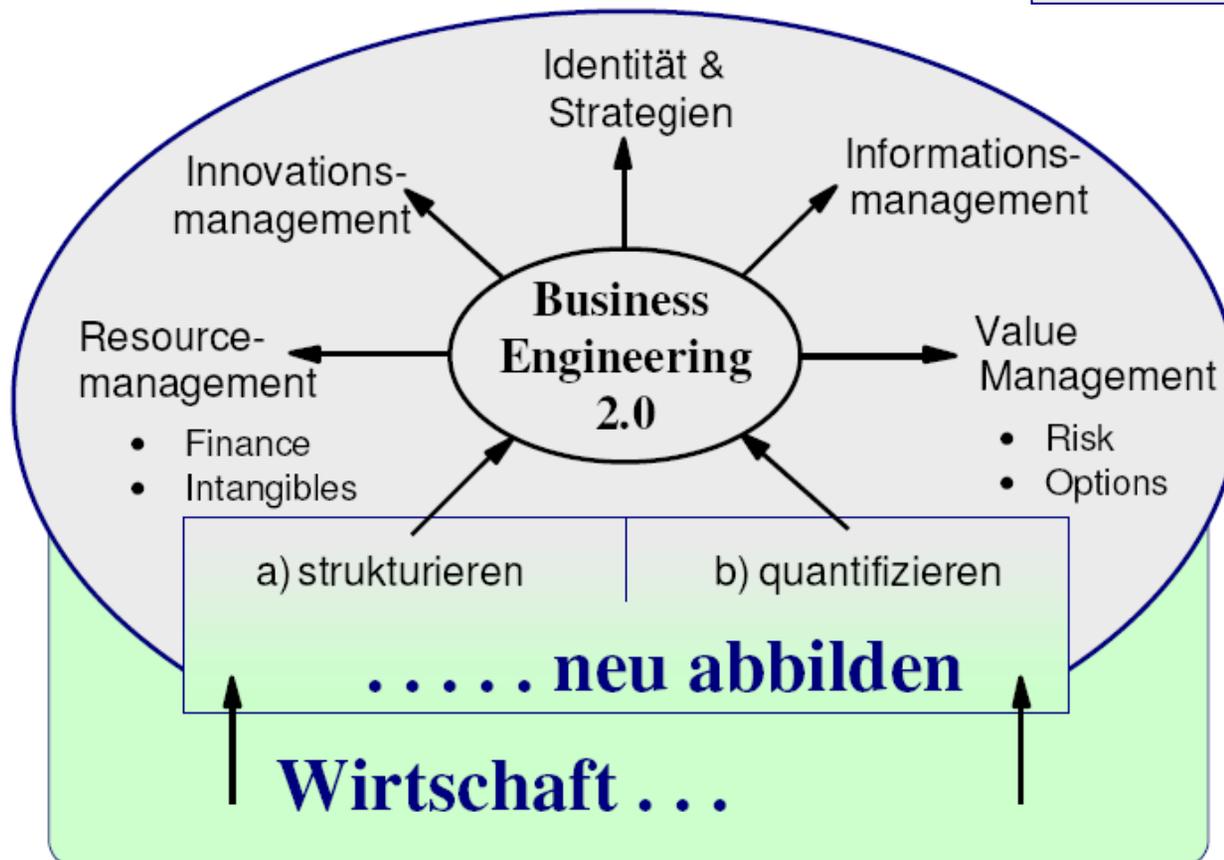


## Die Realität neu verstehen und abbilden

Die Einführung **neuer** Entdeckungen und **Grundlagen in der Theoriekonstruktion** (Magnetismus, Elektrizität, Relativitätstheorie...Immaterielle Werte) verbessert den Praxisbezug vieler klassischer Instrumente und schafft grundsätzlich **neue Optionen und Freiräume für Entscheidungsprozesse und Handlungen**.

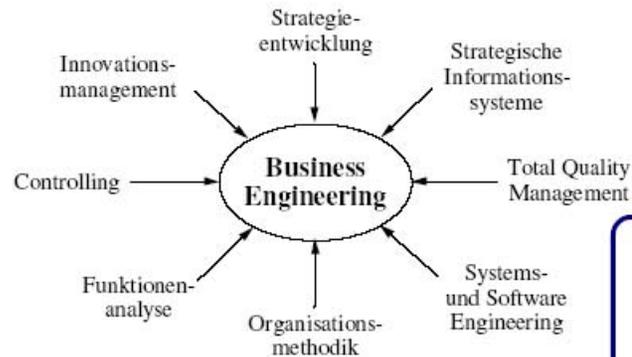
Many of the patterns of nature we can discover only **after** they have been constructed by our mind.

Friedrich von Hayek



## Entwicklung von „Landkarten“ für die Wirtschaft

### Quellen des Business Engineerings

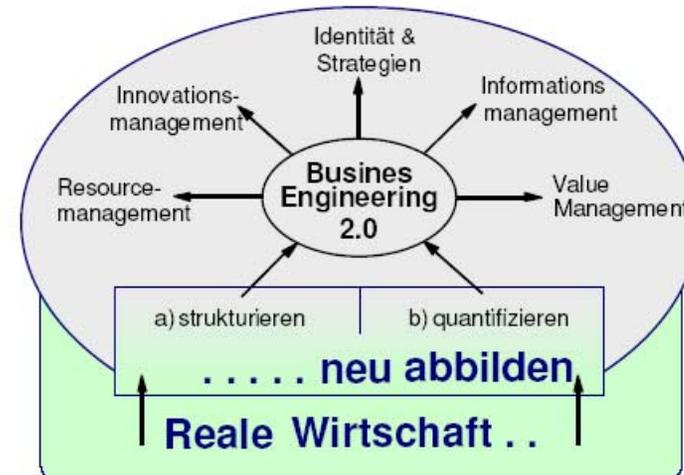


HSG / Institut für Wirtschaftsinformatik / H. Osterle

"Klassische Weine in neuem Verhältnis gemischt gibt einen neuen Durchschnittswein."

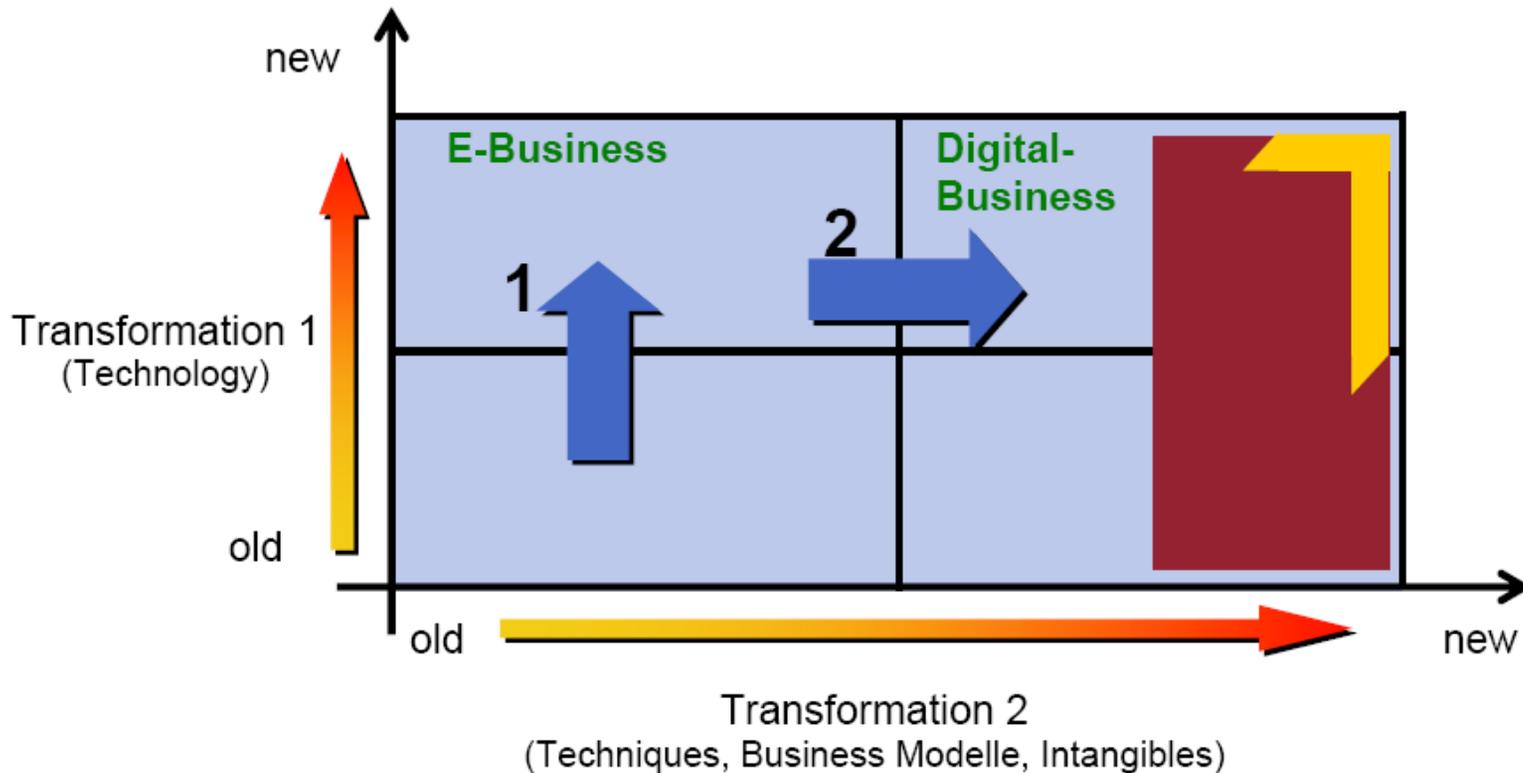
Neue Realitäten vollständiger abbilden verbessert nicht nur den Praxisbezug vieler klassischer Instrumente, sondern schafft grundsätzlich neue Optionen und Freiräume in der Gestaltung nachhaltig wertschöpfender Wirtschaftssysteme.

### Business-Systeme: Quellen und Auswirkungen



© - Registered Copyright TXu 512 154, Washington, 20. März 1992

## Warum die ISG Modelle und Lösungen Zukunft haben



## Business Transformationen Schritte 1 und 2

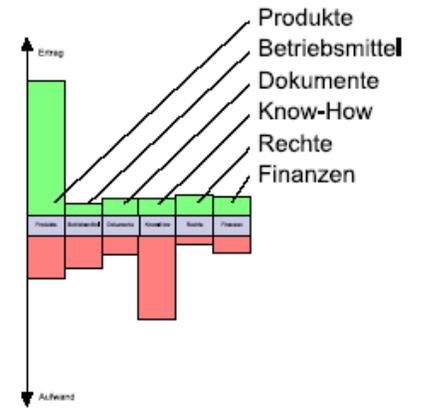
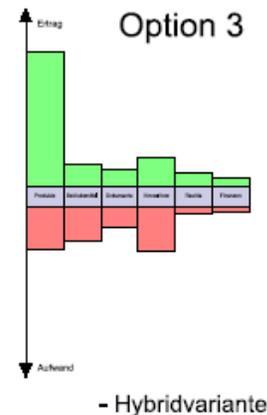
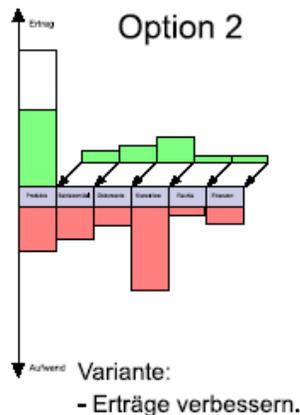
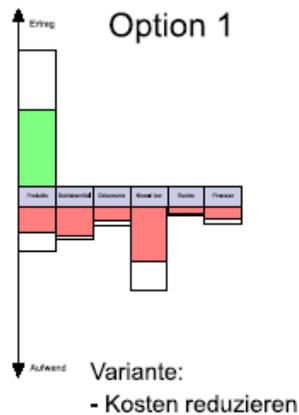
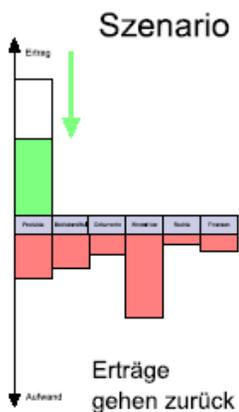
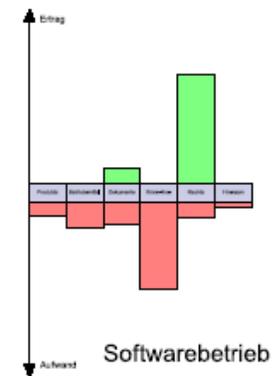
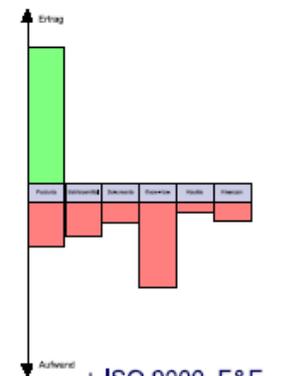
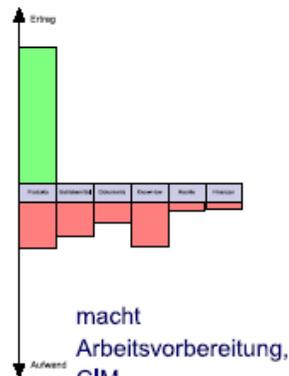
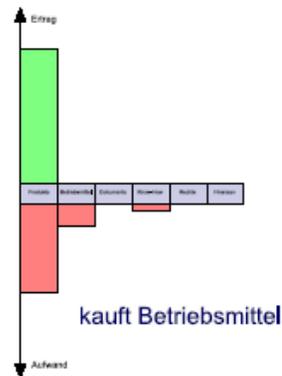
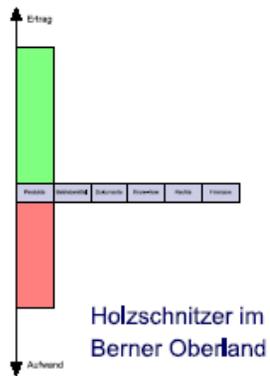
(Vision von Steve Ballmer, CEO Microsoft, vorgestellt an der HSG St. Gallen)

# Erfolgsprofil

(Entwicklung vom „Low-Tech-“ zum „High-Tech-Betrieb“)

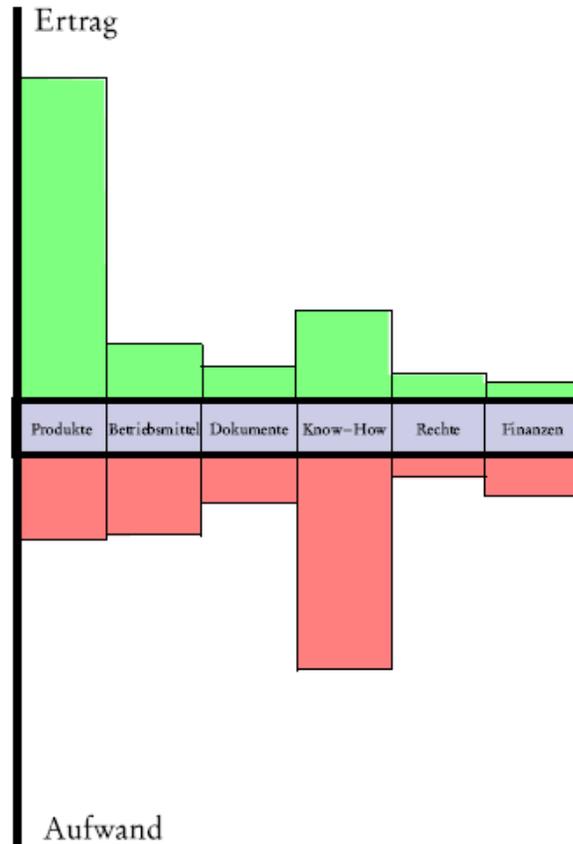
High-Tech → Aufwand und Ertrag erscheinen in verschiedenen Ressourcenbereichen

(klassische Verhältniszahlen verlieren schleichend ihre Gültigkeit.)

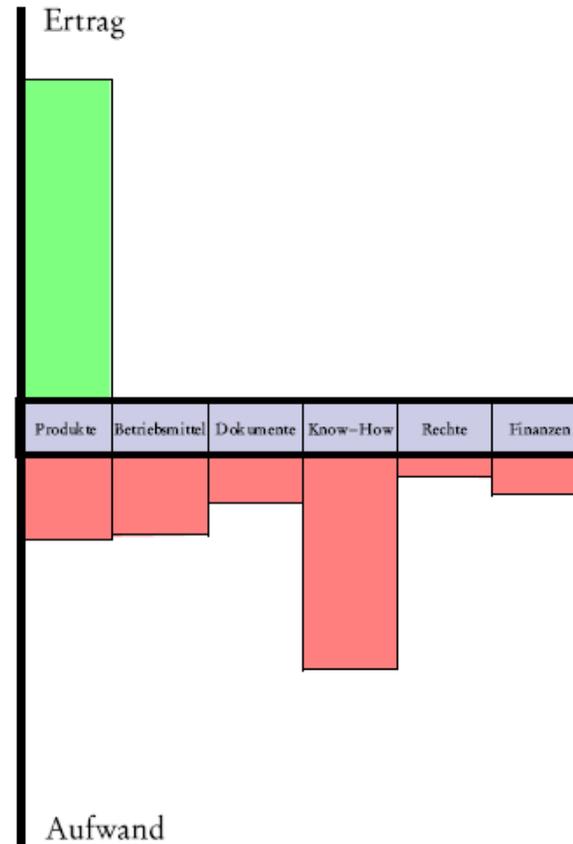


## Das Gegenteil von

### Vermögen



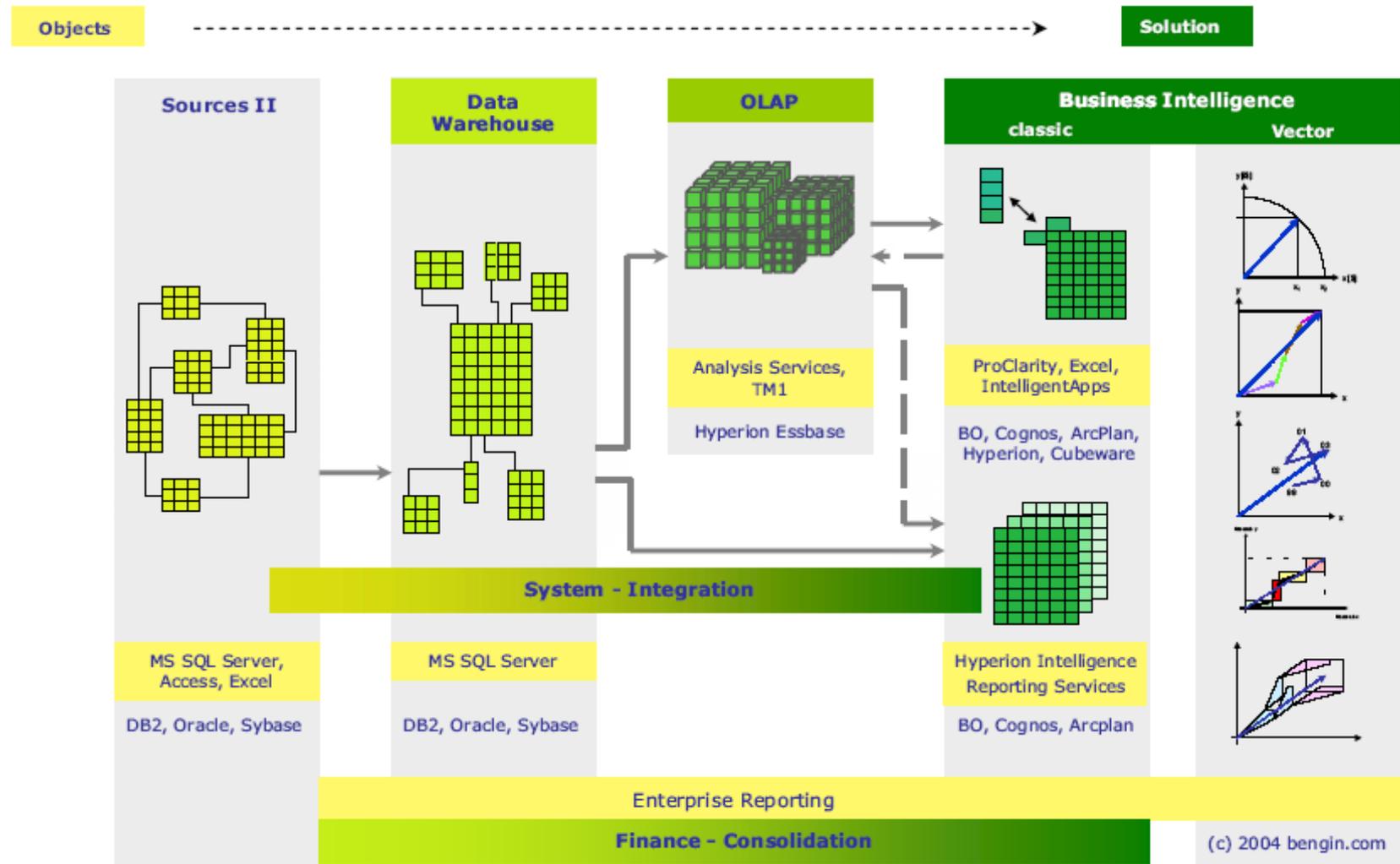
### ist Unvermögen



## Das Erfolgsprofil – für mehr Transparenz



# Vector gives Business Intelligence New Dimension



## Theorie und Praxis

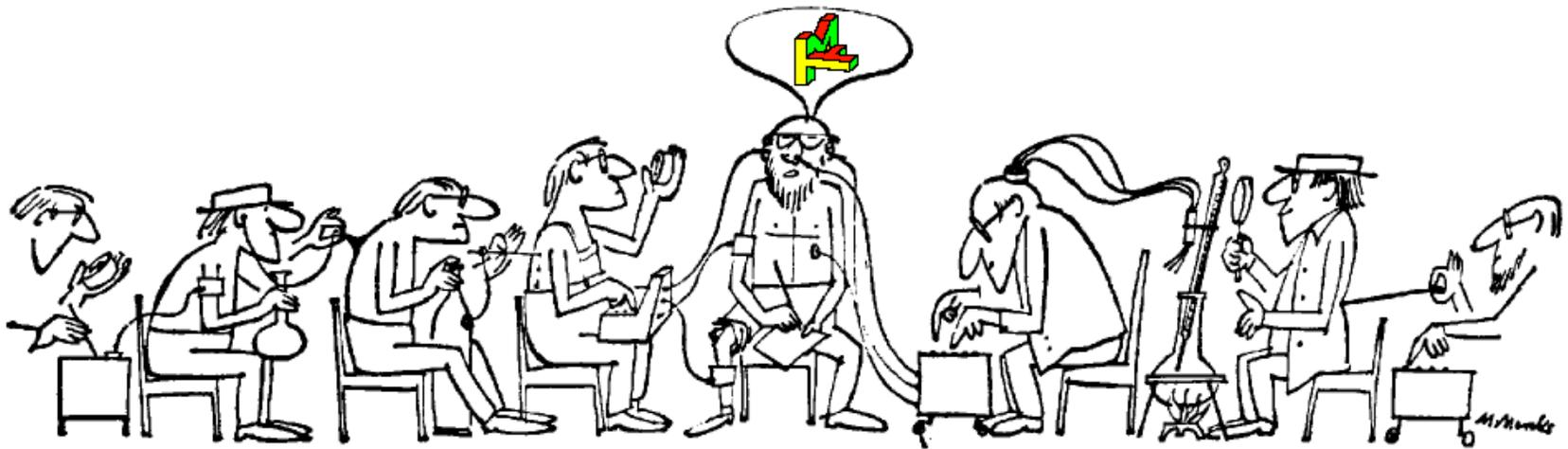


Richtige Theorie am falschen Ort.

# Lehren



# Erklärte Welt



The thoughts and suggestions documented in this presentation are creative property of ISG Institute and are subject to copyright laws. The unauthorized use, which is entire or partial duplication as well as any passing on to third is not permitted.

Die in dieser Präsentation dokumentierten Gedanken und Vorschläge sind geistiges Eigentum des ISG Instituts und unterliegen den geltenden Urhebergesetzen. Die unautorisierte Nutzung, die gesamte oder teilweise Vervielfältigung sowie jegliche Weitergabe an Dritte ist nicht gestattet.

© ISG Institut 2007

ISG Institut AG  
Bahnhofstrasse 8  
CH-9000 St. Gallen  
Switzerland

T +41 71 228 78 00  
F +41 71 228 78 01

info@isg-institut.ch  
www.isg-institut.ch

**bengin**

inside

Based on Business Engineering Systems  
Registered Copyright TXu 512 154

Ingenieurbüro für Wirtschaftsentwicklung, Alpsteinstrasse 4, CH 9034 Eggersriet  
Mobil +41 79 650 49 04 - [peter.bretscher@bengin.com](mailto:peter.bretscher@bengin.com) [www.bengin.com](http://www.bengin.com)