

bengin! Services

Strategische Märkte und Angebote

Zur Orientierung

Inhaltsverzeichnis

1. Märkte	3
1.1. Spitex.....	3
1.2. Sport und Sportvereine	4
1.3. Ausbildungsinstitute (Eigenverwendung).....	4
1.4. Ausbildungsinstitute (Content – improvement / MindWare)	4
1.5. New Public Management.....	5
1.6. Unternehmen	5
2. Angebote, Themen und Inhalte	6
2.1. Unternehmensbewertung	6
2.2. Strategieentwicklung	6
2.3. Controlling Tools.....	7
2.4. Multi-Projektmanagement.....	7
2.5. Teambildung.....	7
2.6. Innovationsmanagement	8
2.7. SoftWare-Tools.....	8
2.8. Balanced Scoremap.....	8
2.9. Visualisierungstools.....	9

2.10.	Risk-Mapping	9
2.11.	Value-Mapping.....	10
2.12.	Value-Audit, NonFinancial Audit.....	10
2.13.	Komplementär-Strategien.....	11
2.14.	Innovations-Management.....	11
2.15.	Sustainability Mapping.....	12
2.16.	Beyond Budgeting.....	13
2.17.	HR-Management.....	13
2.18.	Geistiges Eigentum (Intellectual Property)	13
3.	Angebote, Form.....	14
3.1.	Öffentliche Seminare und Workshops	14
3.2.	Firmeninterne Seminare und Workshops.....	14
3.3.	Beratung	15
3.4.	Begleitung	15

Die nachfolgende Übersicht zeigt auf, in welchen Anwendungsbereichen mit welchen konkreten Angeboten ein Kundennutzen erreicht werden kann.

Wie bei allen "Basisinnovationen" ist diese Übersicht nicht abschliessend – es kommt laufend weitere sinnvolle Anwendungsfälle hinzu. Der Vektor eignet sich generell zur Abbildung (und zum Rechnen) von mehreren Eigenschaften von "Objekten" im Zusammenhang. Seien es "Lagerumsatz – m^2 ", Bearbeitungszeit – Durchlaufzeit.....

Bei allen Überlegungen sind grundsätzlich zwei Anwendergruppen zu unterscheiden:

- a) Anwender, welche die MindWare und/oder SoftWare in ihren Prozessen einsetzen, um ihr Unternehmen und ihre Strategien, Prozesse, Leistungsangebot effektiver und effizienter an Potenzial und Nachfrage orientieren möchten.
- b) Anwender, welche die MindWare und/oder SoftWare – auch Spezialentwicklungen und Derivate daraus – verwenden, um ihrerseits bessere Dienstleistungen (Beratung, Ausbildung, Weiterbildung...) oder/und Produkte/Rechte (insbesondere SoftWare, Lehrmittel...) zu erstellen und zu vertreiben.

Umgesetzt werden diese Angebote durch uns nahestehende Experten und Unternehmen (Partner). Für die Qualitätssicherung werden die Kriterien nach Bedarf festgelegt.

1. Märkte

1.1. Spitex

	Potenzial	Stand/Info
Nutzen: Klientenbefragungen korreliert mit Kosten, subjektiven Einschätzungen der Leistungserbringer, Marktleistung: Datenarchitektur, Auswertungen, Visualisierungen Markt: Spitex, Health, Spezialisierte Berater (Partner..), Krankenkassen.. Umsetzungspartner: Root, OBT	200x 3000	Prototyp

1.2. Sport und Sportvereine

Anmerkungen:

	Potenzial	Stand/Info
<p>Nutzen:</p> <p>Checkup mit medizinischen und subjektiven Leistungsindikatoren aus der Sicht von verschiedenen Beurteilern. Zusammenstellung von Teams bei Mannschaftsspielen.</p> <p>Marktleistung:</p> <p>Datenarchitektur, Auswertungen, Visualisierungen</p> <p>Markt:</p> <p>Staatliche & private Trägerschaften</p> <p>Umsetzungspartner:</p> <p>Stefan, Roger (Variante Pilotencheckup → Moelleney → Swiss)</p>	gross	<p>Prototyp läuft</p> <p>Bayer-Leverkusen,</p> <p>Formel1 Sauber</p>

1.3. Ausbildungsinstitute (Eigenverwendung)

	Potenzial	Stand/Info
<p>Nutzen:</p> <p>Zielsetzungs- und Bewertungskriterien (monetäre und nichtmonetäre) im Zusammenhang zur Eigenbewertung.</p> <p>Marktleistung:</p> <p>Datenarchitektur, Auswertungen, Visualisierungen</p> <p>Markt:</p> <p>Ausbildung, Weiterbildung (öffentliche, private...)</p> <p>Umsetzungspartner:</p> <p>Roger/Root, direkt</p>	gross	<p>Fmuster in Arbeit</p> <p>OS-Bürglen,</p> <p>ETH,</p> <p>UNI Bern</p>

1.4. Ausbildungsinstitute (Content – improvement / MindWare)

	Potenzial	Stand/Info
<p>Nutzen:</p> <p>Adäquatere Tools im volks- und betriebswirtschaftlichen Aus- und Weiterbildungsprogramm.</p> <p>Marktleistung:</p> <p>Basic MindWare für erweiterte Lehrinhalte, Unterstützung bei MindWare-Entwicklung, Lehraufträge, Rechte</p> <p>Markt:</p>	gross	Proto

<p>Standard MindSetter (UNIs, Hochschulen – sowohl Grundlagenausbildung als auch Weiterbildungen mit Spezialdiplomen...), "Diplom" MindSetter (MBA..., GSBA, IMD, IMEDE...),</p> <p>andere MindSetter (Branchenorganisationen und "freie" wie MZSG, ZfU, AKAD, Management Centre Europe...)</p> <p>Umsetzungspartner: direkt, bekannt</p>		
---	--	--

Anmerkungen:

1.5. New Public Management

	Potenzial	Stand/Info
<p>Nutzen:</p> <p>Gewichtete Leistungserstellung mit zugeteiltem Budget als Werteprofil. Zeigt Wertschöpfung aus ganzheitlicher Perspektive. Bisherige Lösung zeigte nur Kosten und Budget ohne gleichzeitige Darstellung der erwarteten/versprochenen nicht-monetären Ergebnisse. Vollständigere Zielsetzung, Planung, Budgetierung, Kontrolle</p> <p>Marktleistung:</p> <p>Datenarchitektur, Auswertungen, Visualisierungen evtl. SoftWare mit Implementation</p> <p>Märkte:</p> <p>Kantone, Gemeinden, Städte...</p> <p>Umsetzungspartner:</p> <p>direkt, über Institute (UNI SG), Beratungsorganisationen (E&Y, OBT...) (Beispiel Kaufmann BSG)</p>	gross	<p>Diverse Proto Kt. Basel Stadt Kt. St. Gallen, Amt f. Gemeinden, Ges'depart., Gossau, Mels</p>

1.6. Unternehmen

	Potenzial	Stand/Info
<p>Nutzen: (analog NPM)</p> <p>Gewichtete Leistungserstellung mit zugeteiltem Budget als Werteprofil. Zeigt Wertschöpfung aus ganzheitlicher Perspektive. Bisherige Lösung zeigte nur Kosten und Budget ohne gleichzeitige Darstellung der erwarteten/versprochenen nicht-monetären Ergebnisse. Vollständigere Zielsetzung, Planung, Budgetierung, Kontrolle</p> <p>Marktleistung:</p> <p>Datenarchitektur, Auswertungen, Visualisierungen</p>	gross	<p>Diverse FMuster</p>

evtl. SoftWare mit Implementation Strategien, Neuorientierung.... Umsetzung Märkte: Mittlere und grosse Unternehmen, Handel, Produktion, Dienstleistungen.. Umsetzungspartner: direkt, über/mit Beratungsorganisationen (IBM,)		
---	--	--

Anmerkungen:

2. Angebote, Themen und Inhalte

2.1. Unternehmensbewertung

	Potenzial	Stand/Info
Nutzen: Instrumentarium zur Strukturierung und Quantifizierung der finanziellen und nichtfinanziellen Aktiven. Marktleistung: Datenarchitektur, Auswertungen, Visualisierungen evtl. SoftWare mit Implementation Märkte: Banken, Anleger, Versicherungen..... Umsetzungspartner: Im Prinzip bekannt	gross	Diverse FMuster

2.2. Strategieentwicklung

	Potenzial	Stand/Info
Nutzen: Komplementärstrategien: Potenziale besser nutzen Marktleistung: Datenarchitektur, Auswertungen, Visualisierungen evtl. SoftWare mit Implementation Märkte: Unternehmen, Berater, Ausbilder, Lehrenkonstrukteure Umsetzungspartner:	gross	Diverse FMuster

2.3. Controlling Tools

Anmerkungen:

	Potenzial	Stand/Info
<p>Nutzen: Strukturieren und quantifizieren Intangible Assets</p> <p>Marktleistung: Datenarchitektur, Auswertungen, Visualisierungen evtl. SoftWare mit Implementation</p> <p>Märkte: Controller, Berater, Auditors....</p> <p>Umsetzungspartner: Direkt, eGroups, Rübli-Gruppe, Berater als Multiplikatoren.....</p>	gross	Diverse FMuster

2.4. Multi-Projektmanagement

	Potenzial	Stand/Info
<p>Nutzen: Instrument für Priorisierung und Tracking von Projekten sowohl von monetären als auch von nichtmonetären Zielsetzungen.</p> <p>Marktleistung: Datenarchitektur, Auswertungen, Visualisierungen evtl. SoftWare mit Implementation</p> <p>Anwender: Projektleiter, Spartenleiter.....</p> <p>Umsetzungspartner: Direkt, Projektleiterorganisationen....</p>	gross	Diverse Fmuster

2.5. Teambildung

	Potenzial	Stand/Info
<p>Nutzen: Instrument zur Abbildung von Wissen und Können von Mitarbeitern, um zielgerichtet Projektteams zusammenzustellen.</p> <p>Marktleistung: Datenarchitektur, Auswertungen, Visualisierungen evtl. SoftWare mit Implementation</p> <p>Anwender: Projektleiter, Personaldepartemente, Personalberater....</p> <p>Umsetzungspartner:</p>	gross	FMuster

Direkt (HR-Manager), Personalberater als Vervielfacher...		
---	--	--

Anmerkungen:

2.6. Innovationsmanagement

	Potenzial	Stand/Info
<p>Nutzen: Netzplan mit Checklisten zur Beschleunigung von Innovationen.</p> <p>Marktleistung: Datenarchitektur, Auswertungen, Visualisierungen evtl. SoftWare mit Implementation</p> <p>Markt: Projektleiter, F&E-Leiter</p> <p>Umsetzungspartner: Direkt, Consultants als Multiplikatoren...</p>	mittel	ok

2.7. SoftWare-Tools

	Potenzial	Stand/Info
<p>Nutzen: Erweiterung der Möglichkeiten der klassischen Softwaretools im Visualisieren von Zusammenhängen.</p> <p>Marktleistung: MindWare mit/für Softwarearchitektur, Unterstützung bei Softwareentwicklung, Rechte</p> <p>Markt: StandardSoftwarehäuser (SAP, ORACLE, MS...), "General" Applikationsentwickler (Cognos, PeopleSoft...), "Spezial" Applikationsentwickler (Abacus, Root...)</p> <p>Umsetzungspartner: direkt, bekannt</p>	gross	Proto Root

2.8. Balanced Scoremap

	Potenzial	Stand/Info
<p>Nutzen: Basistool für mehrdimensionale Beurteilungen von Zusammenhängen Fortsetzung von bestehenden Standardinstrumenten wie "Balanced Scorecard", EFQM, Malcolm Baldrige, Sustainability</p>	gross	Diverse FMuster

<p>Scorecard..... Variante 1: Relative Scoremap Variante 2: Absolute Scoremap</p> <p>Marktleistung: Datenarchitektur, Auswertungen, Visualisierungen evtl. SoftWare mit Implementation</p> <p>Anwender: Planer, Berater, Controller....</p> <p>Umsetzungspartner: über Anwendungen</p>		
--	--	--

Anmerkungen:

2.9. Visualisierungstools

Potenzial Stand/Info

<p>Nutzen: Informationen schneller, präziser, nachhaltiger visualisieren, überbringen. Referate sind schneller vorbereitet. Gewerbliche Anwender haben die Sicherheit, dass sie keine strafbare Handlung machen und ihre Kunden Prozessadaptionen nicht nachträglich rückgängig machen oder lizenzpflichtig werden.</p> <p>Marktleistung: Dokumente, Darstellungen, Zeichnungen, Modelle als Bausteine für Referenten, Consultants, Lehrkräfte; inkl. Copyright, Marke(n), Business Method Patente (in Vorbereitung).</p> <p>Anwender: Consultants, Referenten, Lehrkräfte</p> <p>Umsetzungspartner: Internet, Verlage</p>	gross	riesiger Fundus ca 1.5GB
---	-------	-----------------------------

2.10. Risk-Mapping

Potenzial Stand/Info

<p>Nutzen: Transparente, mehrdimensionale Abschätzung von Risiken – auch deren "Vulnerability". Innovative Optionen für neue Strategien zur Abrundung/Ergänzung des klassischen Produkte- und Dienstleistungsportfolios. - Risiken reduzieren - Schadensfälle regeln</p> <p>Inhalt: Kombinierte Abbildung (und mathematische Behandlung)</p>		
---	--	--

<p>von monetären und nicht-monetären Eigenschaften von tangiblen und intangiblen Objekten mit Schwerpunkt Risikoabschätzung.</p> <p>Anwendungen bei:</p> <ul style="list-style-type: none"> Versicherungen (Leben, Nichtleben) Rück-Versicherungen Pensionskassen Banken 		
--	--	--

Anmerkungen:

2.11. Value-Mapping

Potenzial Stand/Info

<p>Nutzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> Auslegeordnung der unternehmerischen Potenziale aus den tangiblen und intangiblen Ressourcen. Innovative Optionen für neue Strategien zur Abrundung/Ergänzung des klassischen Produkte- und Dienstleistungsportfolios. Schnelle und risikoarme Umsetzung dieser Form von Strategien, da die Ergänzung auf dem Potenzial aufbaut, das bereits vorhanden ist. <p>Inhalt:</p> <ul style="list-style-type: none"> Kombinierte Abbildung (und mathematische Behandlung) von monetären und nicht-monetären Eigenschaften von tangiblen und intangiblen Objekten mit Schwerpunkt Werte/Bewertung. Insbesondere die Erstellung einer immateriellen Erfolgsrechnung und einer immateriellen Bilanz. <p>Anwendungen bei:</p> <ul style="list-style-type: none"> KMU und grossen Unternehmen Wunsch nach Ertragsverbesserung Potenzial den Banken und Aktionären gegenüber aufzeigen. 		
---	--	--

2.12. Value-Audit, NonFinancial Audit

Potenzial Stand/Info

<p>Nutzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> Auslegeordnung der unternehmerischen Potenziale aus den tangiblen und intangiblen Ressourcen. Übersicht, was alles an immateriellem Potenzial geschaffen wurde – und dem Management als Potenzial zur Umsetzung zur Verfügung steht. True and fair view eher möglich. Innovative Optionen für neue Strategien zur Abrundung/ Ergänzung des klassischen Produkte- und Dienstleistungsportfolios. Schnelle und risikoarme Umsetzung dieser Form von 		
--	--	--

<p>Strategien, da die Ergänzung auf dem Potenzial aufbaut, das bereits vorhanden ist. Performancebeurteilungen</p> <p>Inhalt:</p> <p>Ergänzung der auf monetären Masstäben basierenden Audit-Regeln durch eine zweite Dimension, in der die Nicht-Monetären Werteigenschaften der tangiblen und intangiblen Objekte ebenfalls aufgezeigt werden. (Non-Financial Audit).</p> <p>Anwendungen bei:</p> <ul style="list-style-type: none"> KMU und grossen Unternehmen Jahresabschluss M&A Unternehmensbewertung 		
--	--	--

Anmerkungen:

2.13. Komplementär-Strategien

Potenzial Stand/Info

<p>Nutzen:</p> <p>Zusätzliche Ertragsmöglichkeiten, ähnlich 2.14, 2.15, 2.18</p> <p>Übersicht, was alles an immateriellem Potenzial geschaffen wurde – und dem Management als Potenzial zur Umsetzung zur Verfügung steht.</p> <p>True and fair view eher möglich.</p> <p>Innovative Optionen für neue Strategien zur Abrundung/Ergänzung des klassischen Produkte- und Dienstleistungsportfolios.</p> <p>Schnelle und risikoarme Umsetzung dieser Form von Strategien, da die Ergänzung auf dem Potenzial aufbaut, das bereits vorhanden ist.</p> <p>Performancebeurteilungen</p> <p>Inhalt:</p> <p>Die klassische "nachfrageorientierte" Strategie wird durch eine "angebotsorientierte" Strategie ergänzt.</p> <p>Anwendungen bei:</p> <ul style="list-style-type: none"> KMU und grossen Unternehmen Jahresabschluss M&A Unternehmensbewertung 		
--	--	--

2.14. Innovations-Management

Potenzial Stand/Info

<p>Nutzen:</p> <p>Mehr Ertrag</p>		
-----------------------------------	--	--

<p>Übersicht, was alles an immateriellem Potenzial geschaffen wurde – und dem Management als Potenzial zur Umsetzung zur Verfügung steht. True and fair view eher möglich. Innovative Optionen für neue Strategien zur Abrundung/Ergänzung des klassischen Produkte- und Dienstleistungsportfolios. Schnelle und risikoarme Umsetzung dieser Form von Strategien, da die Ergänzung auf dem Potenzial aufbaut, das bereits vorhanden ist. Performancebeurteilungen</p> <p>Inhalt:</p> <p>Aufbau von unternehmerischen Prozessen, mit denen innovative Prozesse schneller, besser und günstiger realisiert werden können. Simultaneous and concurrent Engineering.</p> <p>Anwendungen bei:</p> <p>KMU und grossen Unternehmen Jahresabschluss M&A Unternehmensbewertung</p>		
---	--	--

Anmerkungen:

2.15. Sustainability Mapping

Potenzial Stand/Info

<p>Nutzen:</p> <p>Mehr Ertrag Übersicht, was alles an immateriellem Potenzial geschaffen wurde – und dem Management als Potenzial zur Umsetzung zur Verfügung steht. True and fair view eher möglich. Innovative Optionen für neue Strategien zur Abrundung/Ergänzung des klassischen Produkte- und Dienstleistungsportfolios. Schnelle und risikoarme Umsetzung dieser Form von Strategien, da die Ergänzung auf dem Potenzial aufbaut, das bereits vorhanden ist. Performancebeurteilungen</p> <p>Inhalt:</p> <p>Aufbau von Sustainability Maps zur Planung und Kommunikation ganzheitlicher Wertschöpfungen.</p> <p>Anwendungen bei:</p> <p>KMU und grossen Unternehmen Gemeinden, Kantone.... New Public Management "Local Business Plans" Strategien</p>		
--	--	--

2.16. Beyond Budgeting

Anmerkungen:

Potenzial Stand/Info

<p>Nutzen:</p> <p>Ergänzung "gleitendes Budget" durch nichtmonetäre Kriterien wie Maschinen- und Mitarbeiterkapazitäten (Stunden und Fähigkeiten)</p> <p>Inhalt:</p> <p>Mehrdimensionale Budgetierung mit entsprechenden Visualisierungen (zwei- und mehrdimensionale Vektoren sowie Modelle)</p> <p>Anwendungen bei:</p> <p>KMU und grossen Unternehmen Unternehmensplanung Steuerung Unternehmensbewertung</p>		
--	--	--

2.17. HR-Management

Potenzial Stand/Info

<p>Nutzen:</p> <p>Bessere Zusammenarbeit, Transparenz</p> <p>Inhalt:</p> <p>Aufbau von unternehmerischen Prozessen, mit denen innovative Prozesse schneller, besser und günstiger realisiert werden können.</p> <p>Anwendungen bei:</p> <p>KMU und grossen Unternehmen Jahresabschluss M&A Unternehmensbewertung</p>		
--	--	--

2.18. Geistiges Eigentum (Intellectual Property)

Potenzial Stand/Info

<p>Nutzen:</p> <p>Mehr Ertrag Übersicht, was alles an immateriellem Potenzial geschaffen wurde – und dem Management als Potenzial zur Umsetzung zur Verfügung steht. True and fair view eher möglich. Innovative Optionen für neue Strategien zur Abrun-</p>		
--	--	--

<p> dung/Ergänzung des klassischen Produkte- und Dienstleistungsportfolios. Schnelle und risikoarme Umsetzung dieser Form von Strategien, da die Ergänzung auf dem Potenzial aufbaut, das bereits vorhanden ist. Sicherheit, dass nicht ganze Entwicklungslinien für die Katz' sind. Performancebeurteilungen </p> <p>Inhalt:</p> <p> Sensibilisierung für die immer wichtiger werdenden Aspekte des Geistigen Eigentums – sowohl als Stolperstein als auch als Chance. Das Spektrum umfasst das gesamte Schutzrechtsspektrum und reicht vom Urheberrecht bis zu den neuen Patentarten wie "Business Method Patente". </p> <p>Anwendungen bei:</p> <ul style="list-style-type: none"> KMU und grossen Unternehmen Jahresabschluss M&A Unternehmensbewertung 		
---	--	--

Anmerkungen:

3. Angebote, Form

Die Form unserer Leistungen richten wir – ebenso wie deren Inhalt – ausschliesslich am vorgängig ermittelten Bedürfnis unserer Kunden aus.

3.1. Öffentliche Seminare und Workshops

Öffentliche Seminare und Workshops werden vorwiegend durchgeführt, um Grundlagen und die Awareness zu bestimmten Themen zu vermitteln.

Die gezeigten Instrumente sind grundsätzlicher Natur, und es werden Anwendungsfelder gezeigt.

In den Workshops werden einzelne Themenspezifische Felder – zu Beispiel Strategieerstellung – in kleineren Gruppen vertieft und abgerundet. Aber es bleibt dem Teilnehmer selbst überlassen, diese Beispiele dann für sein Unternehmen anzupassen und anzuwenden.

3.2. Firmeninterne Seminare und Workshops

Firmeninterne Seminare und Workshops werden gezielt auf eine bestimmte Anwendung hin konstruiert. Das ToolSet und die Massnahmen zur Einführung werden ganz auf die Bedürfnisse des Unternehmens ausgerichtet.

3.3. Beratung

Beratung wird bei uns so verstanden, dass wir in einem ersten Schritt die Lösungen für komplexe Problemstellungen mit unseren Kunden gemeinsam erarbeiten. Erst in einem zweiten Schritt werden dann die Instrumente für die Lösungen als "Prototyp" und in einem dritten Schritt dann definitiv entwickelt.

Firmeninternen Seminaren, sofern es sich nicht um Grundlagenseminare handelt, geht normalerweise eine Beratung und Orientierung voraus.

3.4. Begleitung

Begleitung und "Coaching" ist die aktive Unterstützung bei der Einführung von neuen Aufgaben und Prozessen. Als externe und neutrale temporäre Mitarbeiter können wir Sinn, Sicherheit und Stetigkeit vermitteln und dadurch unternehmerische Veränderungen wesentlich erleichtern und unterstützen.

Revidiert, PB, 31. Aug. 2004/08

Ingenieurbüro für Wirtschaftsentwicklung

Alpsteinstrasse 4
CH-9034 Eggersriet
+41 79 650 49 04

www.bengin.com

Blog: <http://blog.bengin.com>

info@bengin.com

Anmerkungen: