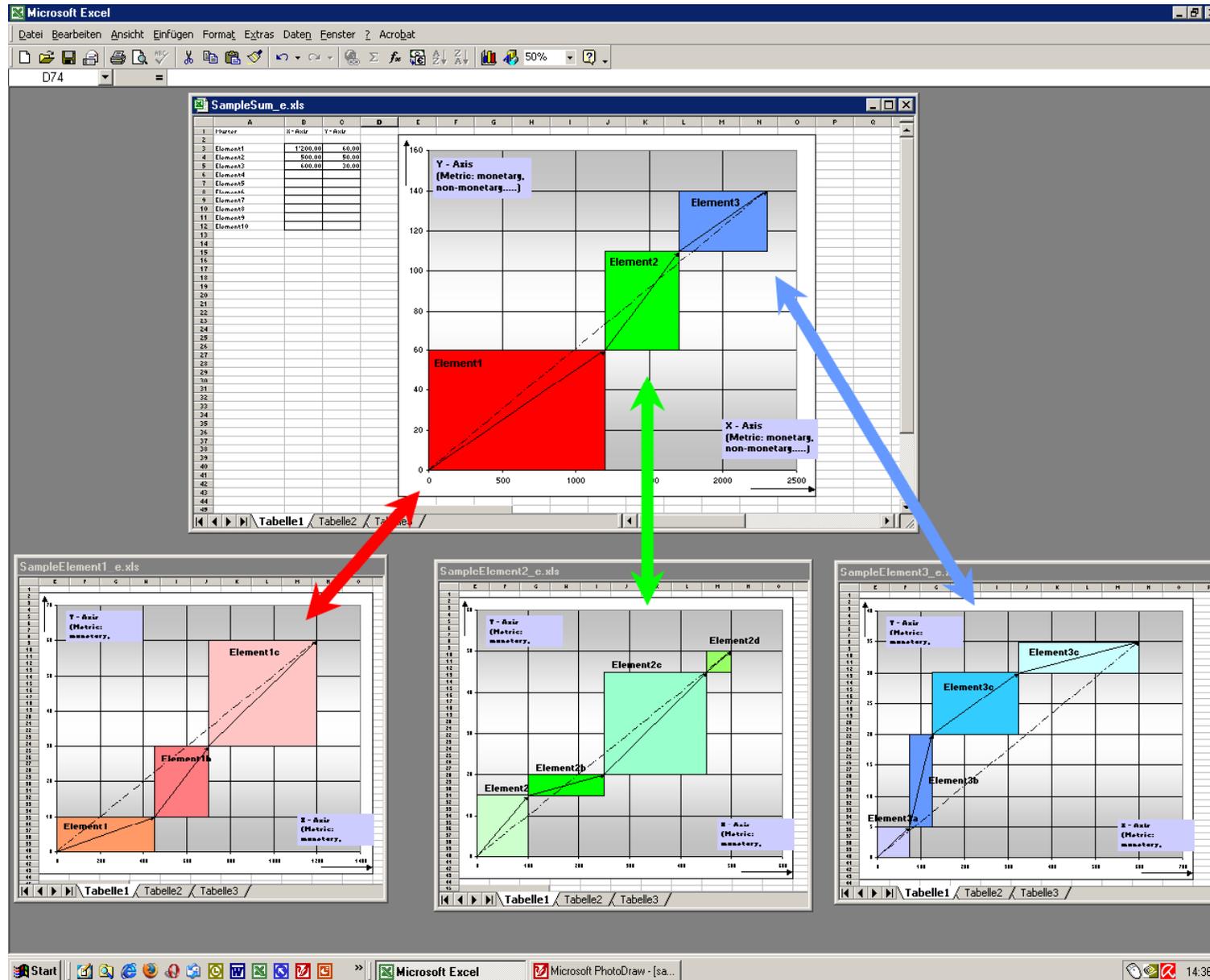


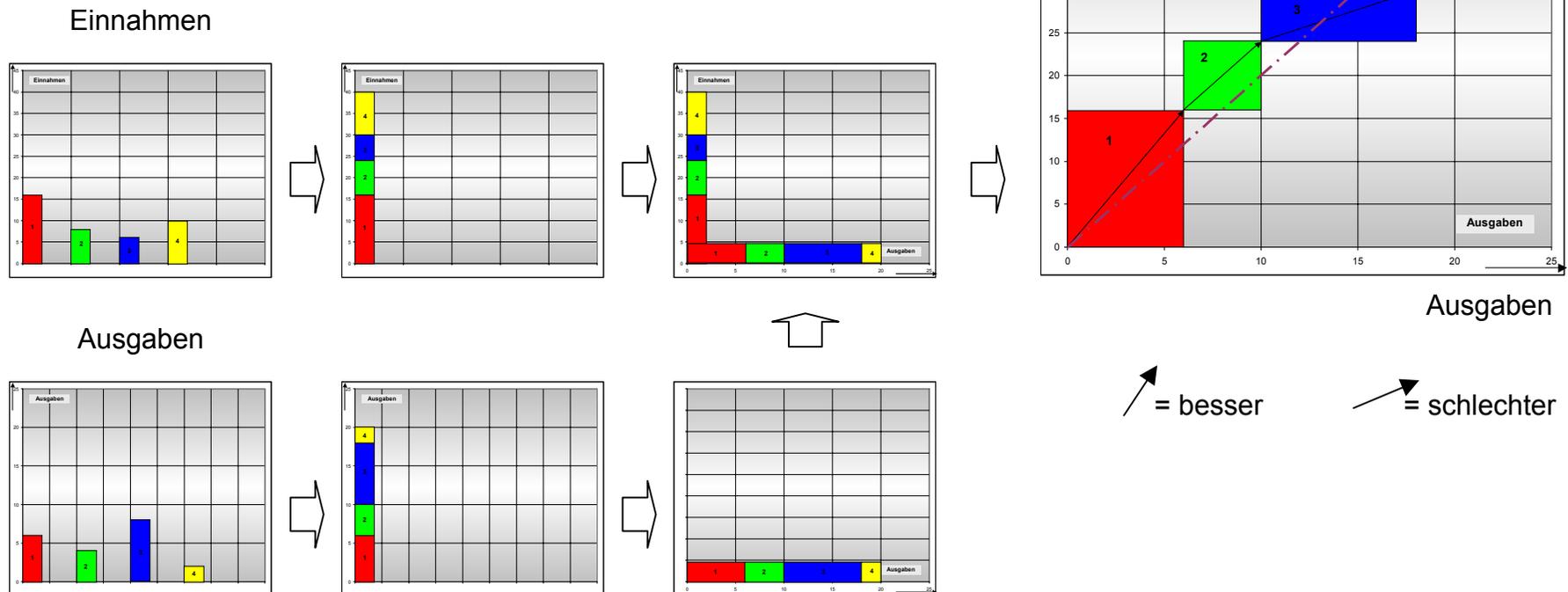
Drilldown in verschiedene Excel-Dateien möglich



Zwischenhänge erkennen – sehen, was nicht gesagt wird

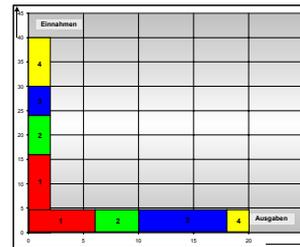
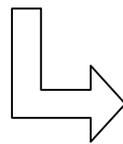
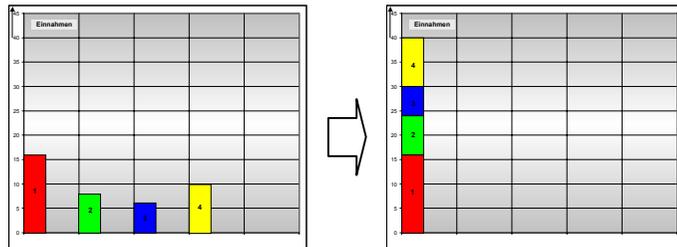
bengin Vektorprofil

Zwischen den Zeilen lesen, schnell Zusammenhänge erkennen.

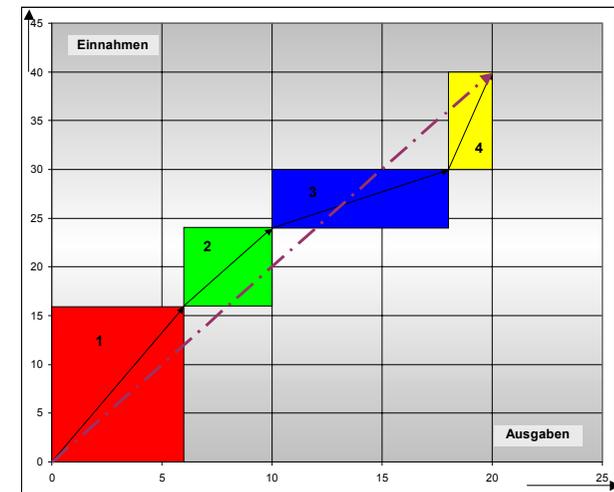


Visual Budget – Transparenz auf einen Blick – bengin Vektorprofil

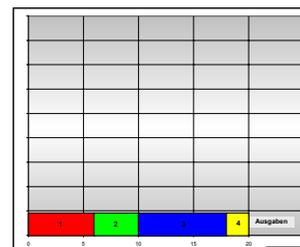
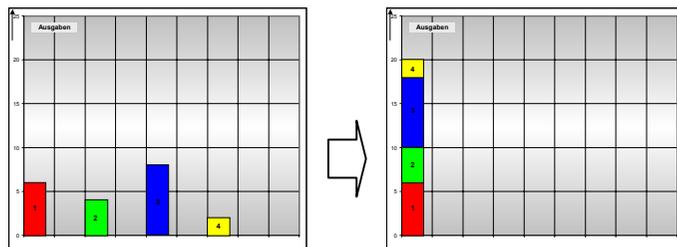
Einnahmen



Einnahmen



Ausgaben



↗ = besser

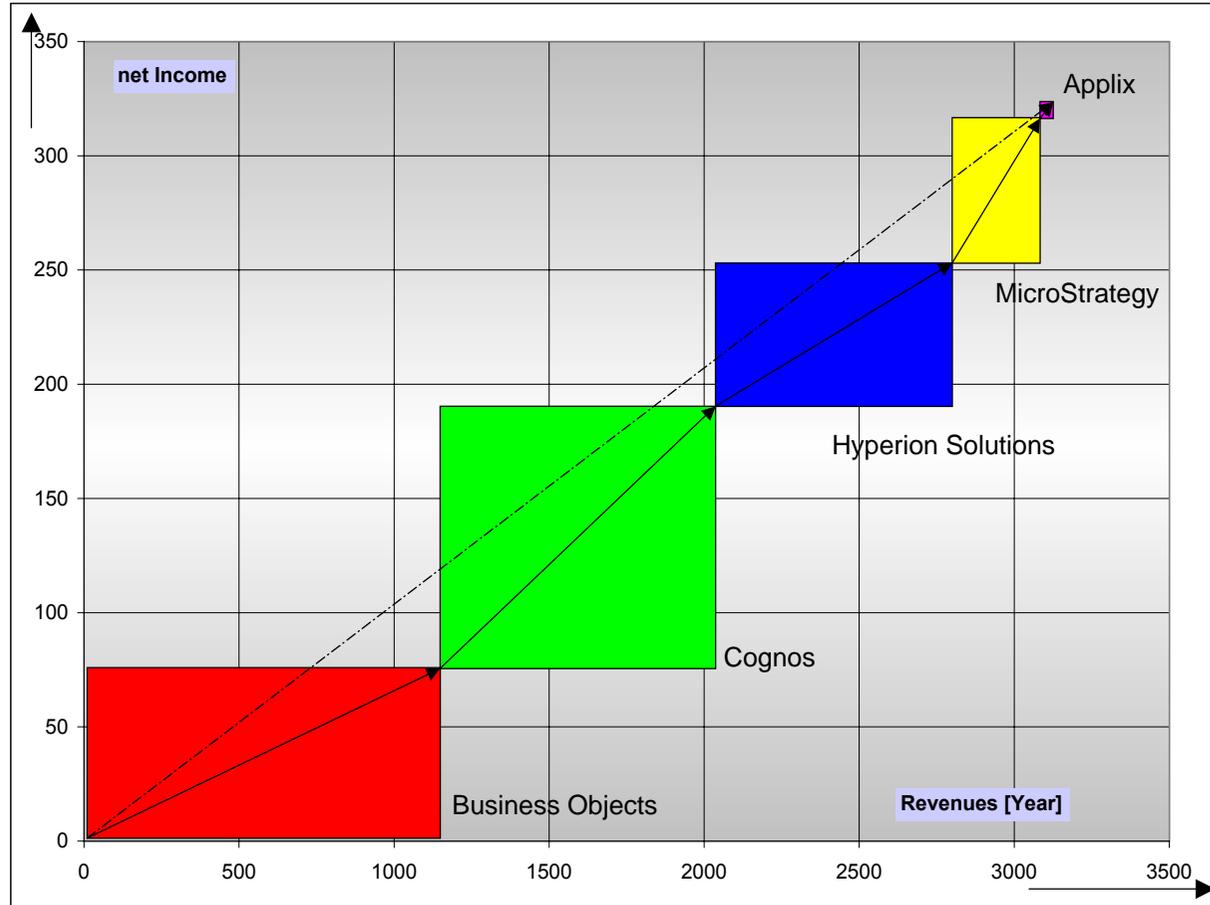
↘ = schlechter

■ Filiale1	■ Filiale2	■ Filiale3	■ Filiale4
oder B'Unit1	oder B'Unit2	oder B'Unit3	oder B'Unit4
oder Produkt1	oder Produkt2	oder Produkt3	oder Produkt4
oder	oder	oder	oder

Daten von fünf grösseren OLAP-Unternehmen

(Quelle: <http://www.olapreport.com/results.htm>, updated July 28, 2006)

	Sum	revenues	net income
■	Business Objects	1140	74.5
■	Cognos	894.5	115.52
■	Hyperion Solutions	765.2	63.1
■	MicroStrategy	286.8	63.7
■	Applix	42.2	6.9
	Element6	0	0
	Element7	0	0
	Element8	0	0
	Element9	0	0
	Element10	0	0
	Sum	3128.7	323.72

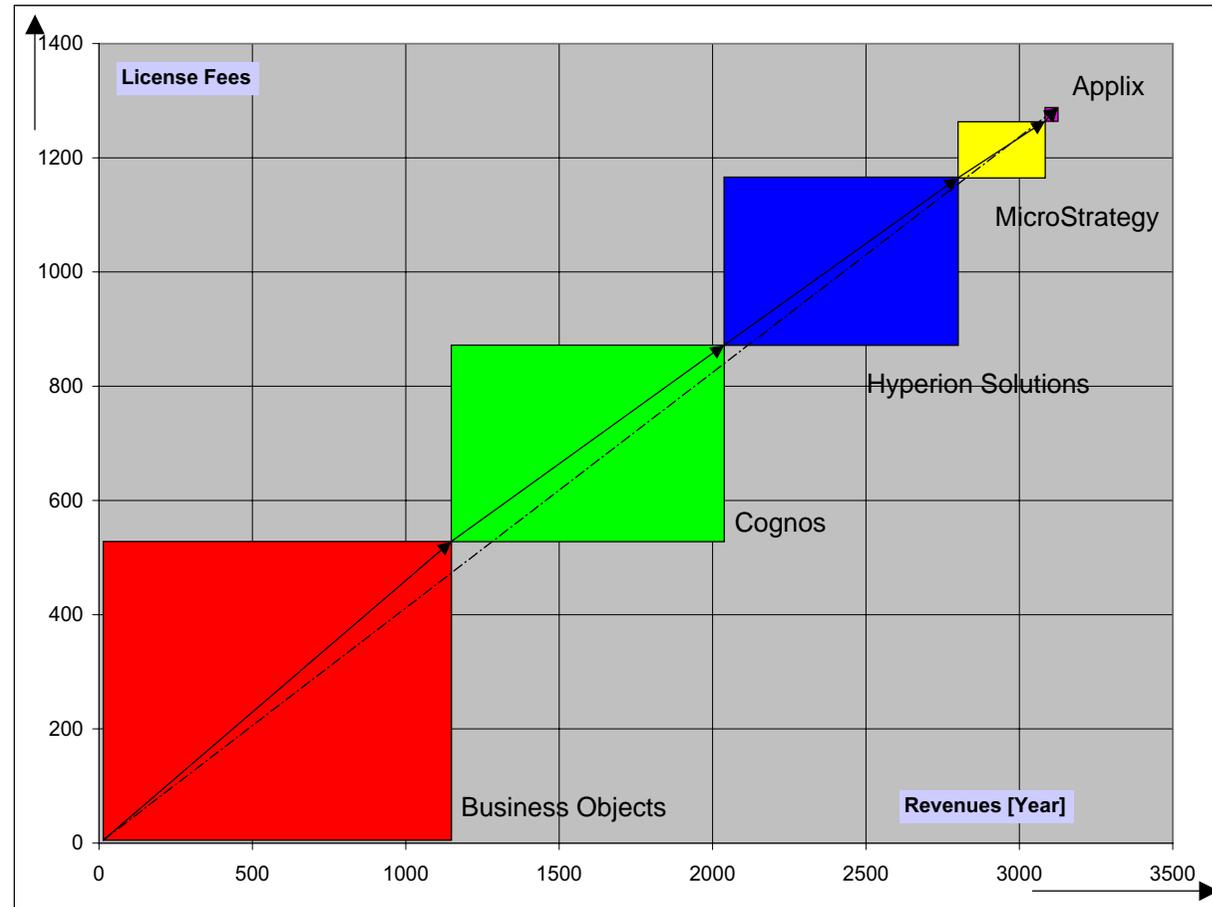


Die gestrichelte Linie zeigt das durchschnittliche Verhältnis von "net Income" zu den "Revenues".
 Flachere Vektoren zeigen eine unterdurchschnittliche und steilere Vektoren eine überdurchschnittliche Performance.

Daten von fünf grösseren OLAP-Unternehmen

(Quelle: <http://www.olapreport.com/results.htm>, updated July 28, 2006)

Sum	revenues	lic fees
Business Objects	1140	525
Cognos	894.5	345.8
Hyperion Solutions	765.2	295.1
MicroStrategy	286.8	100.1
Applix	42.2	23.6
Element6	0	0
Element7	0	0
Element8	0	0
Element9	0	0
Element10	0	0
Sum	3128.7	1289.6

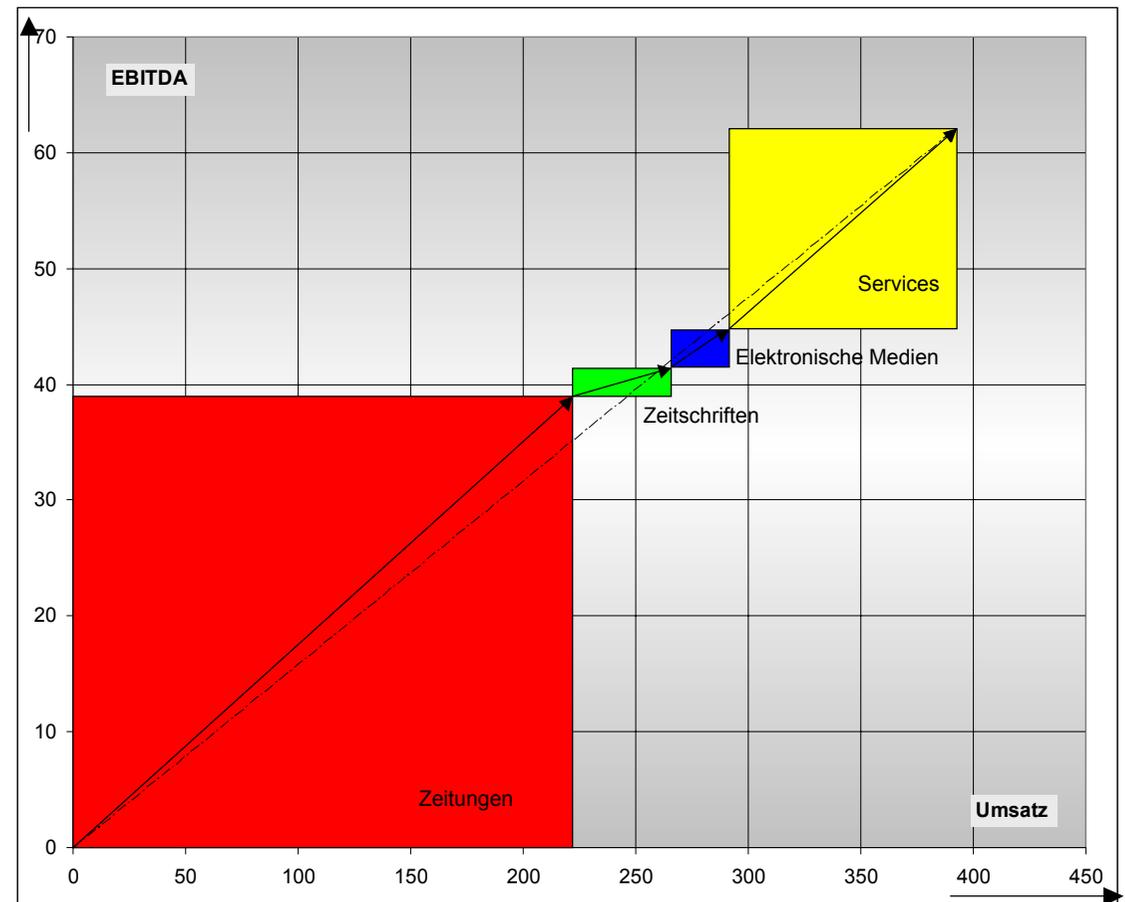


Die gestrichelte Linie zeigt das durchschnittliche Verhältnis von "License Fees" zu den "Revenues".
 Flachere Vektoren zeigen eine unterdurchschnittliche und steilere Vektoren eine überdurchschnittliche Performance.

Tamedia Halbjahresabschluss 2005

Quelle:
www.tamedia.ch > Investor Relations > Publikationen 2006

Grafik nach dem bengin – Vektor-Prinzip



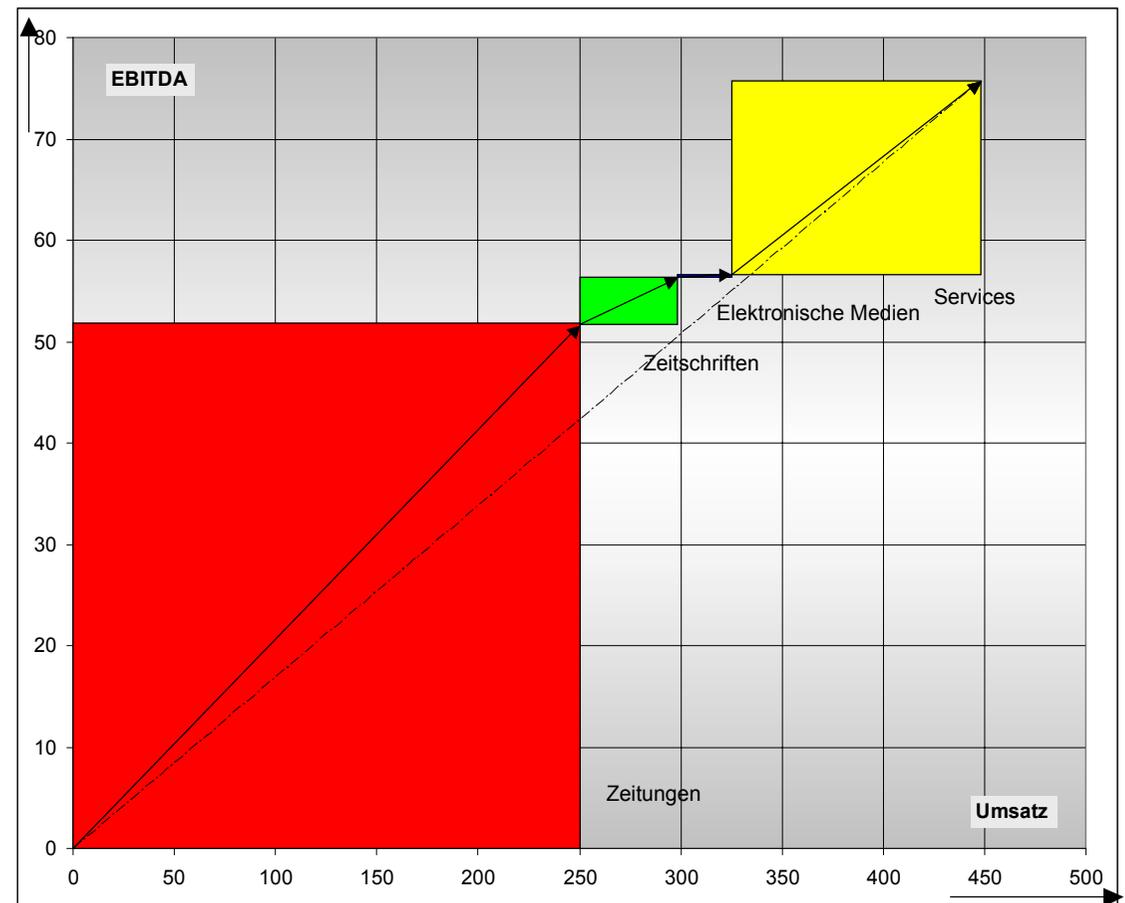
Tamedia Jan-Juni 2005		Betriebsertrag	EBITDA
■	Zeitungen	221.8	38.9
■	Zeitschriften	44.1	2.5
■	Elektronische Medien	25.5	3.4
■	Services	101.5	17.3
Summe		392.9	62.1

Die strichlierte Linie zeigt das durchschnittliche Verhältnis von "EBITDA" zu "Umsatz" (Betriebsertrag).
Flachere Vektoren zeigen eine unterdurchschnittliche und steilere Vektoren eine überdurchschnittliche Performance.

Tamedia Halbjahresabschluss 2006

Quelle:
www.tamedia.ch > Investor Relations > Publikationen 2006

Grafik nach dem bengin – Vektor-Prinzip



Tamedia Jan-Juni 2006		Betriebsertrag	EBITDA
■	Zeitungen	250.6	51.7
■	Zeitschriften	47.7	4.6
■	Elektronische Medien	27.3	0.3
■	Services	122.5	19.1
Summe		448.1	75.7

Die strichlierte Linie zeigt das durchschnittliche Verhältnis von "EBITDA" zu "Umsatz" (Betriebsertrag).
Flachere Vektoren zeigen eine unterdurchschnittliche und steilere Vektoren eine überdurchschnittliche Performance.

Tamedia Halbjahresabschluss 2006 und 2005

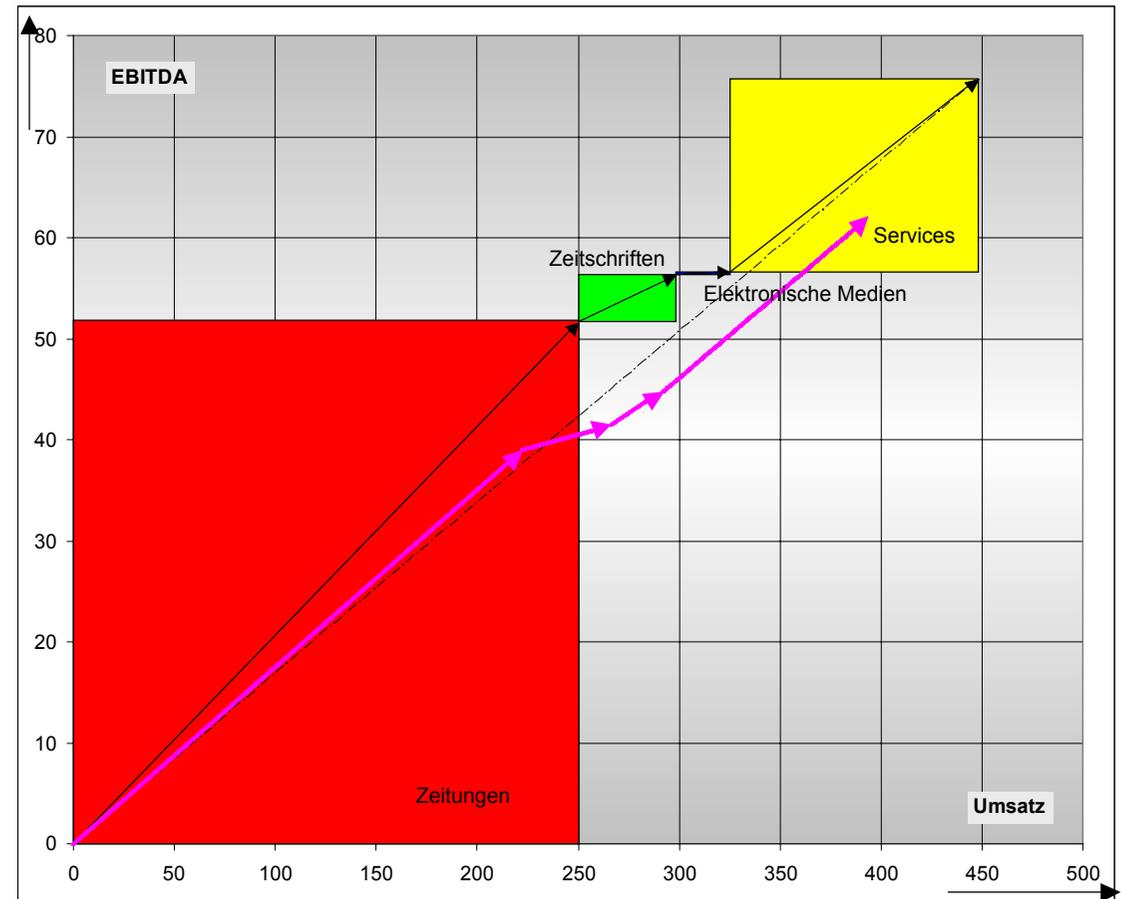
Quelle:

www.tamedia.ch > Investor Relations > Publikationen 2006

Grafik nach dem bengin – Vektor-Prinzip

Tamedia Jan-Juni 2006		Betriebsertrag	EBITDA
■	Zeitungen	250.6	51.7
■	Zeitschriften	47.7	4.6
■	Elektronische Medien	27.3	0.3
■	Services	122.5	19.1
Summe		448.1	75.7

Tamedia Jan-Juni 2005		Betriebsertrag	EBITDA
■	Zeitungen	221.8	38.9
■	Zeitschriften	44.1	2.5
■	Elektronische Medien	25.5	3.4
■	Services	101.5	17.3
Summe		392.9	62.1



Die strichlierte Linie zeigt das durchschnittliche Verhältnis von "EBITDA" zu "Umsatz" (Betriebsertrag).
 Flachere Vektoren zeigen eine unterdurchschnittliche und steilere Vektoren eine überdurchschnittliche Performance.

Tamedia Halbjahresabschluss 2006 und 2005

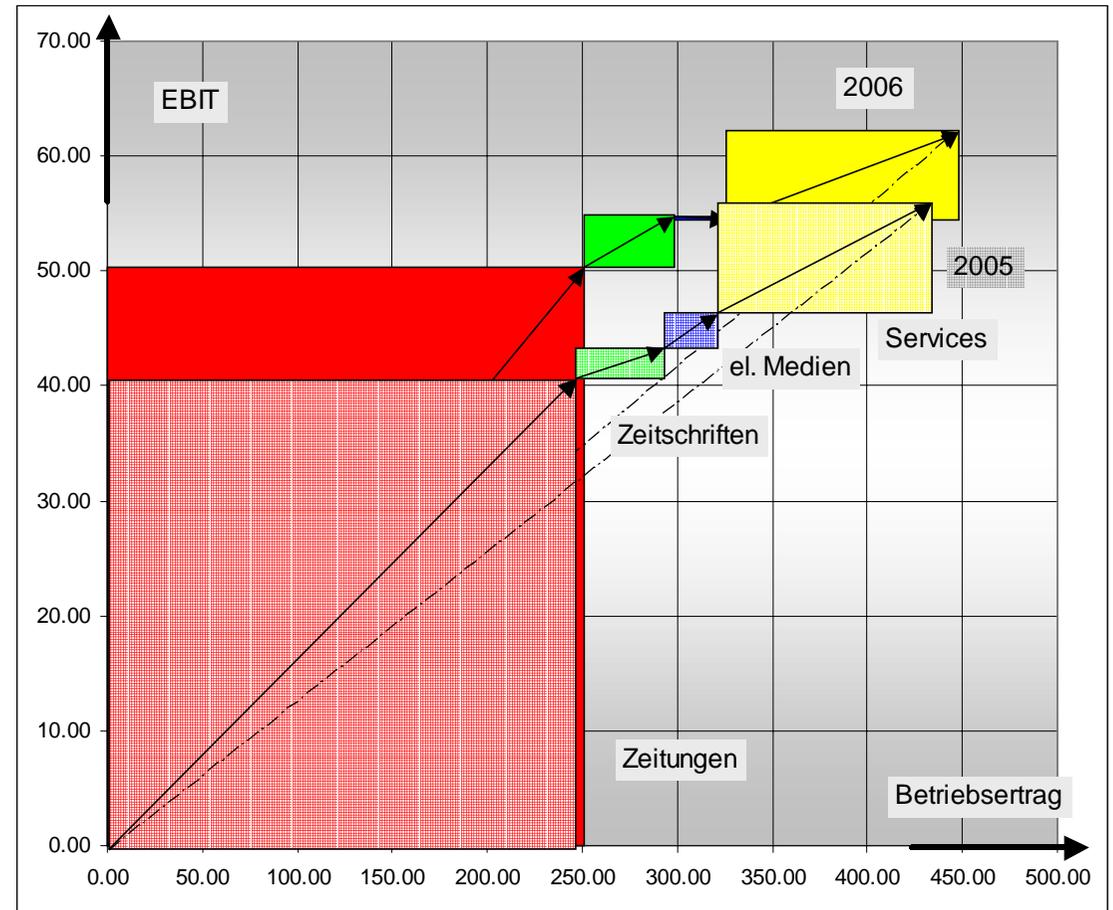
Quelle:

www.tamedia.ch > Investor Relations > Publikationen 2006

Grafik nach dem bengin – Vektor-Prinzip

Tamedia Jan-Juni 2006		Betriebsertrag	EBITDA
■	Zeitungen	250.6	50.3
■	Zeitschriften	47.7	4.5
■	Elektronische Medien	27.3	-0.3
■	Services	122.5	7.7
Summe		448.1	62.3

Tamedia Jan-Juni 2005		Betriebsertrag	EBIT
■	Zeitungen	221.8	37.0
■	Zeitschriften	44.1	2.4
■	Elektronische Medien	25.5	2.9
■	Services	101.5	8.6
Summe		392.9	50.9

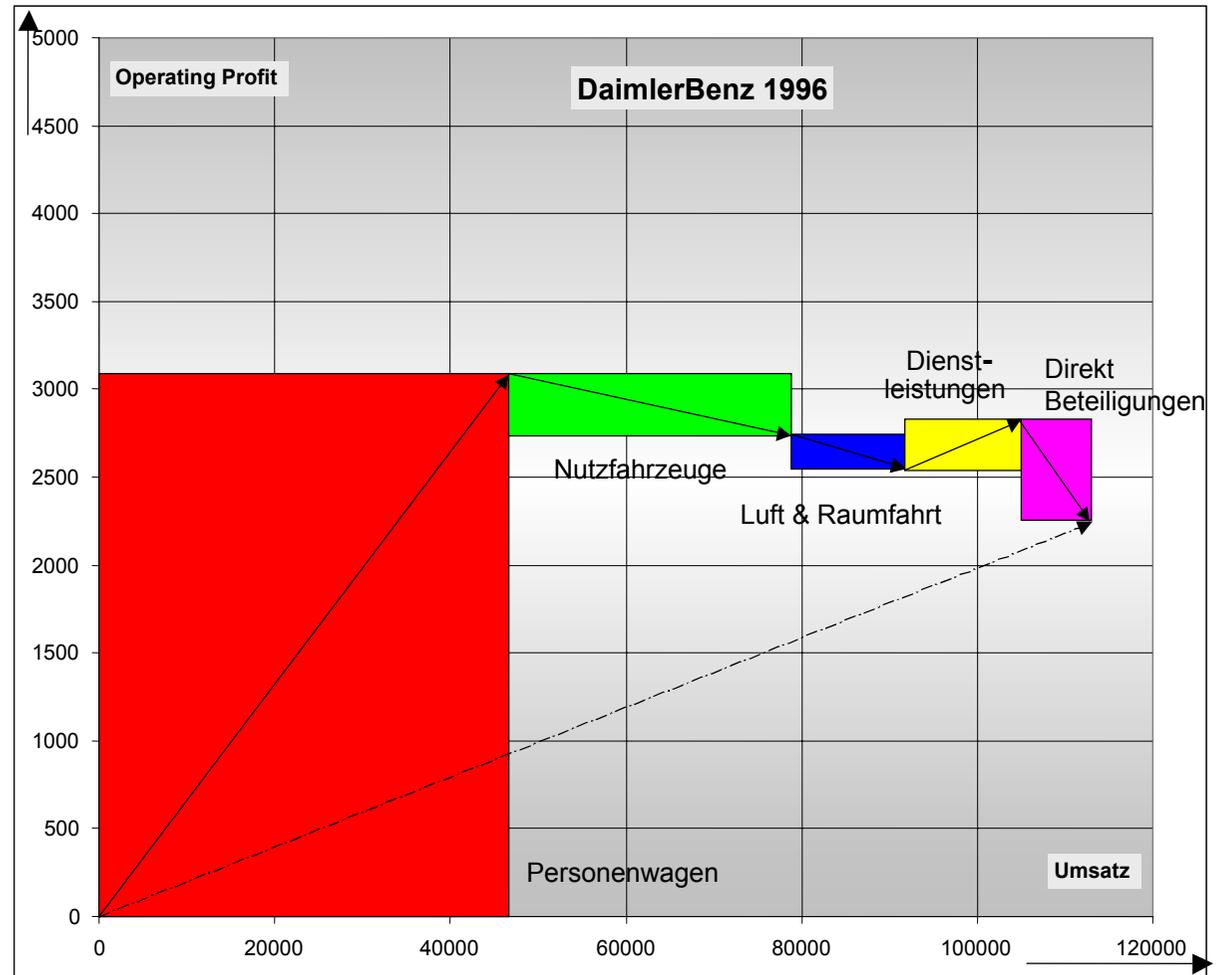


Die strichlierte Linie zeigt das durchschnittliche Verhältnis von "EBIT" zu "Umsatz" (Betriebsertrag).
 Flachere Vektoren zeigen eine unterdurchschnittliche und steilere Vektoren eine überdurchschnittliche Performance.

DaimlerBenz 1996

(Quelle: DaimlerBenz Geschäftsbericht 1997)

Zahlen 1996	Umsatz	Operating Profit
Personenwagen	46652	3090
Nutzfahrzeuge	32152	-354
Luft & Raumfahrt	13053	-196
Dienstleistungen	13143	288
Direkt geführte Beteil.	8014	-585
Element6	0	0
Element7	0	0
Element8	0	0
Element9	0	0
Element10	0	0
Summe	113014	2243

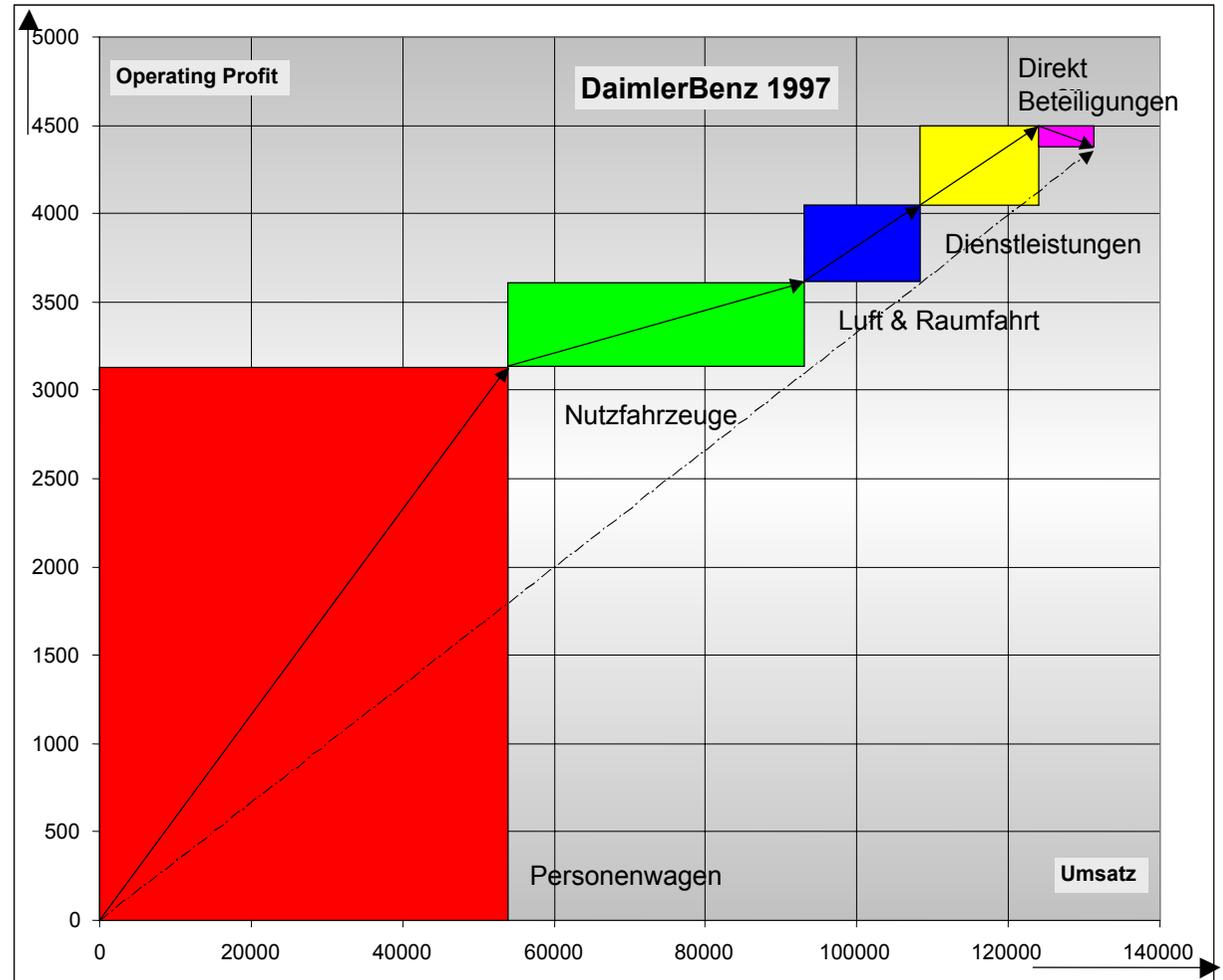


Die strichlierte Linie zeigt das durchschnittliche Verhältnis von "Operating Profit" zum "Umsatz".
 Flachere Vektoren zeigen eine unterdurchschnittliche und steilere Vektoren eine überdurchschnittliche Performance.

DaimlerBenz 1997

(Quelle: DaimlerBenz Geschäftsbericht 1997)

Zahlen 1997	Umsatz	Operating Profit
Personenwagen	53892	3132
Nutzfahrzeuge	39140	481
Luft & Raumfahrt	15286	432
Dienstleistungen	15498	457
Direkt geführte Beteil.	7555	-129
Element6	0	0
Element7	0	0
Element8	0	0
Element9	0	0
Element10	0	0
Summe	131371	4373



Die strichlierte Linie zeigt das durchschnittliche Verhältnis von "Operating Profit" zum "Umsatz".
 Flachere Vektoren zeigen eine unterdurchschnittliche und steilere Vektoren eine überdurchschnittliche Performance.

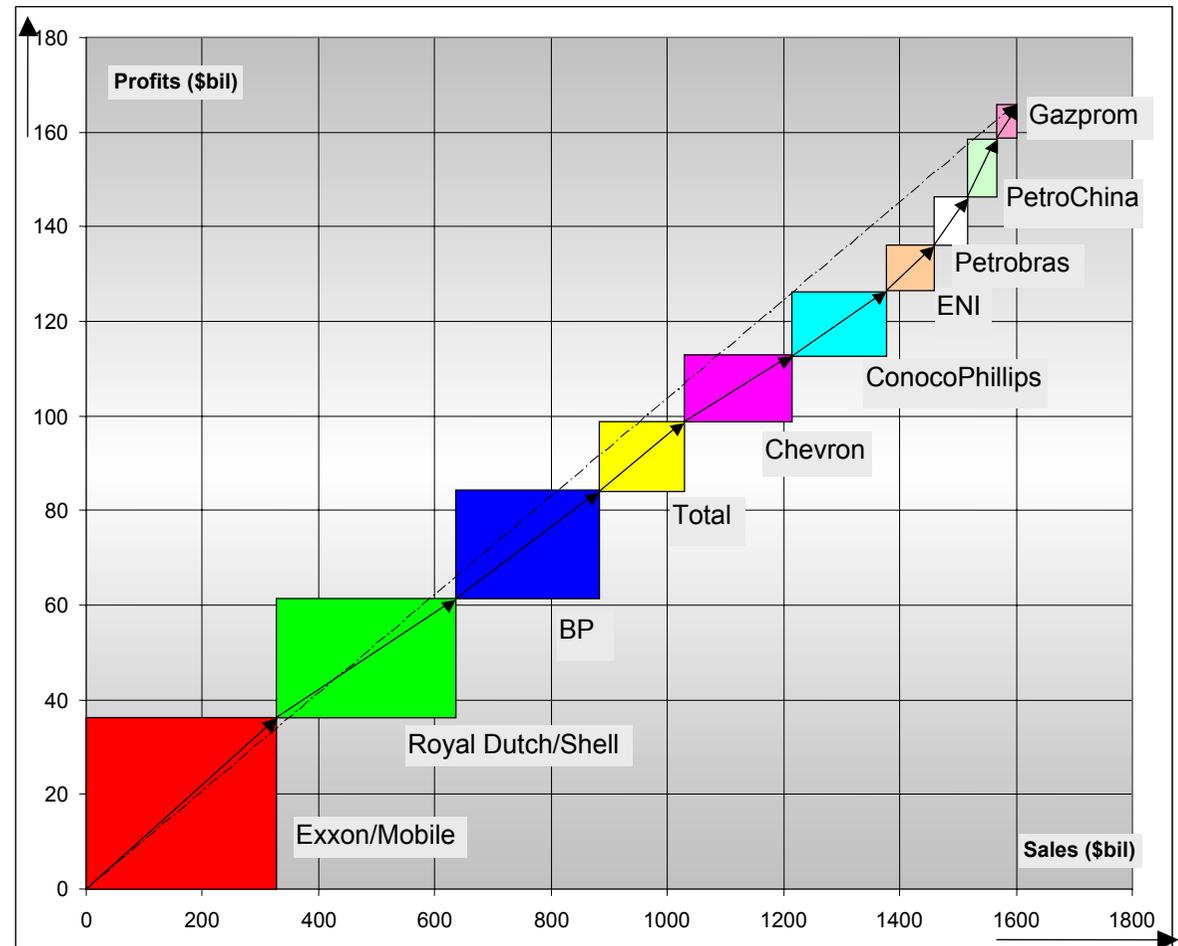
The World largest Oil & Gas Public Companies

Die zehn Grössten (Öl und Gas)

(Quelle: The Forbes 2000; 30. August 2006)

http://www.forbes.com/lists/2006/18/06f2k_The-Forbes-2000_Rank.html

Oil & Gas Operations	Sales (\$bil)	Profits (\$bil)
ExxonMobile	328.21	36.13
Royal Dutch/Shell Group	306.73	25.31
BP	249.47	22.63
Total	144.94	14.51
Chevron	184.92	14.1
ConocoPhillips	162.41	13.62
ENI	83.09	9.87
Petrobras-Petroleo	58.43	10.15
PetroChina	46.95	12.43
Gazprom	36.47	7.24
Summe	1601.62	165.99



Die strichlierte Linie zeigt das durchschnittliche Verhältnis von "Profits" zu "Sales".

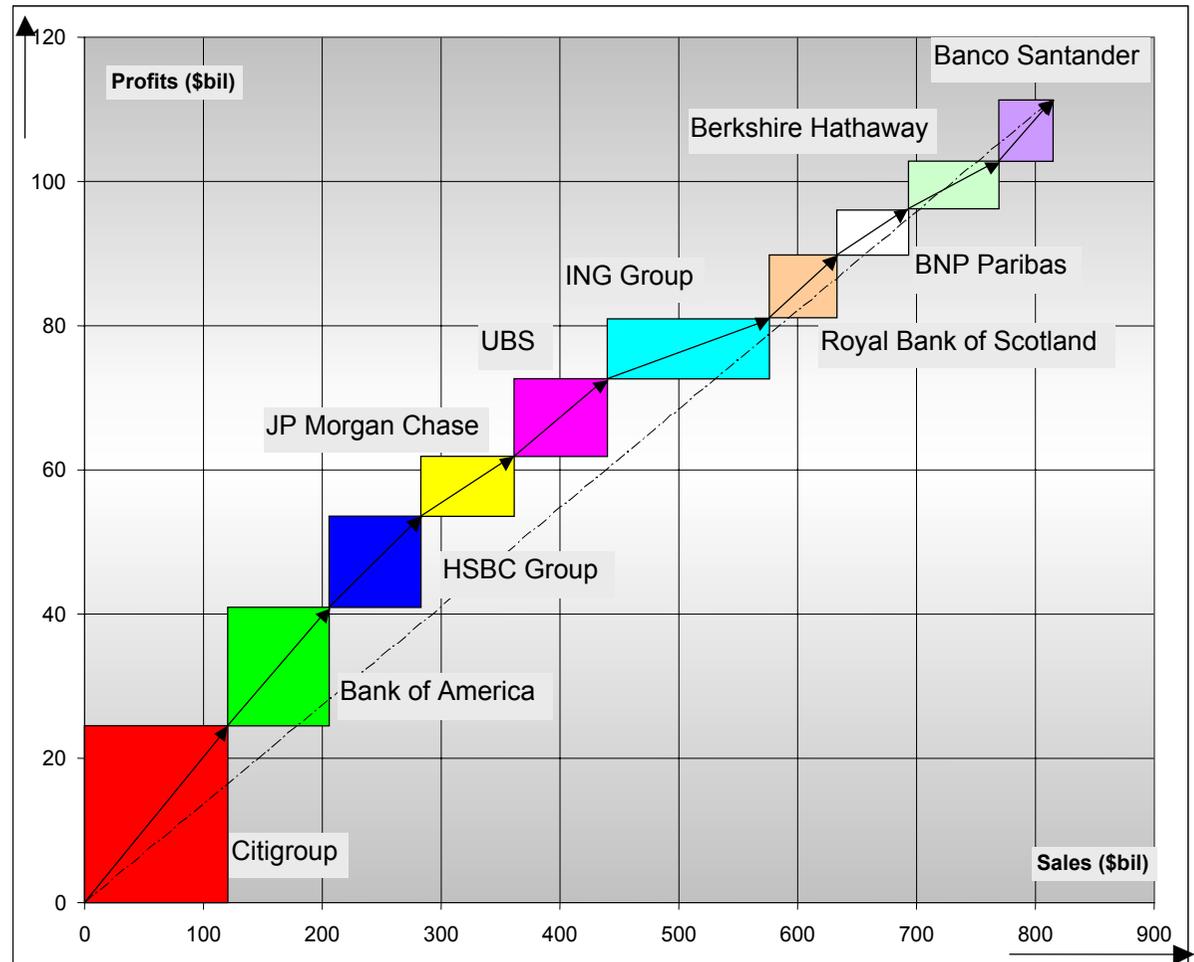
Flachere Vektoren zeigen eine unterdurchschnittliche und steilere Vektoren eine überdurchschnittliche Performance.

The World largest Public Companies

Die zehn Grössten (Banking & Diversified Financials)

(Quelle: The Forbes 2000; 30. August 2006)

http://www.forbes.com/lists/2006/18/06f2k_The-Forbes-2000_Rank.html

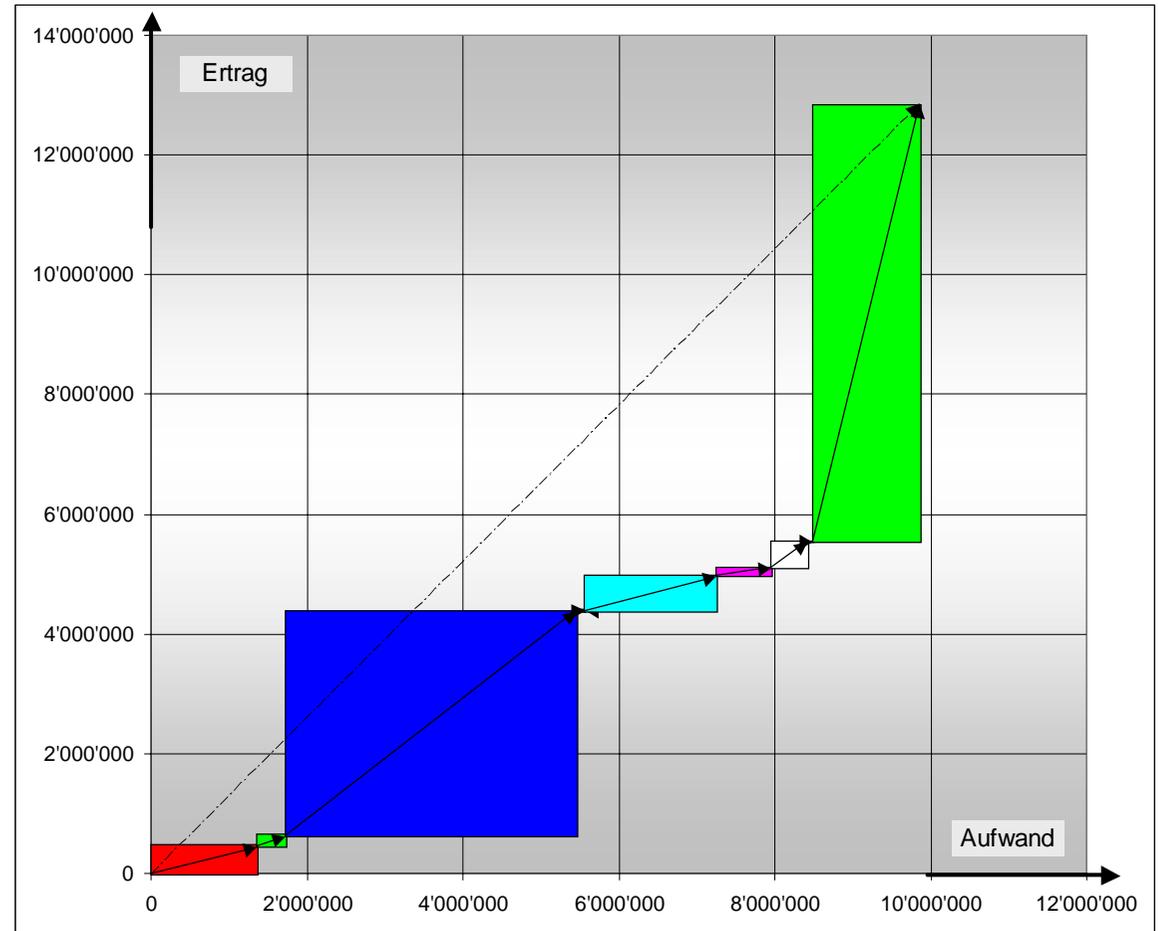


Banking & Diversified Fin.	Sales (\$bil)	Profits (\$bil)
■ Citigroup	120.32	24.64
■ Bank of America	85.39	16.47
■ HSBC Group	76.38	12.36
■ JPMorgan Chase	79.9	8.48
■ UBS	78.25	10.65
■ ING Group	137.11	8.52
■ Royal Bank of Scotland	55.05	8.66
■ BNP Paribas	60.9	6.33
■ Berkshire Hathaway	76.33	6.74
■ Banco Santander	44.81	8.54
Summe	814.44	111.39

Die strichlierte Linie zeigt das durchschnittliche Verhältnis von "Profits" zu "Sales".
 Flachere Vektoren zeigen eine unterdurchschnittliche und steilere Vektoren eine überdurchschnittliche Performance.

Laufende Rechnung – Transparenz auf einen Blick – bengin Vektorprofil

Gemeinde E 2003		Aufwand	Ertrag
10	Bürgerschaft	1'357'220.00	455'698.00
11	Öffentliche Sicherheit	365'051.00	192'221.00
12	Bildung	3'734'114.00	3'734'114.00
13	Kultur	101'221.00	17'267.00
14	Gesundheit	2'296.00	500.00
15	Soziale Wohlfahrt	1'693'852.00	578'975.00
16	Verkehr	690'732.00	145'312.00
17	Umwelt	482'881.00	428'502.00
18	Volkswirtschaft	54'689.00	7'914.00
19	Finanzen	1'378'798.00	7'295'110.00



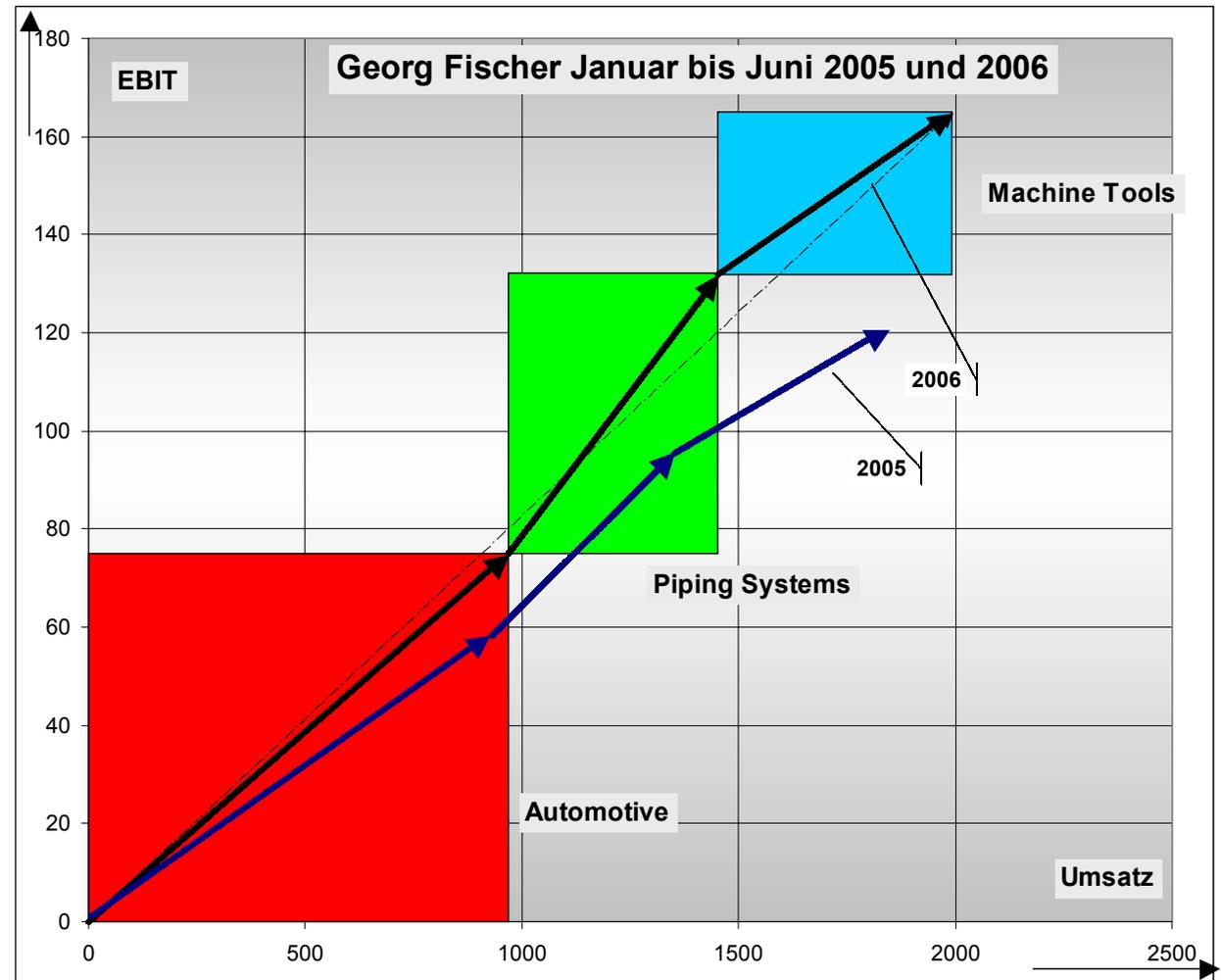
GF – EBIT und Umsatz

Georg Fischer in Zahlen:

Geldwerte in Mio Franken

	Januar bis Juni		Veränd. in in %
	2005	2006	
Umsatz	1852	1993	8
Automotive	926	968	5
Piping Systems	425	483	14
Machine Tools	501	541	8
Ebit	122	161	32
Automotive	57	75	32
Piping Systems	37	57	54
Machine Tools	29	33	14
Konzerngewinn	76	117	54
Gewinn pro Aktie (in Fr., verwässert)	18	29	61
Freier Cashflow	-24	78	
Nettoverschuldung (31.12.05/30.06.06)	606	379	-37

Quelle: NZZ, 23. August 2006



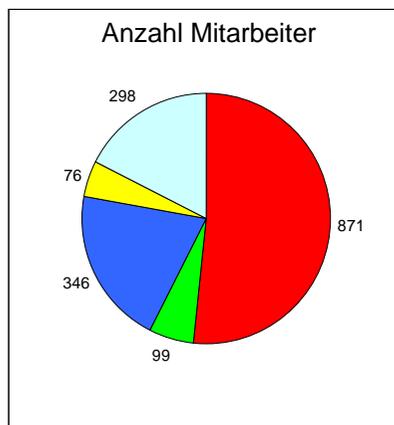
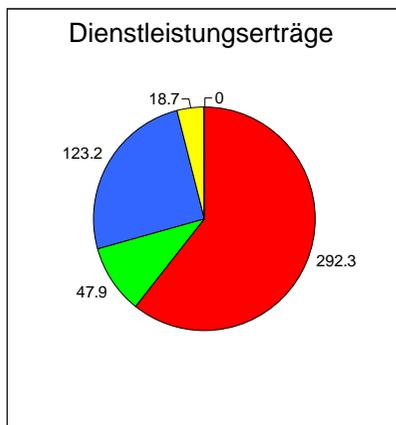
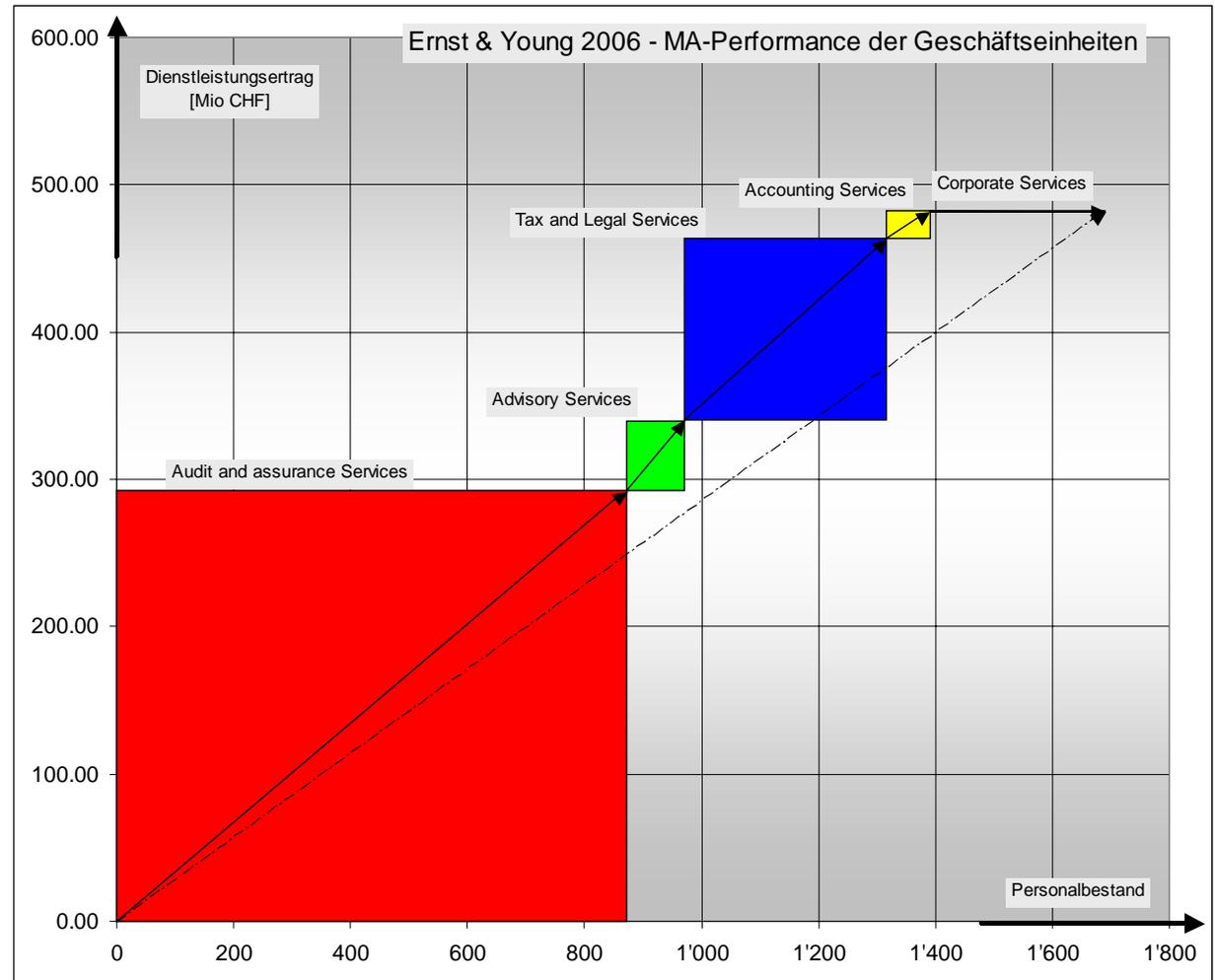
Die strichlierte Linie zeigt das durchschnittliche Verhältnis vom "EBIT" zum "Umsatz" (erstes Halbjahr).
Flachere Vektoren zeigen eine unterdurchschnittliche und steilere Vektoren eine überdurchschnittliche Performance.

Ernst & Young 2006

(Quelle: Geschäftsbericht 2006)

Ernst & Young 2006	DL-Ertrag	Mitarbeiter
Audit and Assurance Services	292.3	871
Advisory Services	47.9	99
Tax and Legal Services	123.2	346
Accounting Services	18.7	76
Corporate Services	0.0	298
Total	482.1	1690

Grafik nach dem bengin – Vektor-Prinzip: Hier Dienstleistungserträge zu Mitarbeiter

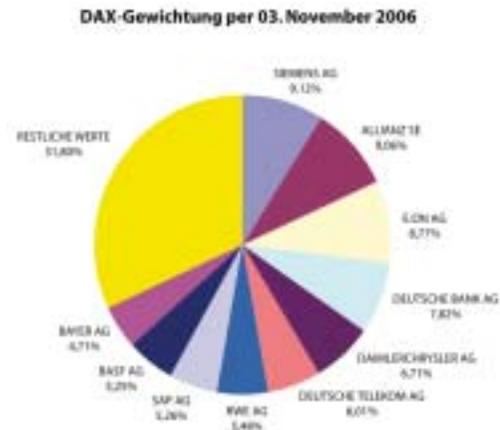


Die strichlierte Linie zeigt das durchschnittliche Verhältnis der "Dienstleistungserträge" zu "Personalbestand".
Flachere Vektoren zeigen eine unterdurchschnittliche und steilere Vektoren eine überdurchschnittliche Performance.

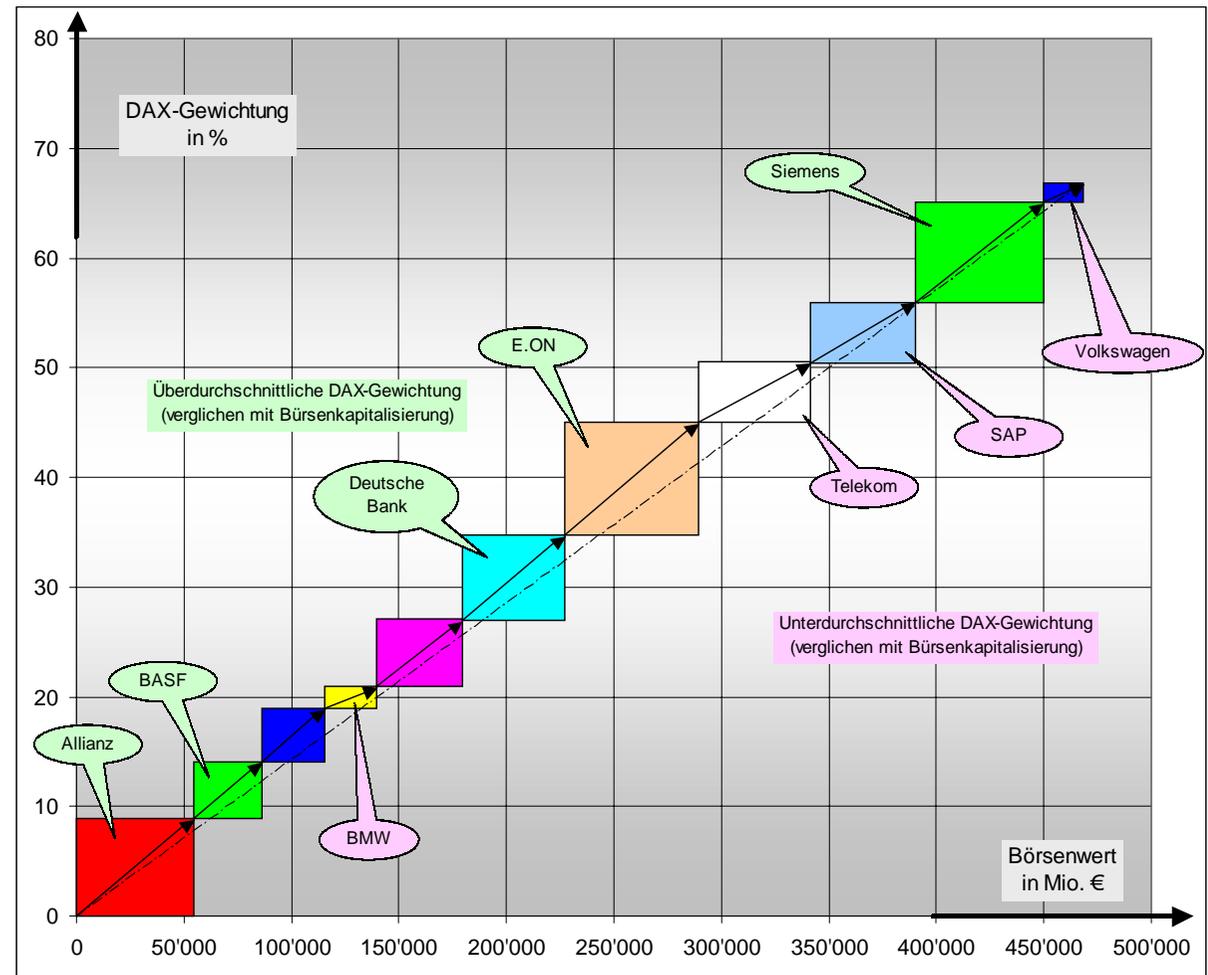
Ausgewählte DAX-Werte – DAX-Gewichtung und Börsenwert

Grafik nach dem bengin – Vektor-Prinzip

Quelle DAX und Börsenwert: <http://de.wikipedia.org/wiki/DAX>

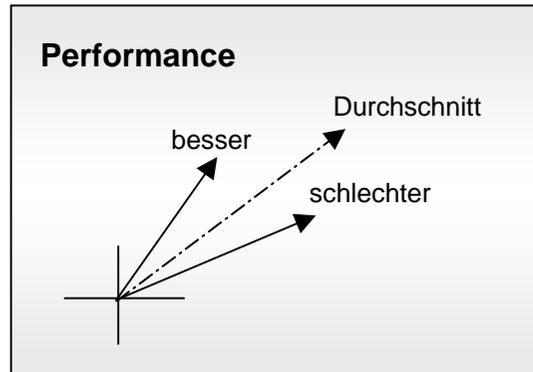


DAX	Börsenwert	Gewicht
Allianz	54'572.00	8.91
BASF	31'272.00	5.11
Bayer	29'664.00	4.84
BMW	23'965.00	2.09
DaimlerChrisler	39'718.00	6.02
DeutscheBank	47'967.00	7.83
E.ON	62'288.00	10.17
Telekom	51'714.00	5.44
SAP	48'732.00	5.52
Siemens	59'988.00	9.20
Volkswagen	18'237.00	1.72

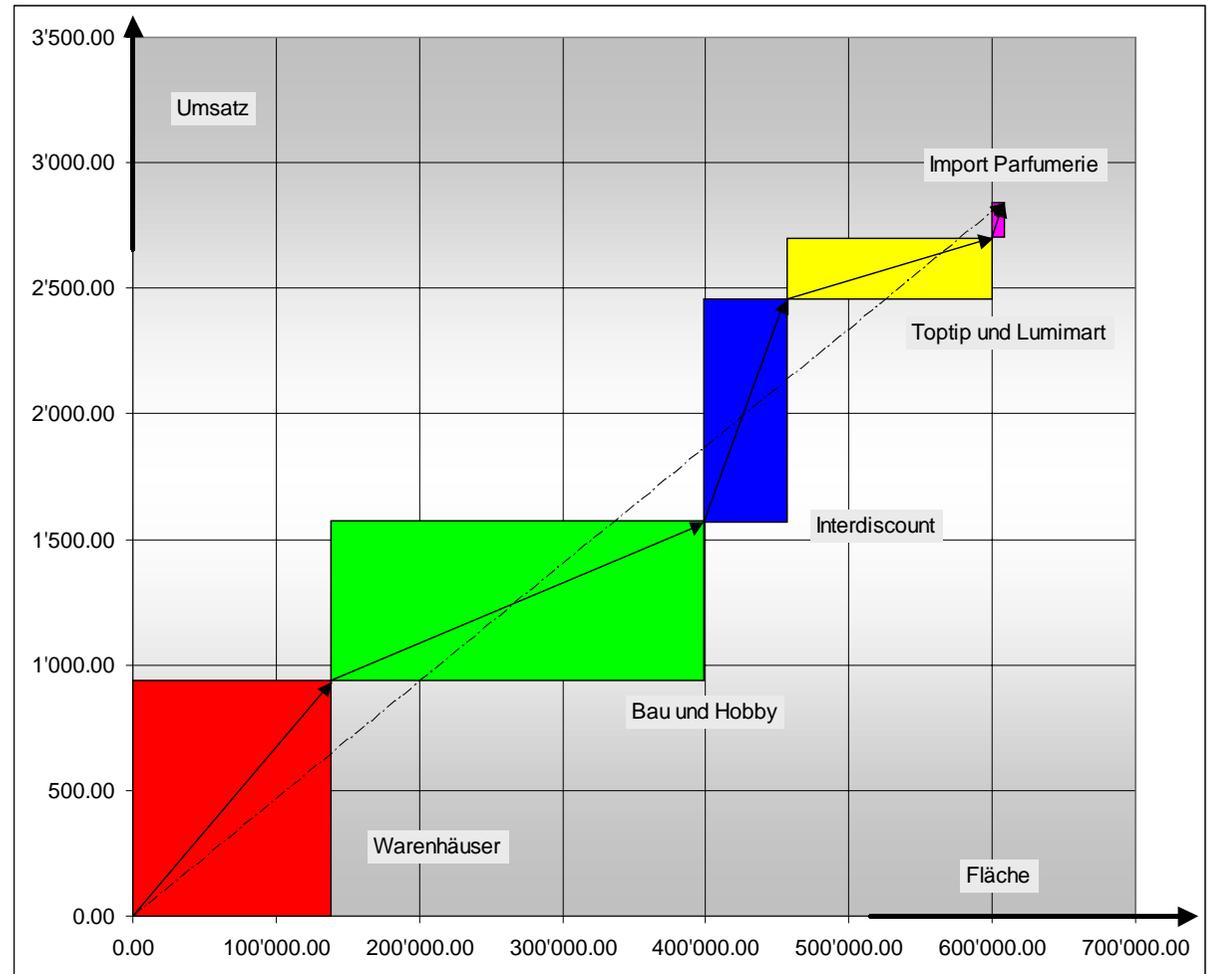


Die strichlierte Linie zeigt das durchschnittliche Verhältnis der DAX-Gewichtung zum Börsenwert. Flachere Vektoren zeigen eine unterdurchschnittliche und steilere Vektoren eine überdurchschnittliche Gewichtung.

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



2005	Fläche	Umsatz
■ Warenhäuser	137'877.00	938.00
■ Bau und Hobby	260'795.00	633.00
■ Interdiscount	57'715.00	886.00
■ Toptip und Lumimart	143'587.00	245.00
■ Import Parfümerie	8'722.00	142.00

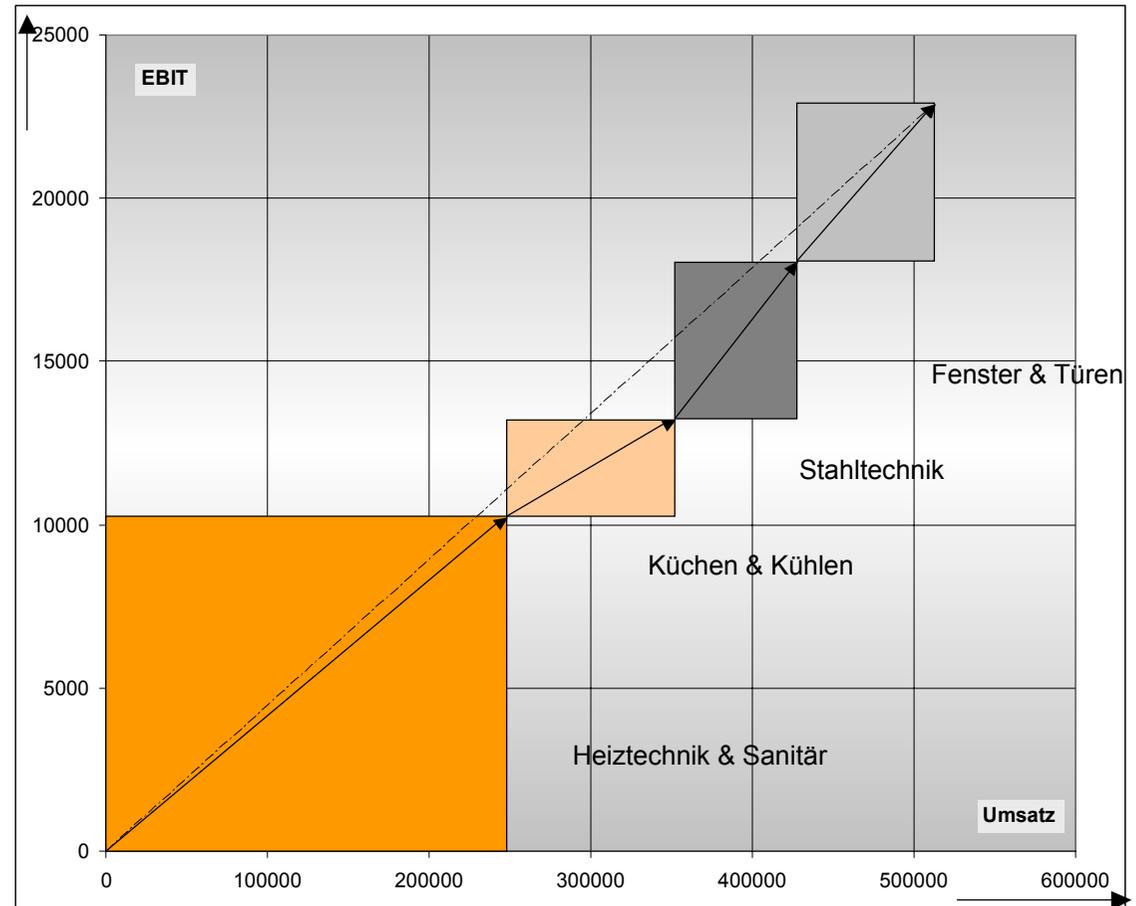


Arbonia Forster Group – erstes Halbjahr 2005

(Quelle: www.afg.ch -> Investor Relations -> Berichte)

Grafik nach dem bengin – Vektor-Prinzip

Arbonia Forster 1. Semester 2005		Umsatz	EBIT
	Heiztechnik & Sanitär	248'225	10'279
	Küchen & Kühlen	103'833	2'962
	Stahltechnik	75'433	4'831
	Fenster & Türen	85'551	4'817
Summe		513'042	22'889



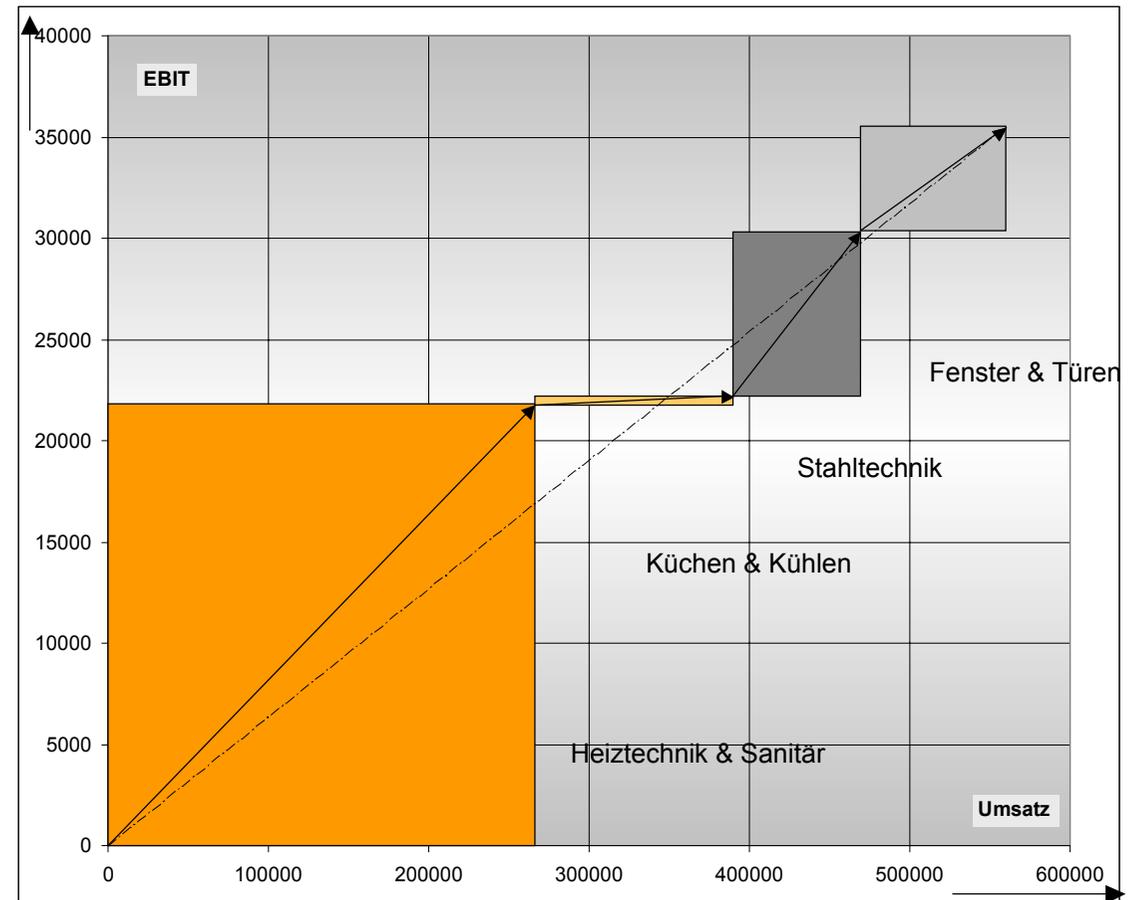
Die strichlierte Linie zeigt das durchschnittliche Verhältnis von "EBIT" zu "Umsatz".
 Flachere Vektoren zeigen eine unterdurchschnittliche und steilere Vektoren eine überdurchschnittliche Performance.

Arbonia Forster Group – erstes Halbjahr 2006

(Quelle: www.afg.ch -> Investor Relations -> Berichte)

Grafik nach dem bengin – Vektor-Prinzip

Arbonia Forster 1. Semester 2006		Umsatz	EBIT
	Heiztechnik & Sanitär	530'936.00	35'725.00
	Küchen & Kühlen	238'848.00	9'299.00
	Stahltechnik	146'963.00	11'255.00
	Fenster & Türen	220'566.00	20'451.00
Summe		1'137'313.00	76'730.00



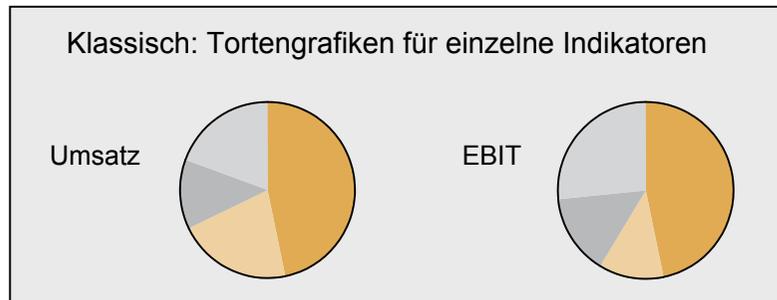
Die strichlierte Linie zeigt das durchschnittliche Verhältnis von "EBIT" zu "Umsatz".

Flachere Vektoren zeigen eine unterdurchschnittliche und steilere Vektoren eine überdurchschnittliche Performance.

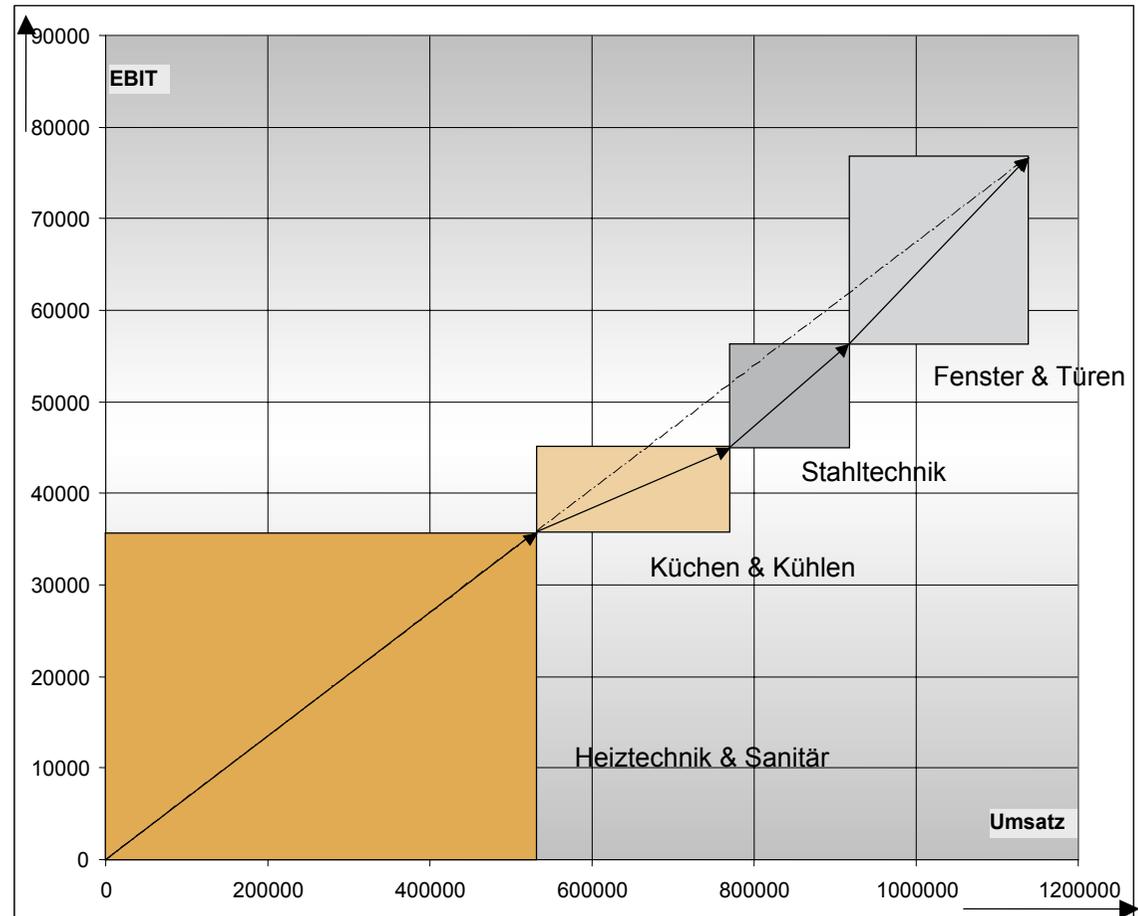
Arbonia Forster Group

(Quelle: Geschäftsbericht 2005 – www.afg.ch)

Arbonia Forster		Umsatz	EBIT
Heiztechnik & Sanitär	53093	3572	
Küchen & Kühlen	23884	9299	
Stahltechnik	14696	1125	
Fenster & Türen	22056	2045	
Summe	113731	7673	



Grafik nach dem bengin – Vektor-Prinzip

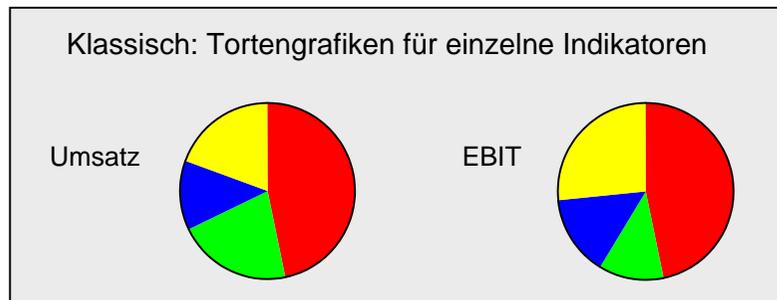


Die strichlierte Linie zeigt das durchschnittliche Verhältnis von "EBIT" zu "Umsatz".
 Flachere Vektoren zeigen eine unterdurchschnittliche und steilere Vektoren eine überdurchschnittliche Performance.

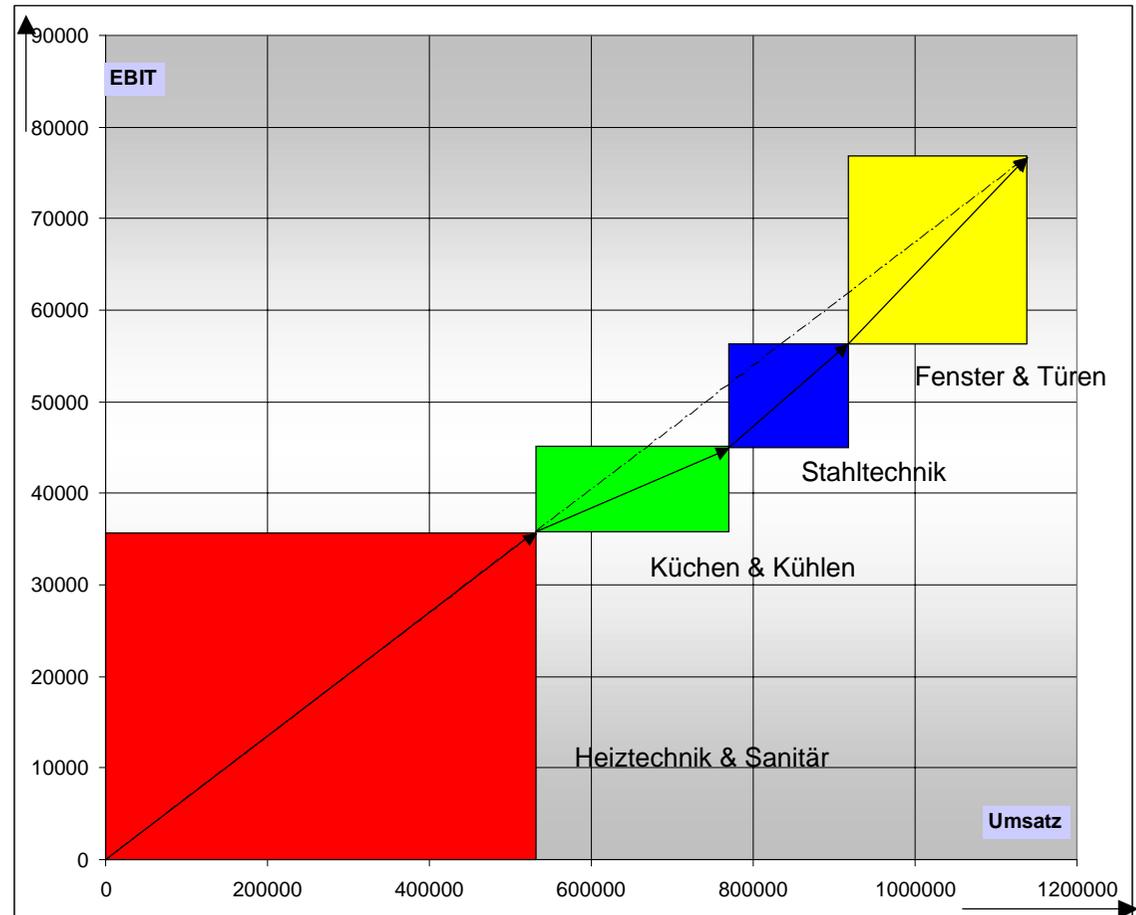
Arbonia Forster Group

(Quelle: Geschäftsbericht 2005 – www.afg.ch)

Arbonia Forster 2005		Umsatz	EBIT
■	Heiztechnik & Sanitär	530936	35725
■	Küchen & Kühlen	238848	9299
■	Stahltechnik	146963	11255
■	Fenster & Türen	220566	20451
Summe		1137313	76730



Grafik nach dem bengin – Vektor-Prinzip



Die strichlierte Linie zeigt das durchschnittliche Verhältnis von "EBIT" zu "Umsatz".
 Flachere Vektoren zeigen eine unterdurchschnittliche und steilere Vektoren eine überdurchschnittliche Performance.

Performance Profile (for 10 activities)

Visualizing nonfinancial and financial values with bengin's **Vector Based Value Metric System**.

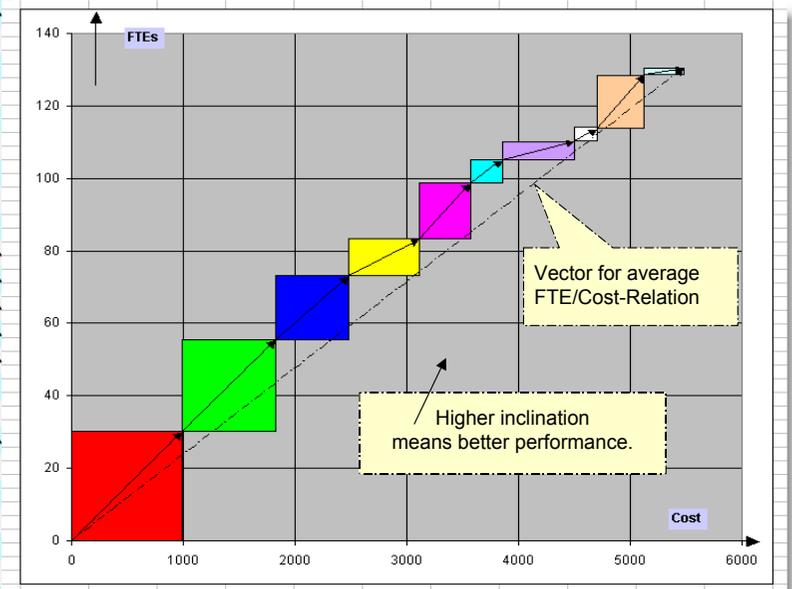
Registered Copyright Txu 512 154

Breakdown of Top 25 High Cost Activities:

HIGH VALUE 21.04% **MEDIUM VALUE** 29.78% **LOW VALUE** 49.19% The low value added activities in the 25 high cost activities, account for 26% (\$4.6 Million) of all activities

Activity Description	Salary Cost (\$000)	% Of All Activities	Activity FTE	Actual Count	Concentration Index	Added Value
Make/Take Phone Calls-Misc/Messages	\$989.02	5.75%	30.14	234	0.12	LOW
Make/Take Phone Calls-Customers	\$842.37	4.9%	25.27	209	0.12	HIGH
Take Application and Collect Fees	\$652.93	3.79%	17.845	130	0.13	MEDIUM
Perform Gen Supervision Responsibilities	\$625.61	3.64%	10.07	72	0.13	MEDIUM
Perform Copying, Filing, and Faxing	\$467.97	2.72%	15.33	217	0.07	LOW
Produce Correspond/Memos/Sales Materials	\$464.60	2.70%	11	109	0.10	LOW
Pre-Qualify Loan /Compute Ratios	\$463.90	2.70%	12.945	132	0.09	HIGH
Prospect Sales Contact- Realtor/Branch	\$461.67	2.68%	11.89	110	0.10	HIGH
Follow-Up On Missing Information	\$420.29	2.44%	14.55	184	0.07	LOW
Attend Management Meetings	\$369.62	2.15%	5.3	68	0.07	LOW
Review Files Received From Loan Officers	\$355.00	2.06%	10.82	84	0.12	LOW
Resolve Conditions/Clear W/Underwriter	\$292.88	1.70%	8.8	106	0.08	LOW
Attend Internal Training/Seminars	\$281.47	1.64%	6.315	90	0.07	MEDIUM
Perform Final Loan Underwrite	\$274.55	1.60%	6.46	45	0.14	MEDIUM
Setup Customer Appt./Request Docs	\$255.76	1.49%	7.04	121	0.05	MEDIUM
Prepare Closing Docs/Instruct & Send	\$251.85	1.46%	9.51	61	0.15	MEDIUM
Review Received Documents	\$241.19	1.40%	8.57	116	0.07	MEDIUM
Travel	\$230.30	1.34%	4.13	51	0.08	LOW
Set-Up/Prepare/Photocopy File for UW	\$218.36	1.27%	7.96	81	0.09	LOW
Respond to Ext Inq/Status Req-Borrower	\$215.68	1.25%	6.71	113	0.05	MEDIUM
Prospect Sales Contact- Borrower	\$209.20	1.22%	5.27	58	0.09	HIGH
Perform Initial Loan Underwrite	\$207.60	1.21%	5.64	43	0.13	LOW
Attend Administrative Meetings	\$206.59	1.20%	3.63	65	0.05	LOW
Respond to Int Inq/Status Requests	\$201.71	1.17%	6.9	89	0.07	LOW
Process Mail	\$199.10	1.16%	7.47	96	0.07	LOW
TOTALS:	\$9,399	54.83%	259	2,684	0.09	
GRAND TOTALS:	\$17,206	100.00%	476	476	1.00	

Several Items	Cost	FTE
Calls-Misc/messages	989.02	30.14
Calls-Customers	842.37	25.27
Take Application	652.93	17.85
Perform Gen Supervis	625.61	10.07
copying, filing	467.97	15.33
Attend Internal Trainings	281.47	6.32
Attend Mgmt Meetings	639.62	5.30
Attend Admin Meetings	206.59	3.63
FUP on missing Infos	420.29	14.55
Review Files	355.00	2.06



Source of Matrix [FTEs and Cost (numbers)]: http://www.veritypartnersllc.com/files/phatfile/Performance_Profiles_Verity_White_Paper2.pdf, page 14