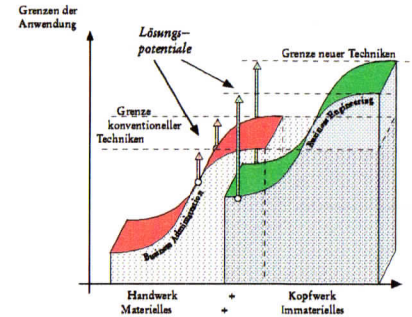


Business Engineering (III)

Fünf Ansatzpunkte für neue Perspektiven.



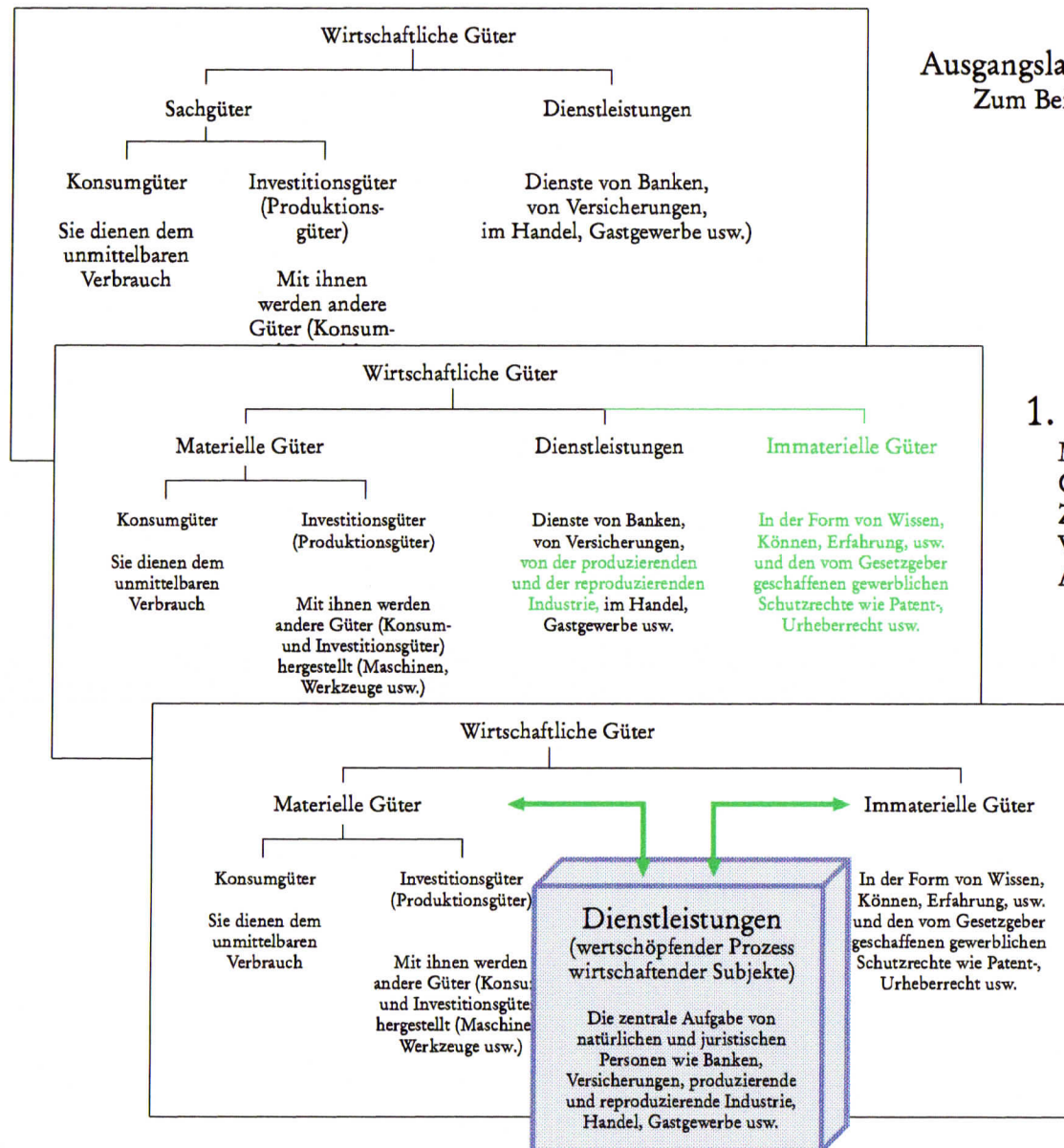
1. Revision Grundlagen: Wirtschaftliche Güter Seite 1
Anpassen an heutige Gegebenheiten, Fehler korrigieren, Kompatibilität zu WTO
2. Revision Grundlagen: Produktionsfaktoren Seite 6
Anpassen an heutige Gegebenheiten, P'Ressourcen, Erfolgsprofil
3. Revision Wertelehre Seite 11
Immaterielle Werte quantifizieren, Vektor einführen, Controllers Map
4. Revision Unternehmensmodell Seite 17
Die drei Ebenen (Angebote, Prozesse, P'Ressourcen), 3D-Modelle, Triple-A-Strategie
5. Neu: Wertschöpfungsnetz Seite 22
Von der Kette zum Netz auf drei Ebenen, "virtuelle" Firma, Optimierungsalgorithmus

1. Revision Grundlagen: Wirtschaftliche Güter

Anpassen an heutige Gegebenheiten, Fehler korrigieren, Kompatibilität zu WTO

Lehre über die Volkswirtschaft

Zwei Schritte zum Up-Date der Lehre



Ausgangslage: Klassische Volkswirtschaftslehre

Zum Beispiel in Dr. Drs. h.c. Rolf Dubs, Volkswirtschaftslehre (Seite 26);
6., vollständig überarbeitete und ergänzte Auflage,
© 1994 Verlag Paul Haupt, Bern, Stuttgart, Wien.

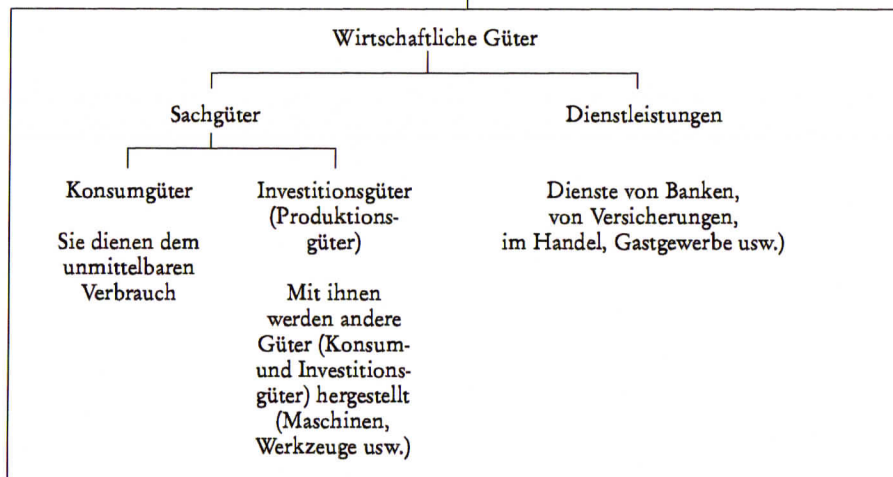
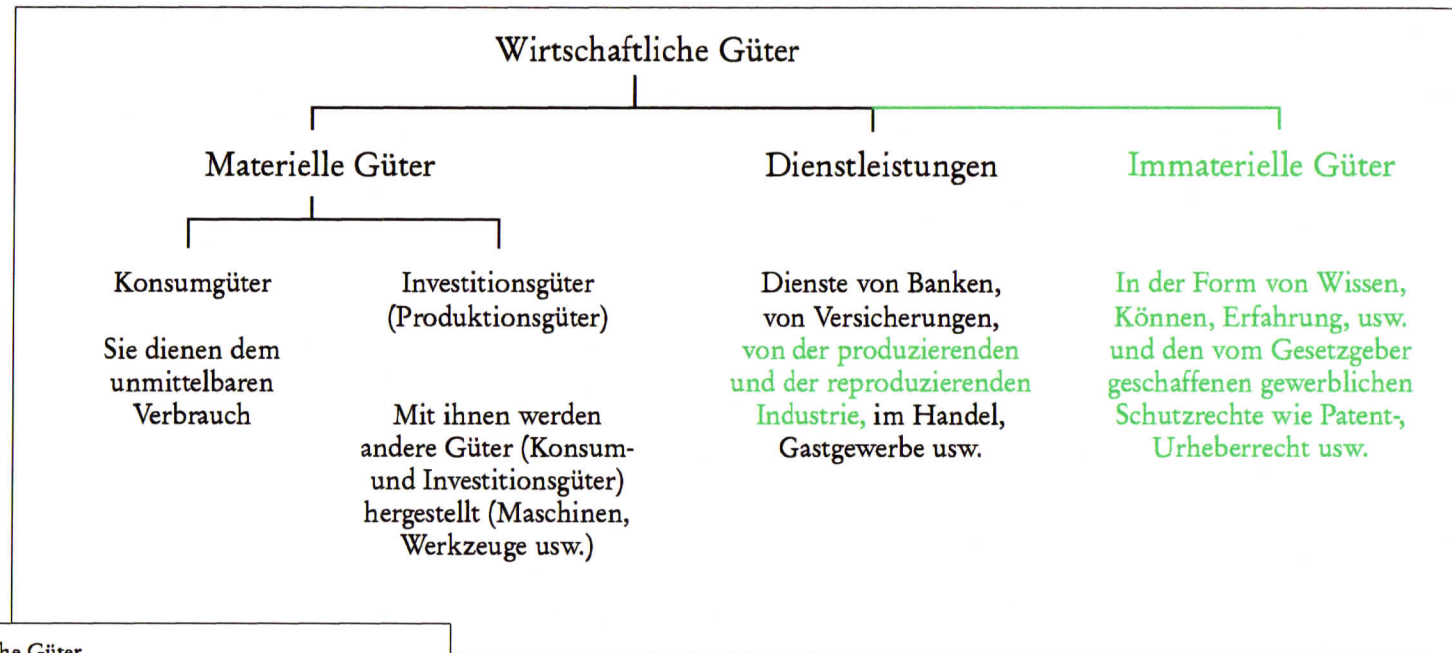
1. Schritt: Ergänzte klassische Volkswirtschaftslehre

Mit der Einführung der Immateriellen Güter wird in den Grundlagen der Lehre ein Mangel behoben. Zudem wird die Lehre dadurch kompatibel mit der Praxis in der Welthandelsorganisation (WTO) mit den drei multilateralen Abkommen GATT, GATS und TRIPS.

2. Schritt: Korrektur der Lehre

Dienstleistung ist kein selbständiges wirtschaftliches Gut sondern eine Tätigkeit. Für diese Tätigkeit werden materielle und immaterielle Güter in Form von Verbrauchs- und Investitionsgütern benötigt (Werkstück und Werkzeug). Die Resultate solcher Tätigkeiten sind wiederum materielle und/oder immaterielle wirtschaftliche Güter.

Lehre über die Volkswirtschaft

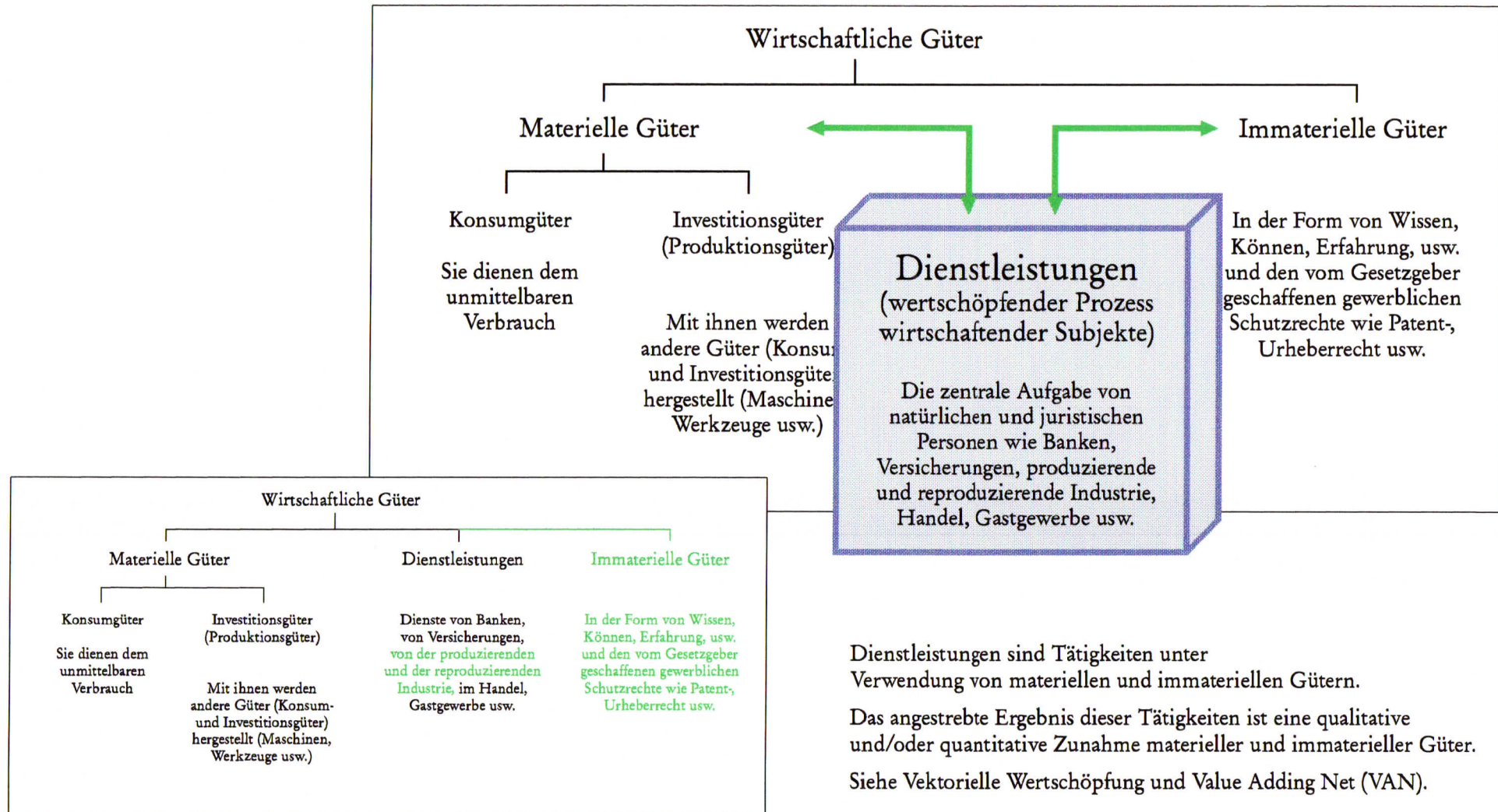


Die Trinität der wirtschaftlichen Güter.

Der Staat regelt Eigentum und Besitz an den Gütern und schafft die Rahmenbedingungen zu deren Entwicklung, Produktion, Reproduktion und Vertrieb.

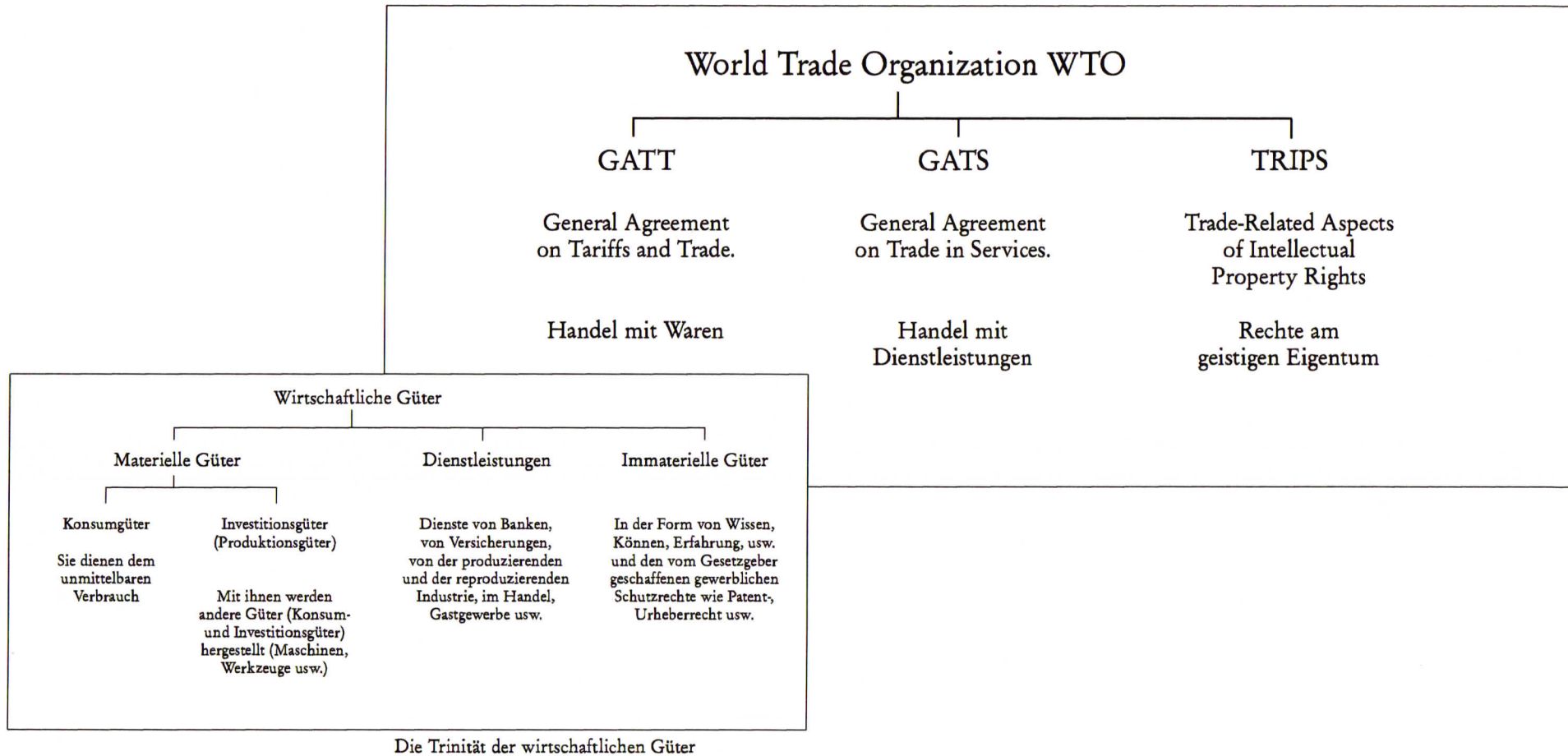
Quelle: Dr. Drs. h.c. Rolf Dubs in Volkswirtschaftslehre,
Eine Wirtschaftsbürgerkunde für höhere Schulen, Erwachsenenbildung und zum Selbststudium
6., vollständig überarbeitete und ergänzte Auflage, © 1994 Verlag Paul Haupt, Bern, Stuttgart, Wien

Lehre über die Volkswirtschaft



Lehre über die Volkswirtschaft

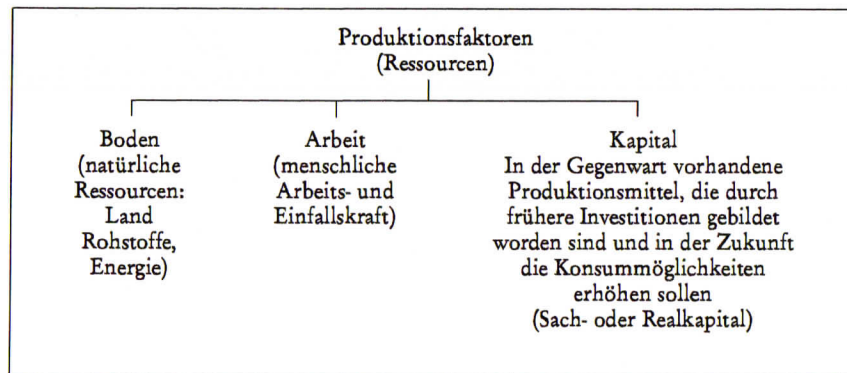
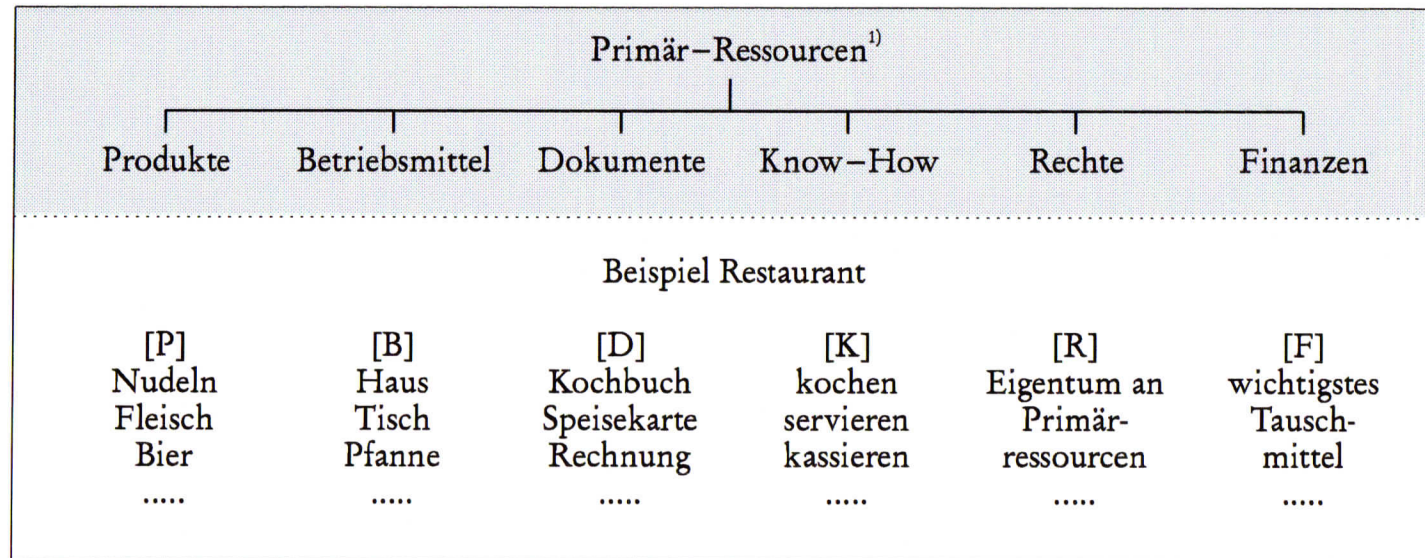
Staatenübergreifende Handelsregelungen



2. Revision Grundlagen: Produktionsfaktoren

Anpassen an heutige Gegebenheiten, P' Ressourcen, Erfolgsprofil

Lehre über die Volkswirtschaft

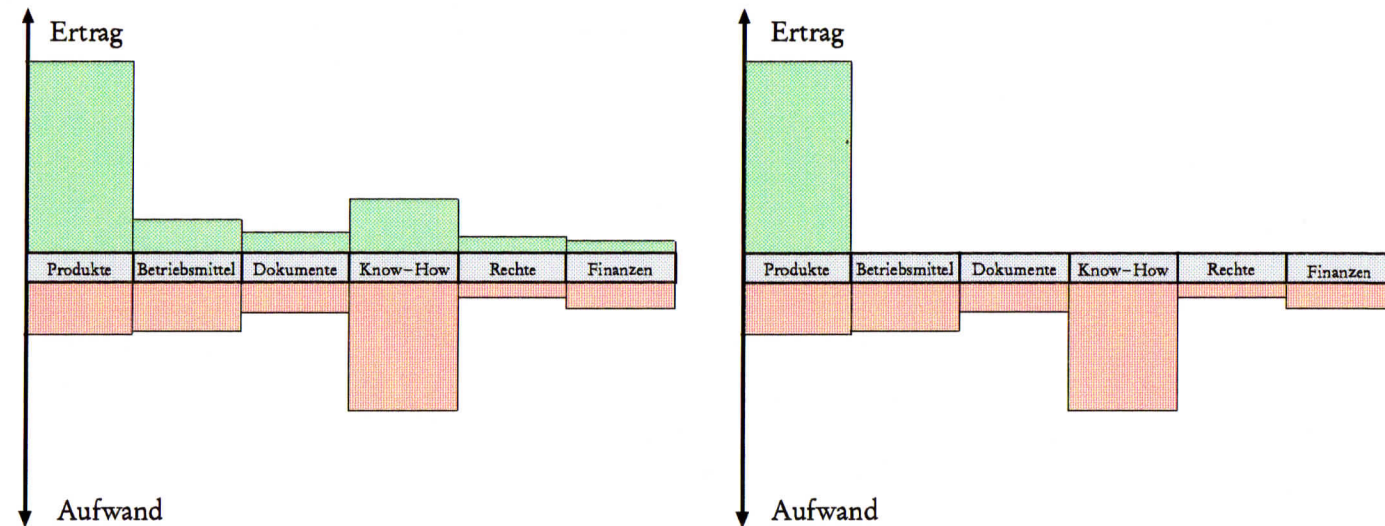


- ¹⁾ Mit den sechs Primärressourcen werden die Potentiale eines wirtschaftenden Systems (Mensch, Haushalt, Firma, Gemeinde, Staat) erfasst und strukturiert dargestellt.
Alle sind zum Überleben und Gedeihen in unterschiedlicher Form mehr oder weniger notwendig.
Die Primärressourcen sind sowohl Voraussetzung für Tätigkeiten in als auch Ergebnisse von vernetzten wertschöpfenden Prozessen.

Quelle: Dr. Drs. h.c. Rolf Dubs in Volkswirtschaftslehre,
Eine Wirtschaftsbürgerkunde für höhere Schulen, Erwachsenenbildung und zum Selbststudium
6., vollständig überarbeitete und ergänzte Auflage, © 1994 Verlag Paul Haupt, Bern, Stuttgart, Wien

Lehre über die Betriebswirtschaft

Beispiele für Erfolgsprofile



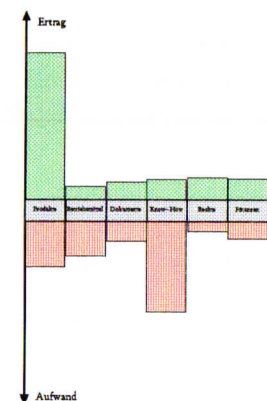
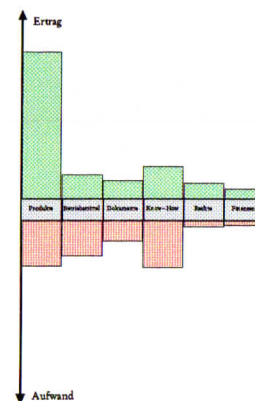
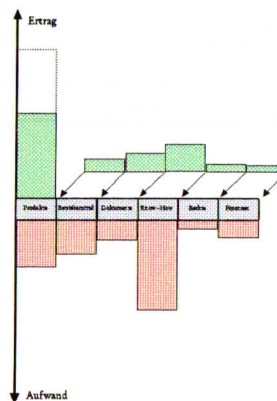
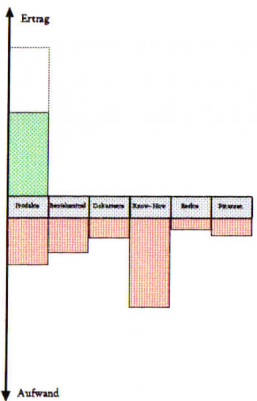
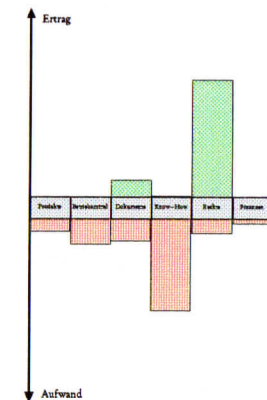
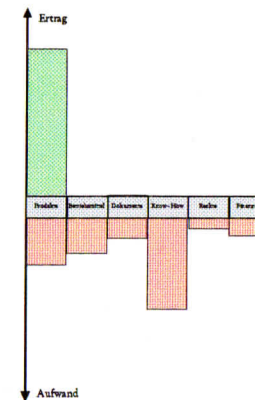
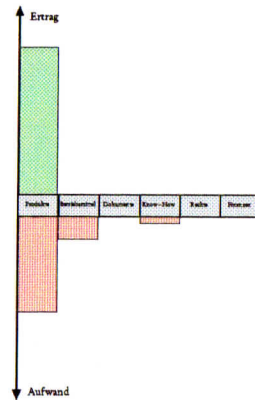
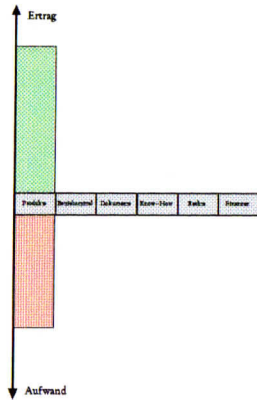
Erfolgsprofile zeigen, wie vollständig die Ressourcen genutzt werden.

Primär-Ressourcen ¹⁾					
Produkte	Betriebsmittel	Dokumente	Know-How	Rechte	Finanzen
Beispiel Restaurant					
[P] Nudeln Fleisch Bier	[B] Haus Tisch Pfanne	[D] Kochbuch Speisekarte Rechnung	[K] kochen servieren kassieren	[R] Eigentum an Primär- ressourcen	[F] wichtigstes Tausch- mittel

¹⁾ Mit den sechs Primärressourcen werden die Potentiale eines wirtschaftenden Systems (Mensch, Haushalt, Firma, Gemeinde, Staat) erfasst und strukturiert dargestellt. Alle sind zum Überleben und Gedeihen in unterschiedlicher Form mehr oder weniger notwendig. Die Primärressourcen sind sowohl Voraussetzung für Tätigkeiten in als auch Ergebnisse von vernetzten wertschöpfenden Prozessen.

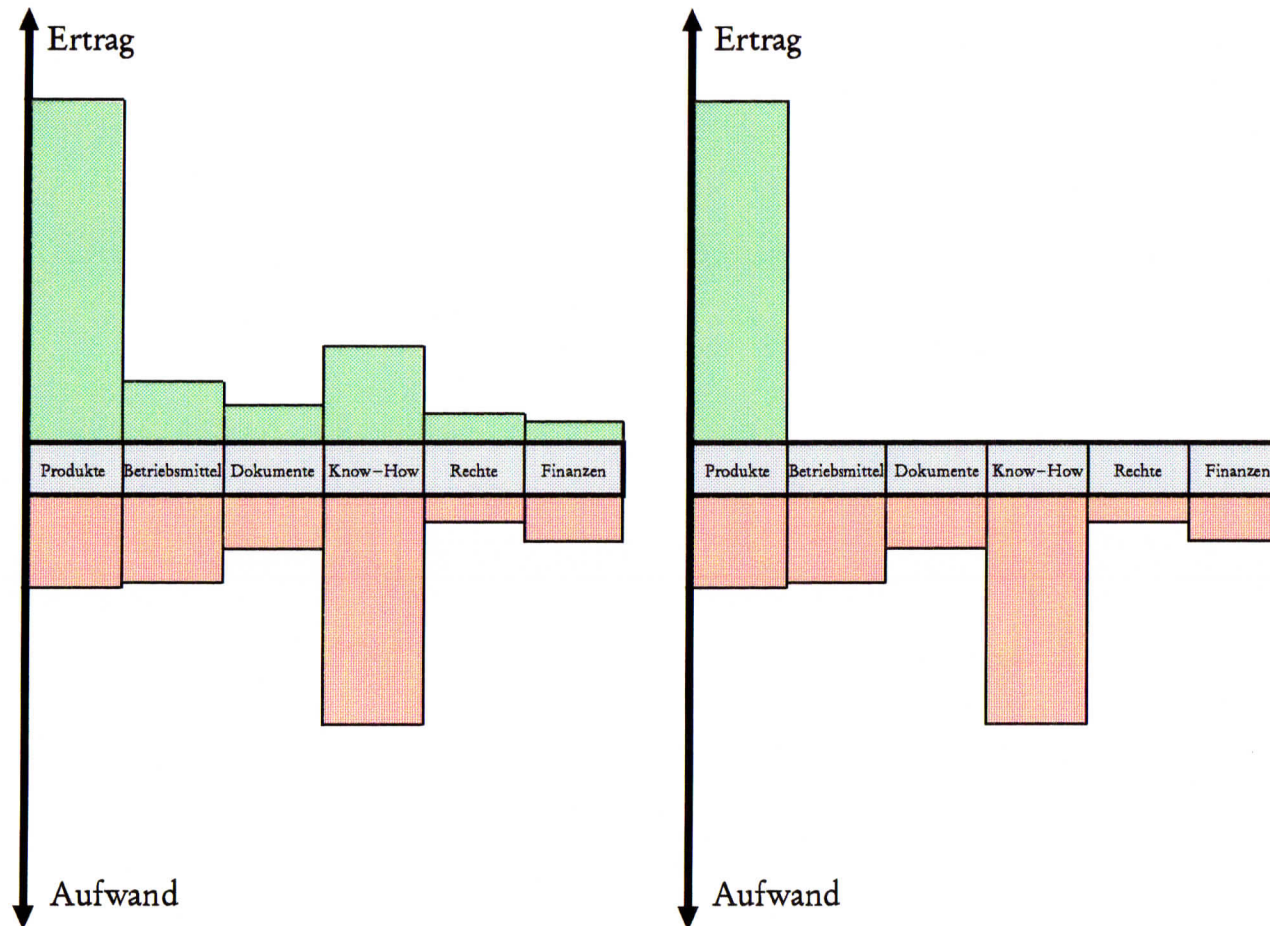
B'E Performance Profile

Das Erfolgsprofil gibt Transparenz über Aufwand, Ertrag und Chancen.



Das Gegenteil von

Vermögen ist Unvermögen

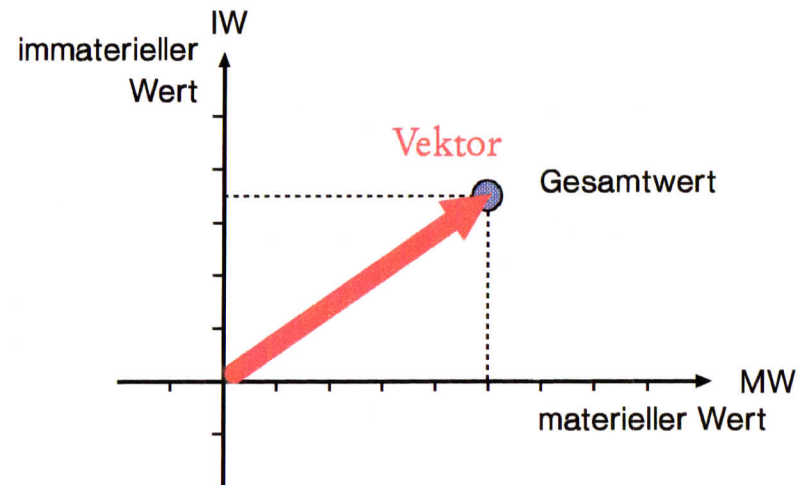


Das Erfolgsprofil – für mehr Transparenz

3. Revision Wertelehre

Immaterielle Werte quantifizieren, Vektor einführen, Controllers Map

Vektorielle Wertschöpfung



mathematische Verknüpfung
der beiden Achsen

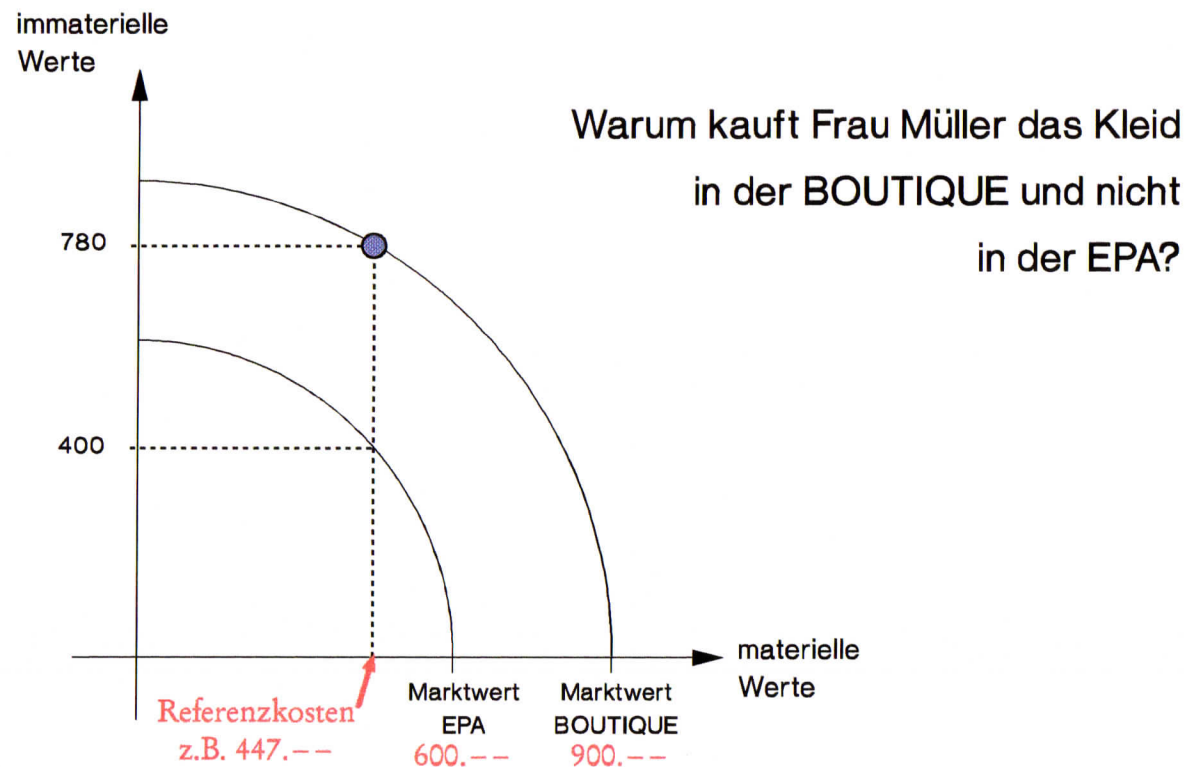
$$\text{Gesamtwert} = \text{MW} + \text{IW}$$

$$\text{Marktwert} = \sqrt{\text{MW}^2 + \text{IW}^2}$$

$$\text{Kaufwert} = \sqrt{\text{MW}^2 + \text{IW}_{\text{Käufer}}^2}$$

$$\text{Verkaufswert} = \sqrt{\text{MW}^2 + \text{IW}_{\text{Verkäufer}}^2}$$

Vektorielle Wertschöpfung

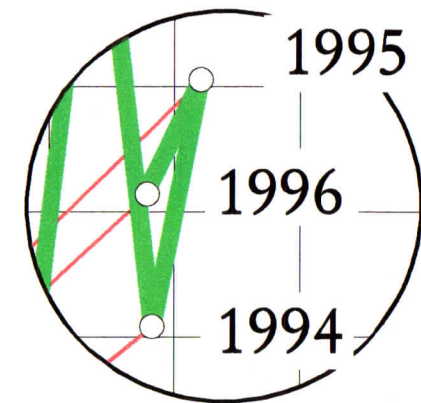
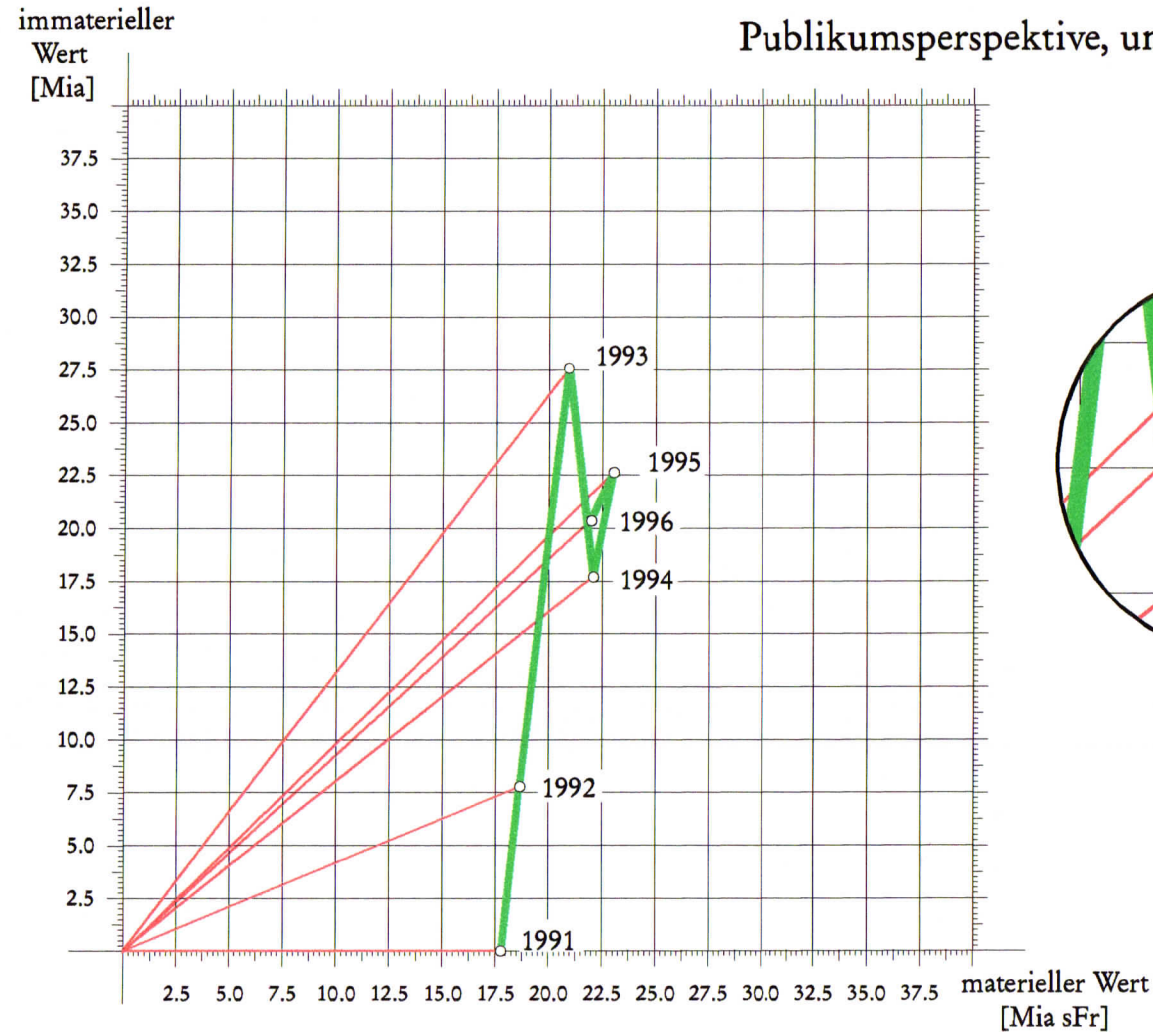


Weil es ihr 380 immaterielle Einheiten
mehr Wert ist. in diesem Beispiel

Vektorielle Wertschöpfung

UBS

UBS: Materielle und immaterielle Werte.
Publikumperspektive, ungewichtet



Vektorielle Wertschöpfung

Am Beispiel Fust – Jelmoli

Berechnung der immateriellen Werte:

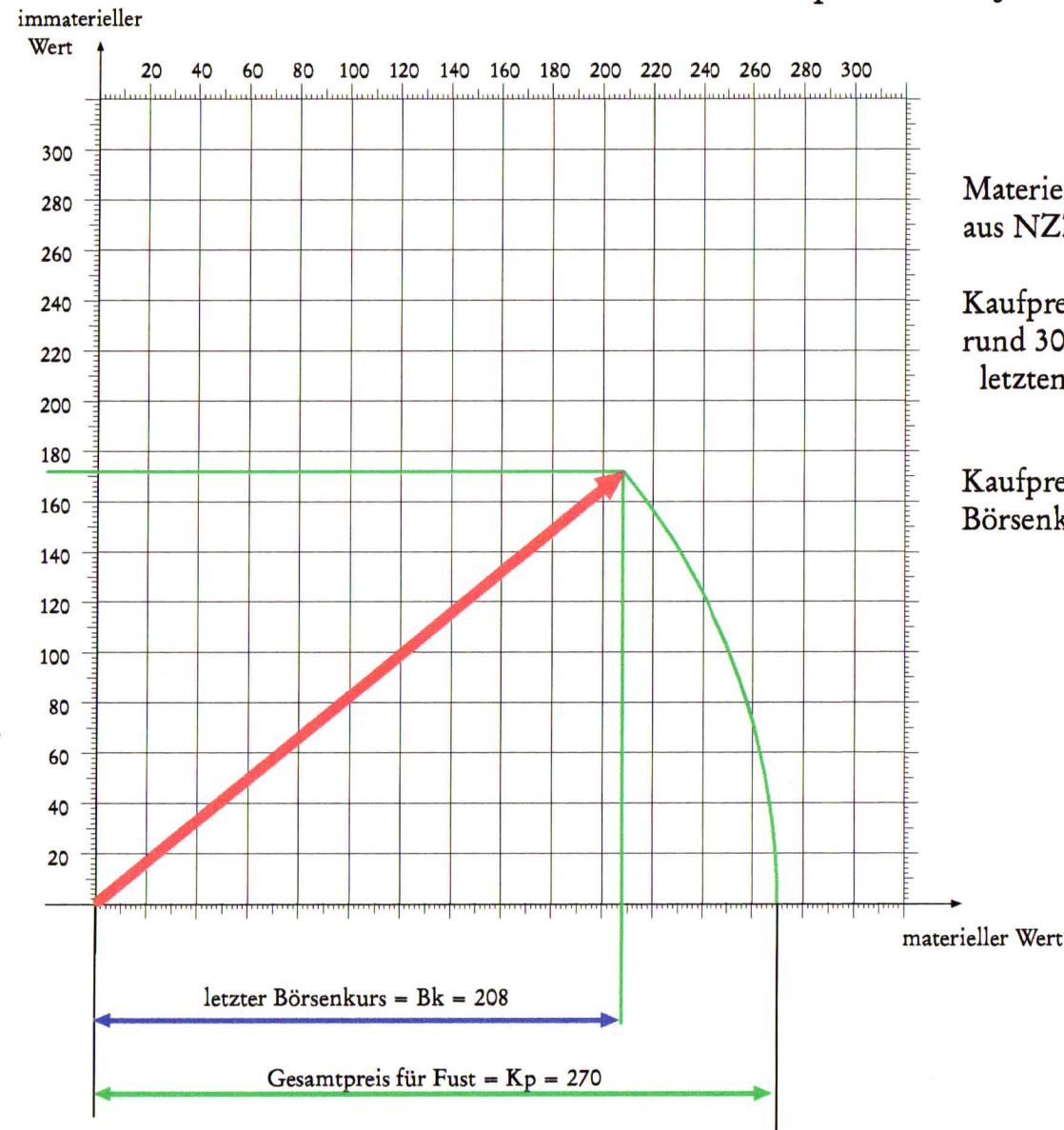
$$iW = \sqrt{(Kp)^2 - (Bk)^2}$$

$$iW = \sqrt{(270)^2 - (208)^2}$$

$$iW = \sqrt{72900 - 43264}$$

$$iW = \sqrt{29636} = 172$$

Fust war der Kaufpreis 172 Mio. immaterielle Einheiten wert.



Materielle Werte
aus NZZ, 5.11.1996

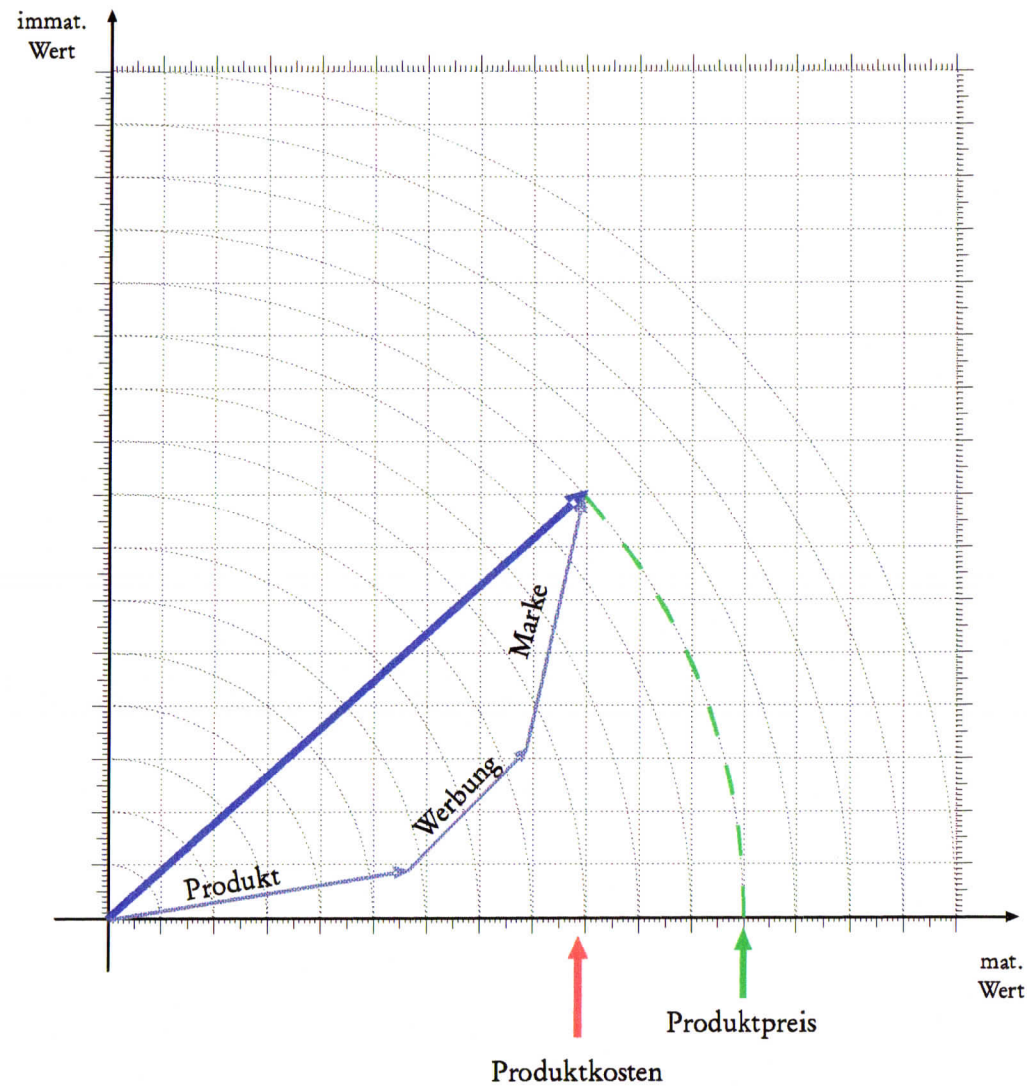
Kaufpreis 270 Mio.
rund 30% über dem
letzten Börsenkurs.

Kaufpreis = Kp = 270
Börsenkurs = Bk = 208

Vektorielle Wertschöpfung

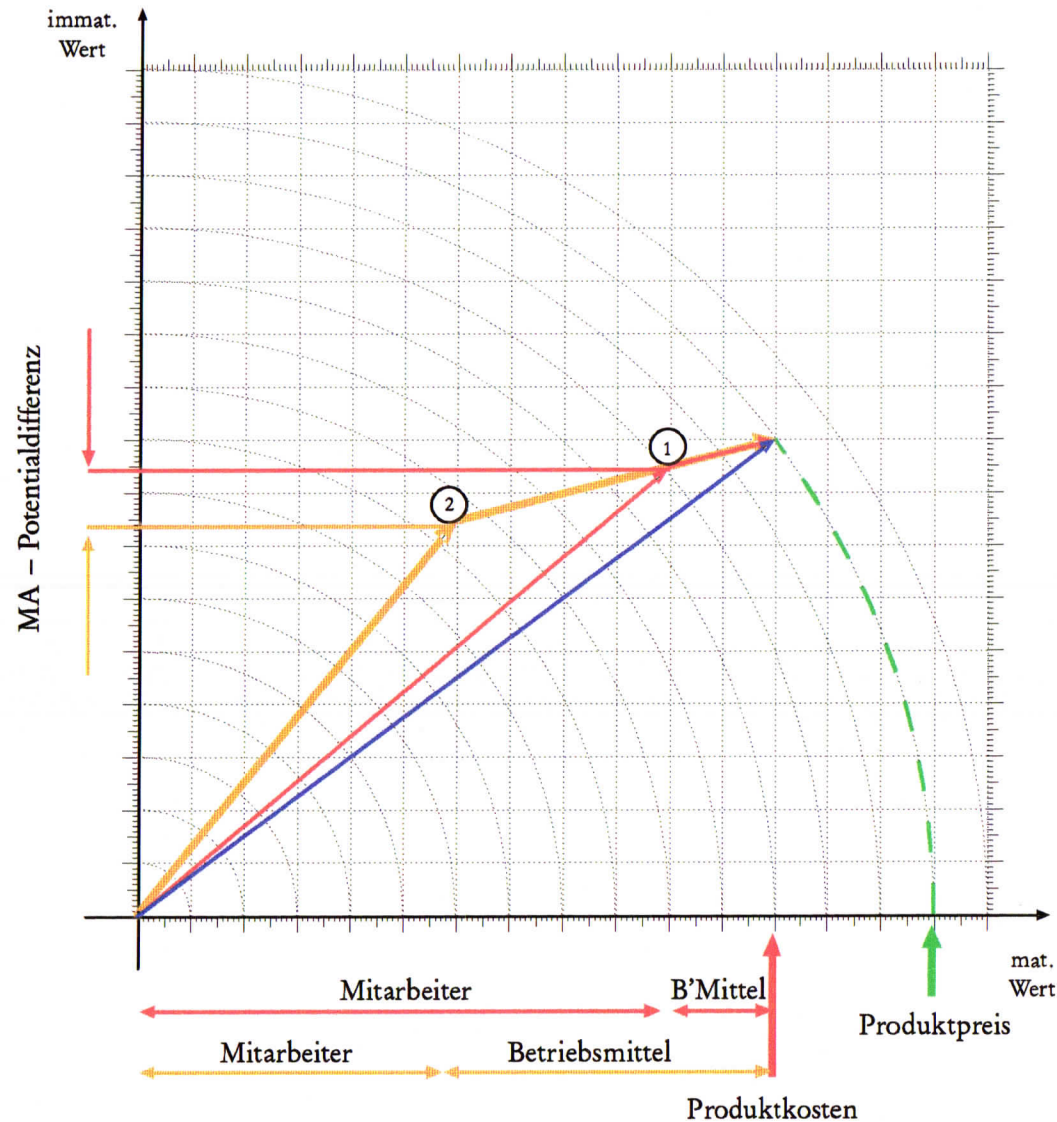
Wert eines Markenproduktes

z.B. Coca Cola

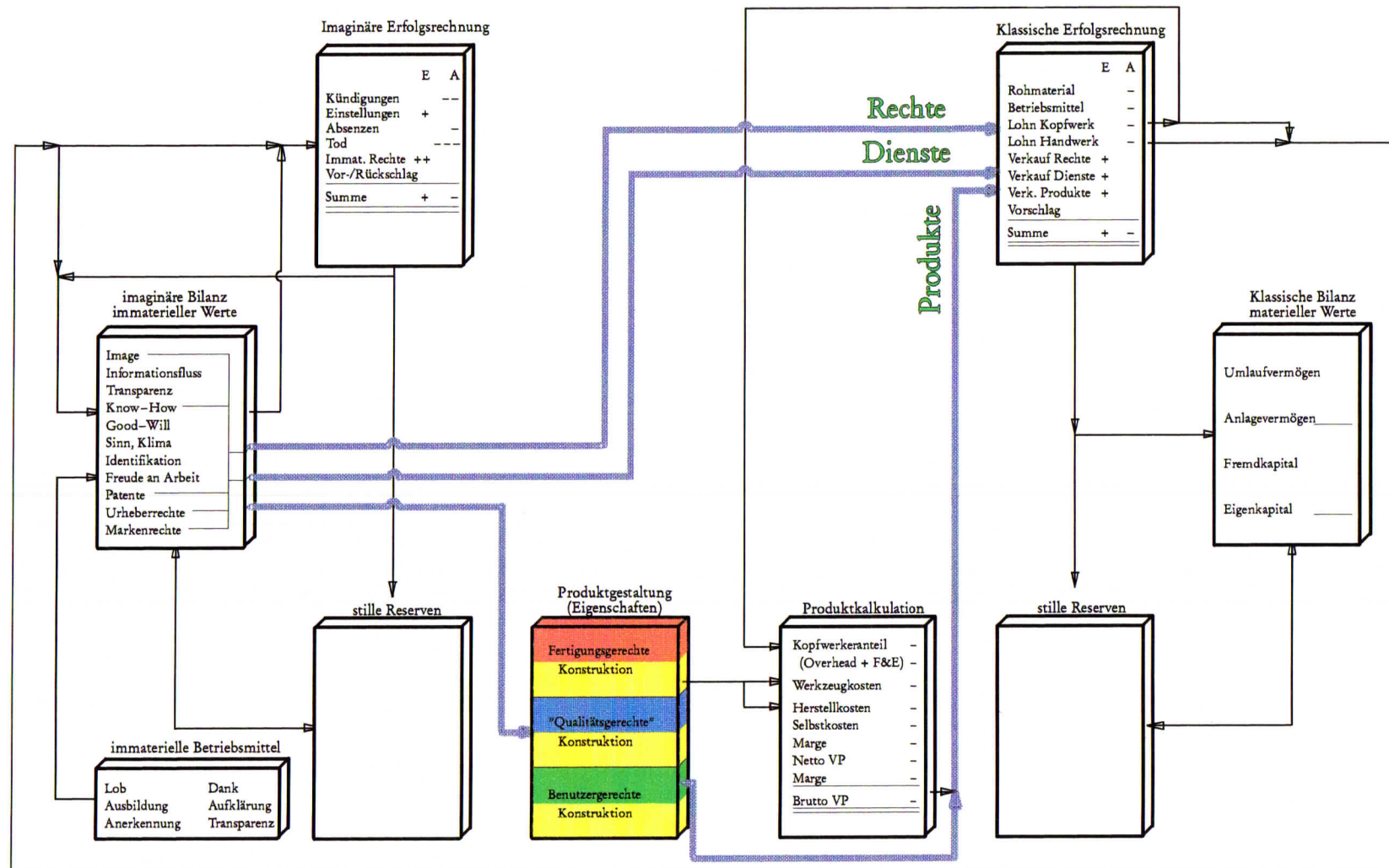


Vektorielle Wertschöpfung

Automatisierung: (1) → (2)



Controllers Map



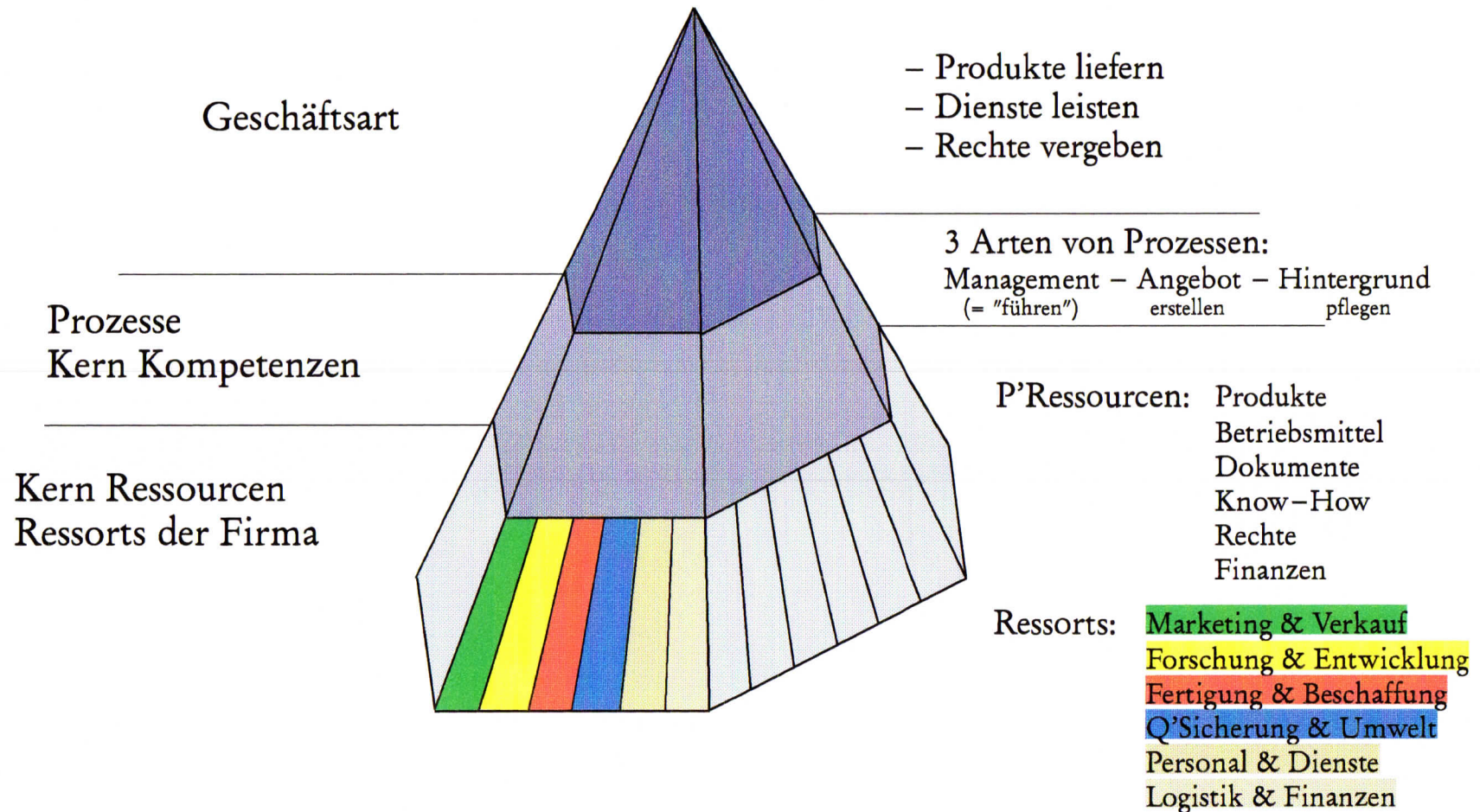
4. Revision Unternehmensmodell

Die drei Ebenen (Angebote, Prozesse, P'Ressourcen), 3D-Modelle, Triple-A-Strategie

Das Unternehmen

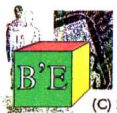
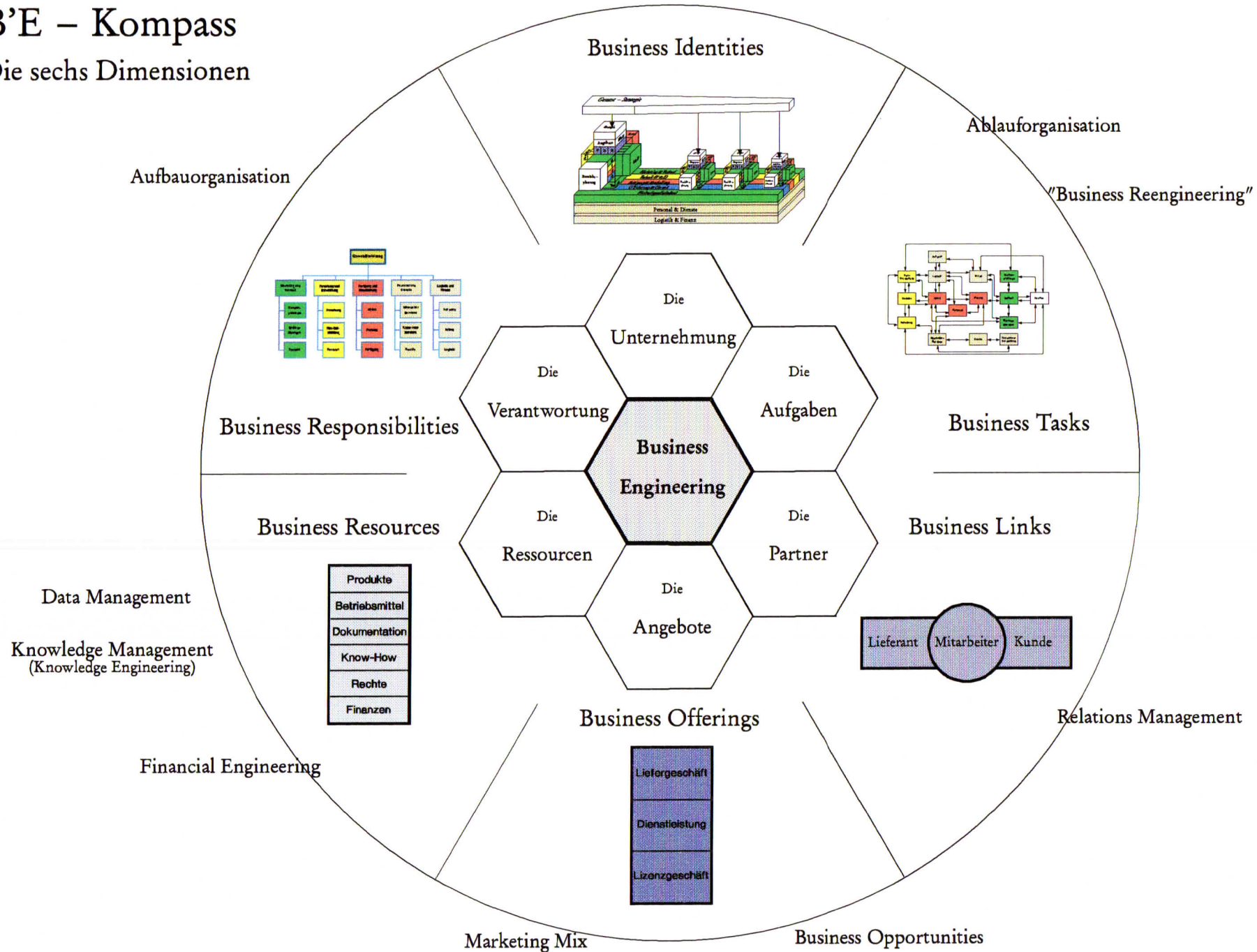
Die drei Ebenen einer Firma.

Ihre Struktur.



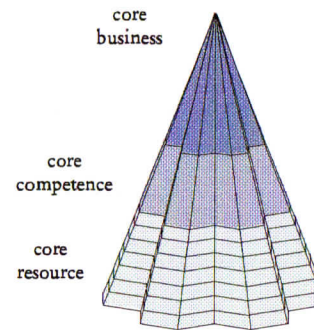
B'E – Kompass

Die sechs Dimensionen



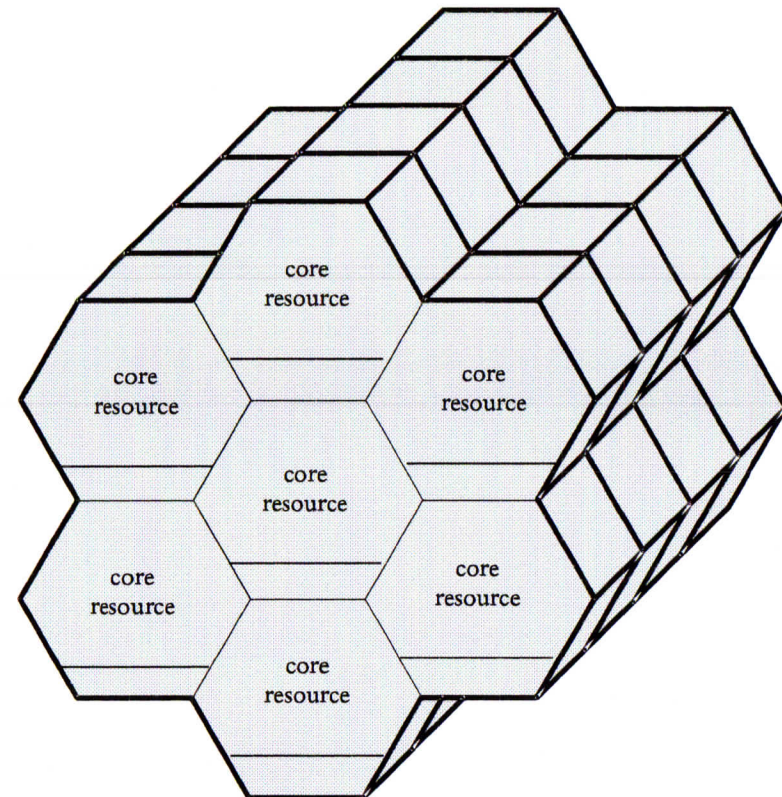
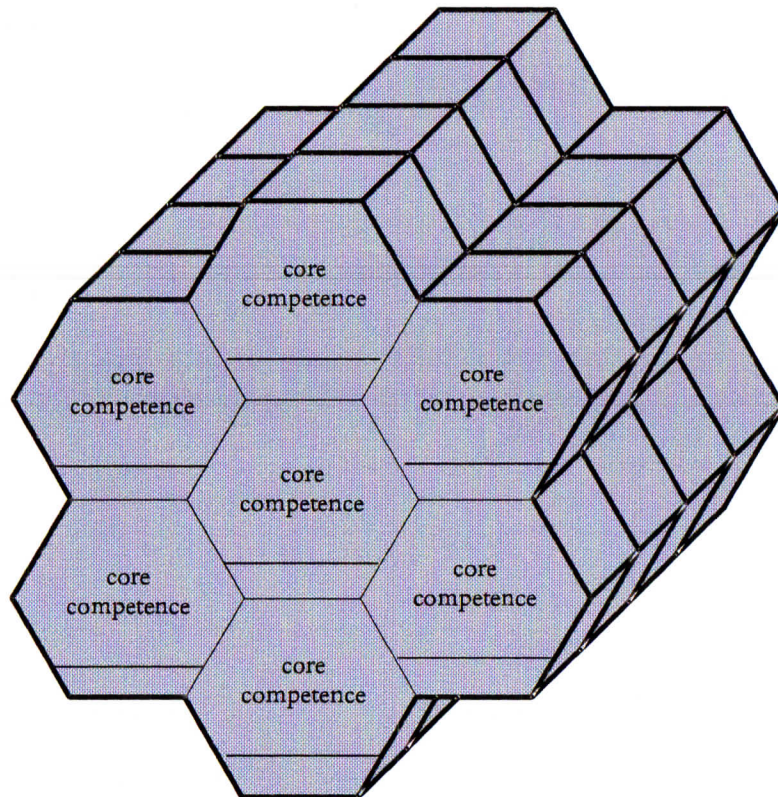
CORE BUSINESS

$$\text{core business} = \int_{x,y,z=0}^{x,y,z=\infty} (\text{core competence}) dx,y,z$$

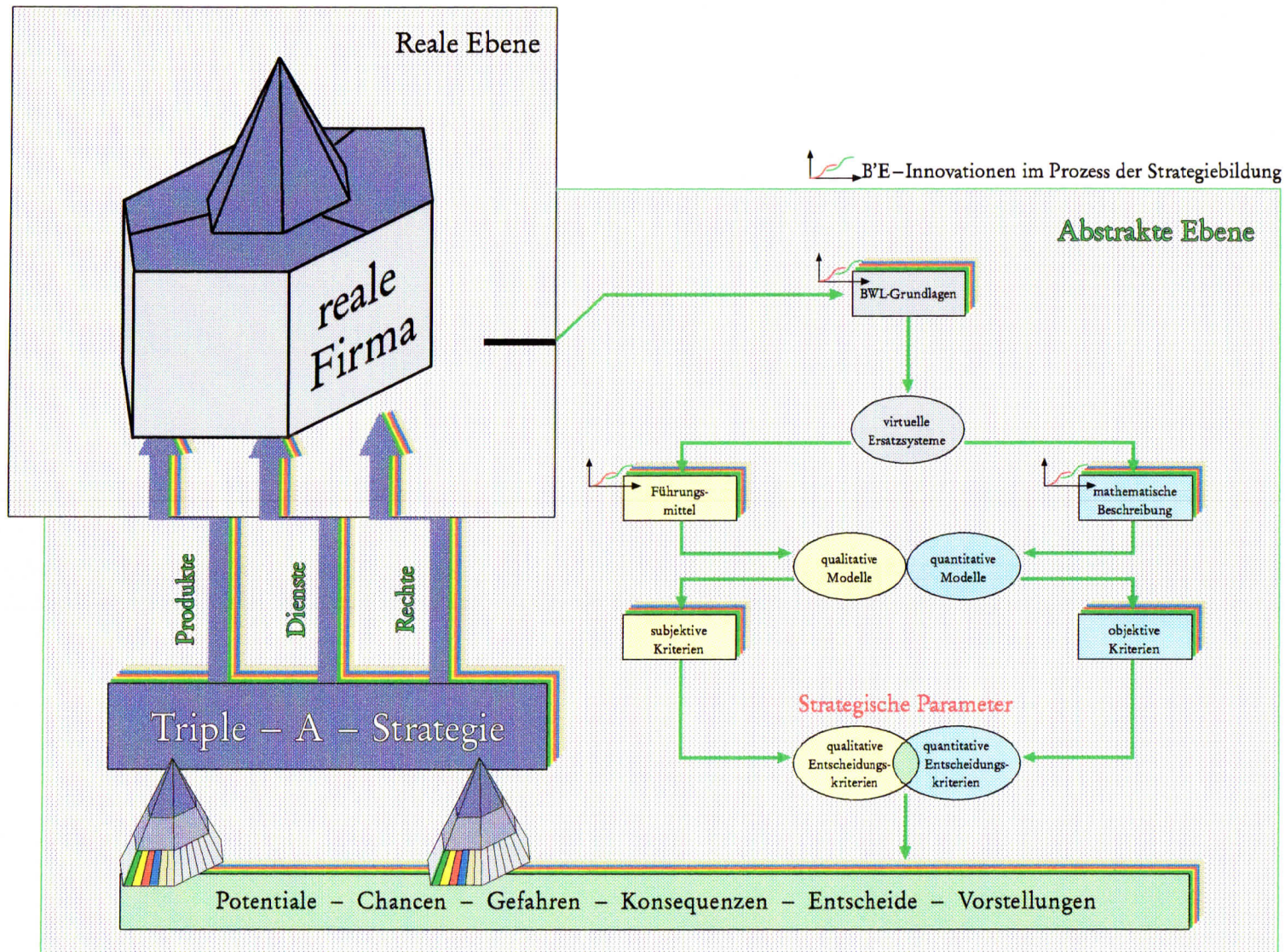


CORE COMPETENCE

$$\text{core competence} = \int_{x,y,z=0}^{x,y,z=\infty} (\text{core resource}) dx,y,z$$



Strategische Optionen



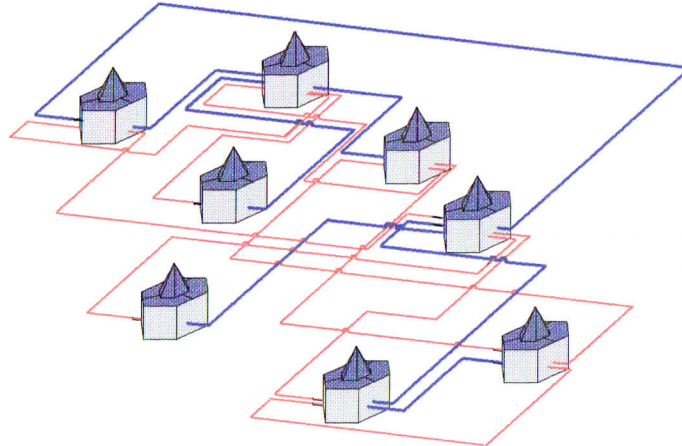
5. Neu: Wertschöpfungsnetz

Von der Kette zum Netz auf drei Ebenen, "virtuelle" Firma, Optimierungsalgorithmus

Wertschöpfungsnetz

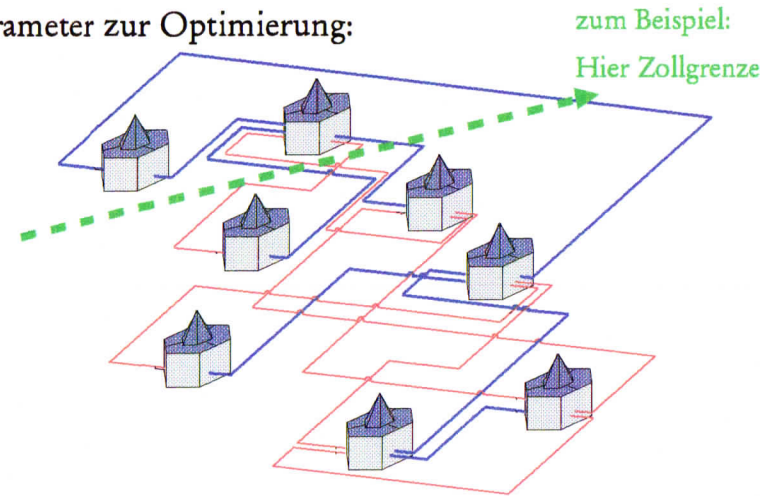
Das Instrument für: Kompensation, Koproduktion,
Reduktion von Steuern und Zöllen.

0. Ausgangslage, Firmenbeziehungen



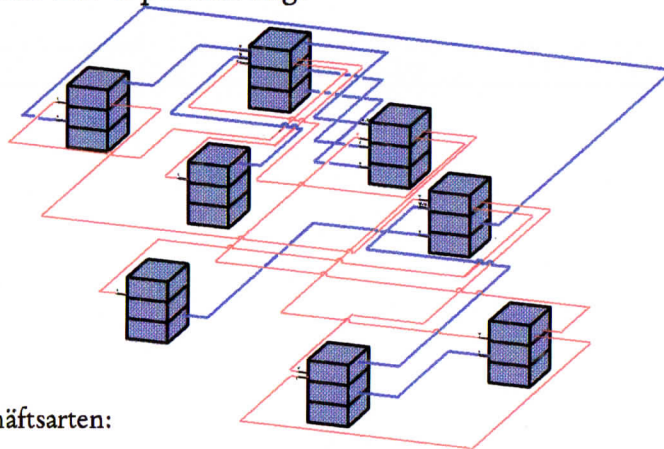
acht Firmen, Regelkreise "Ware gegen Geld", überlagert

1. Parameter zur Optimierung:



Beispiel: Geldstrom verändert

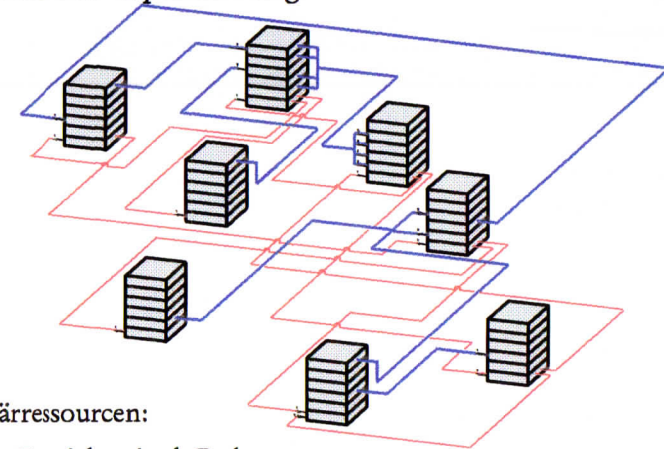
2. Parameter zur Optimierung:



Nach Geschäftsarten:

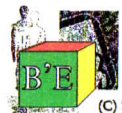
Liefergeschäft, Dienstleistung, Lizenzen

3. Parameter zur Optimierung:



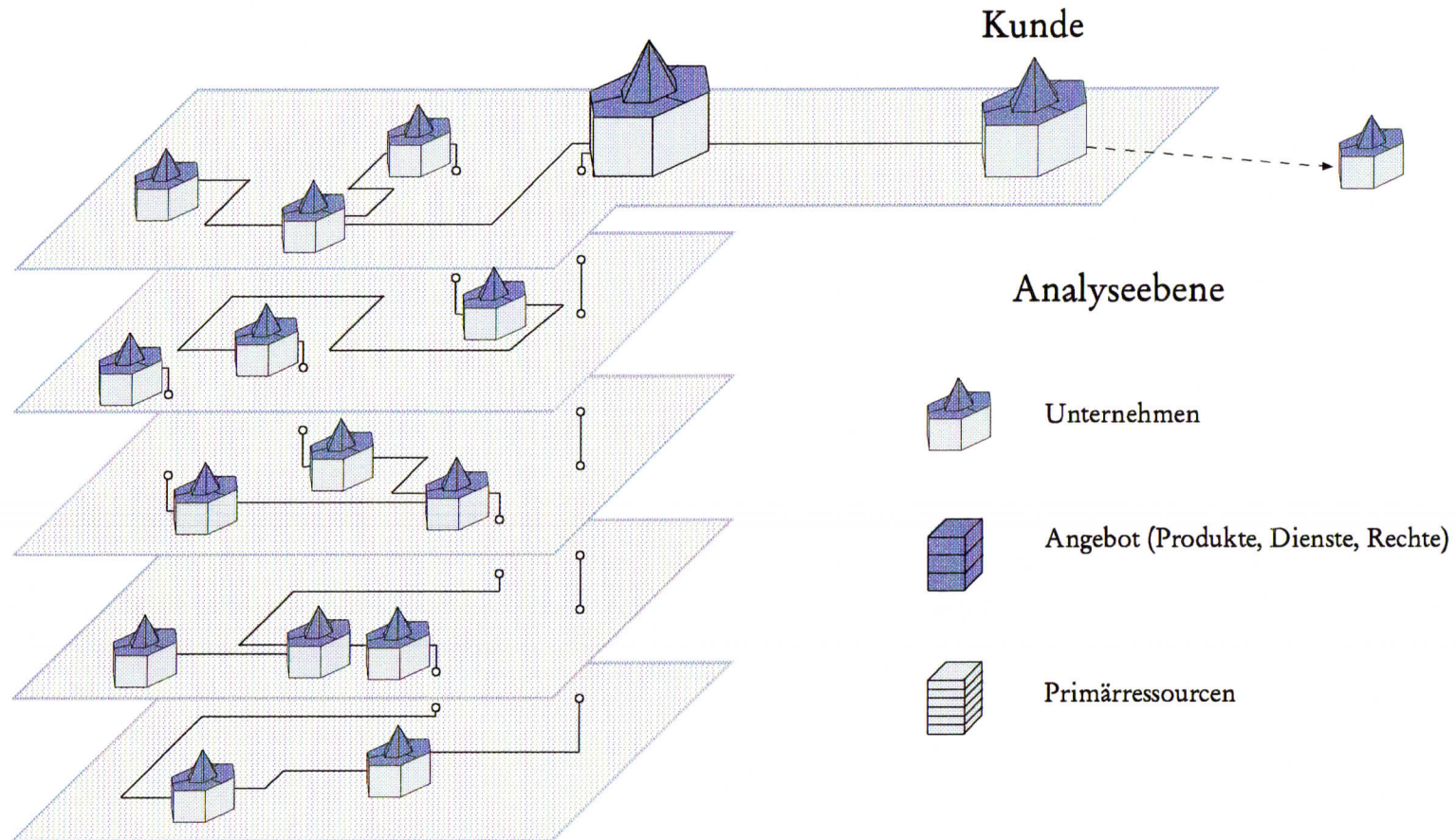
Nach Primärressourcen:

Produkte, Betriebsmittel, Dokumente,
Know-How, Rechte, Finanzen



(C) 1996

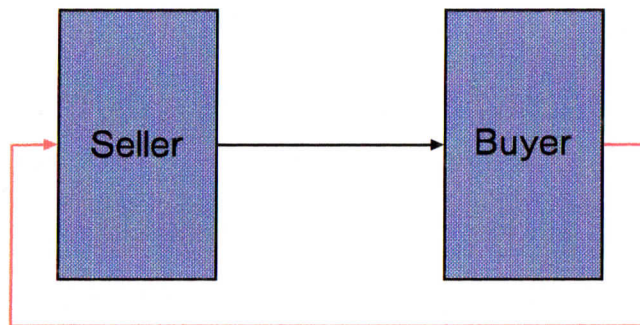
Wertschöpfungsnetz



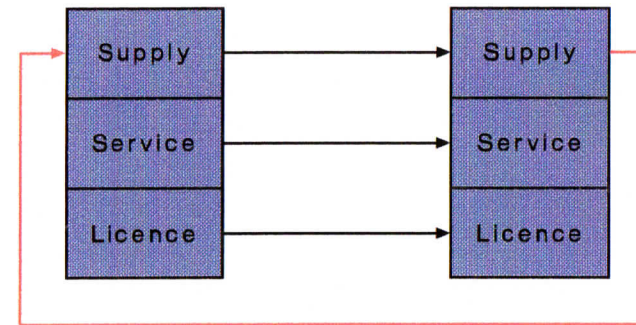
Beispiel: Prozess in 5 Zollgebieten, Stufe Unternehmen, direkte Leistungen (ohne Finanzen)

The 3 Levels of VAN (Value Adding Network)

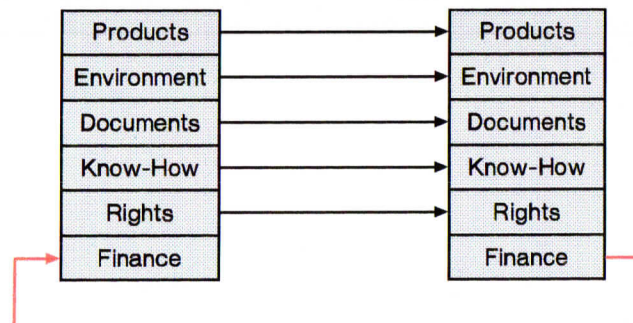
1. Level: Systems



2. Level: Kind of Business



3. Level: Flow of Primary Resources

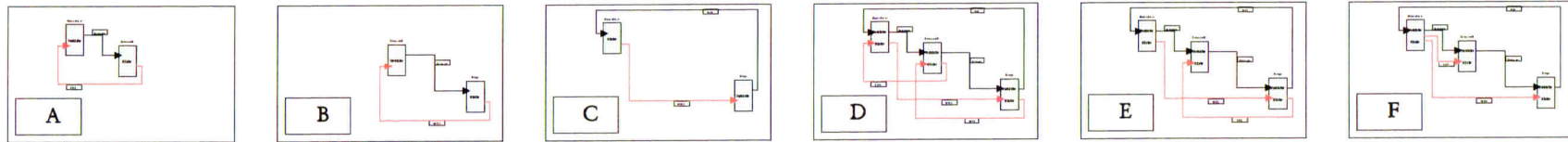


Drei Ebenen des Wertschöpfungsnetzes (VAN)

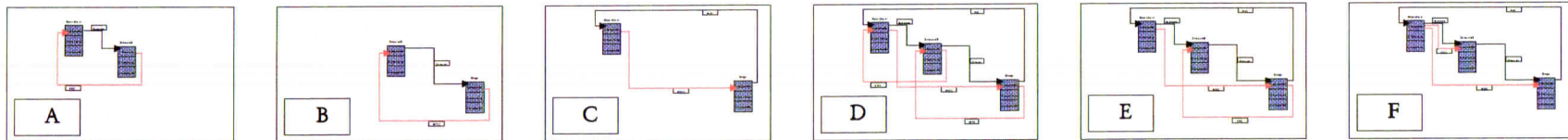
Die B'E-Netze erleichtern das Planen, Optimieren und Realisieren von komplexen Geschäftsbeziehungen.

Je nach Komplexitätsgrad der Interaktionen (Anzahl Vernetzungen, national und international) sowie der Art der zu reduzierenden Abgaben (Steuer- und/oder Zollsysteme) gelangen eine oder mehrere der drei Ebenen zur Anwendung.

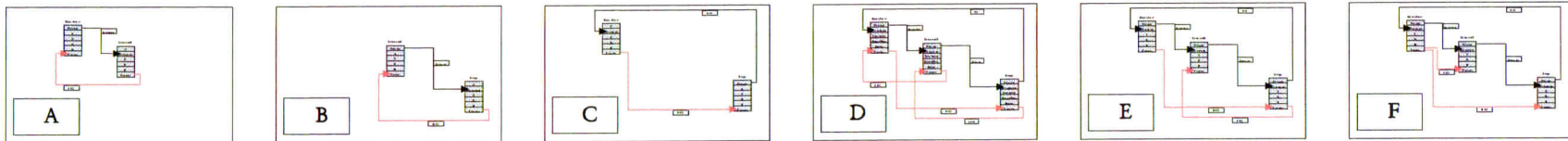
1. Ebene (Systeme)



2. Ebene (Geschäftsarten)



3. Ebene (Ressourcenströme)



Legende der Darstellungen:

A = erstes Geschäft

B = zweites Geschäft

C = drittes Geschäft

D = Alle drei Geschäfte

E = Reduktion Zahlung

F = Verlagerung Zahlung

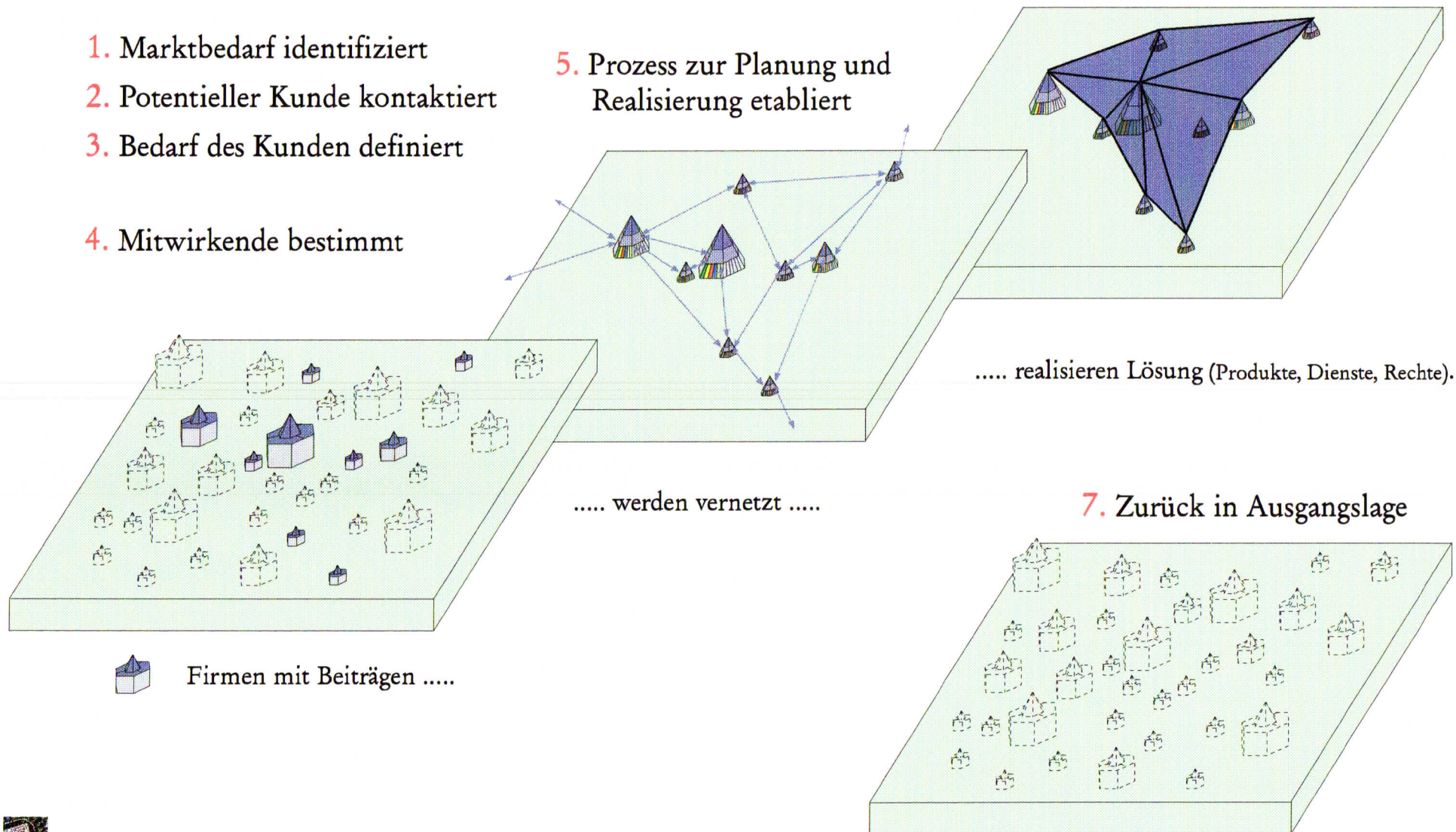
Prozess einer virtuellen Firma

1. Marktbedarf identifiziert
2. Potentieller Kunde kontaktiert
3. Bedarf des Kunden definiert
4. Mitwirkende bestimmt

5. Prozess zur Planung und Realisierung etabliert

6. Lösung realisiert

7. Zurück in Ausgangslage



Mäppchen 7:

Business Engineering (III)

Fünf Ansatzpunkte für neue Perspektiven. [BEINN01X]

1. Wirtschaftliche Güter
2. Produktionsfaktoren
3. Wertelehre
4. Unternehmensmodell
5. Wertschöpfungsnetz