

Business Engineering No. 013

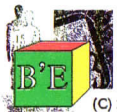
Das Wertschöpfungsnetz

Regelkreise

die drei Netze

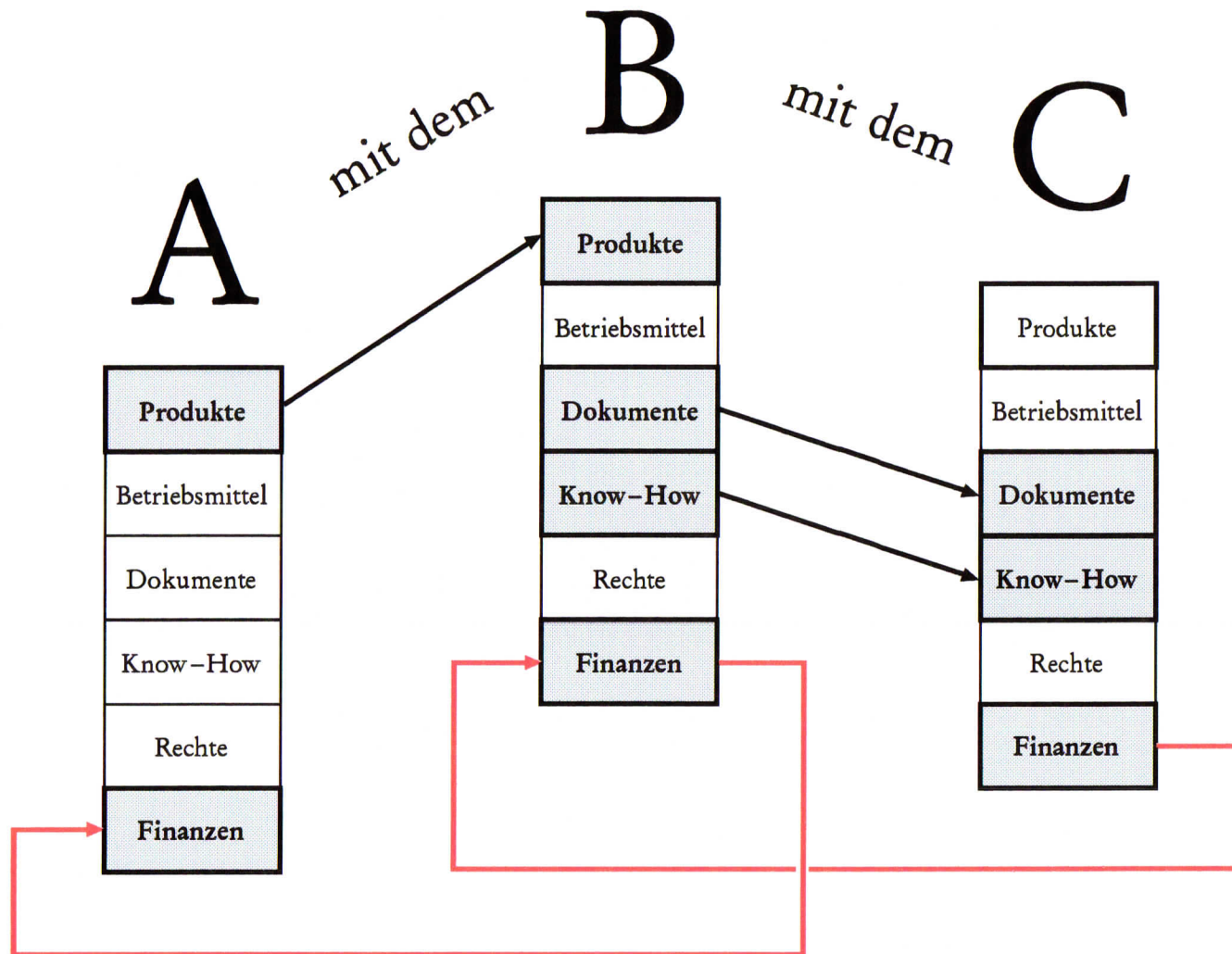
materielle und immaterielle Werte

Für undenkbbare Geschäfte.



(C) 1998

Wenn der



Das Wertschöpfungsnetz – für mehr Transparenz

Chancen und Aufgaben

Die drei Generationen der Orientierung

	Gestern	Heute	Morgen
Fokus	Produkt	Was der Kunde will	Was der Kunde braucht
- Angebote	Produkte	Produkte, Dienste	Produkte, Dienste, Rechte
& Voraussetzungen		& Prozesse	& Prozesse
& Vor-Voraussetzungen			& Ressourcen
Frage	Wie Produkte realisieren?	Wie Prozesse vereinfachen?	Wie Ressourcen besser nutzen?
Antworten	Strukturen Arbeitsteilung selber machen	Kosten minimieren automatisieren outsourcing leaner	Erträge maximieren Angebot erweitern insourcing smarter

Chancen: a. Produkte liefern

b. Dienste leisten

c. Lizenzen vergeben

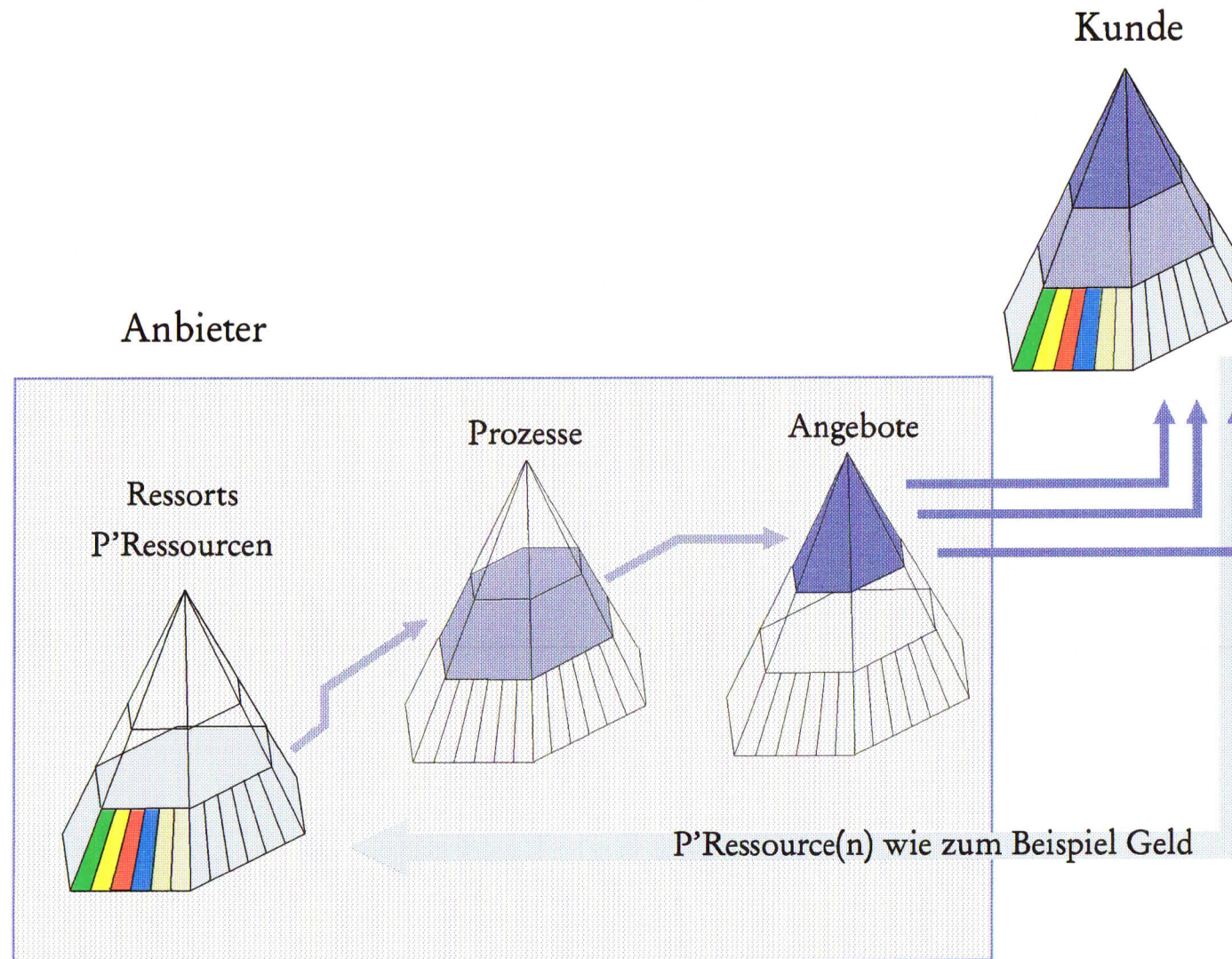
Aufgaben

a) Neue Orientierung vermitteln

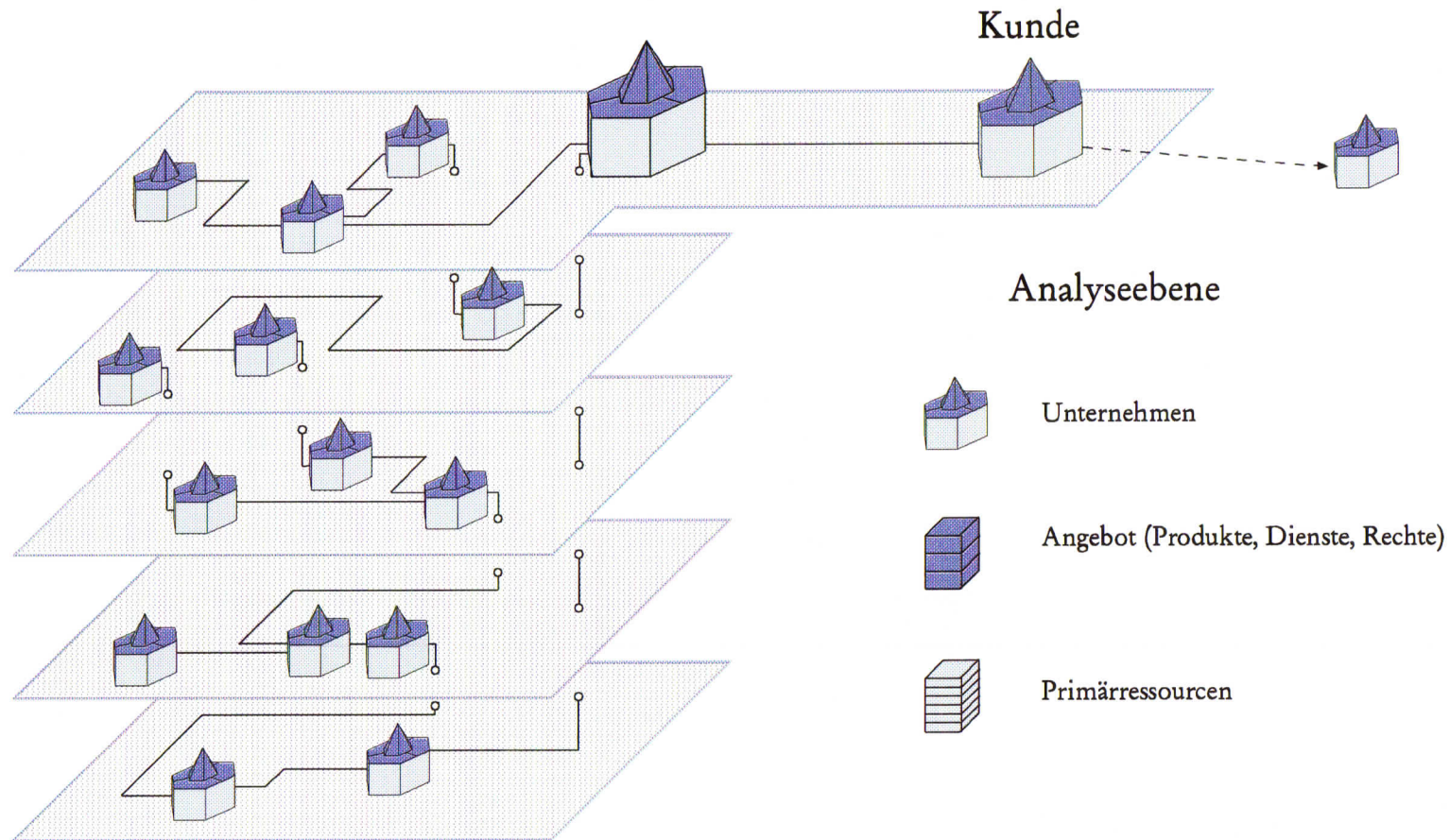
b) Strukturen bereitstellen

→ Die Unternehmensführung wird vermehrt mit der betriebswirtschaftlichen Notwendigkeit konfrontiert, auch die ursprünglich für den "Eigenbedarf" aufgebauten Ressourcen der Unternehmung neu zu entdecken und diese zusätzlich und direkt zur Ertragsverbesserung zu verwenden.

Regelkreis



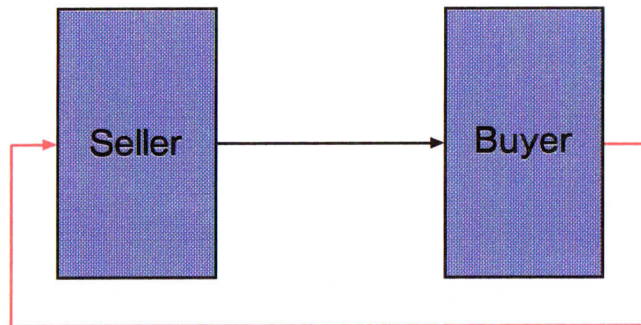
Wertschöpfungsnetz



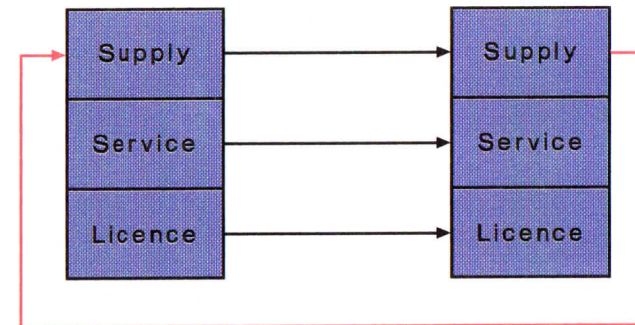
Beispiel: Prozess in 5 Zollgebieten, Stufe Unternehmen, direkte Leistungen (ohne Finanzen)

The 3 Levels of VAN (Value Adding Network)

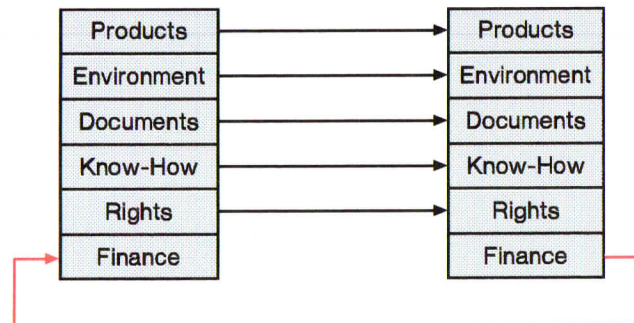
1. Level: Systems



2. Level: Kind of Business



3. Level: Flow of Primary Resources

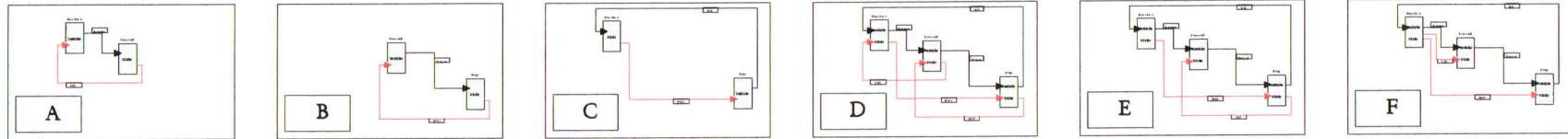


Drei Ebenen des Wertschöpfungsnetzes (VAN)

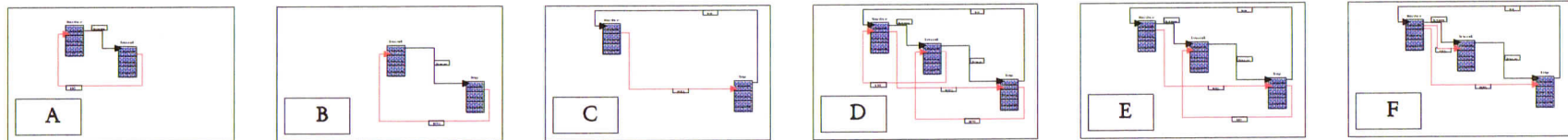
Die B'E-Netze erleichtern das Planen, Optimieren und Realisieren von komplexen Geschäftsbeziehungen.

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.

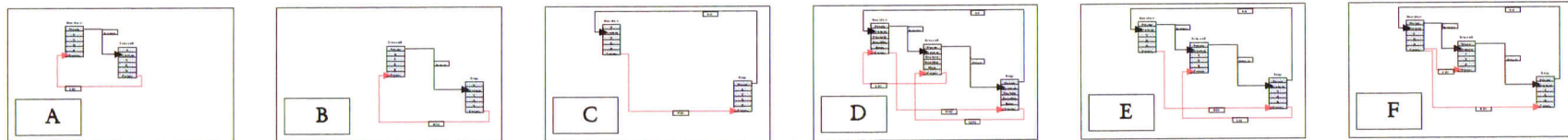
1. Ebene (Systeme)



2. Ebene (Geschäftsarten)



3. Ebene (Ressourcenströme)



Legende der Darstellungen:

A = erstes Geschäft

B = zweites Geschäft

C = drittes Geschäft

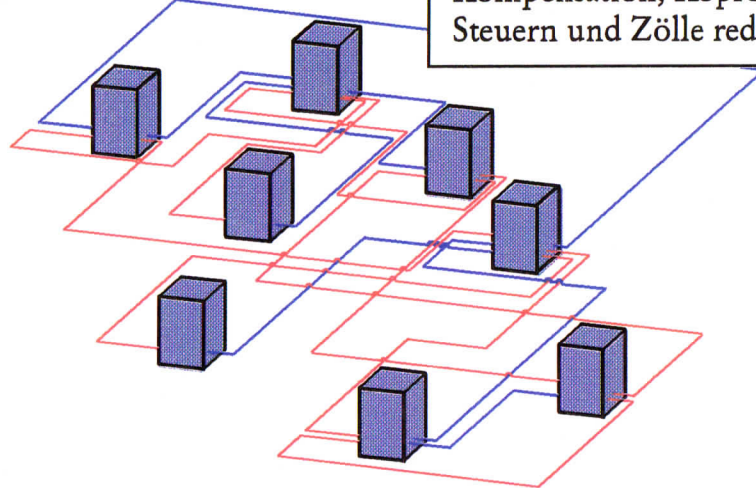
D = Alle drei Geschäfte

E = Reduktion Zahlung

F = Verlagerung Zahlung

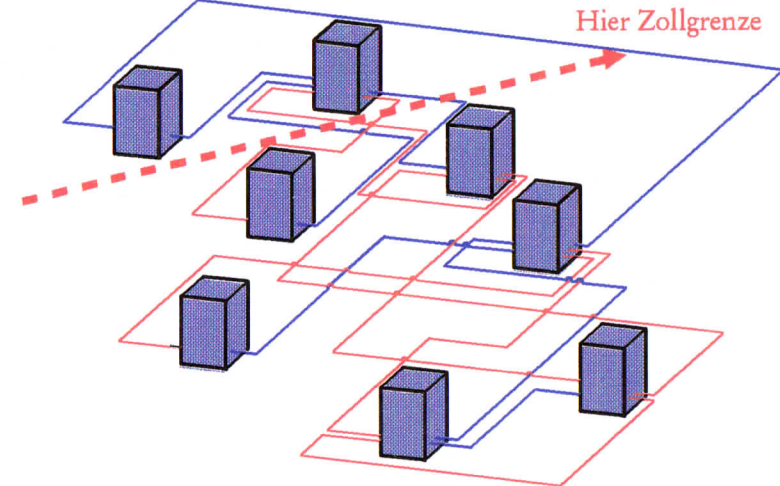
Das Wertschöpfungsnetz
Hilfsmittel für:
Kompensation, Koproduktion,
Steuern und Zölle reduzieren.

0. Ausgangslage, Firmenbeziehungen



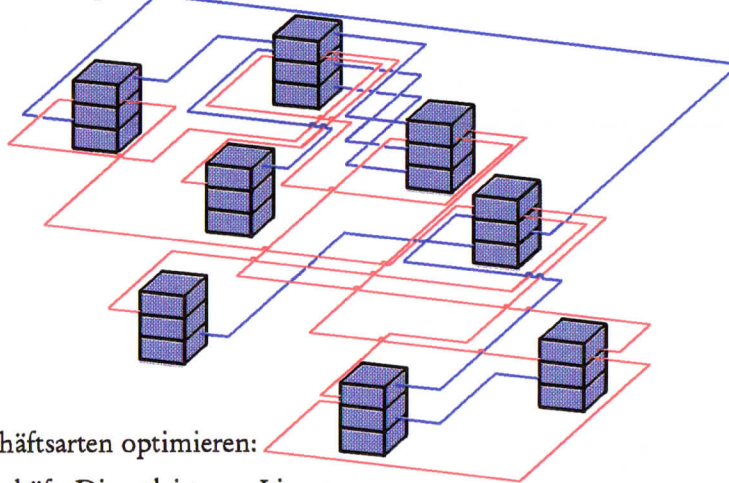
acht Firmen, Regelkreise "Ware gegen Geld", überlagert

1. Parameter zur Optimierung:



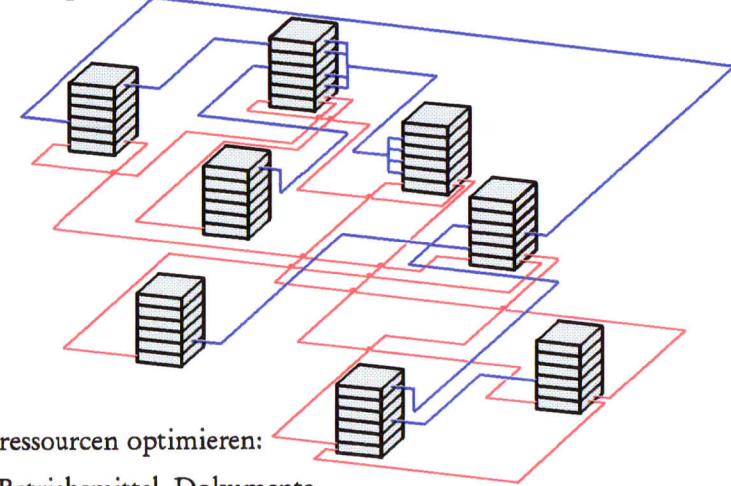
Beispiel: Geldstrom verändert

2. Parameter zur Optimierung:



Nach Geschäftsarten optimieren:
Liefergeschäft, Dienstleistung, Lizenzen

3. Parameter zur Optimierung:

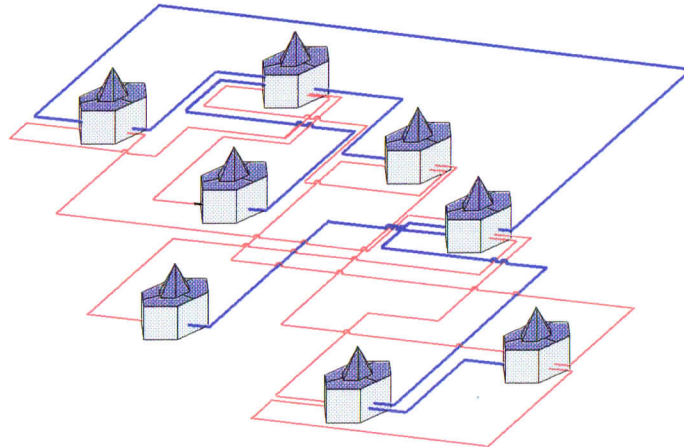


Nach Primärressourcen optimieren:
Produkte, Betriebsmittel, Dokumente,
Know-How, Rechte, Finanzen

Wertschöpfungsnetz

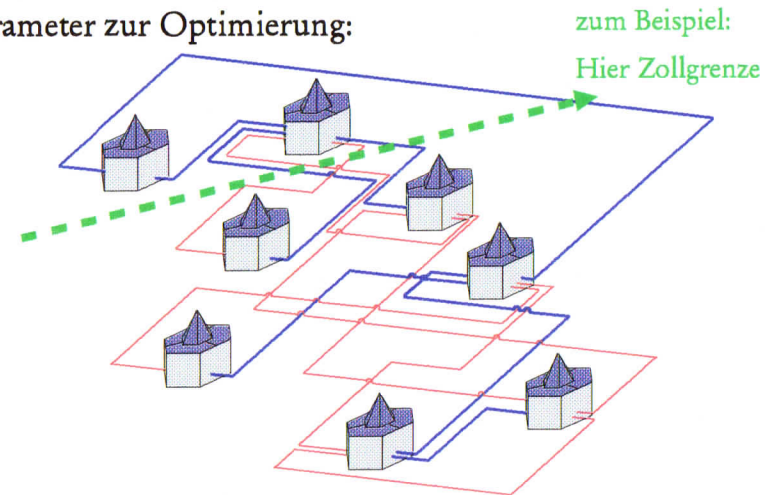
Das Instrument für: Kompensation, Koproduktion,
Reduktion von Steuern und Zöllen.

0. Ausgangslage, Firmenbeziehungen



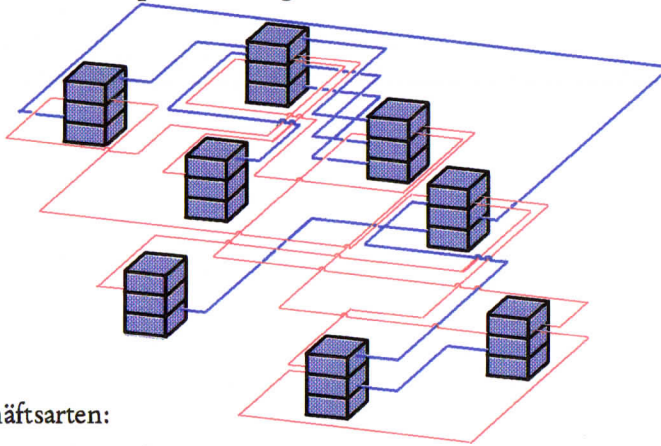
acht Firmen, Regelkreise "Ware gegen Geld", überlagert

1. Parameter zur Optimierung:



Beispiel: Geldstrom verändert

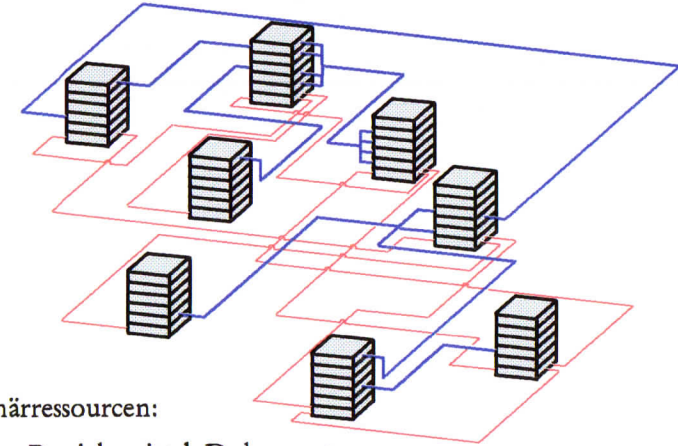
2. Parameter zur Optimierung:



Nach Geschäftsarten:

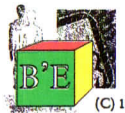
Liefergeschäft, Dienstleistung, Lizenzen

3. Parameter zur Optimierung:



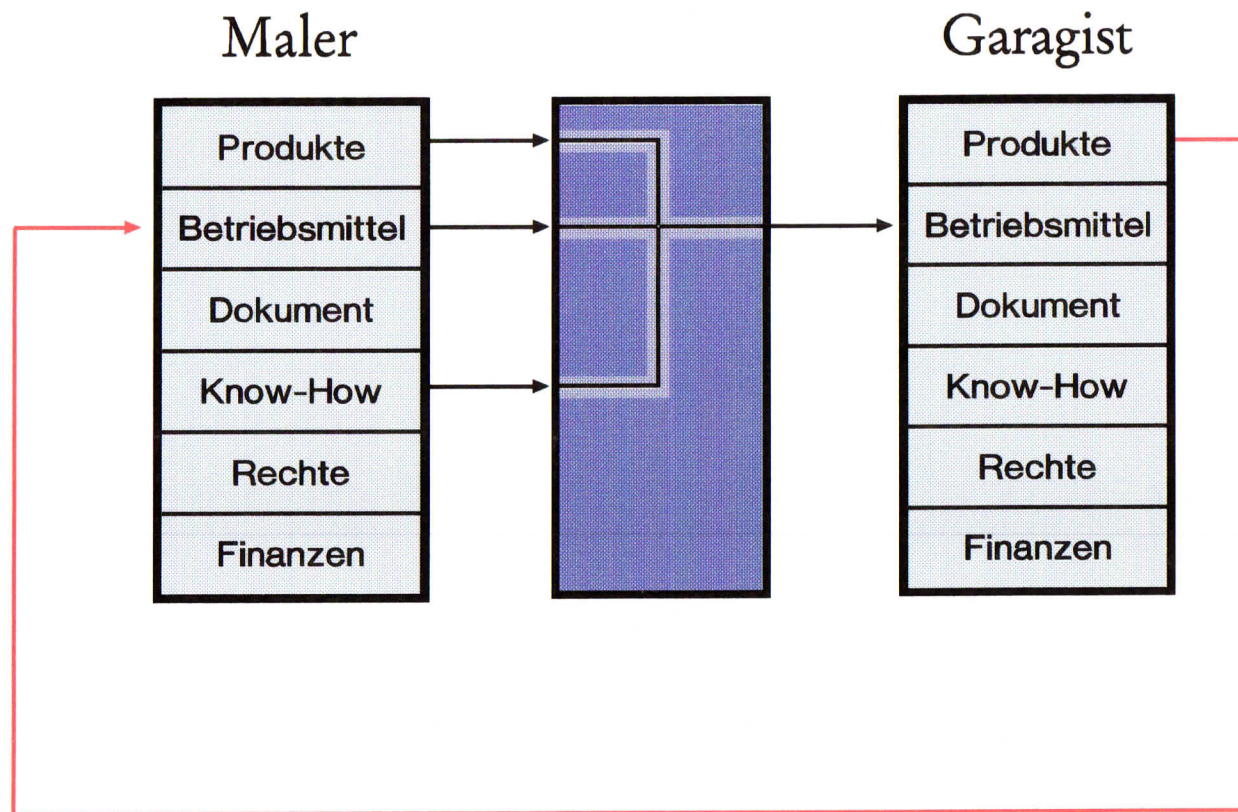
Nach Primärressourcen:

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

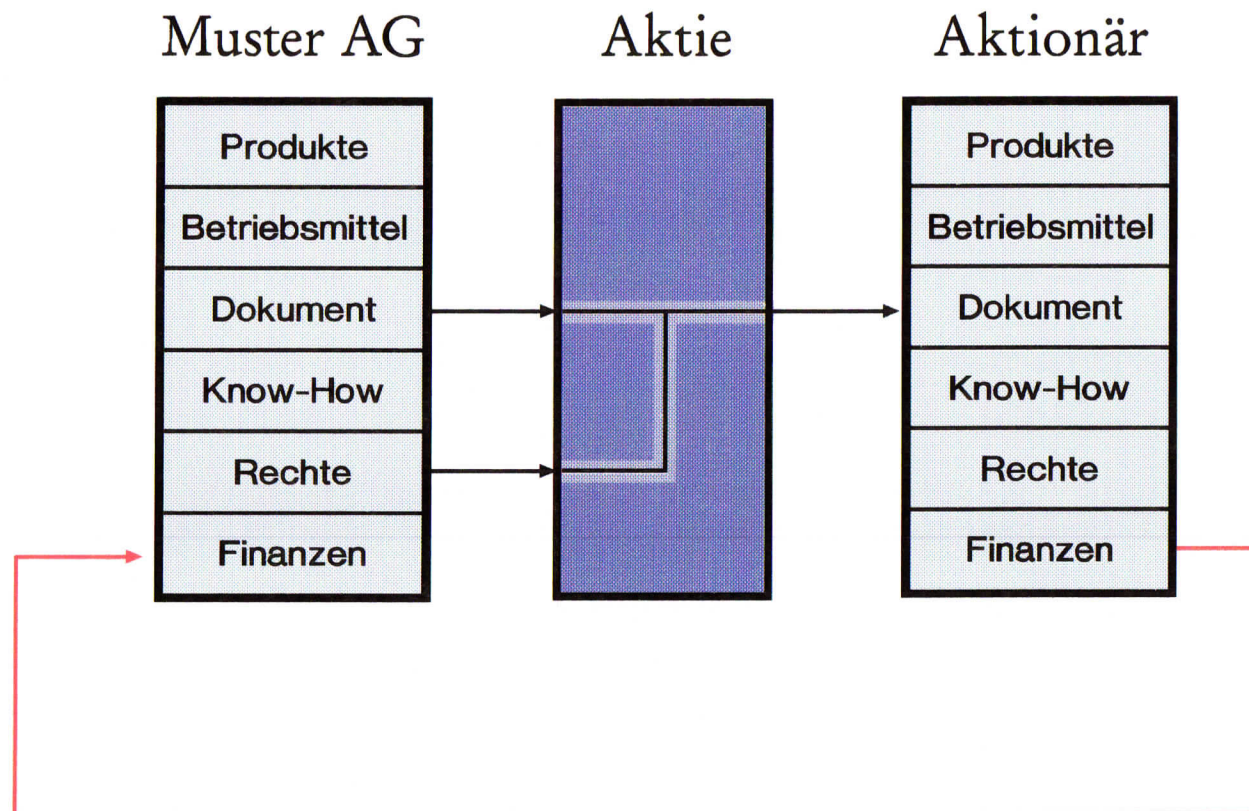


(C) 1996

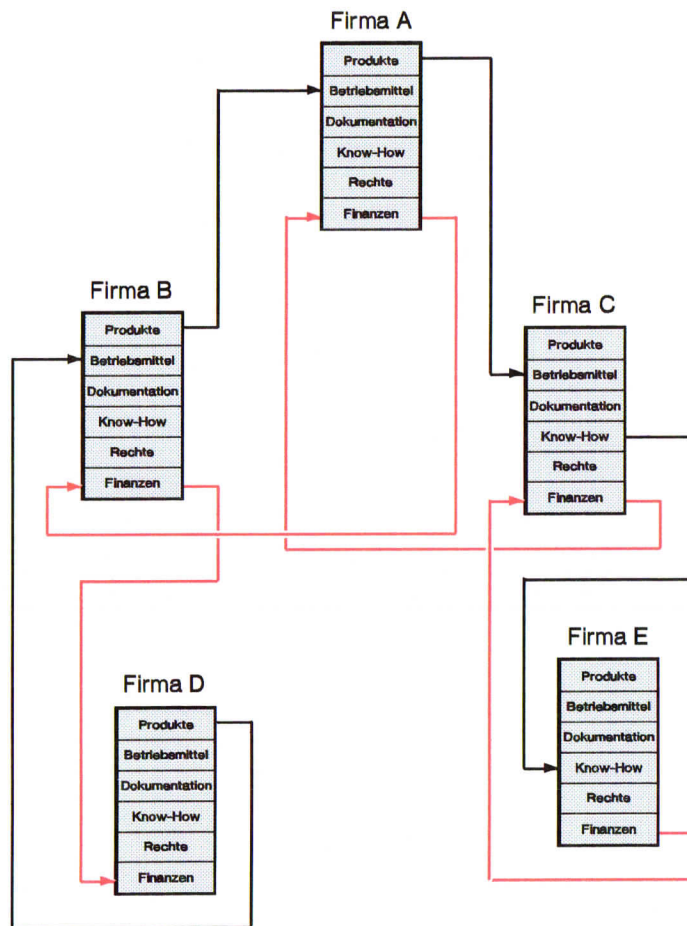
Dienstleistung



Aktie

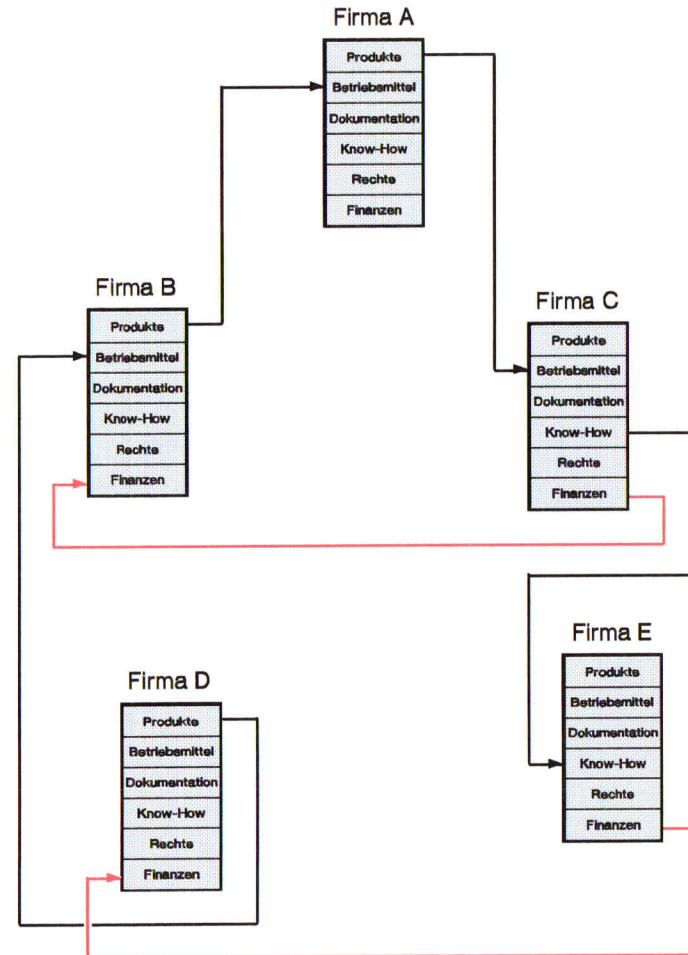


Externes Netzwerk



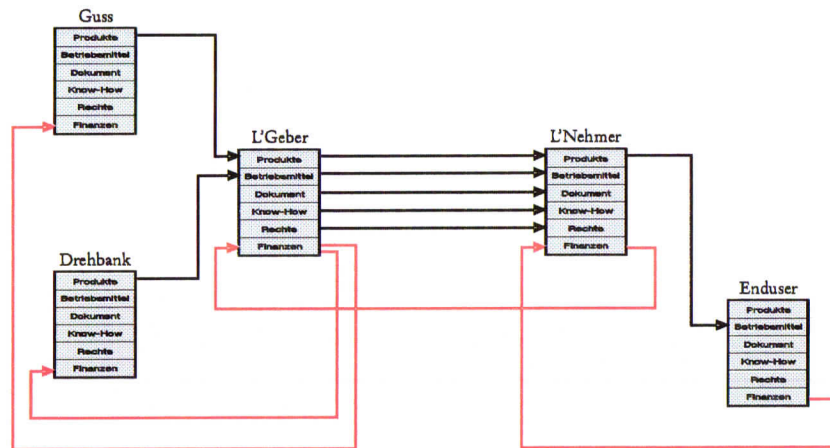
vor der Optimierung

Netzwerk der Ressourcenströme



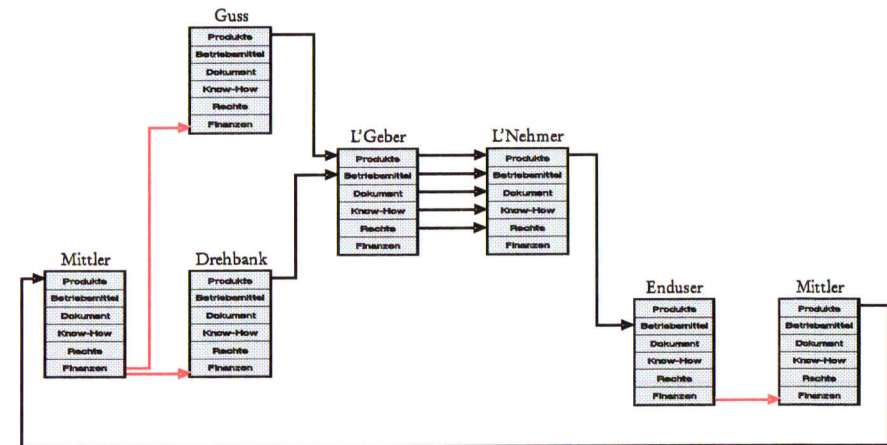
nach der Optimierung

Externes Netzwerk



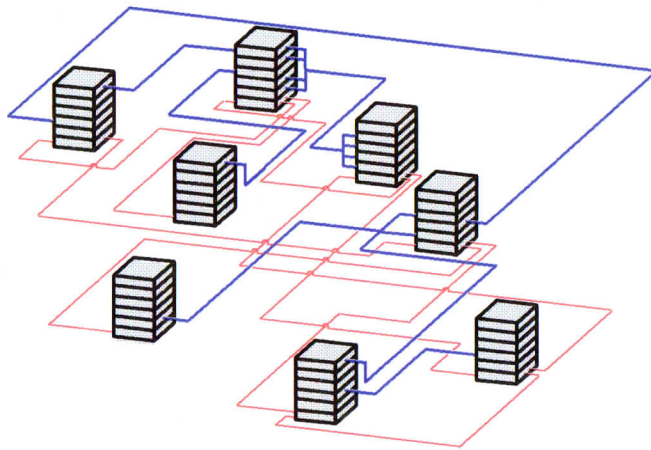
vor der Optimierung

Netzwerk der Ressourcenströme

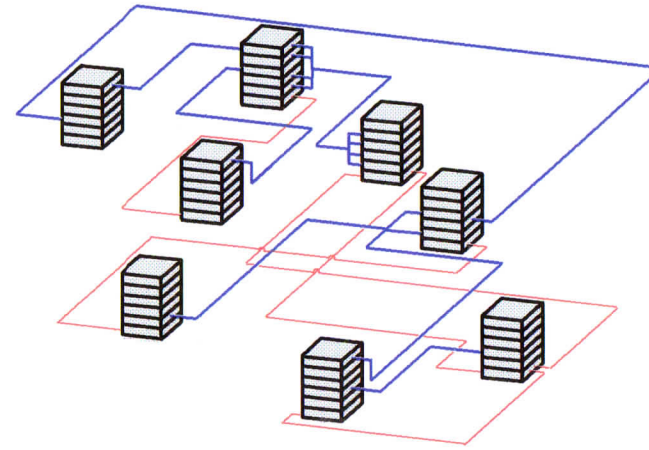


nach der Optimierung

Wertschöpfungsnetz (3. Ebene)



Vor der Optimierung

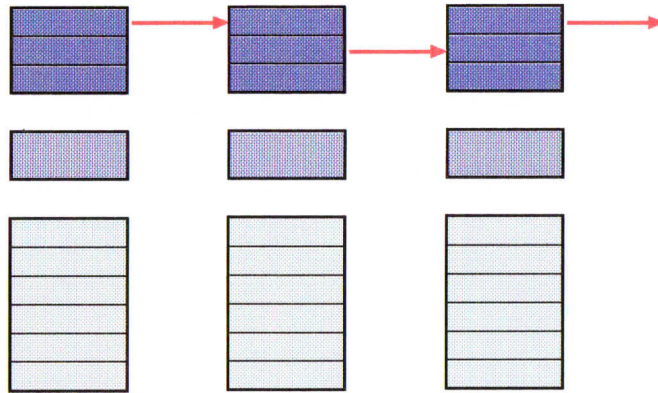


Nach der Optimierung

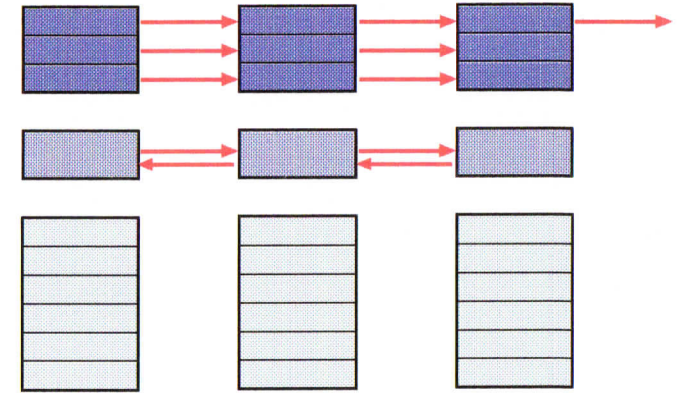
Optimiert nach Primärressourcen:

blau = Produkte, Betriebsmittel, Dokumente, Know-How, Rechte
rot = Finanzen

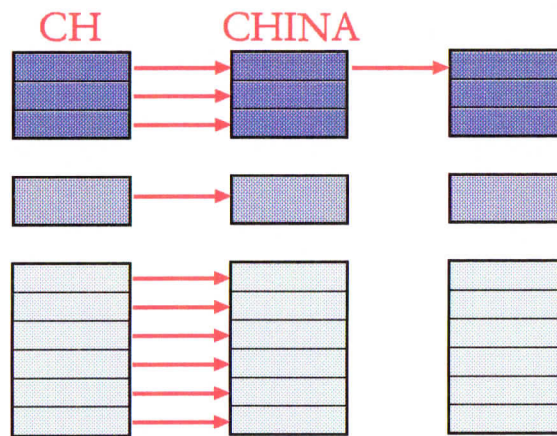
Geschäftspartner



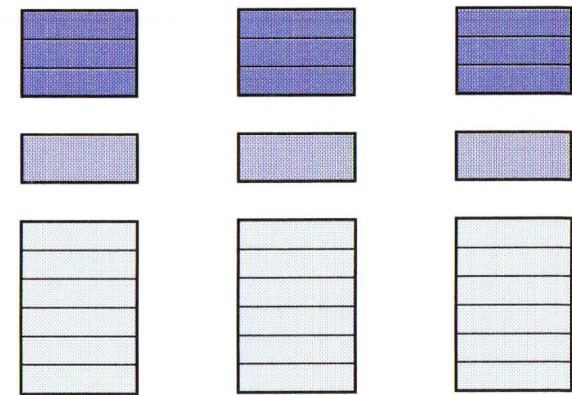
Konventionelle Beziehungen



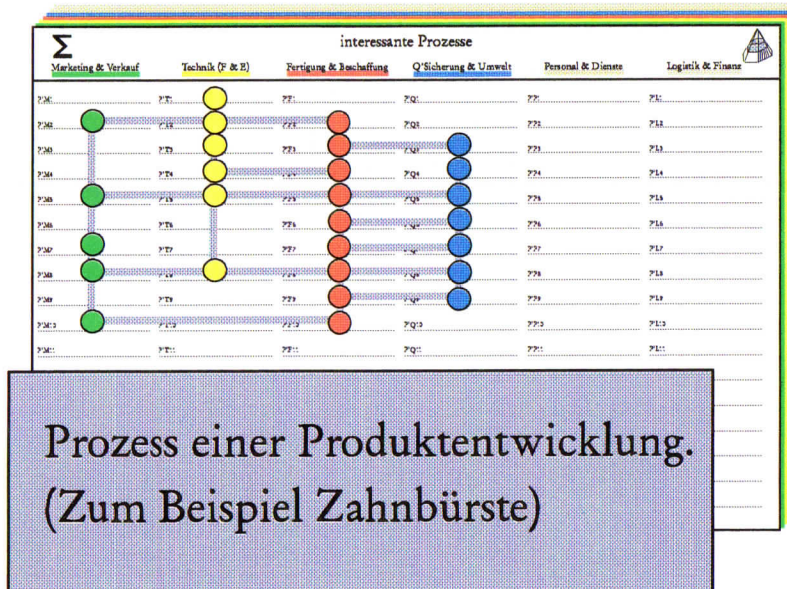
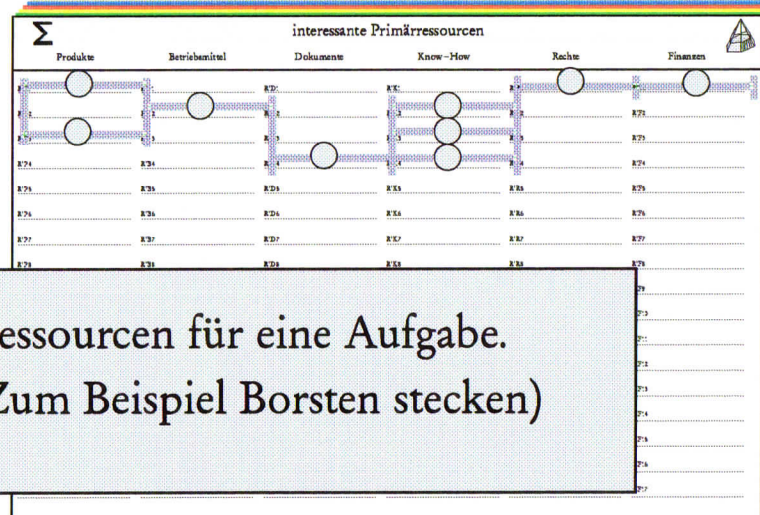
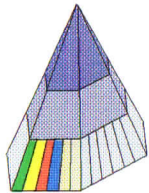
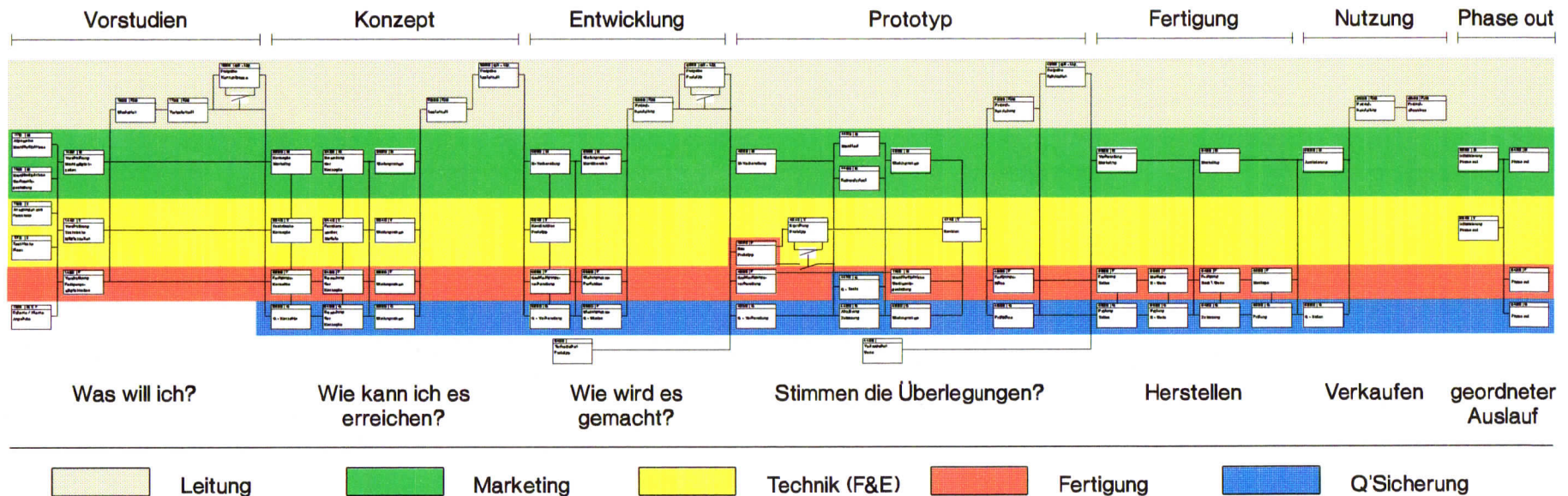
Vernetzung auf Prozessebene (z.B. Informatik)
→ auch Out-/Insourcing



Beispiel: Venture mit Technologietransfer



Prozessentwicklung; Innovationen, parallel



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

..... realisieren Lösung (Produkte, Dienste, Rechte).

..... werden vernetzt

7. Zurück in Ausgangslage

