

Business Engineering No. 006

Die B'E – Projektskizze

B'E–Partner

B'E–Systeme

B'E–Services

intelligente Lösungen; realisiert

Business Engineering, Projektskizze

Damit aus Kosten Erträge werden.

Zum ProjektSeite 1–12

Die B'E–PartnerSeite 13–15

Die B'E–SystemeSeite 16–18

Die B'E–ServicesSeite 19–21

FinanzenSeite 22–24

Business Engineering, auf den Punkt gebracht.

Anamnese, Analyse

- Wir sehen uns mit einer enormen Beschleunigung und Veränderung der Wirtschaftskreisläufe konfrontiert. Die Auswirkungen von Entscheidungen sind heute wesentlich vielfältiger und heftiger als früher. Sie sind schwieriger abzuschätzen und kostengünstige Korrekturen kaum mehr realisierbar.
- Die wertschöpfenden Aufgaben werden vermehrt an Spezialisten übertragen, die nicht mehr fix angestellt sind, sondern im Auftragsverhältnis ihr Wissen einbringen und Güter liefern (Wertschöpfungsnetz).
- Die rasante Veränderung in den technologischen Bereichen bewirkt "Quantensprünge" in der Produktion und Reproduktion von Gütern und Dienstleistungen.
- Die Grundlagen der ökonomischen Theorien stammen aus einer Zeit, in der das Wissen der Mitarbeiter und die immateriellen Werte vernachlässigt werden konnten. Mit den darauf aufbauenden Theorien kann die Realität nicht mehr genügend abstrahiert werden. Mit wachsender Asymmetrie zwischen Realität und deren Abbildung (Praxis und Theorie) entstehen paradoxe Situationen, die nicht mehr mit den gleichen Erklärungsmodellen gelöst werden können.
- Jedes Individuum wird zum Unternehmer, der seine Fähigkeiten "vermarkten" muss.

Bedarf

- Know-Where
"Praktische Erfahrung sucht Anwendung"
 - die angebotsorientierte Perspektive
 - "Problem sucht praktikierbare Lösung"
 - die nachfrageorientierte PerspektiveEin intelligenter "Know-How Marktplatz" erfüllt beide Erwartungen.
- Spezialwissen
Durch die Konzentration auf die Kernkompetenzen werden in zunehmendem Maße externe Spezialisten für immer mehr unternehmerischen Aufgaben beigezogen. Insbesondere in Verbindung mit den neuen Technologien. Ein schneller und zielgerichteter Zugang zu den richtigen Spezialisten wird zu einem zentralen Element der modernen Unternehmensführung.
- Neues Verständnis der Realität
Um die sich beschleunigende Asymmetrie zwischen Praxis und Theorie zu reduzieren werden fundamental neue ökonomische Erklärungs- und Simulationsmodelle benötigt, mit denen die komplexe Realität besser abgebildet werden kann. Mit innovativen Instrumenten wird die Qualität von Entscheidungen verbessert und es werden neue unternehmerische Freiheiten möglich.

Lösung

In dem Projekt "Business Engineering" wird auf kommerzieller Basis eine virtuelle Organisation geschaffen, mit der die Erwartungen von Anbietern und Nachfrager in der produzierenden und dienstleistenden Wirtschaft abgedeckt werden. Die Organisation hat drei Schwerpunkte.

B'E-Partner

Ein Pool von Spezialisten und Generalisten aus allen Wissensgebieten. Sie stellen ihr Wissen und Können der Wirtschaft auf temporärer Basis zur Verfügung. Von untergeordneter Bedeutung ist dabei, ob diese Personen angestellt oder selbständig sind.

B'E-Systeme

Eine strukturierte Sammlung von innovativen Instrumenten zur ganzheitlicheren Abstraktion der wirtschaftlichen Realität ist vorhanden. Sie wird von verschiedenen Spezialisten laufend erweitert und abgerundet. Die Anwendung der Instrumente bedarf einer entsprechenden Lizenz.

B'E-Services

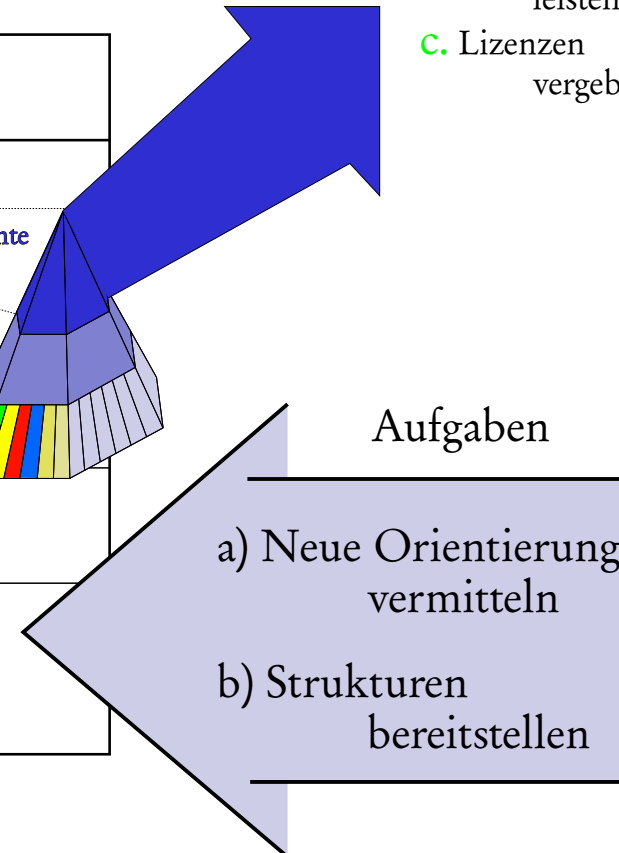
Die Dienstleistungen, welche für die verschiedenen Aktivitäten zur Vermittlung, Koordination, Weiterentwicklung und Verrechnung von Angebot und Nachfrage erforderlich sind.

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

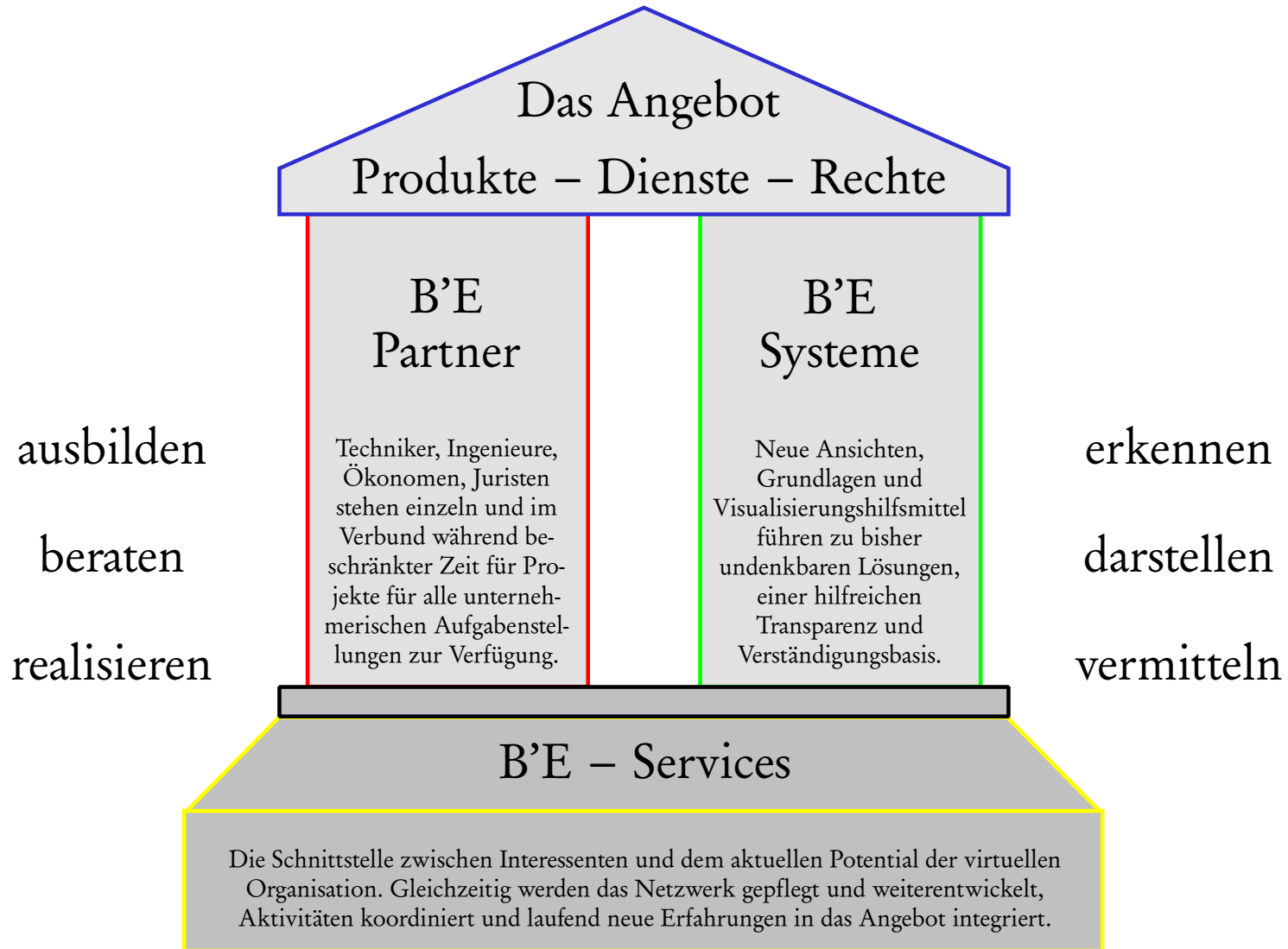


Aufgaben

- 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.

Business Engineering



Technologien – Techniken – Organisation – Projekte

Kunden und Märkte

	Medien	Ausbildung	Consulting	EDV	Rechte
1. Interessenverbände					
2. Unternehmen					
– produzierende					
– dienstleistende					
3. Schulung					
– Grundlagen					
– Weiterbildung					
4. Berater					
– konzeptionelle					
– umsetzende					
5. Medien					
6. Behörden					
	Print, Noprint	Grundlagen, Weiterbildung	Beratung, Realisierung	B'System, Tools	C, R, Modelle
	1. Produkte	2. Dienste	3. Rechte		

Entwicklungs- und Vertriebsnetz (Dummy)

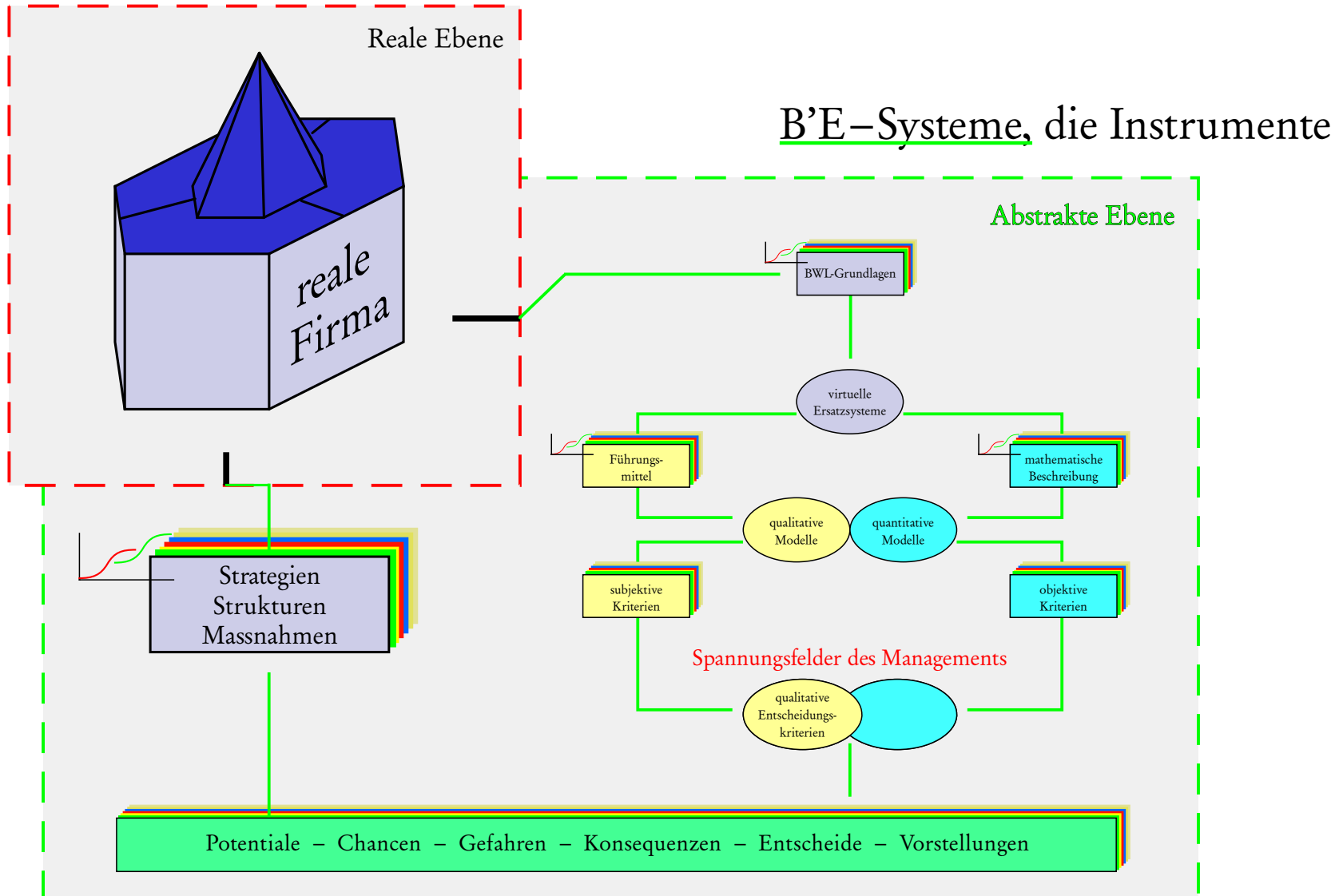
	Medien	Ausbildung	Consulting	EDV	Rechte
1.1 Handelsblatt					
2.1 ICME					
3.1 MZSG					
3.2 MCE					
3.3 ISG					
3.4 Gantner					
4.1 SAP					
4.2 ORACLE					
4.3 Abacus					
5.1 Pro Litteris					
6.1 B'E-Partner					
7.1 B'E-Systeme					
8.1 B'E-Services (one-stop-shop)					
	Print, Noprint	Grundlagen, Weiterbildung	Beratung, Realisierung	B'System, Tools	C, R, Modelle
	1. Produkte	2. Dienste	3. Rechte		

Das Projekt

- Name: Business Engineering
- Ziel: Flexibles Wertschöpfungsnetz und besseres Betriebssystem für Unternehmen
- Teilprojekte: B'E-Partner Die Einsatztruppe
B'E-Systeme Die Grundlagen und Techniken
B'E-Services Die Pflege und Koordination
- Projektstart: Februar 1988
- Kennzahlen: Entwicklungsaufwand > 1.2 Mio.
> 120 Anwenderlizenzen
> 20 Consulting Lizenzen
> 20 verschiedene 3D-Modelle
mehrere tausend Files (Plattform "IBM", Apple, TOS)
- Besonderes: – registered Copyright TXu 512 154, 20. März 1992
– Das Original Business Engineering basiert auf neuen Erkenntnissen in den Grundlagen der klassischen Wirtschaftstheorie und öffnet innovative Perspektiven in der gesamten Wirtschaftsentwicklung.

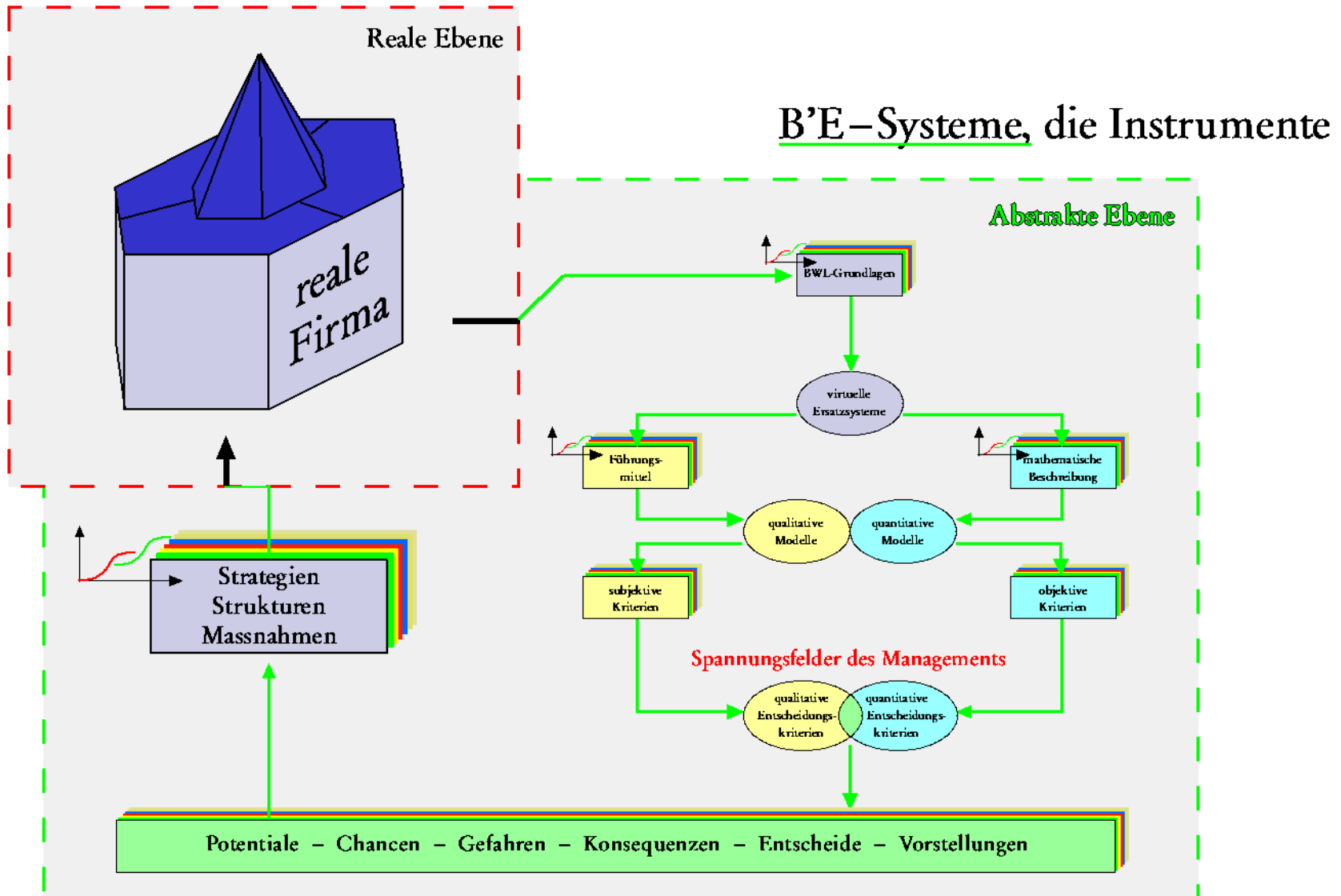
Die Realität gestalten

B'E-Partner, die Kapazitäten

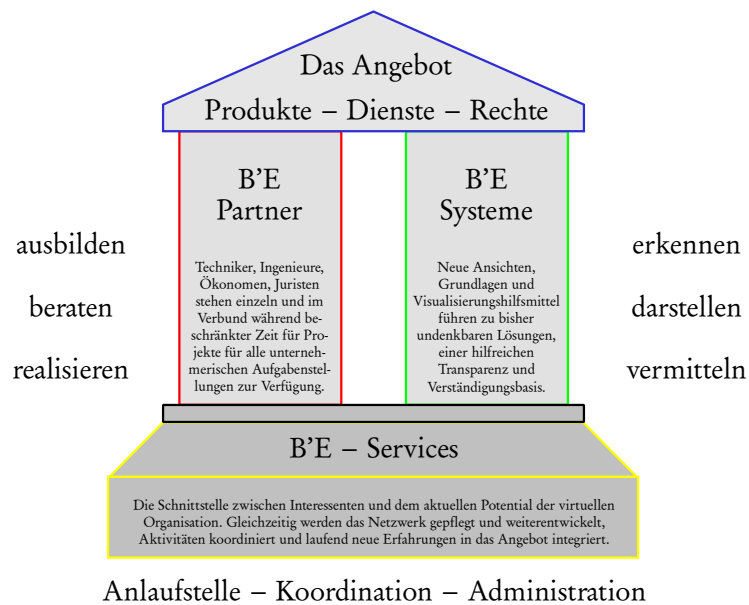


Die Realität gestalten

B'E-Partner, die Kapazitäten

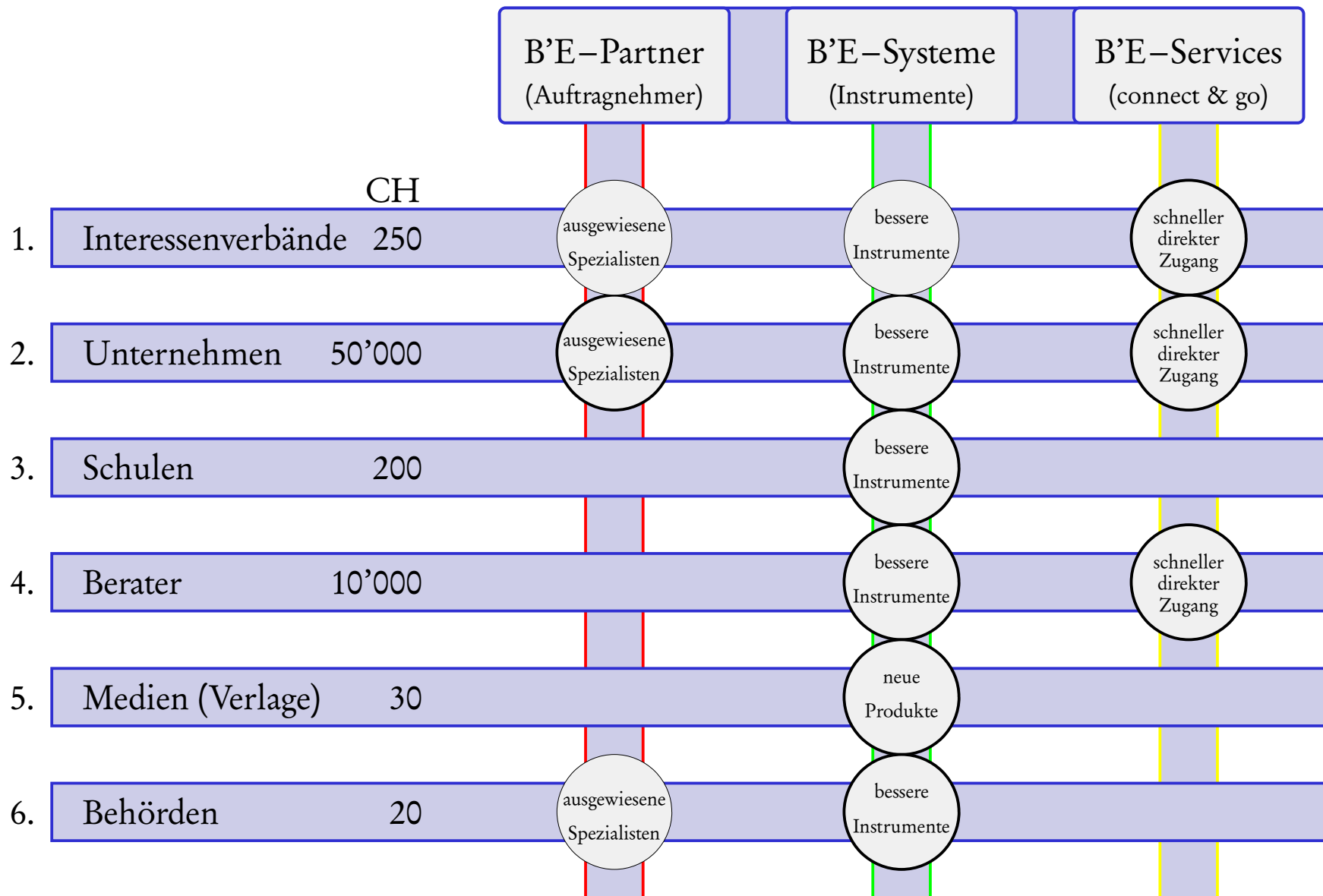


Die Zielgruppen



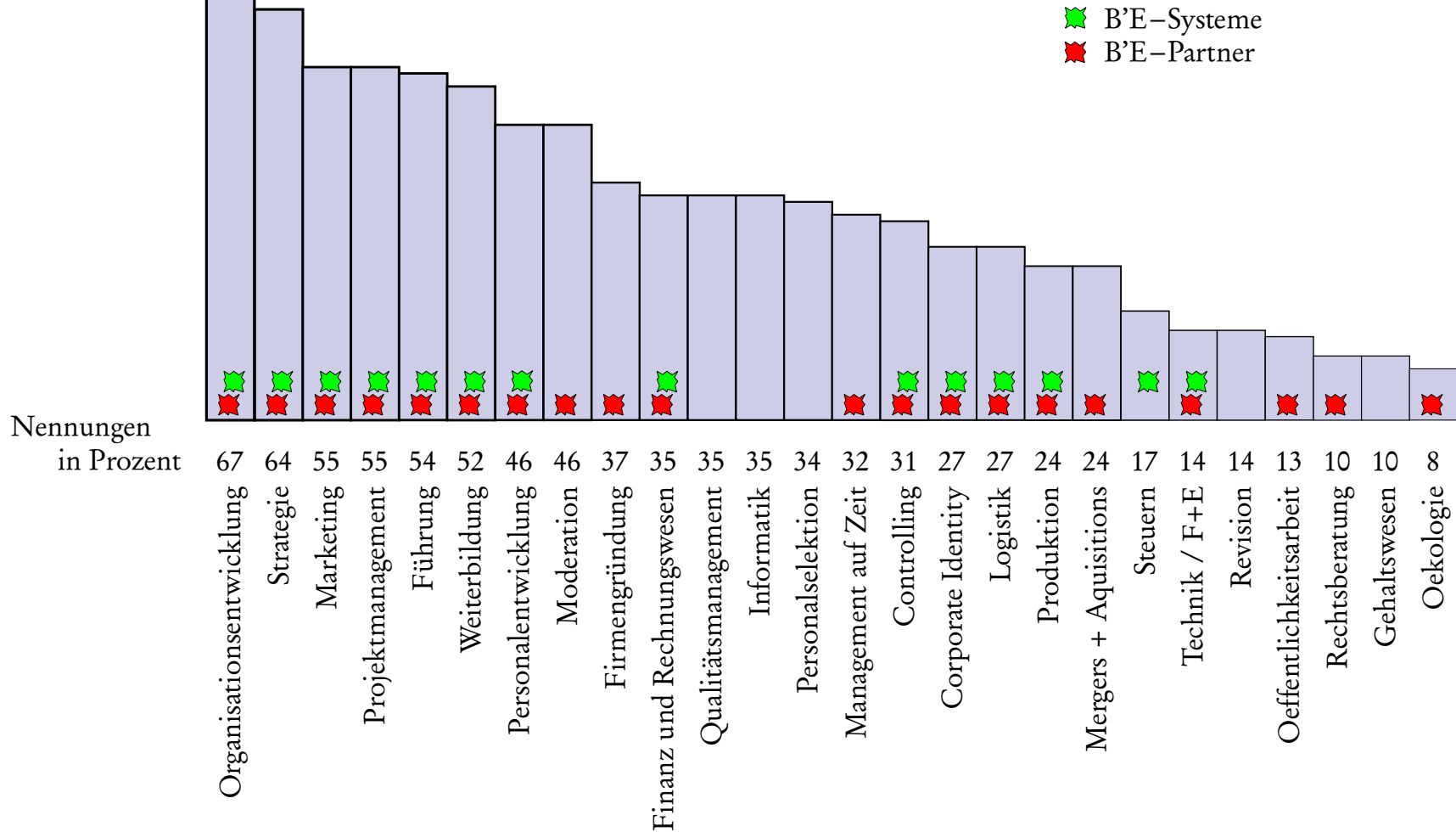
	CH
1. Interessenverbände	250
2. Unternehmen	50'000
3. Schulen	200
4. Berater	10'000
5. Medien (Verlage)	30
6. Behörden	20

Kundensegmente, Bedarf, Zuständigkeiten

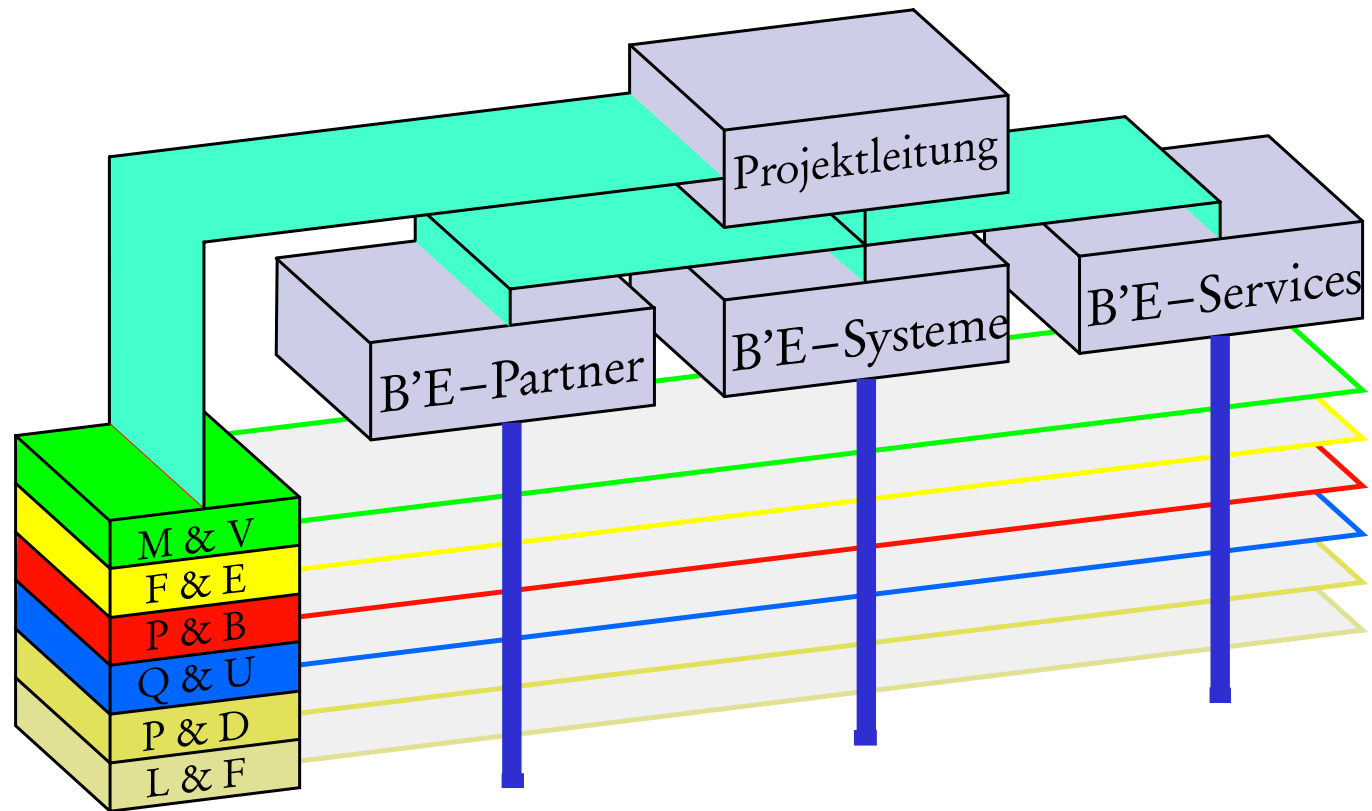


Beratermarkt, Angebote CH 1995

B'E Anwendung und Einsätze:



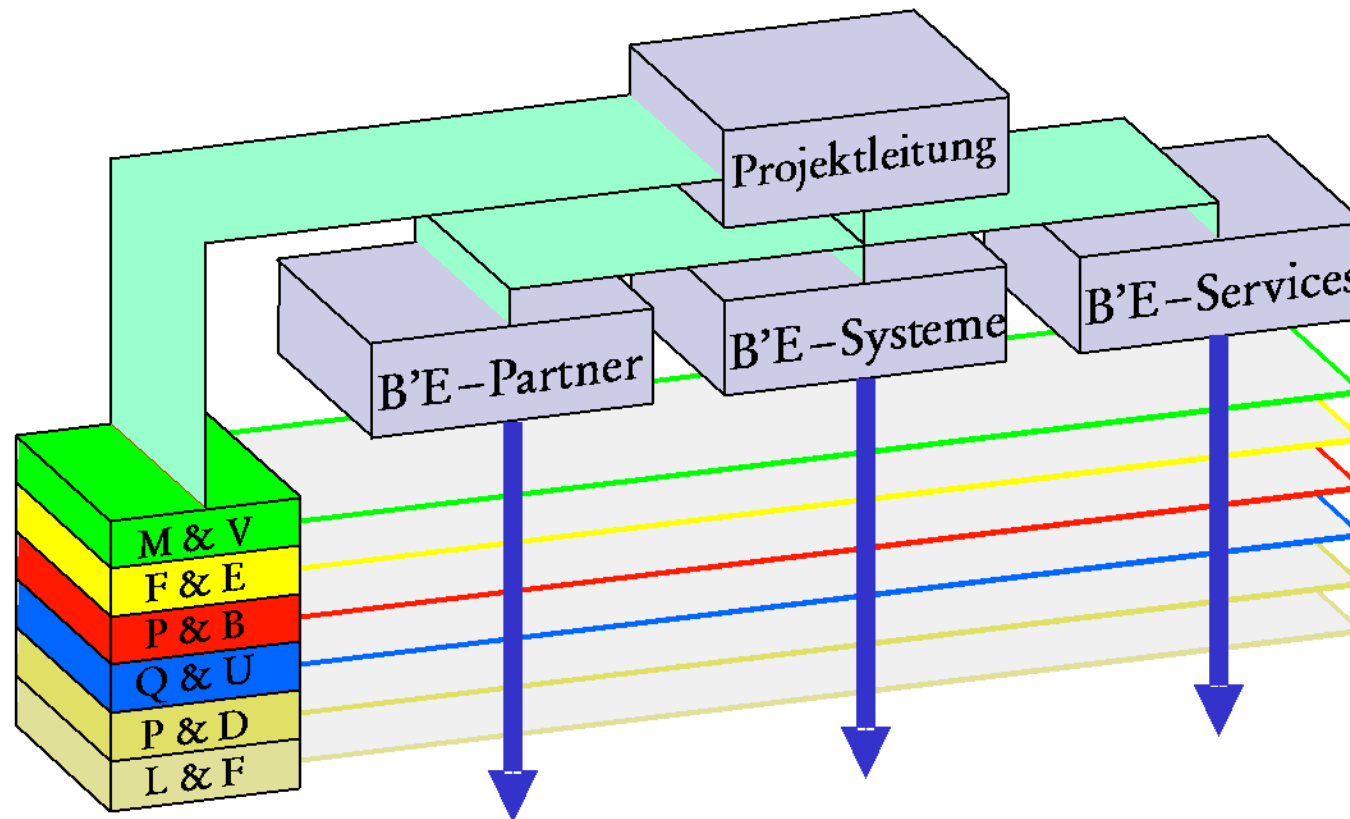
Projekt, Schwerpunkte, Aufgaben



Aufgaben:

	Marketing & Verkauf	(gemeinsam nach Aussen)
	Forschung & Entwicklung	(Trends & Lösungen)
	Produktion & Beschaffung	(Leistungserstellung)
	Q'Sicherheit & Umwelt	(verträgliche Lösungen)
	Personal & Dienste	(Ausbildung & Pflege)
	Logistik & Finanz	(Ressourceneinsatz optimieren)

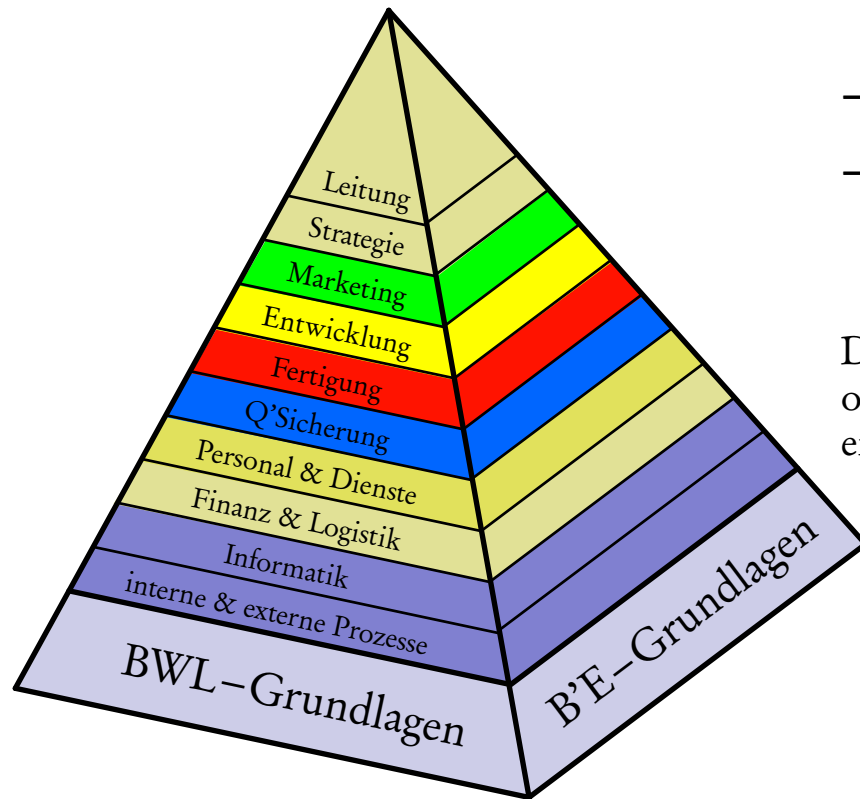
Projekt, Schwerpunkte, Aufgaben



Aufgaben:

	Marketing & Verkauf	(gemeinsam nach Aussen)
	Forschung & Entwicklung	(Trends & Lösungen)
	Produktion & Beschaffung	(Leistungserstellung)
	Q'Sicherung & Umwelt	(verträgliche Lösungen)
	Personal & Dienste	(Ausbildung & Pflege)
	Logistik & Finanz	(Ressourceneinsatz optimieren)

Neue Dimension für bessere Perspektiven



- Unternehmer und Führungskräfte
- Berater, Lehrer und Trainer

verwenden immer mehr Elemente aus den B'E-Systemen.
Dies zur eigenen Orientierung in der Entscheidungsfindung
oder zur effektiveren Weitergabe persönlicher Erfahrung und
einem besseren Verständnis der Zusammenhänge.

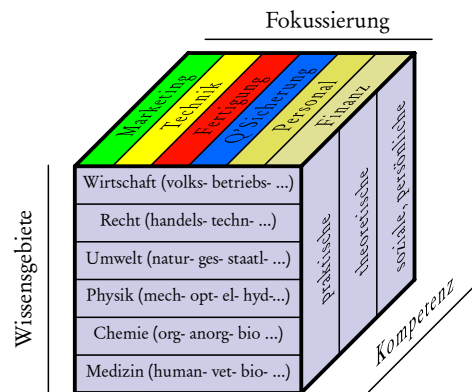
Bereits jetzt sind mehr als 120 Anwenderlizenzen erteilt.
Lassen Sie sich über den konkreten Nutzen informieren.

Verlangen Sie die Unterlagen.

Über die B'E-Partner, die kompetenten Spezialisten.
Über die B'E-Systeme, die komplementären Techniken.
Über die B'E-Services, die zentrale Koordination und Hotline.

B'E – Partner das Beziehungsnetz

Die Spezialisten und Generalisten für die temporäre Lösung unternehmerischer Aufgabenstellungen



Teilnehmer sind natürliche und juristische Personen, die über ein persönliches und transparentes Beziehungsnetz ihre Ressourcen besser nutzen wollen.

Nutzen:

- Marktplatz für Know-How pur (Praxis und Theorie)
- Aufgaben direkt und schnell erledigen
- Direkter Zugang zu Know-How (Use-, Make-, Think-How)
- Zugang zu neuen Kunden und Märkten
- Kosten nur bei Bedarf
- einfache, transparente Struktur
- individuelle Sperrvermerke
- Vertraulichkeit gewährleistet

Kosten:

- Eintrag in B'E-Partner kostenlos (passive Teilnehmer)
- aktive Vermittlung über B'E-Services = 10% der Honorarsumme
- Gedruckte Liste B'E-Partner/Zugang Datenbank = kostenpflichtig

Träger:

B'E – Services

Q'Sicherung: Aufsichtsrat "Partner"

Das Leitbild der B'E-Partner

1. Wir sind der starke, engagierte und unabhängige Partner in der Wirtschaftsentwicklung.
Wir lösen projektspezifisch Aufgabenstellungen in der produzierenden und dienstleistenden Wirtschaft, indem wir unsere 300 jährige Erfahrung, unser organisatorisches, technologisches und juristisches Know-How und unsere fundierte Projekterfahrung einbringen. Wir orientieren uns an den gewachsenen Werten bei unseren Kunden und schaffen stabile Grundlagen für einen nachhaltigen Erfolg.
2. Wir orientieren uns an den Bedürfnissen möglicher Kunden.
Wir verfolgen intensiv die Entwicklung in den Technologien, Märkten und Methoden und richten unsere Strategie daran aus. Wir lernen bewusst von den Besten aus allen Branchen und prägen aktiv die Entwicklung.
3. Wir leben Kundenorientierung.
Wir sehen in unseren Kunden Menschen mit sachlichen, fachlichen und emotionalen Erwartungen. Wir gewinnen das Vertrauen unserer Kunden durch professionelle Leistungen in den Bereichen, die wirklich benötigt werden und einem interaktiven, konsensorientierten Auftreten.
4. Wir sind erfolgreich durch zweckgemässe und begeisternde Zusammenarbeit der B'E-Partner.
Wir sind ein zuverlässiges, langfristiges Netzwerk für flexible, engagierte und entwicklungsfähige Partner, die ihr Spezialwissen einbringen. Wir fördern ein motivierendes Klima, das geprägt ist von persönlicher Wertschätzung, sachlicher Auseinandersetzung, gegenseitiger Hilfeleistung und zielorientiertem Teamwork.
5. Wir verbessern uns ständig um Spitzenleistungen zu erbringen.
Wir schaffen durch Visualisierung und Feedback ein gemeinsames Verständnis und damit die Voraussetzungen für den kontinuierlichen Verbesserungsprozess. Wir garantieren die Qualität unserer Leistungen mit einem praxisgerechten Qualitätsmanagement.
6. Wir denken und handeln unternehmerisch.
Wir nehmen Veränderungen als Chance und Herausforderung an. Wir schaffen Win-Win-Situationen.
7. Wir bauen auf Vertrauen.
Wir kommunizieren offen, spontan und ehrlich in der Gruppe und mit den Lieferanten und Kunden. Wir lösen gegebene Commitments ein.
8. Wir sind offen gegenüber gesellschaftlichen Anliegen.
Wir sind uns der heutigen Problemstellungen in Wirtschaft, Politik und Umwelt bewusst. Wir unterstützen die Bemühungen, diese Probleme zu lösen. Unser persönliches Handeln und Unterlassen ist Ausdruck unserer Bemühungen, zum nachhaltigen Wachstum beizutragen.

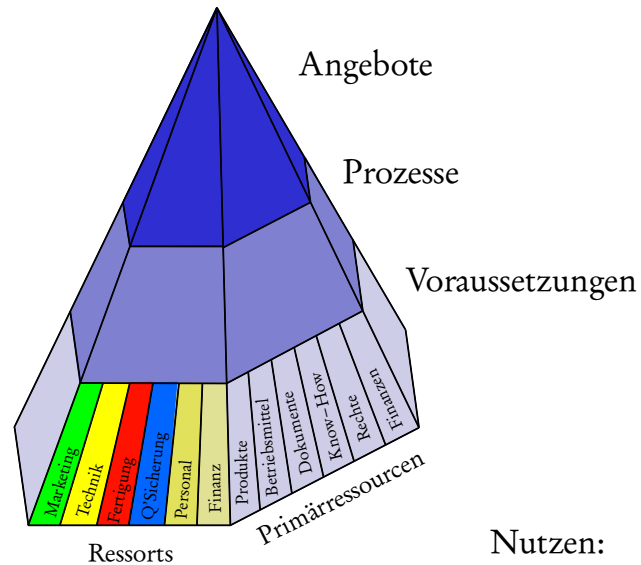
B'E-Partner

Provisorisch, mit Inhalt zu füllen.

Id. No.	Ort	Angebot, Besonderes
	Eigeltingen	Technologiebewertung, Trendabschätzung, mathematische Simulationen,
	Gosheim	Realisierung von Entwicklungsprojekten, Subventionsmöglichkeiten, Ausbildung Projektmanagement
	Dornbirn	Steuerberatung, Möglichkeiten aus der österreichischen und internationalen Steuergesetzgebung.
	Dornbirn	Organisations- & Personalentwicklung, Strategien, Produktentwicklungen, Organisation, Coaching, Beratung.
	Feldkirch	Unternehmensschulung, Ausbildungsorganisation
	Eggersriet	Entwicklung & Realisierung innovativer Angebote, lokalisieren, schützen und umsetzen immaterieller Werte, Ausbildung, exklusive Instrumente zur Entwicklung der Wirtschaft.
	Grabs	Turn around Medien, nahe an der Praxis
	Hagendorn	Life cycle engineering, Produktentwicklung
	Rebstein	Technologietransfer, Mechanik, Optik, Elektronik, internationale Kontakte; Wasseranalyse
	Sargans	Wirtschaftsentwicklung, Ansiedelung und Aufbau von Unternehmen
	St. Gallen	Rechtsberatung, internationales Wirtschaftsrecht
	Teufen	Value Engineering in der Produktentwicklung
	Mels	Umweltzertifizierung, Biochemie, Projektmanagement
	Wil (AG)	Sourcing & Marketing, internationale Datenbankrecherchen, Lizenzen
	Winterthur	Organisationsentwicklung, Beratung und Ausbildung, Partner SMI

B'E – Systeme komplementäre Techniken

Innovative und kompatible Grundlagen zur Lösung komplexer unternehmerischer Aufgabenstellungen



«Die Probleme, die uns heute beschäftigen, sind das Resultat einer überholten Denkweise.

Wir können sie nicht mit der gleichen Denkweise lösen.»

Albert Einstein

«Es gibt nichts Praktischeres, als eine gute Theorie.»

Albert Einstein

Nutzen:

- bereichert vorhandenes Know-How
- bessere Dienstleistungen
- USP/UCP (Unique Sales/Communication Proposition)
- vollständigere mentale Werkzeuge
- Plattform zur Verbreitung eigener Erkenntnisse
- keine Probleme mit Copyright, UWG usw.
- Option: permanentes Update, Stimmrecht und Gewinnbeteiligung an den Leistungen der B'E-Services.

Kosten:

- B'E-Anwenderlizenzen in Ausbildung und Beratung inbegriffen.
- B'E-Consultinglizenz inkl. Basisdokumentation: nach Aufwand.

Träger:

- B'E – Services

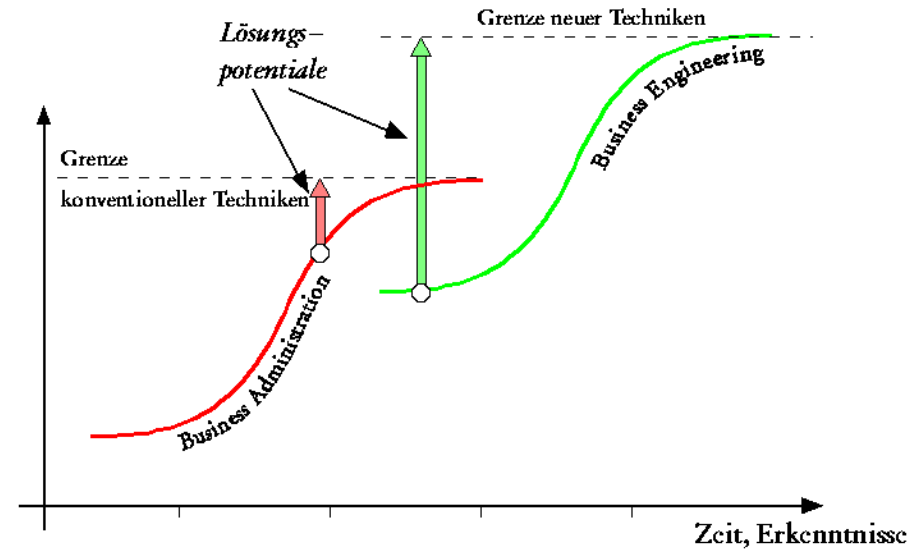
Q'Sicherung:

- Aufsichtsrat "Systeme"

Das Leitbild der B'E-Systems

1. Wir sind der starke, engagierte und unabhängige Vordenker in der Wirtschaftsentwicklung.
Wir entwickeln und verbreiten zeitgemässe Methoden und Instrumente, mit denen sich auf strategischer und operativer Ebene Aufgabenstellungen besser und nachhaltiger lösen lassen.
2. Wir orientieren uns an den Bedürfnissen möglicher Kunden.
Wir verfolgen intensiv die Entwicklung in den Technologien, Märkten und Methoden und richten unsere Strategie daran aus.
Wir lernen bewusst von den Besten aus allen Branchen und prägen aktiv die Entwicklung.
3. Wir leben Kundenorientierung.
Wir sehen in unseren Kunden Menschen mit sachlichen, fachlichen und emotionalen Erwartungen. Wir gewinnen das Vertrauen unserer Kunden durch professionelle Leistungen in den Bereichen, die wirklich benötigt werden und einem interaktiven, konsensorientierten Auftreten.
4. Wir sind erfolgreich durch zweckgemässe und begeisternde Zusammenarbeit der B'E-Partner.
Wir sind ein zuverlässiges, langfristiges Netzwerk für flexible, engagierte und entwicklungsfähige Partner, die ihr Spezialwissen einbringen. Wir fördern ein motivierendes Klima, das geprägt ist von persönlicher Wertschätzung, sachlicher Auseinandersetzung, gegenseitiger Hilfeleistung und zielorientiertem Teamwork.
5. Wir verbessern uns ständig um Spitzenleistungen zu erbringen.
Wir schaffen durch Visualisierung und Feedback ein gemeinsames Verständnis und damit die Voraussetzungen für den kontinuierlichen Verbesserungsprozess. Wir garantieren die Qualität unserer Leistungen mit einem praxisgerechten Qualitätsmanagement.
6. Wir denken und handeln unternehmerisch.
Wir nehmen Veränderungen als Chance und Herausforderung an. Wir schaffen Win-Win-Situationen.
7. Wir bauen auf Vertrauen.
Wir kommunizieren offen, spontan und ehrlich in der Gruppe und mit den Lieferanten und Kunden. Wir lösen gegebene Commitments ein.
8. Wir sind offen gegenüber gesellschaftlichen Anliegen.
Wir sind uns der heutigen Problemstellungen in Wirtschaft, Politik und Umwelt bewusst. Wir unterstützen die Bemühungen, diese Probleme zu lösen. Unser persönliches Handeln und Unterlassen ist Ausdruck unserer Bemühungen, zum nachhaltigen Wachstum beizutragen.

B'E-Systeme: Die Innovation in der Modellbildung



Innovations – Sprünge in den technologischen Bereichen finden dauernd statt und beeinflussen sichtbar unsere 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 B'E-Systeme sind eine solche Innovation in den "nicht-technologischen" Gebieten.

- 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, Erkenntnissen und

Lösungen für scheinbar unlösbare Probleme.

B'E – Services die Hintergrunddienste

Wir verbessern die Voraussetzungen für Unternehmer

Aufgaben: allgemein: Wirkungsgrad der Wirtschaft verbessern durch den Betrieb eines effizienten angebots- und nachfrageorientierten Netzwerks.
– gedeihliche Entwicklung B'E-Partner, B'E-Systeme
– Marketing B'E-Partner und B'E-Systeme

B'E – Partner:

- Einsatzleitstelle Partner
- Aufbau und Pflege B'E-Datenbank
- Aufbau und Pflege B'E-Net
- Verrechnungen der Projektpartner (auf Verlangen)

B'E – Systeme:

- Lizenznahmen und -vergaben B'E-Systeme
- Lizenzüberwachung/ -verwaltung
- Organisation von Seminaren
- Schriften zum Thema "Business Engineering"
- individuelle B'E-Dokumente und Modelle

Finanzierung: – B'E-Basislizenz (Lump Sum)
– B'E-10% Partnerdienste
– B'E-10% Systemdienste
– Diverses, Spenden

Arbeiter: – aktive B'E-Partner

Nutzen: – wie unter B'E-Partner und B'E-Systeme erwähnt
– am Gewinn beteiligt (aktive B'E-Partner, Schlüssel)

Träger: a) Exekutive: Leitungsteam
b) Legislative: aktive Partner (10%er), Stimmrecht nach Schlüssel

Das Leitbild der B'E–Services

1. Wir sind ein schnell wachsendes Netz von Spezialisten zur professionellen Wirtschaftsentwicklung.
Wir stellen eine zweckdienliche Plattform für ein Netz von Ingenieuren, Ökonomen, Juristen und anderen Spezialisten zur Verfügung, mit dem schnell und kostengünstig unternehmerische Problemstellungen auf strategischer und operativer Ebene gelöst werden.
2. Wir orientieren uns an den Bedürfnissen möglicher Kunden.
Wir verfolgen intensiv die Entwicklung in den Technologien, Märkten und Methoden und richten unsere Strategie daran aus. Wir lernen bewusst von den Besten aus allen Branchen und prägen aktiv die Entwicklung.
3. Wir leben Kundenorientierung.
Wir sehen in unseren Kunden Menschen mit sachlichen, fachlichen und emotionalen Erwartungen. Wir gewinnen das Vertrauen unserer Kunden durch professionelle Leistungen in den Bereichen, die wirklich benötigt werden und einem interaktiven, konsensorientierten Auftreten.
4. Wir sind erfolgreich durch zweckgemäße und begeisternde Zusammenarbeit der B'E–Partner.
Wir sind ein zuverlässiges, langfristiges Netzwerk für flexible, engagierte und entwicklungsfähige Partner, die ihr Spezialwissen einbringen. Wir fördern ein motivierendes Klima, das geprägt ist von persönlicher Wertschätzung, sachlicher Auseinandersetzung, gegenseitiger Hilfeleistung und zielorientiertem Teamwork.
5. Wir verbessern uns ständig um Spitzenleistungen zu erbringen.
Wir schaffen durch Visualisierung und Feedback ein gemeinsames Verständnis und damit die Voraussetzungen für den kontinuierlichen Verbesserungsprozess. Wir garantieren die Qualität unserer Leistungen mit einem praxisgerechten Qualitätsmanagement.
6. Wir denken und handeln unternehmerisch.
Wir nehmen Veränderungen als Chance und Herausforderung an. Wir schaffen Win–Win–Situationen.
7. Wir bauen auf Vertrauen.
Wir kommunizieren offen, spontan und ehrlich in der Gruppe und mit den Lieferanten und Kunden. Wir lösen gegebene Commitments ein.
8. Wir sind offen gegenüber gesellschaftlichen Anliegen.
Wir sind uns der heutigen Problemstellungen in Wirtschaft, Politik und Umwelt bewusst. Wir unterstützen die Bemühungen, diese Probleme zu lösen. Unser persönliches Handeln und Unterlassen ist Ausdruck unserer Bemühungen, zum nachhaltigen Wachstum beizutragen.

Steps of procedure

1. Market need identified
2. Potential customer contacted
3. Customers need defined
4. B'E-Partner determined

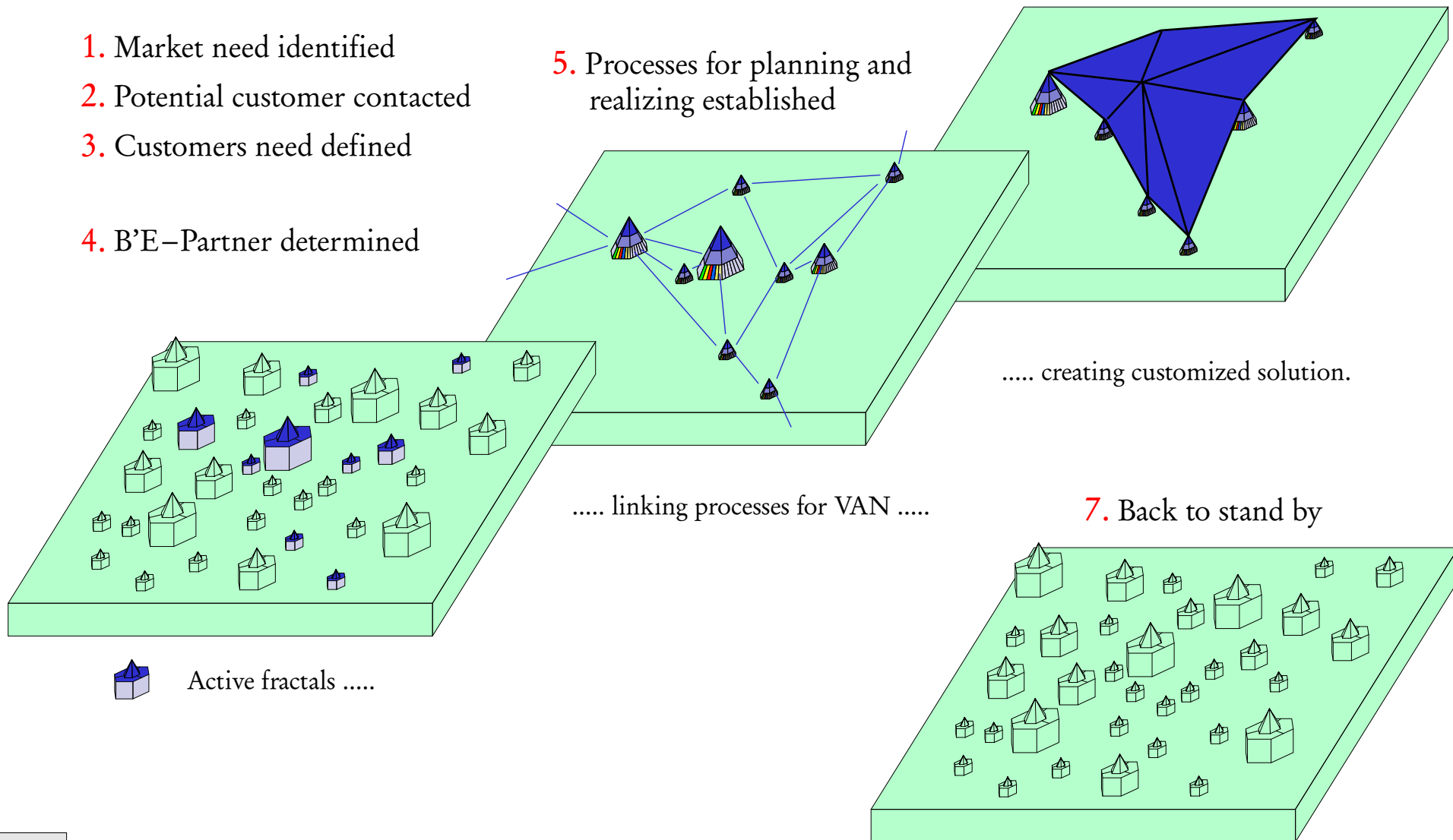
5. Processes for planning and realizing established

6. Solution performed

..... creating customized solution.

..... linking processes for VAN

7. Back to stand by



Active fractals

Steps of procedure

1. Market need identified
2. Potential customer contacted
3. Customers need defined
4. B'E-Partner determined

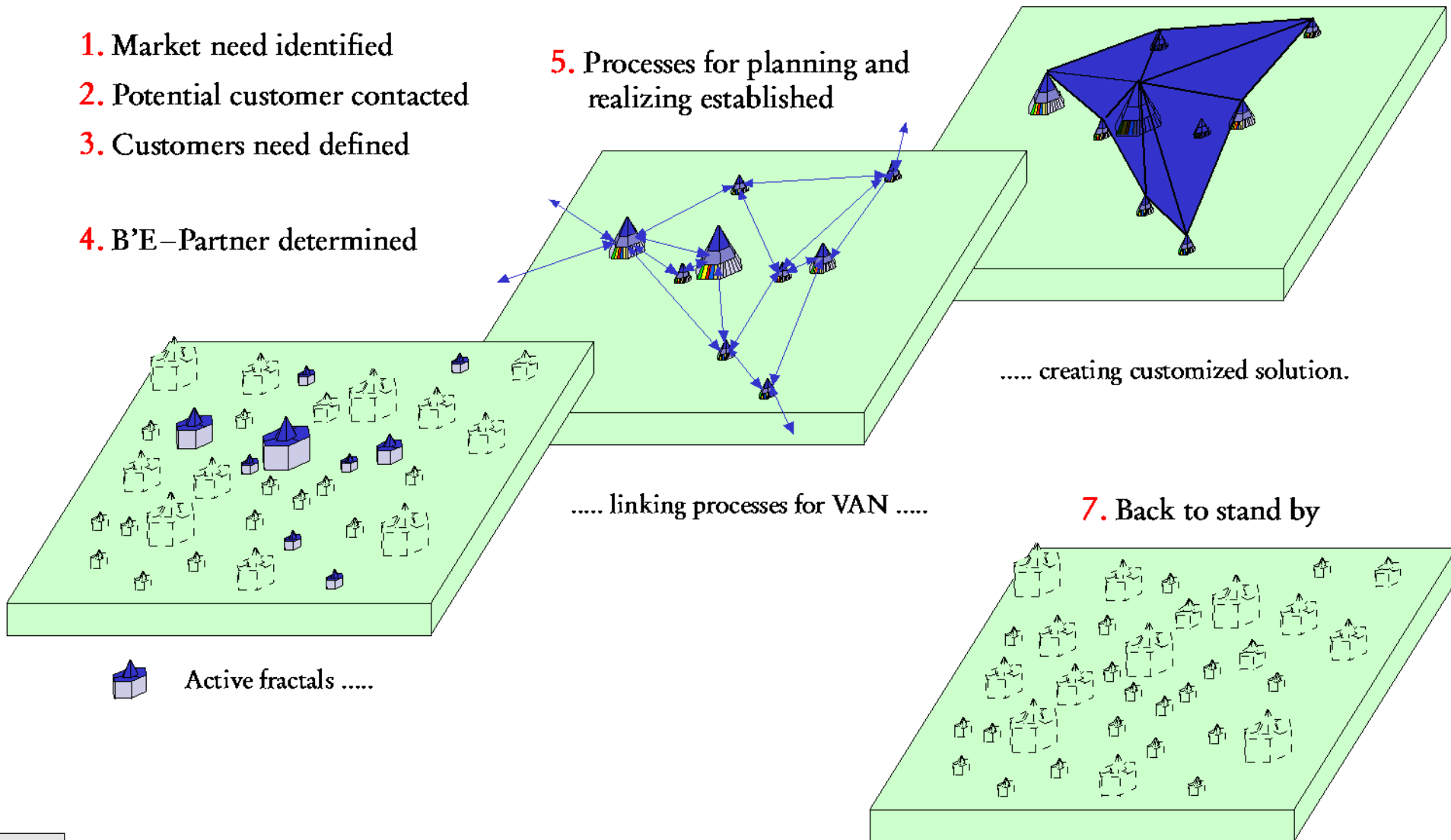
5. Processes for planning and realizing established

6. Solution performed

..... creating customized solution.

..... linking processes for VAN

7. Back to stand by



Active fractals

Dummy Planerfolgsrechnung (Einzelberater, konservativ)

Position	1997	1998	1999	2000	2001
1 Anzahl Berater	15	20	30	45	65
2 Neuzugänge	5	10	15	20	30
Ertrag					
3 Ein für C'Lizenz	30.000	60.000	90.000	120.000	180.000
4 10% Honorar A'Lizenz	40.000	60.000	90.000	130.000	190.000
5 Dokumente Neuzugänge	25.000	50.000	75.000	100.000	150.000
6 Dokumente Bestehende	30.000	40.000	60.000	90.000	130.000
7 Summe	125.000	210.000	315.000	440.000	650.000
Aufwand					
8 Personal	50.000	120.000	200.000	300.000	300.000
9 Material	5.000	12.000	12.000	12.000	12.000
10 Raum	5.000	12.000	12.000	12.000	12.000
11 Kommissionen	10.000	20.000	30.000	40.000	60.000
12 Summe	70.000	164.000	254.000	364.000	384.000
Zur Verwendung					
13 B'E-Topf, Diverses	55.000	46.000	61.000	76.000	266.000
Konsolidiertes Beratervolumen					
14 Gesamthaft (Beratung, Ausbildung)	2.000.000	3.000.000	4.500.000	6.500.000	9.500.000
15 B'E-relevant	400.000	600.000	900.000	1.300.000	1.900.000

Erläuterungen zu den Positionen und graphische Darstellung sind auf separaten Seiten.

Erläuterungen zu Dummy Planerfolgsrechnung

Die hier aufgeführten Positionen haben ausschliesslich den Zweck, die wesentlichen Zusammenhänge näher zu erläutern.

Position

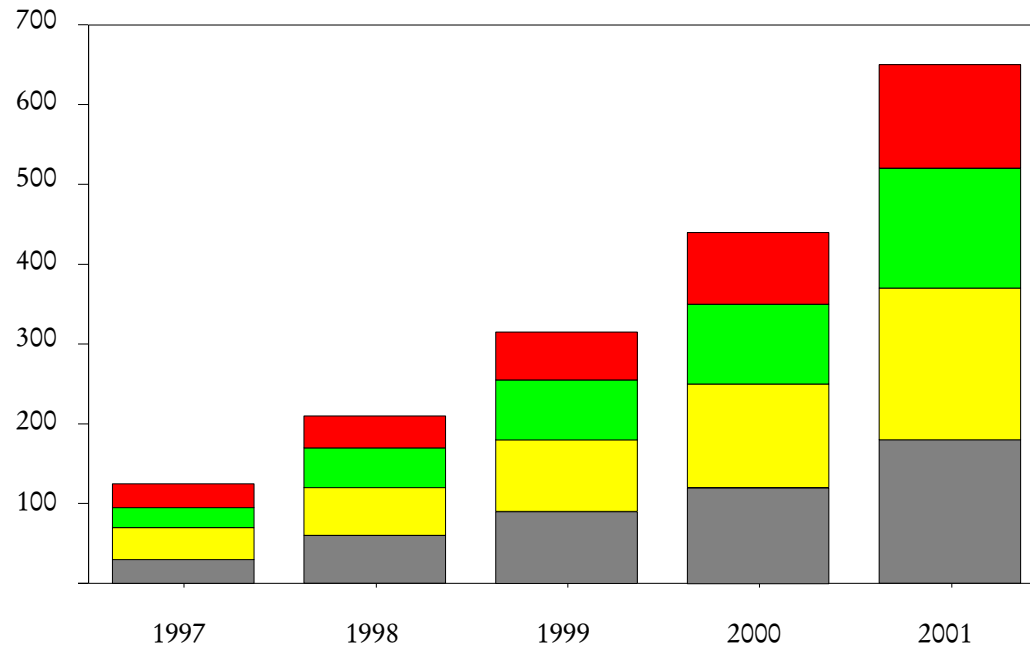
- 1 Anzahl Berater Berater mit gültiger Consultinglizenz
- 2 Neuzugänge: Neue Berater mit gültiger Consultinglizenz
- 3 Ein für C'Lizenz: von neuen Beratern, à 6.000, davon geht 2.000 als Kommission weg [P11]
- 4 10% Honorar A'Lizenz: Wenn die B'E-Systeme zur Anwendung kommen, vergeben Berater mit C'Lizenz bei Beratung/Ausbildung eine persönliche Anwenderlizenz und stellen 10% der Honarsumme in Rechnung. Ausgangsbasis ist das unter [P15] aufgeführte B'E-relevante Beratervolumen.
- 5 Dokumente Neuzugänge: Individuelle Dokumente und Modelle, die spezifisch und zu Spezialkonditionen für die neu eintretenden Berater erstellt werden. Beispiel: Aufwand = 33 Stunden à Fr. 150.-- = 5.000
- 6 Dokumente Bestehende: Neue und weiterentwickelte Dokumente sowie Arbeitsexemplare und Handouts für Akquisition, Beratung, Workshops, Ausbildung. Beispiel: je 2000 (13 Std à 150).
- 8 Personal: Aufwand für Koordination, Beratertreffen, Administration
- 9 Material: Verbrauchsmaterialien, intern und für [P5,6]
- 10 Raum: Infrastruktur
- 11 Kommissionen: Akquisition, Integration neue Berater
- 13 B'E-Topf, Diverses: Zur Verfügung Weiterentwicklung Infrastruktur, Netz und Systeme

Beispiel für Aufteilung:	1997	1998	1999	2000	2001
Zahlen aus Dummy	55.000	46.000	61.000	76.000	266.000
25% Werbung	13.750	11.500	15.250	19.000	66.500
25% Entwicklung	13.750	11.500	15.250	19.000	66.500
25% Pflege	13.750	11.500	15.250	19.000	66.500
25% Ausschüttung	13.750	11.500	15.250	19.000	66.500





Die Ausschüttung erfolgt nach einem Schlüssel an B'E-Partner, die einen Beitrag unter [P4] geleistet haben.

- 14 Gesamthaft: Hier gerechnet mit Anzahl Berater à 100.000
- 15 B'E-relevant: Annahme, dass die Berater für 20% des Volumens eine Anwenderlizenz vergeben.

Darstellungen zu Dummy Planerfolgsrechnung (Erträge)



Legende:

-  Neue Dokumente, Arbeitsexemplare, Handouts [P6]
-  Dokumente Neuzugänge [P5]
-  Royalty aus Anwenderlizenzen [P4]
-  Consultinglizenzen [P3]