

Business Engineering No. 013

Das Wertschöpfungsnetz

Regelkreise

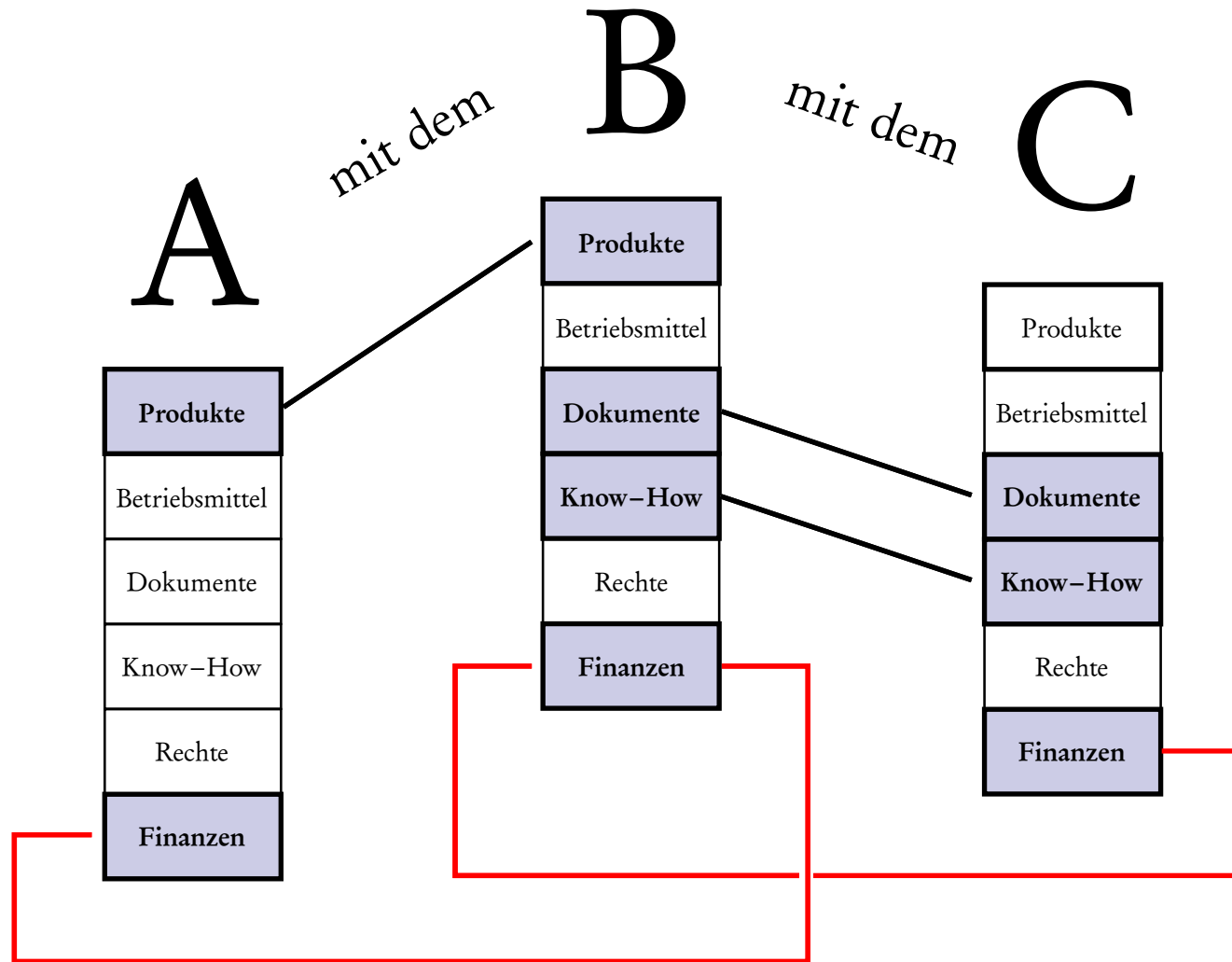
die drei Netze

materielle und immaterielle Werte

Für undenkbare Geschäfte.



Wenn der



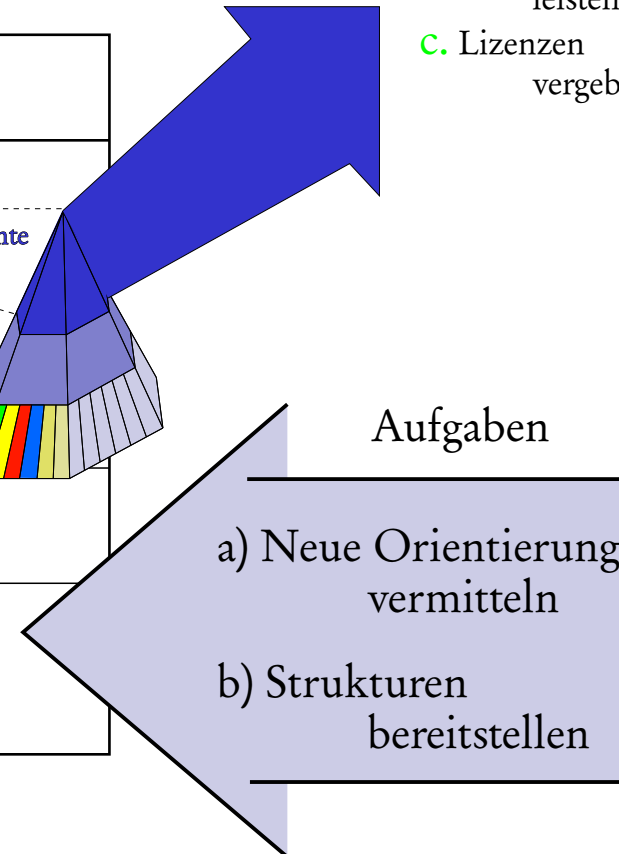
Das Wertschöpfungsnetz – für mehr Transparenz

Chancen und Aufgaben

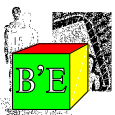
Die drei Generationen der Orientierung

	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

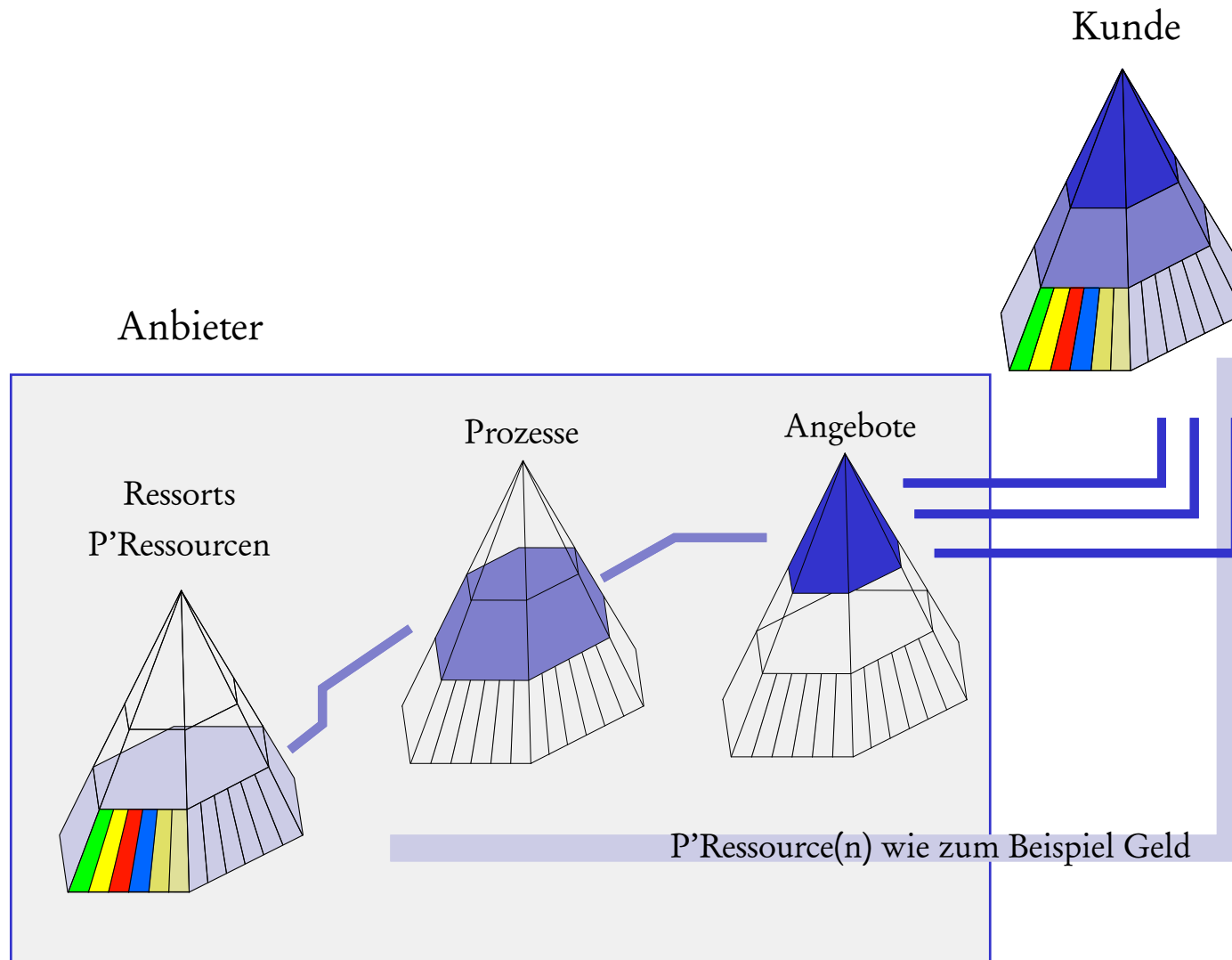
Chancen: a. Produkte liefern
 b. Dienste leisten
 c. Lizenzen vergeben



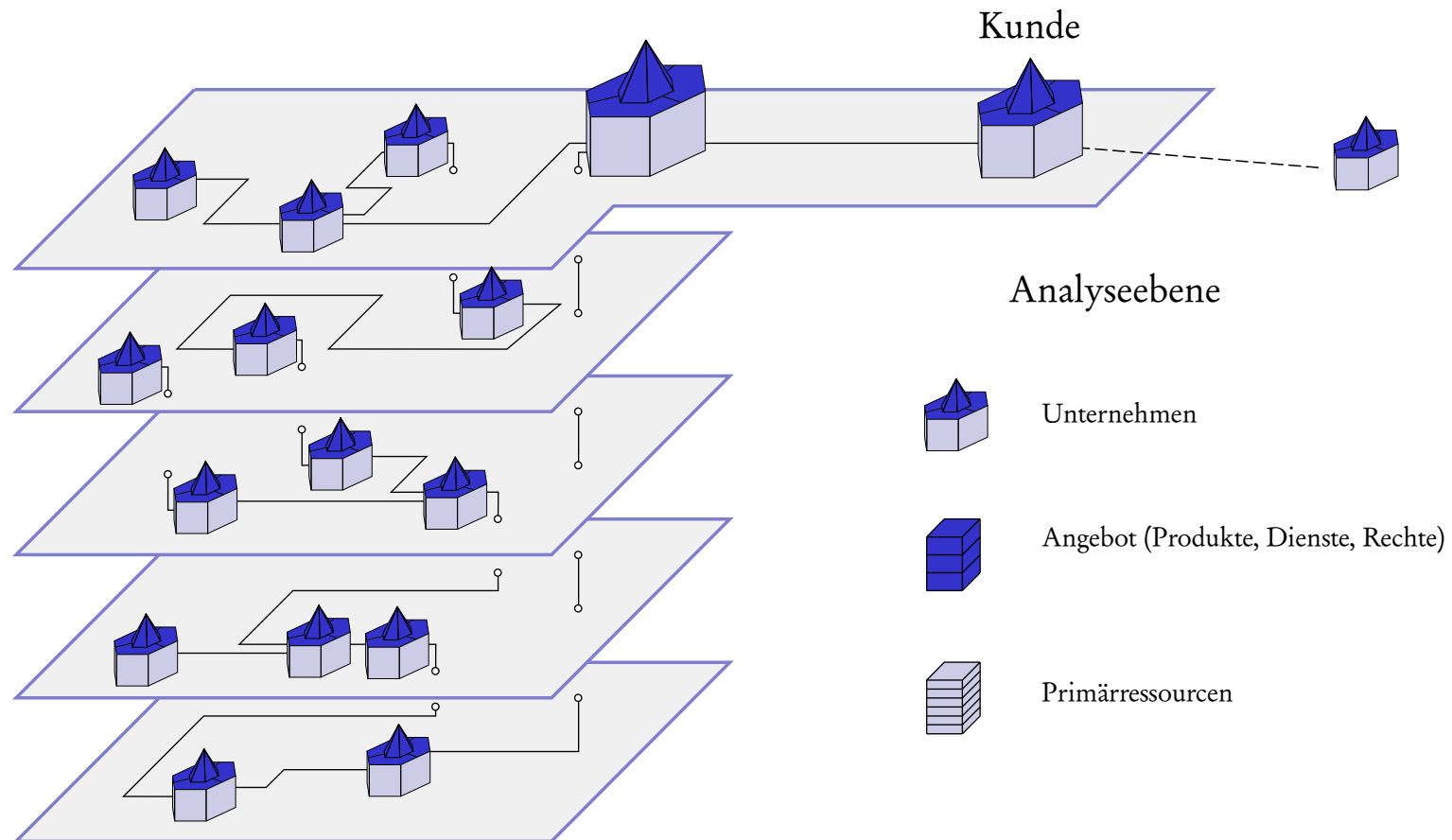
→ Die Unternehmensführung wird vermehrt mit der betriebswirtschaftlichen Notwendigkeit konfrontiert, auch die ursprünglich für den "Eigenbedarf" aufgebauten Ressourcen der Unternehmung neu zu entdecken und diese zusätzlich und direkt zur Ertragsverbesserung zu verwenden.



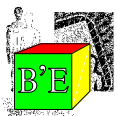
Regelkreis



Wertschöpfungsnetz

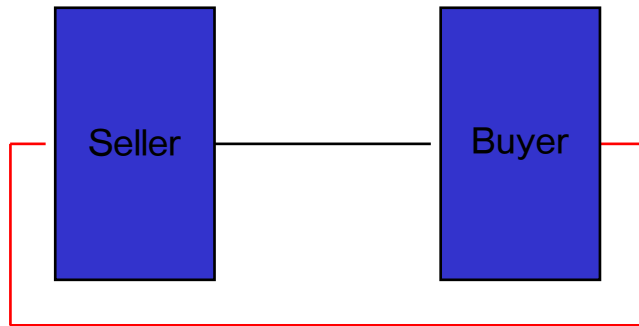


Beispiel: Prozess in 5 Zollgebieten, Stufe Unternehmen, direkte Leistungen (ohne Finanzen)

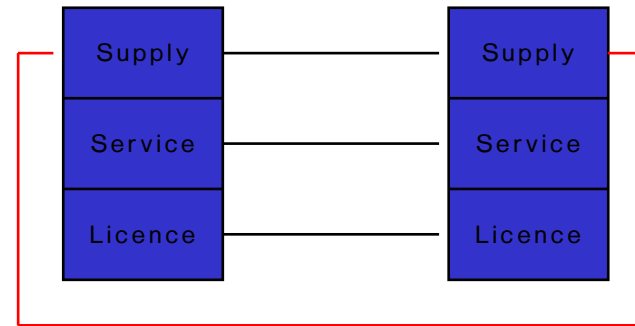


The 3 Levels of VAN (Value Adding Network)

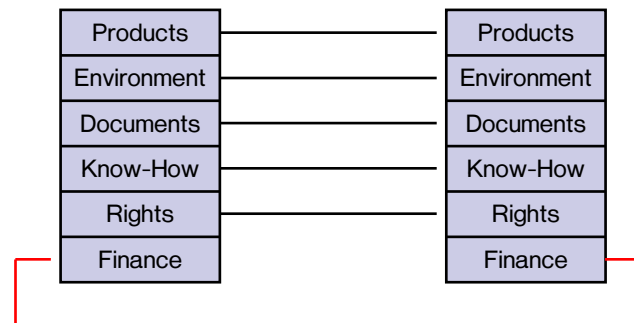
1. Level: Systems



2. Level: Kind of Business



3. Level: Flow of Primary Resources

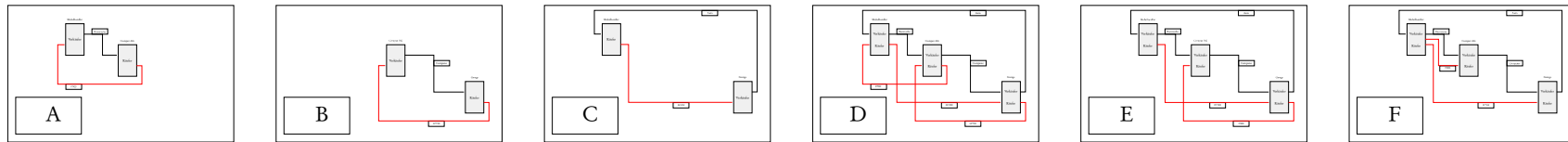


Drei Ebenen des Wertschöpfungsnetzes (VAN)

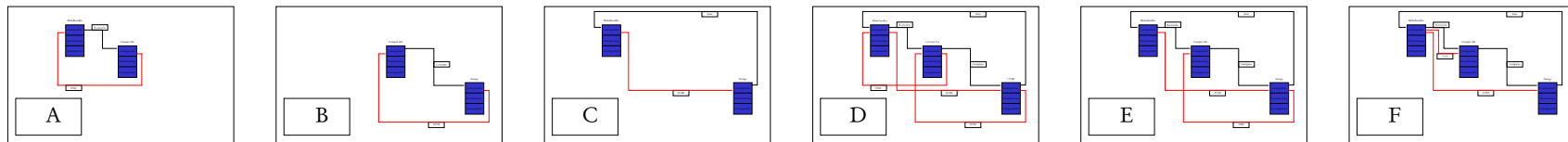
Die B'E-Netze erleichtern das Planen, Optimieren und Realisieren von komplexen Geschäftsbeziehungen.

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.

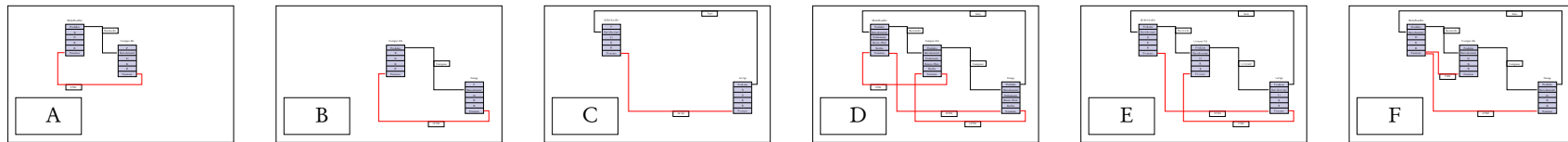
1. Ebene (Systeme)



2. Ebene (Geschäftsarten)



3. Ebene (Ressourcenströme)



Legende der Darstellungen:

A = erstes Geschäft

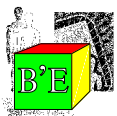
B = zweites Geschäft

C = drittes Geschäft

D = Alle drei Geschäfte

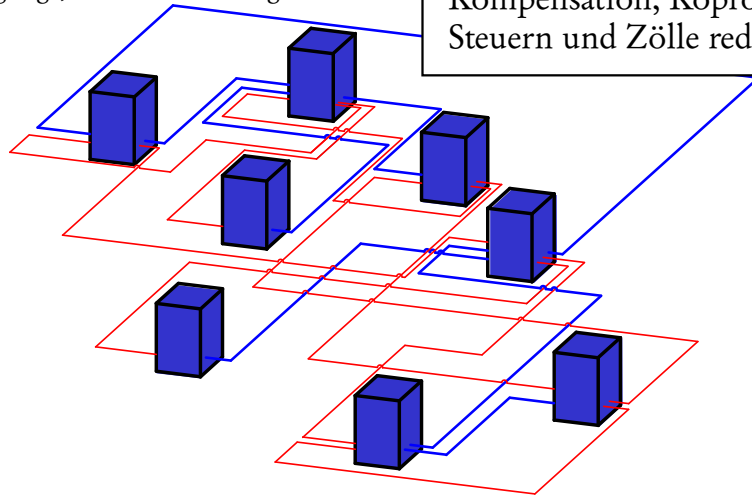
E = Reduktion Zahlung

F = Verlagerung Zahlung



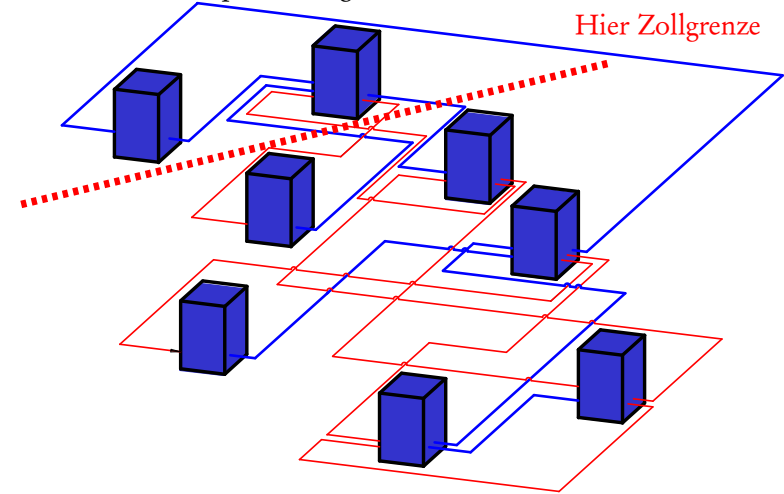
Das Wertschöpfungsnetz
 Hilfsmittel für:
 Kompensation, Koproduktion,
 Steuern und Zölle reduzieren.

0. Ausgangslage, Firmenbeziehungen



acht Firmen, Regelkreise "Ware gegen Geld", überlagert

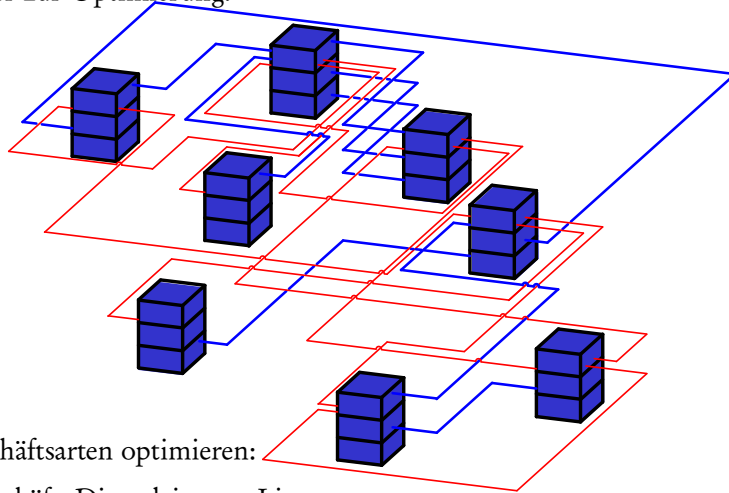
1. Parameter zur Optimierung:



zum Beispiel:
 Hier Zollgrenze

Beispiel: Geldstrom verändert

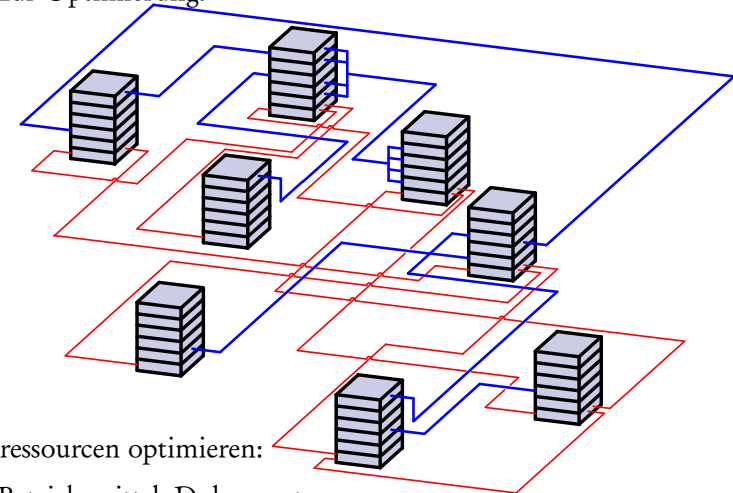
2. Parameter zur Optimierung:



Nach Geschäftsarten optimieren:

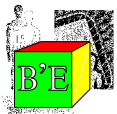
Liefergeschäft, Dienstleistung, Lizenzen

3. Parameter zur Optimierung:



Nach Primärressourcen optimieren:

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

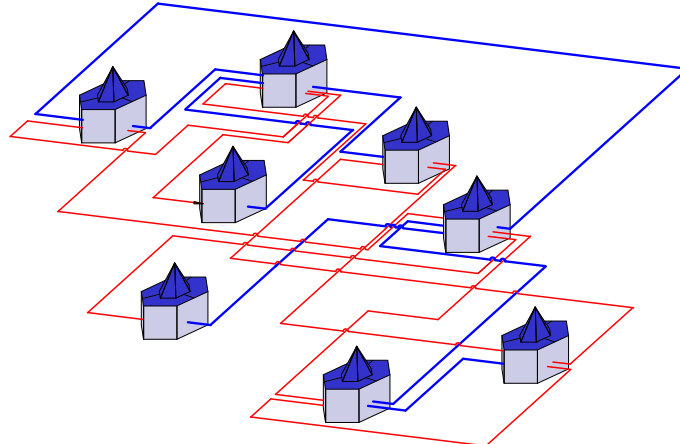


1996

Wertschöpfungsnetz

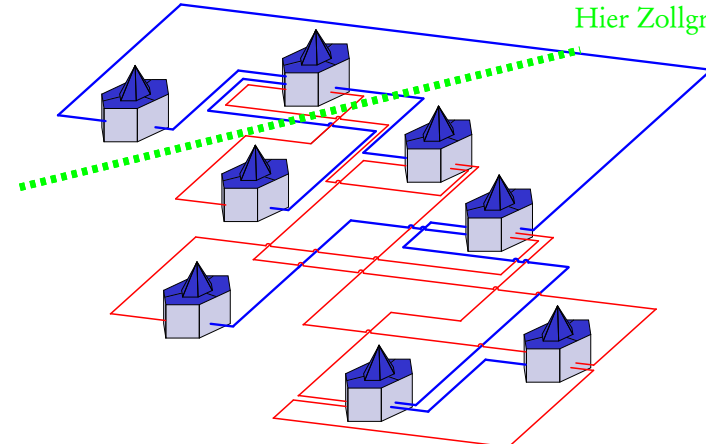
Das Instrument für: Kompensation, Koproduktion,
Reduktion von Steuern und Zöllen.

0. Ausgangslage, Firmenbeziehungen



acht Firmen, Regelkreise "Ware gegen Geld", überlagert

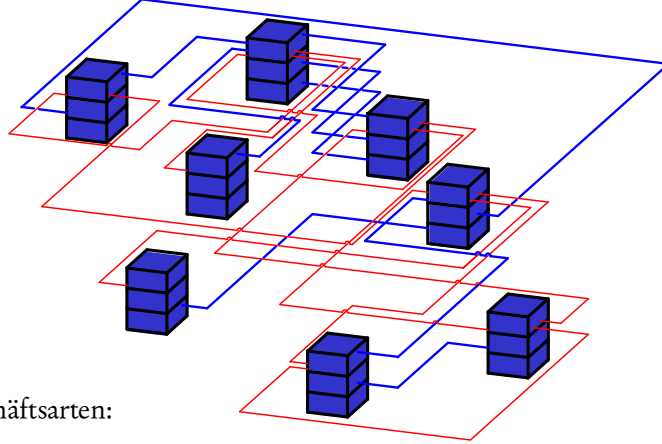
1. Parameter zur Optimierung:



zum Beispiel:
Hier Zollgrenze

Beispiel: Geldstrom verändert

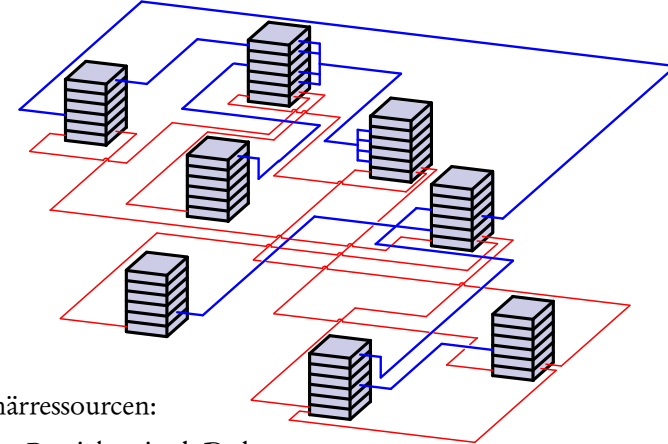
2. Parameter zur Optimierung:



Nach Geschäftsarten:

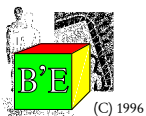
Liefergeschäft, Dienstleistung, Lizenzen

3. Parameter zur Optimierung:



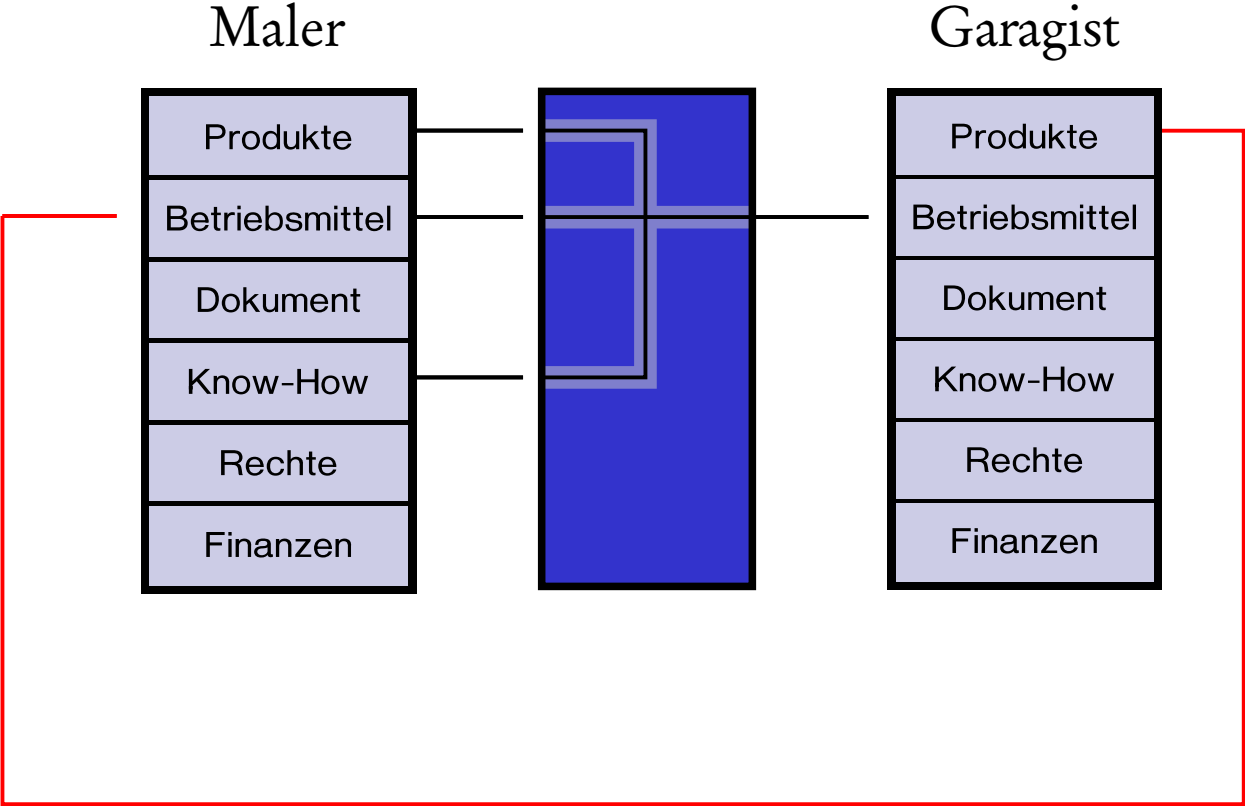
Nach Primärressourcen:

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

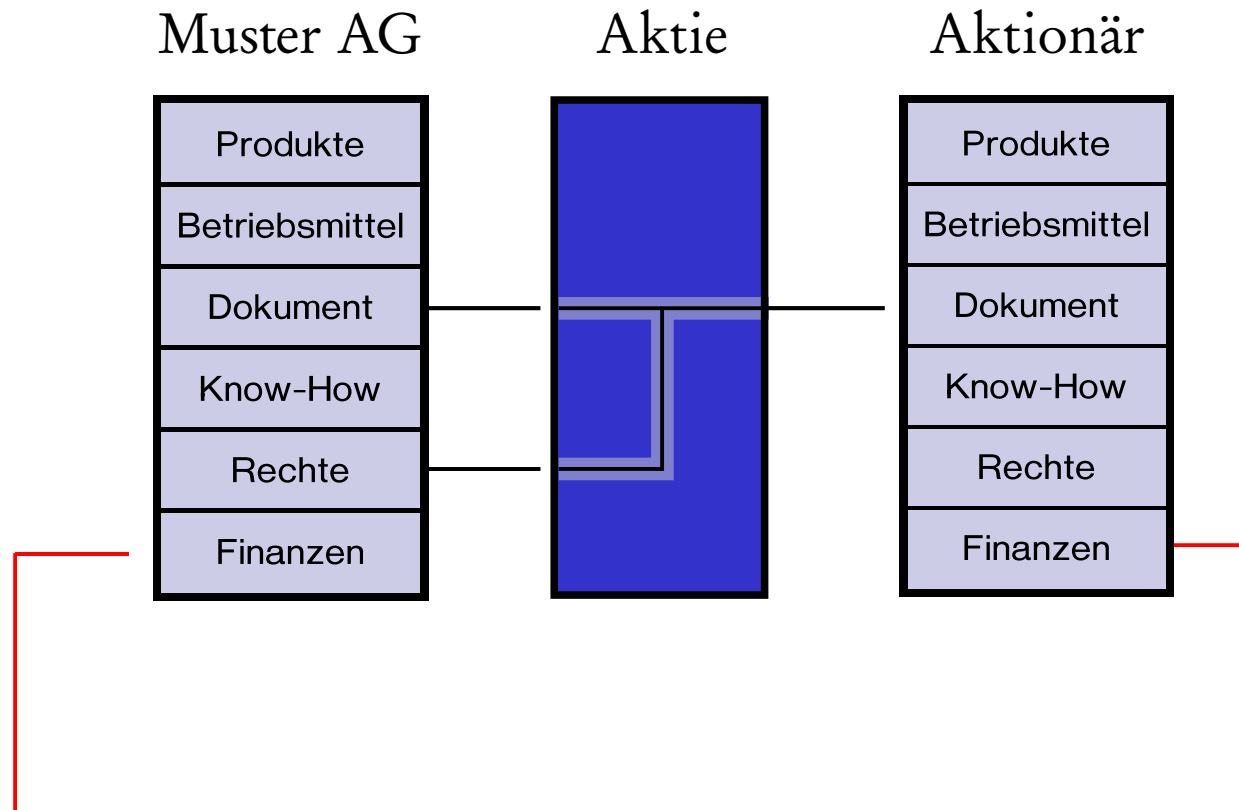


(C) 1996

Dienstleistung

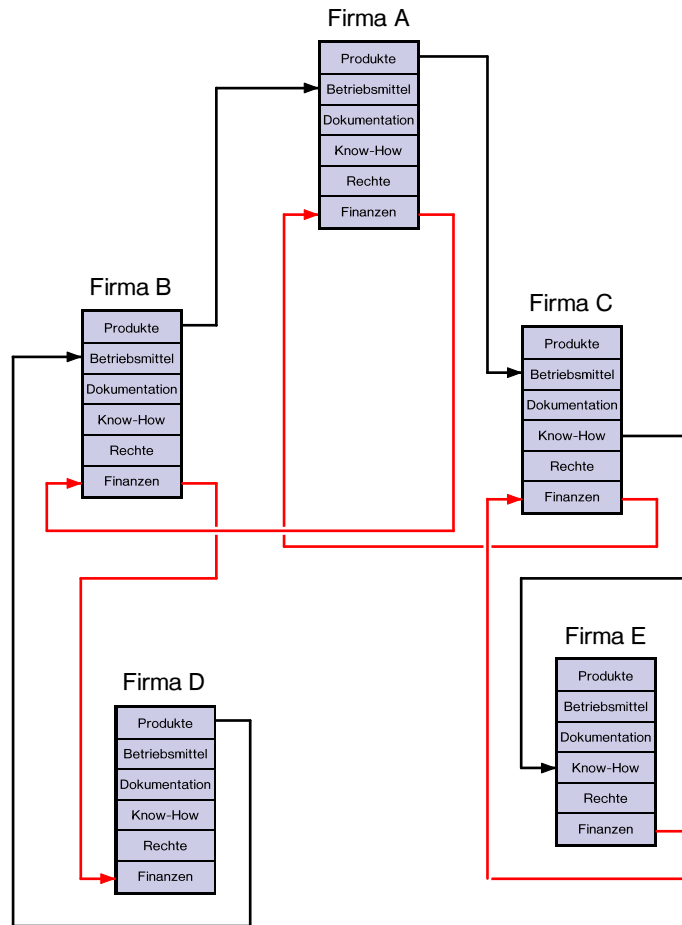


Aktie

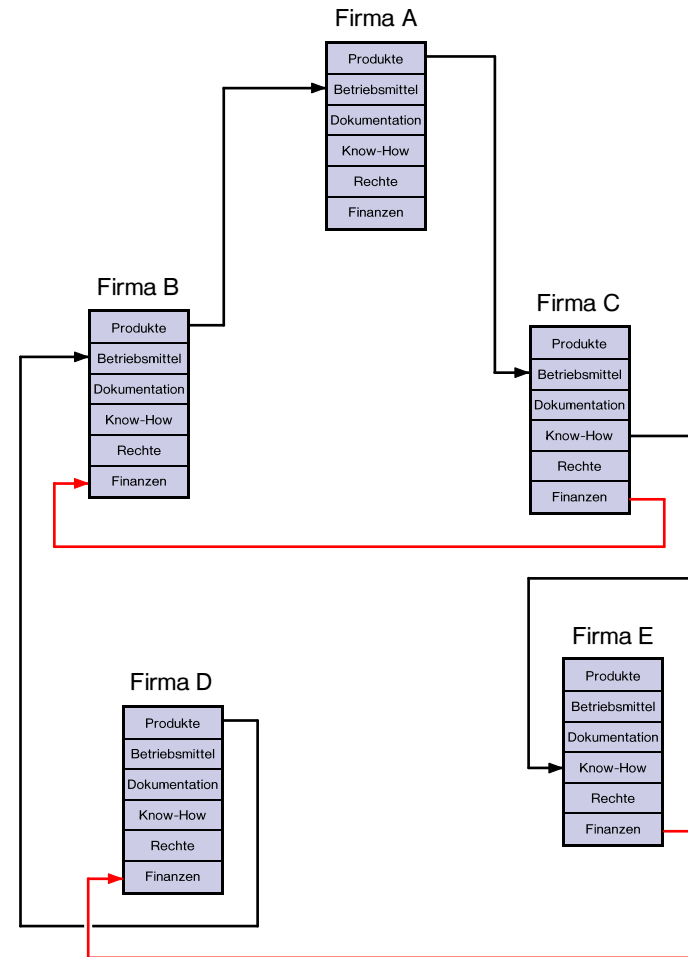


Externes Netzwerk

Netzwerk der Ressourcenströme



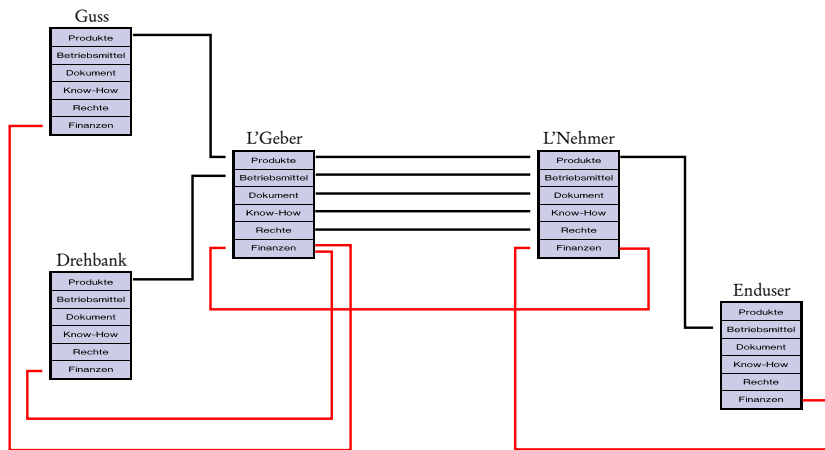
vor der Optimierung



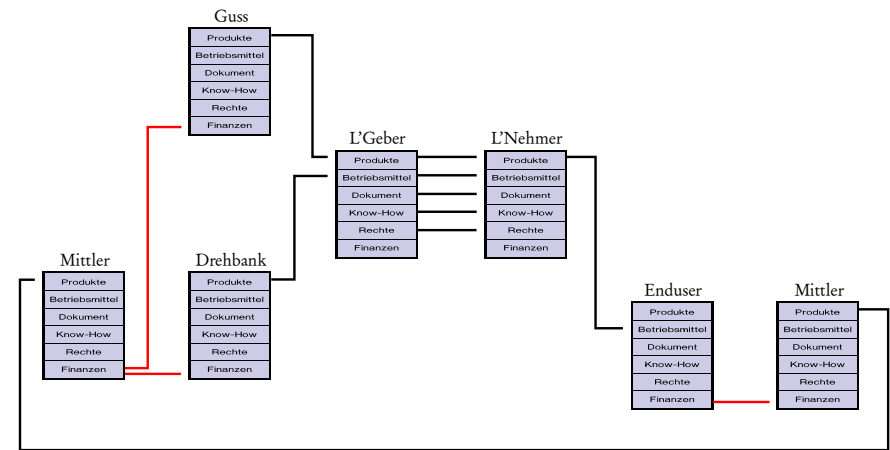
nach der Optimierung

Externes Netzwerk

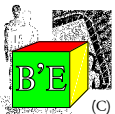
Netzwerk der Ressourcenströme



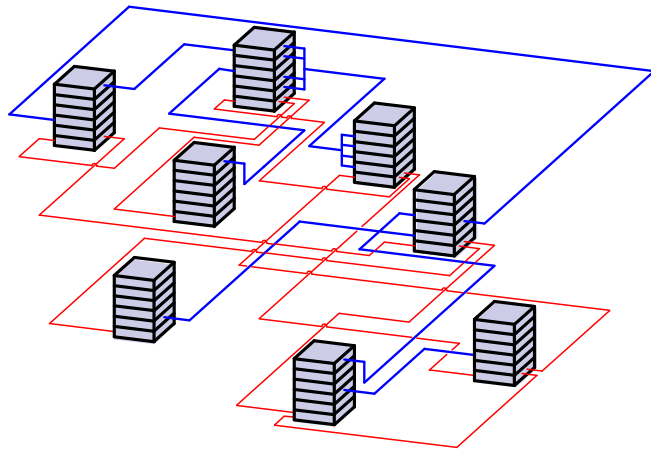
vor der Optimierung



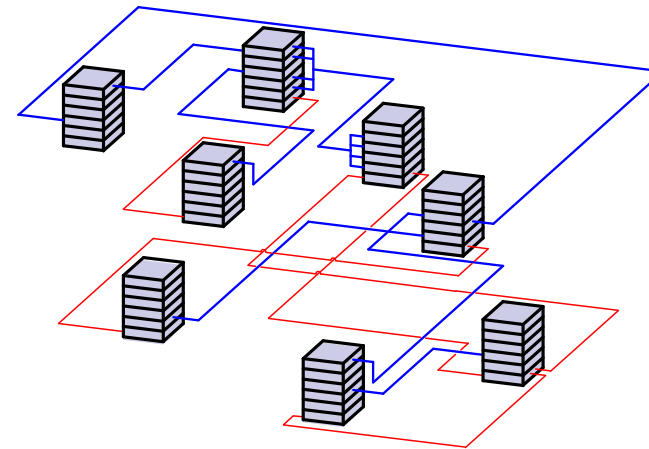
nach der Optimierung



Wertschöpfungsnetz (3. Ebene)



Vor der Optimierung

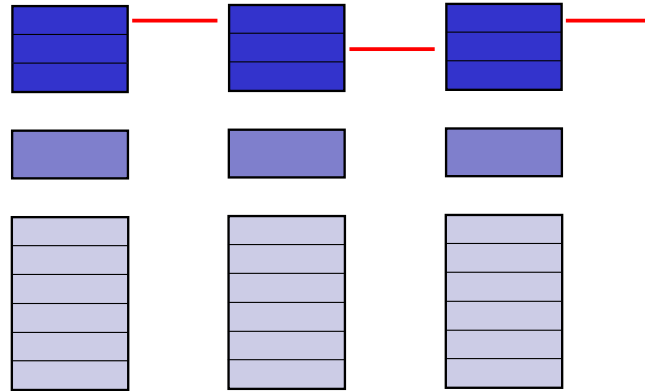


Nach der Optimierung

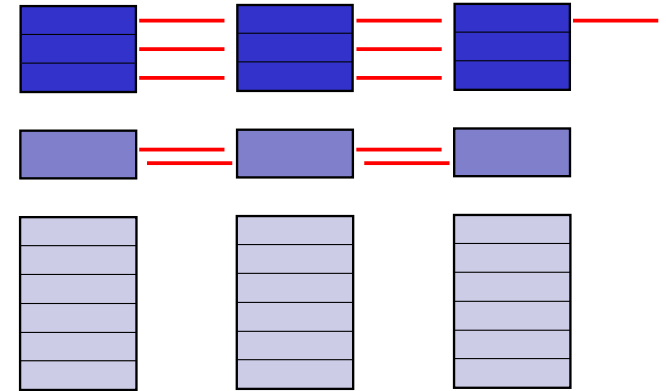
Optimiert nach Primärressourcen:

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

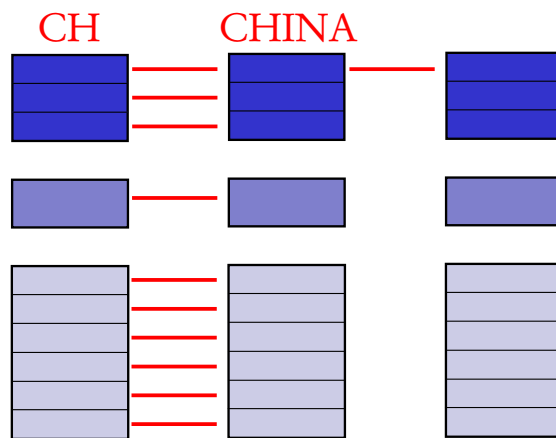
Geschäftspartner



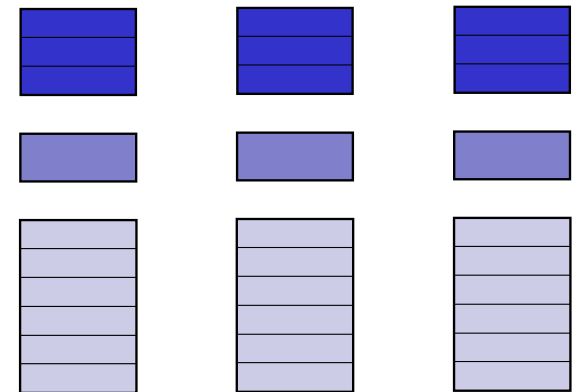
Konventionelle Beziehungen



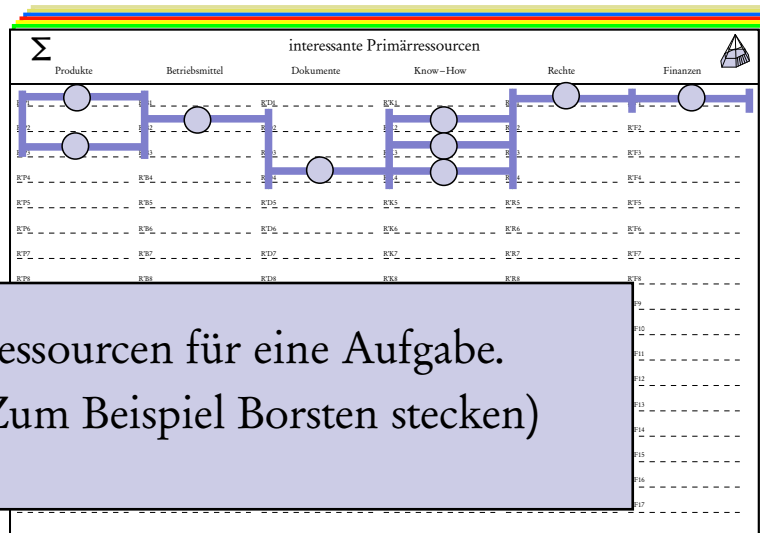
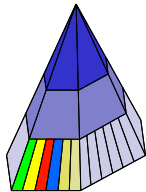
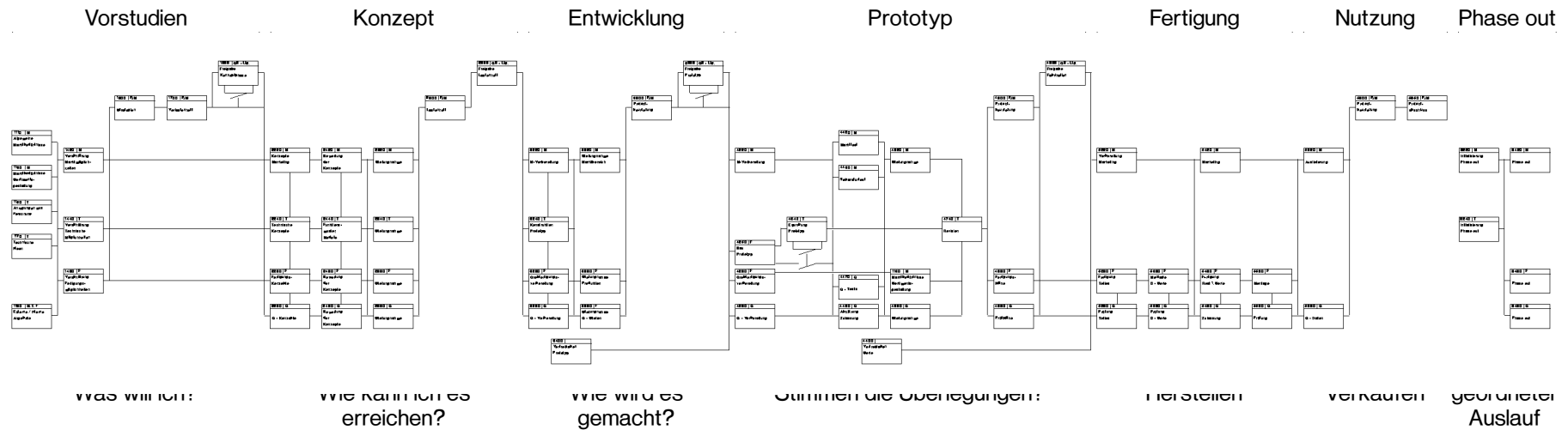
Vernetzung auf Prozessebene (z.B. Informatik)
→ auch Out-/Insourcing



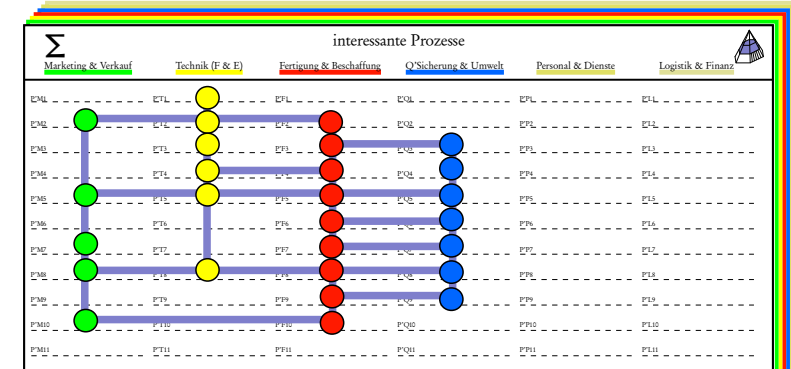
Beispiel: Venture mit Technologietransfer



Prozessentwicklung; Innovationen, parallel



Ressourcen für eine Aufgabe.
(Zum Beispiel Borsten stecken)



Prozess einer Produktentwicklung.
(Zum Beispiel Zahnbürste)



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

 Firmen mit Beiträgen