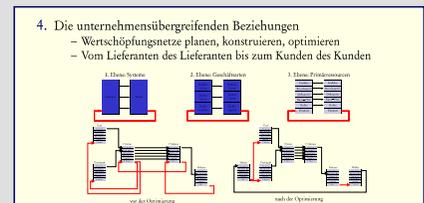


# Unternehmen und Geschäfte

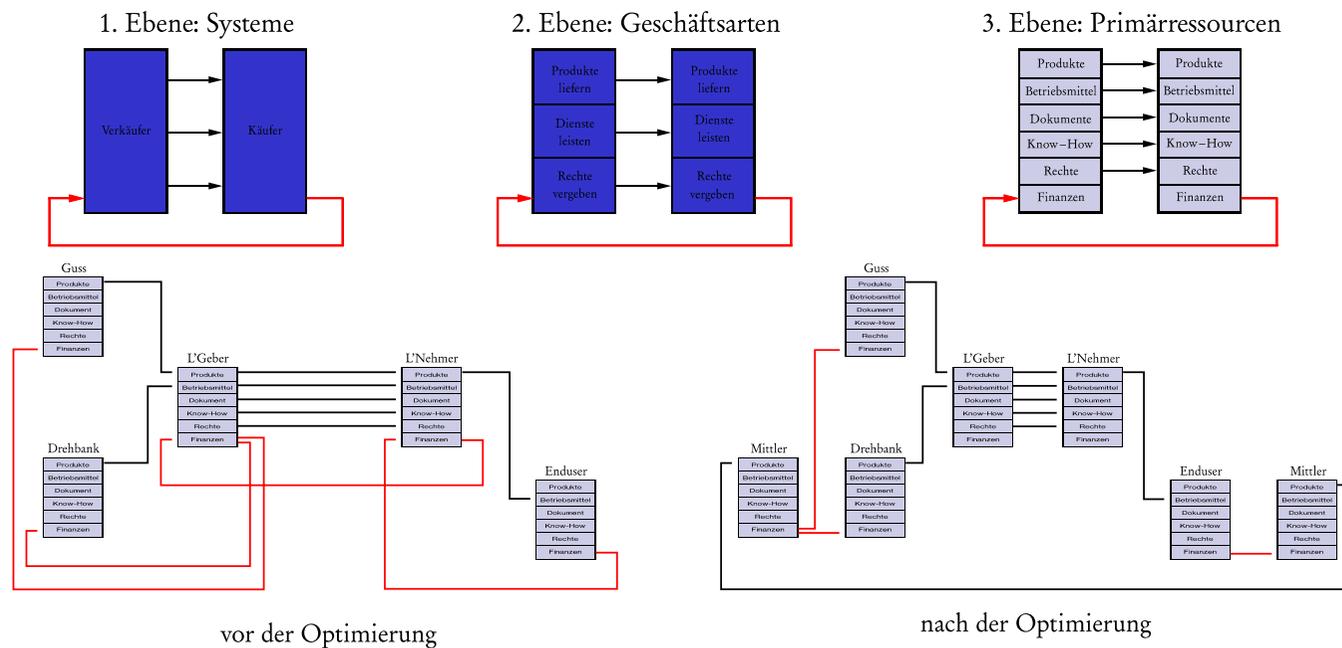
## 4. Optimieren



Evolutionäre Grundlagen und Instrumente für innovative Lösungen.

# Die unternehmensübergreifenden Beziehungen

- Wertschöpfungsnetze planen, konstruieren, optimieren
- Vom Lieferanten des Lieferanten bis zum Kunden des Kunden



# 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

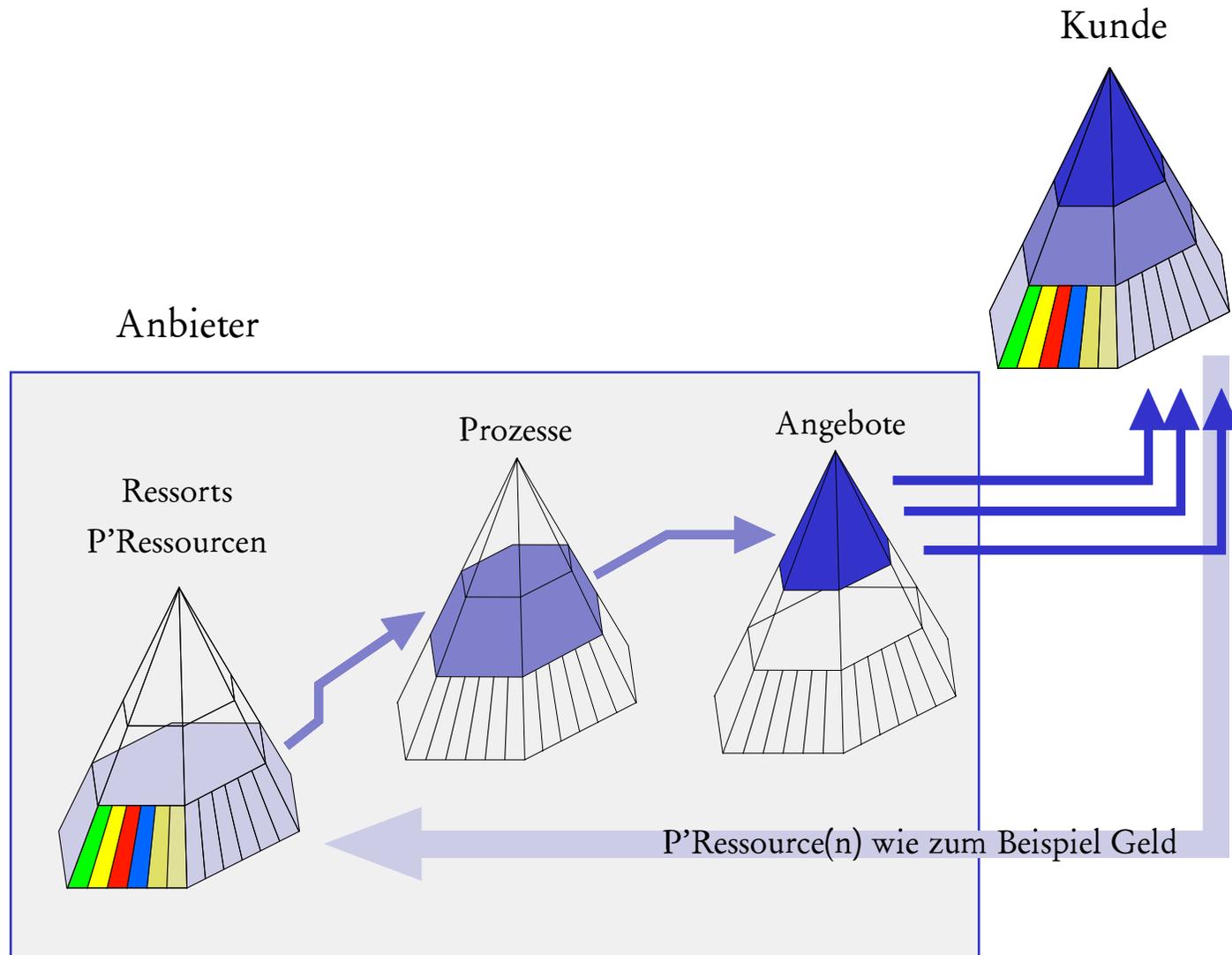
..... realisieren Lösung (Produkte, Dienste, Rechte).

..... werden vernetzt .....

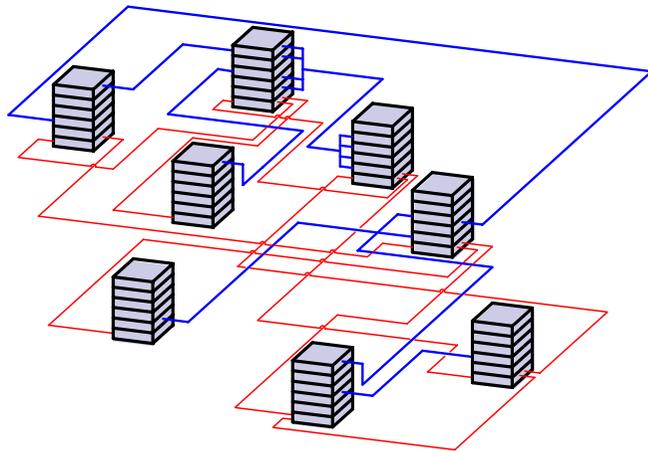
7. Zurück in Ausgangslage

 Firmen mit Beiträgen .....

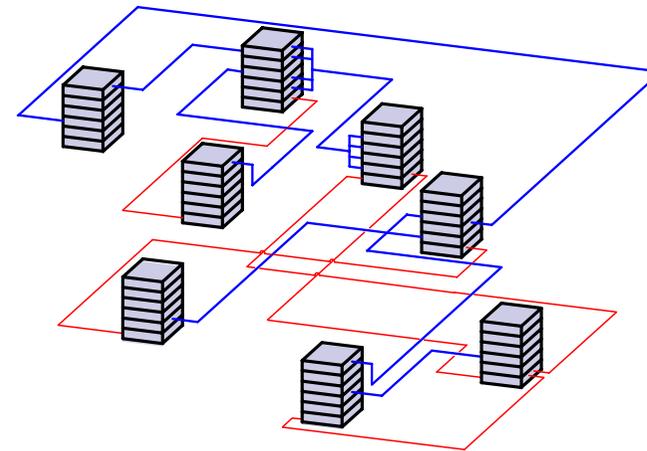
# Regelkreis



# Wertschöpfungsnetz (3. Ebene)



Vor der Optimierung



Nach der Optimierung

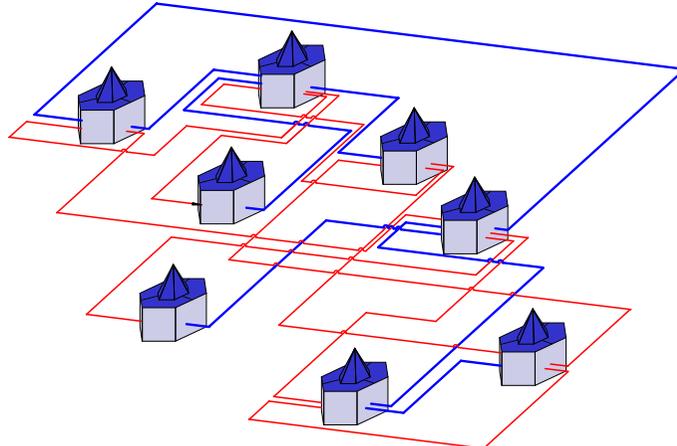
Optimiert nach Primärressourcen:

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

# Wertschöpfungsnetz

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

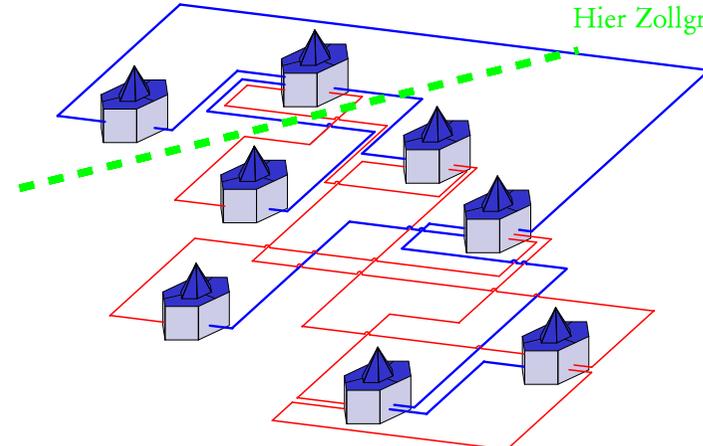
## 0. Ausgangslage, Firmenbeziehungen



acht Firmen, Regelkreise "Ware gegen Geld", überlagert

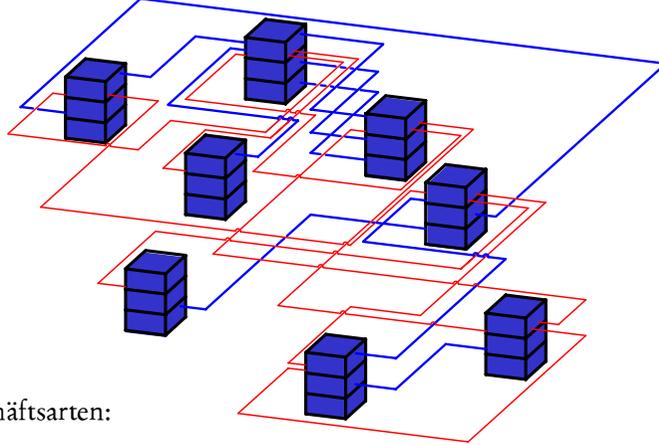
## 1. Parameter zur Optimierung:

zum Beispiel:  
Hier Zollgrenze



Beispiel: Geldstrom verändert

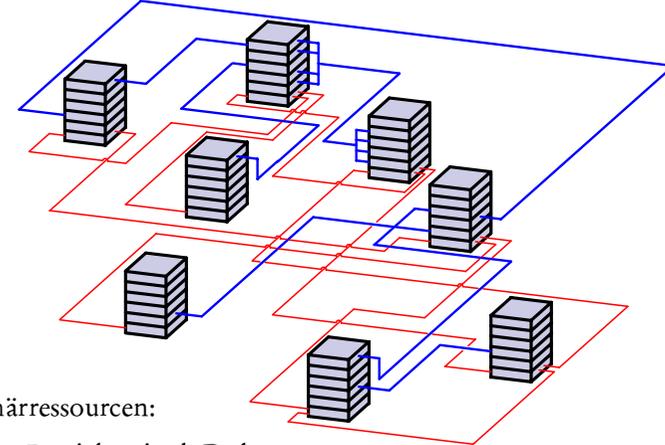
## 2. Parameter zur Optimierung:



Nach Geschäftsarten:

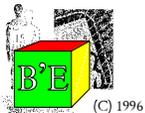
Liefergeschäft, Dienstleistung, Lizenzen

## 3. Parameter zur Optimierung:



Nach Primärressourcen:

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



(C) 1996

---

## EXTERNEN NETZWERK

Darstellungen zu Fallstudie 16:

Gegengeschäfte auf drei Ebenen.

Möbelhandel, Computerhandel und Autogarage

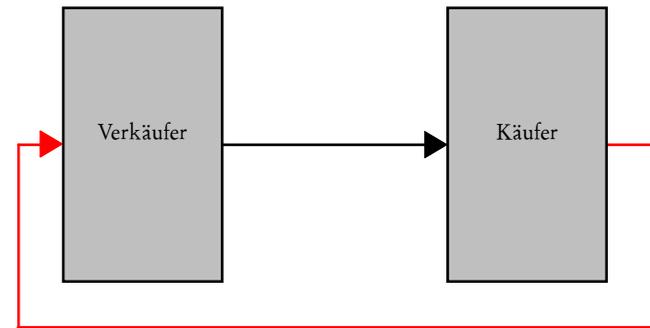
Beispiel 1: Netzwerk auf Firmenebene

Beispiel 2: Netzwerk der Geschäftsarten

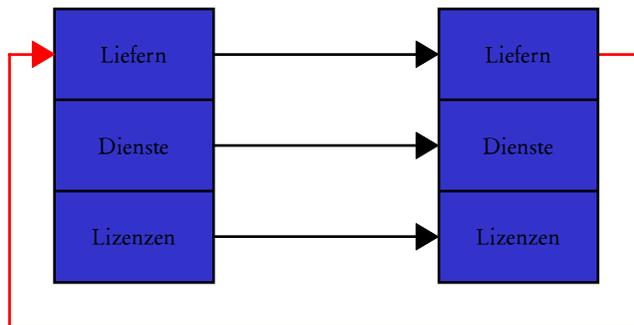
Beispiel 3: Netzwerk der Ressourcenströme

# Die drei Ebenen der Analyse

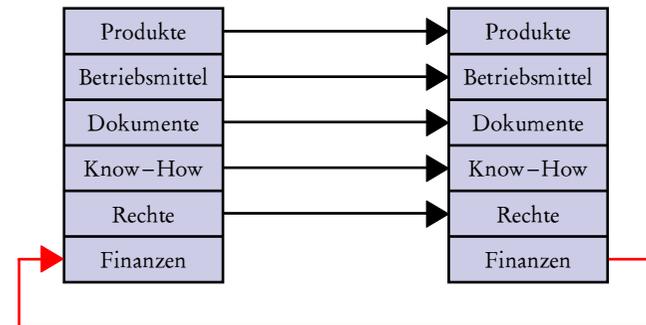
## 1. Ebene: Systeme



## 2. Ebene: Geschäftsarten



## 3. Ebene: Fluss der Primärressourcen

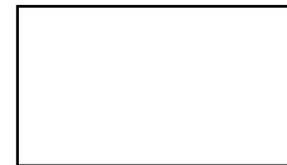
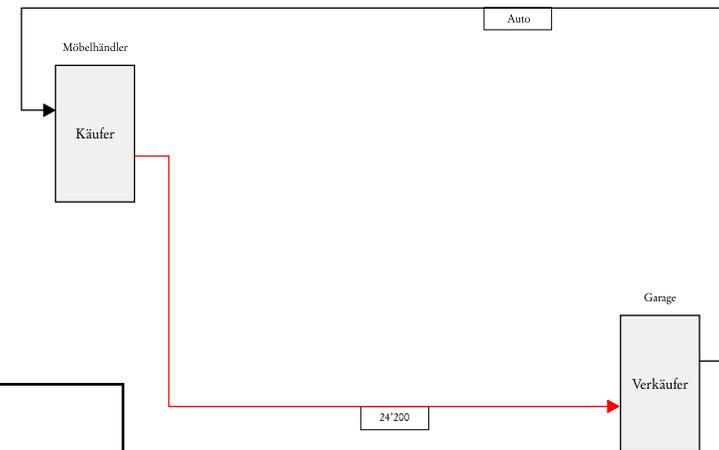
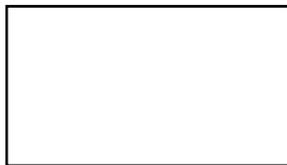
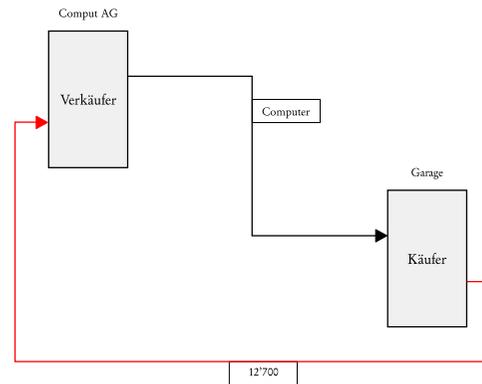
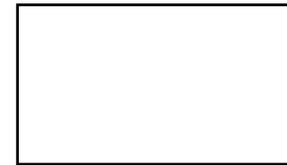
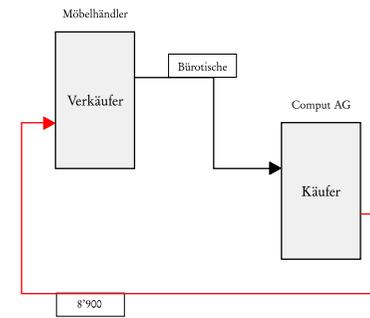


# Externes Wertschöpfungsnetz

## Interaktionen

- a) Bürotische gegen Geld
- b) Computer gegen Geld
- c) Auto gegen Geld

## 1. Analyseebene: Systeme

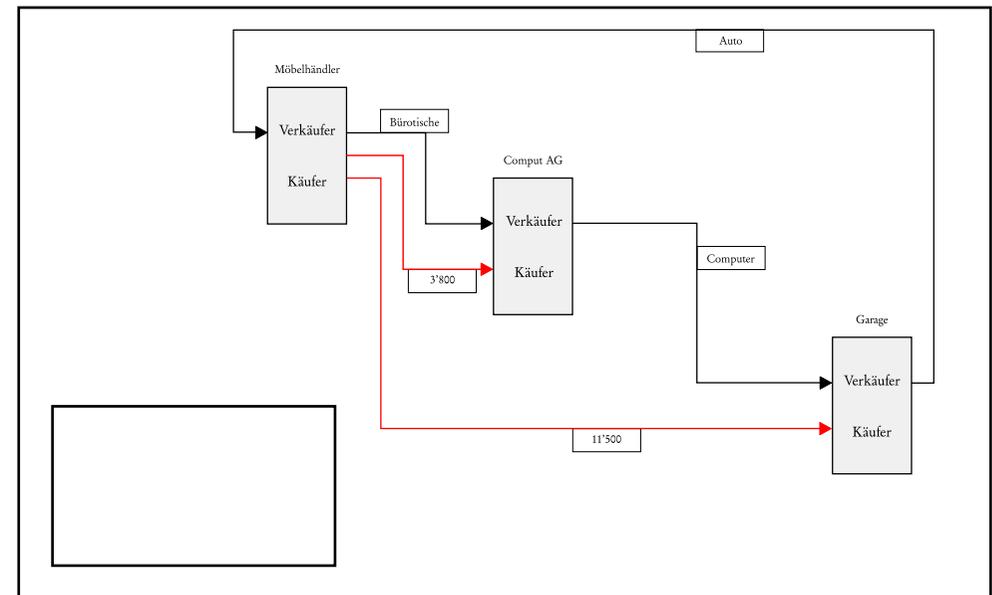
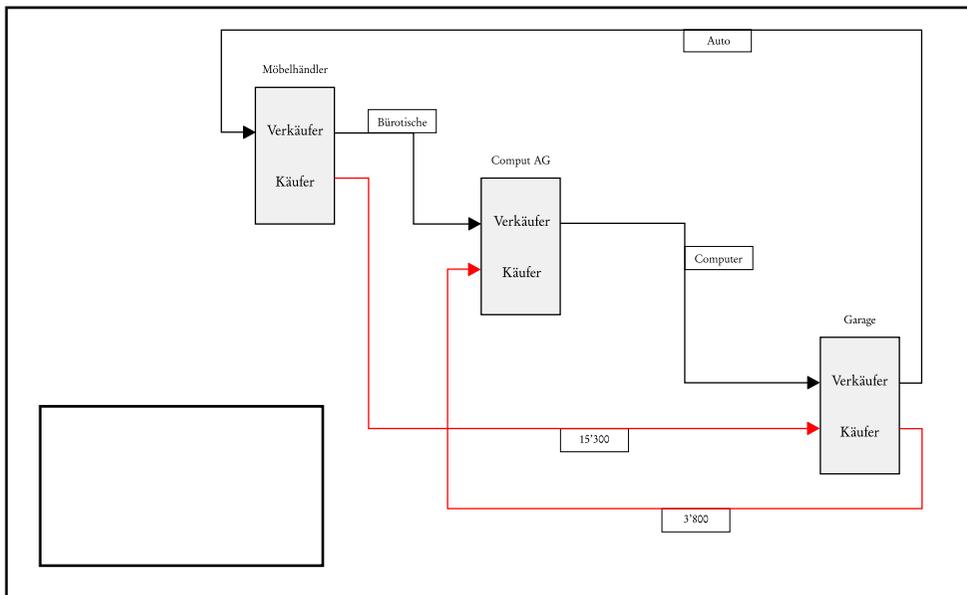
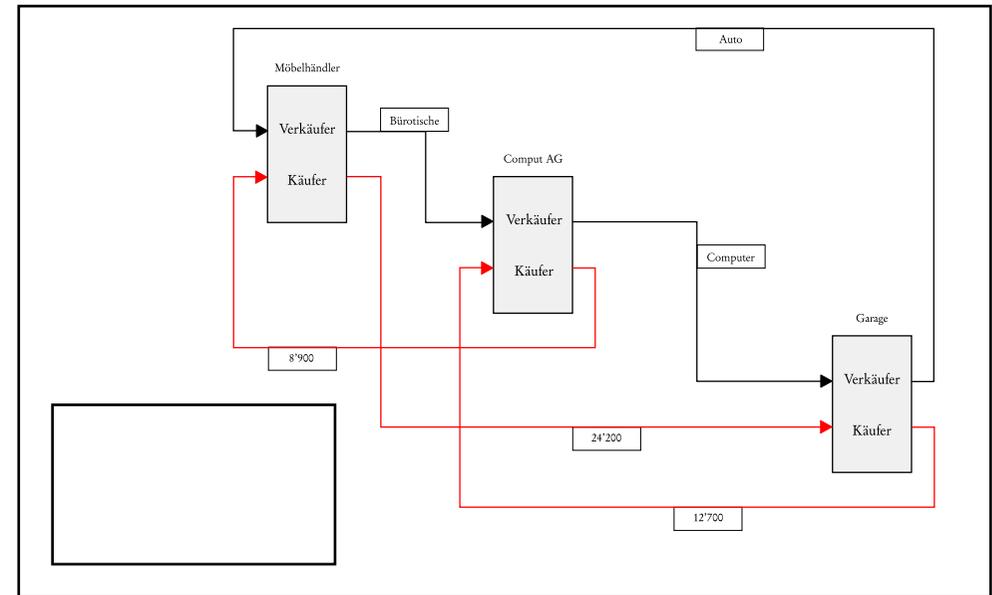


# Externes Wertschöpfungsnetz

## Interaktionen

- a) Alle drei überlagert
- b) Kürzung: sFr. 8'900.--
- c) Verlagerung: sFr. 3'800.--

## 1. Analyseebene: Systeme

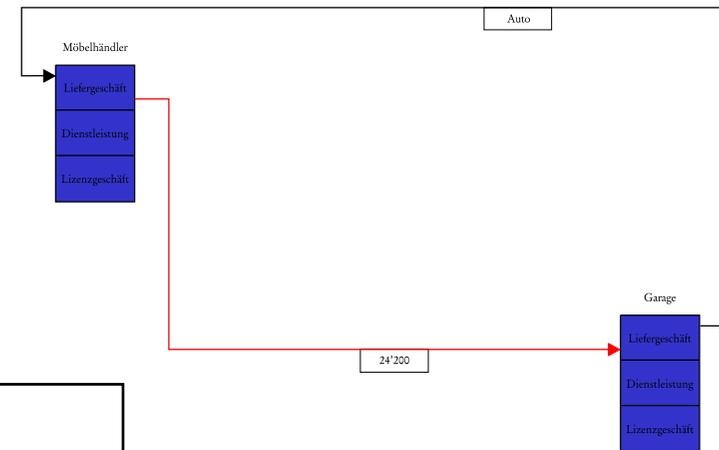
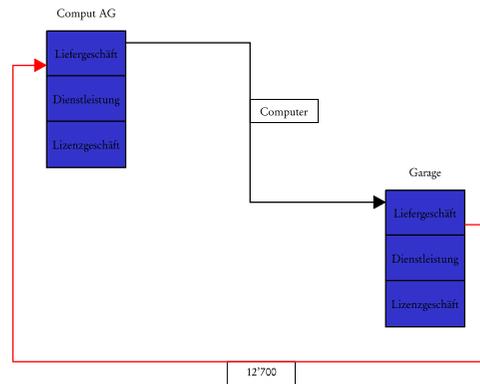
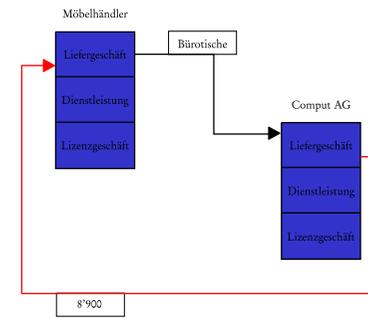


# Externes Wertschöpfungsnetz

## Interaktionen

- a) Bürotische gegen Geld
- b) Computer gegen Geld
- c) Auto gegen Geld

## 2. Analyseebene: Geschäftsarten

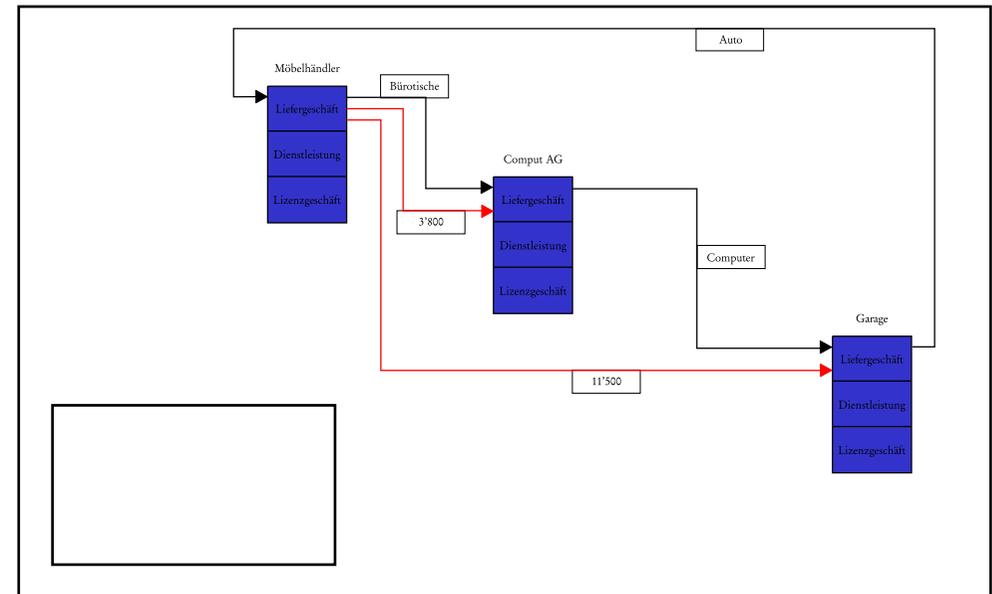
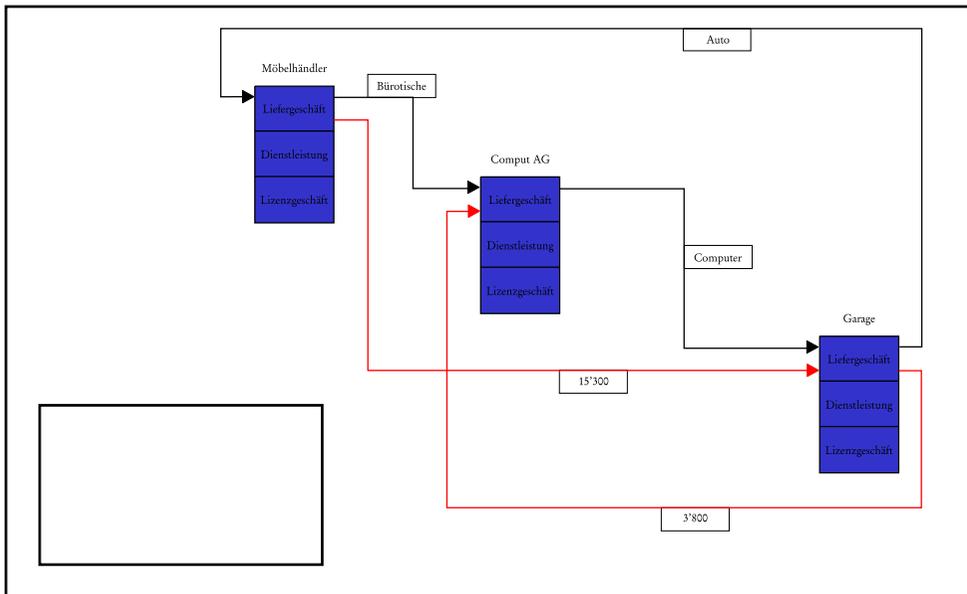
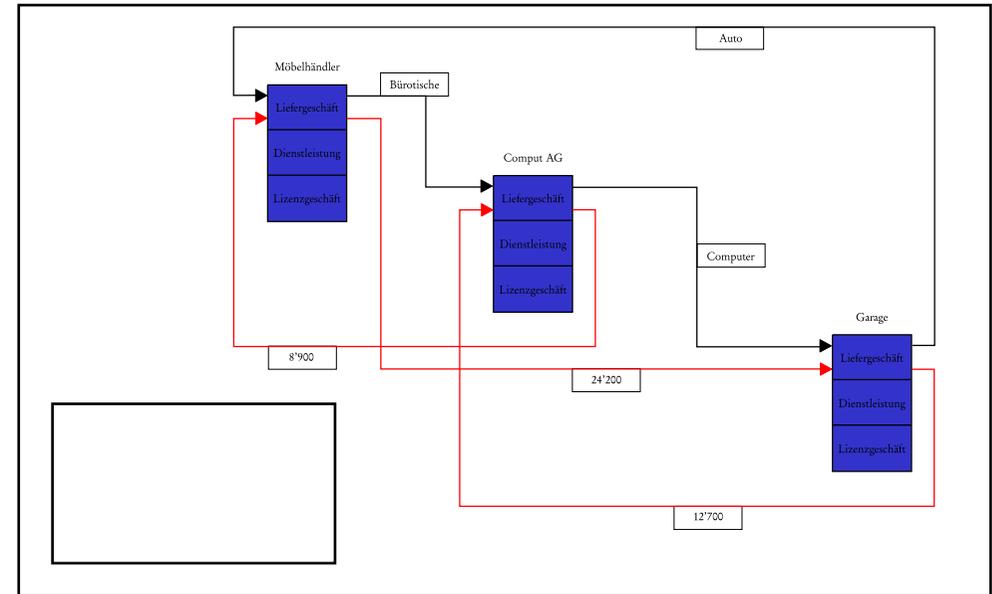


# Externes Wertschöpfungsnetz

## Interaktionen

- a) Alle drei überlagert
- b) Kürzung: sFr. 8'900.--
- c) Verlagerung: sFr. 3'800.--

## 2. Analyseebene: Geschäftsarten

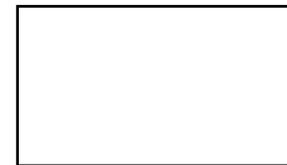
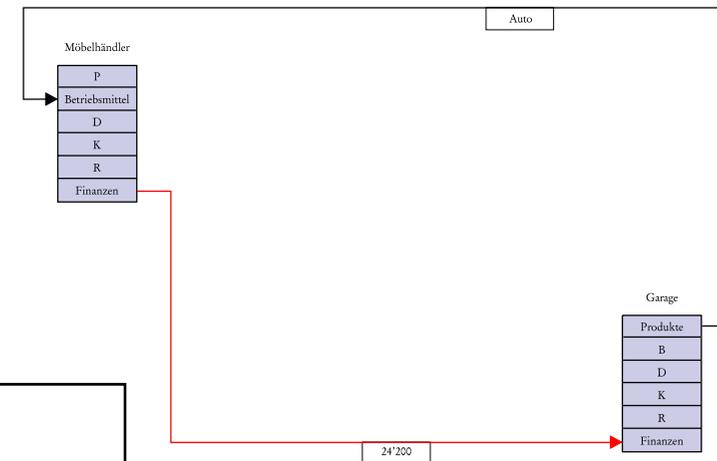
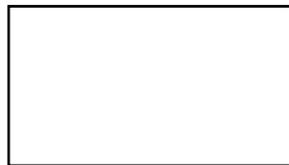
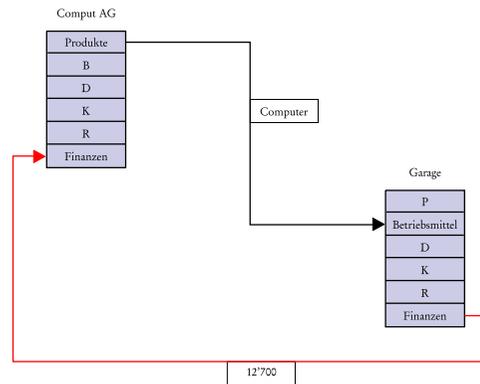
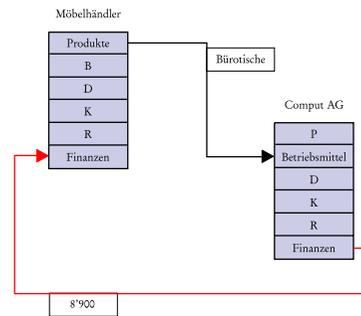


# Externes Wertschöpfungsnetz

## Interaktionen

- a) Bürotische gegen Geld
- b) Computer gegen Geld
- c) Auto gegen Geld

## 3. Analyseebene: P'Ressourcen



# Externes Wertschöpfungsnetz

## Interaktionen

- a) Alle drei überlagert
- b) Kürzung: sFr. 8'900.--
- c) Verlagerung: sFr. 3'800.--

## 3. Analyseebene: P'Ressourcen

