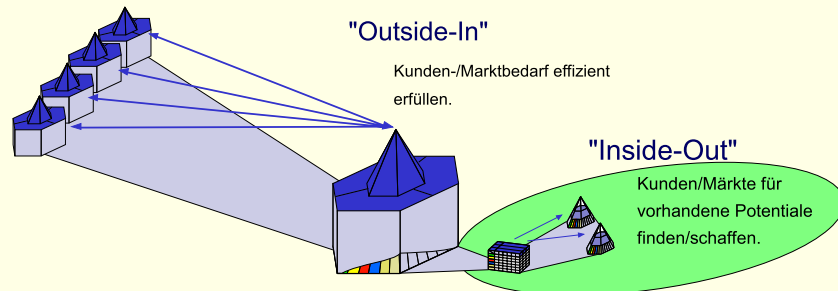


Die vier Schwerpunkte

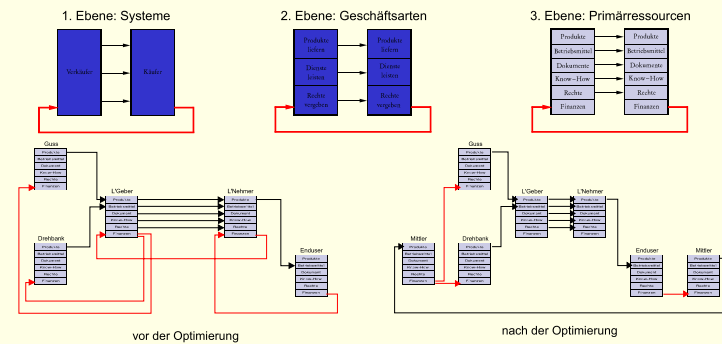
A. Die Entwicklung einer Unternehmung (Strategien, Optionen...)

- Marktorientiert (outside-in) und angebotsorientiert (inside-out)



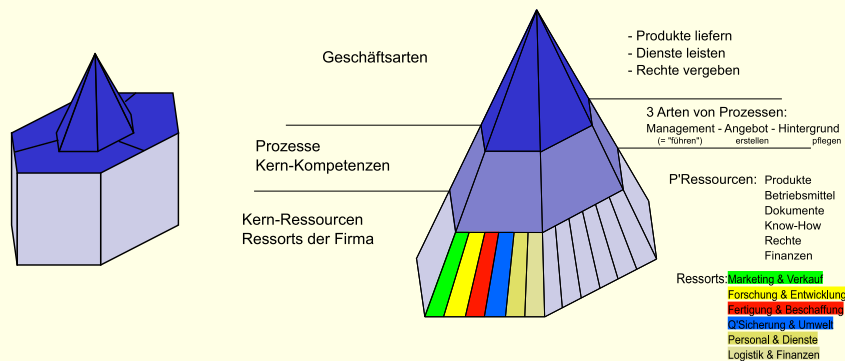
B. Die unternehmensübergreifenden Beziehungen (geschlossene Regelkreise)

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



C. Das Unternehmen selbst und die unternehmerische Leistung

- Angebote, Prozesse, Voraussetzungen



D. Die zur Unternehmensführung wichtigen Kennzahlen

- Von der Erfolgsrechnung zum Erfolgsprofil
- Zahlen für materielle und für immaterielle Werte

