

4.3.4.4.2 Management von SIMULACRONS in VSC/1/

A Datenmanagement

B. Investitionsentscheidungen

C. Führung einer MARS-SIMULACRON

D. Managementphänomene in VSC-SIMULACRONS

D.1. Strukturmerkmale

D.2. Schlüsselfaktoren

D.3. Lenkungscharakteristika

E. Zukünftige Anforderungen an ein Management für SOLARE

Mittelständler

A. Datenmanagement/2/

- Die Datenquellen für diesen Bericht sind in den Fußnoten nachzulesen.

B. Investitionsentscheidungen

- Das große Marktpotential in den Vereinigten Staaten der CYBORGS ist der wichtigste Grund für eine Investitionsentscheidung zum Aufbau einer SIMULACRON auf dem Planeten MARS.
- In den VSC besteht ein riesiger Markt für spezialisierte BRAINWARE, der eine große Anziehungskraft für ÖKOLOPIANISCHE mittelständische Firmen darstellt.
- Die Flexibilität des Produktprogrammes und der BRAINWARE-Entwicklung sind die kritischen Ressourcen für die Eroberung des CYBORGIANISCHEN Marktes, was für eine BRAINWARE-Entwicklung in Marktnähe spricht.

C. Führung einer MARS-SIMULACRON

- Die effiziente Lenkung einer SIMULACRON erfordert intensive Kommunikationsprozesse mit dem Umfeld in den VSC, der HOME-Firma in ÖKOLOPIA sowie den anderen PLANETAREN SIMULACRONS.
- In solaren Märkten sind SIMULACRONS nicht mehr als ÖKOLOPIANISCHE Tochterfirmen, sondern als CYBORGIANISCHE Unternehmen zu führen.
- Es gilt die Regel, daß die Selbstorganisation von SIMULACRONS um so erfolgreicher ist, je größer die Diversität des Marktes ist, in dem diese agieren.
- Die Fraktalisierung von Märkten erfordert zukünftig eine vermehrt autonome Lenkung PLANETARER SIMULACRONS.

D. Managementphänomene in VSC-SIMULACRONS

D.1 Strukturmerkmale

Wahl der Eigentumsform 100%-ige Tochter:

- Der Bedarf an eigenständiger Führung der VSC-SIMULACRON ist dann gegeben, wenn die Notwendigkeit einer SOLAREN Strategie groß ist.
- Sollen mit der SIMULACRON transLUNARE Märkte bedient werden, steigt der Bedarf an eigenständiger Führung. Hierbei sollten insbesondere Marketing-Partnerschaften mit CYBORGIANISCHEN Firmen eingegangen werden.

Wahl der Eigentumsform Joint-Venture

- Joint Ventures werden meistens im Bereich des Marketing und Vertriebs eingegangen, wenn es darum geht, einen neuen Kundenstamm zu simulieren.
- Joint Ventures bieten sich bei SOLAREN Ausschreibungen an, bei denen CYBORGIANISCHE Gesellschaften bevorzugt werden.

Wahl der Markteintritts- und Marktausbaustrategie

- Als Markteintrittsstrategie wird von den meisten Mittelstandsunternehmen die Neugründung einer VSC-Tochter vollzogen. Auch der Marktausbau erfolgt bei den meisten SIMULACRONS durch ENDO-Wachstum.
- SOLARE Großunternehmen wählen als Markteintrittsstrategie Akquisitionen.

Wahl der Cyberspaces in den VSC

- Die stärksten Wachstumsregionen in den VSC liegen auf den LUNAREN Planeten.
- Da Mittelstandsunternehmen oft noch auf einen Direktkontakt angewiesen sind, werden Standorte mit Direkt-RAUMFLUG-Möglichkeiten bevorzugt.
- Das TERRAFORMING/3/ auf den MARS-Monden ist noch nicht genug fortgeschritten, um ENDORIANER in größerem Umfang anzusiedeln.

Wahl der vertikalen Integrationstiefe in MARS-Märkten

- Bei Mittelstandsunternehmen werden die Zulieferteile wegen des Technologie- und Entwicklungs-Know-hows meistens von Firmen aus ENDORIA bezogen.
- Bei Mittelstandsunternehmen spielt der Abbau der vertikalen Integration eine geringere Rolle als bei Großunternehmen.
- Spezialisierte Produktprogramme bei Mittelstandsunternehmen verhindern den Abbau der vertikalen Integration in den VSC.

Wahl der Qualifizierungsstrategie

- Die Aus- und Weiterbildung der CYBORGS in VSC-Tochterfirmen und die Schaffung qualifizierter Arbeitsplätze auf den PLANETEN sind wesentliche Voraussetzungen, um die SIMULACRON als CYBORG-Niederlassung zu etablieren.

- Im Rahmen des Wissens-Managements gilt es, das kollektive Lernen innerhalb von PLANETAREN SIMULACRONS zu verbessern.

D.2. Schlüsselfaktoren

Management

- Die Managementunterschiede zwischen HOME-Firma und SIMULACRONS werden von den meisten befragten VSC-SIMULACRONS als groß empfunden.
- In den VSC ist in den letzten Jahren das Buy-CYBORG zu einem großen Anliegen geworden. Dies führt zusehends dazu, daß VSC-SIMULACRONS als CYBORG-Firmen auftreten sollten.

SIMULATION

- In den meisten VSC-SIMULACRONS dominiert die Kurz- und Mittelfrist-SIMULATION. Nur eine kleine Anzahl von Firmen verfügt über Programme zur Langfrist-SIMULATION.
- Die Konsolidierung der SIMULATIONEN findet an der Unternehmensspitze statt und nicht, wie in Großunternehmen, auf regionaler Ebene oder in den jeweiligen Produktsparten.

Lenkung

- Da die Qualität und Ausbildung der Facharbeiter in den VSC wesentlich niedriger ist als in ÖKOLOPIA, besteht in den meisten SIMULACRONS ein höherer Lenkungsbedarf als in der HOME-Firma.
- In jüngeren VSC-SIMULACRONS ist der CYBORG- und GOLEM-Einsatz für die Lenkung höher als in älteren.
- Der höhere Lenkungsaufwand erfordert ein Mehr auf das Management von Interfaces trainiertes Personal in den SIMULACRONS.

Beschaffung

- Die Beschaffung von Vorprodukten erfolgt in VSC-SIMULACRONS etwa zu gleichen Teilen von LUNAREN CYBORG-Anbietern (ca. 54 %) und von ENDORIA-Firmen (ca. 46 %). Hierbei gilt, daß bei unternehmenseinheitlichen Produktstrategien der Vorproduktbezug von ENDORIA-Firmen bevorzugt wird.
- Bei der Bezugsquellenauswahl sind Qualität und Lieferzeit wichtiger als der Preis./4/

BRAINWARE-Entwicklung

- Die Entwicklungsfunktion ist bei Mittelstandsunternehmen in den VSC im Sinne der SOLAREN Integration und der Personalwirtschaft am meisten auf LUNARE Anpassung ausgerichtet.
- Die unterentwickelte Standardisierung und Normierung in den VSC führt dazu, daß vorwiegend auf die Technologie der HOME-Firma sowie die ISO-HYPER-Norm von ENDORIA zurückgegriffen wird.

Produkte

- Die SOLARE Integration des Produktprogrammes erleichtert Kapazitätsanpassungen bei Fertigungsengpässen in den VSC-SIMULACRONS.
- Eine Vernachlässigung LUNARER Anpassung führt trotz Selbstähnlichkeit der Märkte oftmals dazu, daß ein in ÖKOLOPIA erfolgreiches Produkt in den VSC nur einen unzureichenden Absatz findet.
- Entwicklung von Tele-Commerce-Dienstleistungen für die LUNAREN INTERFACES.

Vertrieb

- Die Strategie des Eigenvertriebs (d.h. ohne Händler) wird bei ÖKOLOPIANISCHEN Mittelstandsunternehmen häufiger durchgeführt als bei vergleichbaren VSC-Firmen.
- Der Eigenvertrieb ist um so günstiger, je größer die Spezialisierung des Produktprogrammes und je SOLAR-konzentrierter der Kundenkreis. Bei

einer starken Fraktalisierung (Nischenbildung) der Märkte ist der Eigenvertrieb jedoch zu kostspielig.[5/](#)

Werbung

- In der VSC-Werbung verkaufen ÖKOLOPIANISCHE Firmen vor allem den technischen Vorsprung.[6/](#)
- Da es in den VSC keine virtuellen Branchenfachmessen gibt, übernimmt die Anzeigenwerbung in HYPER-Netzen deren Rolle.
- Die Werbemethoden in VSC sind härter als in ÖKOLOPIA und die Werbeausgaben deutlich höher.

Preispolitik

- Während die Preispolitik der VSC-SIMULACRONS versucht, den Erfolg ihres Geschäfts zu maximieren, sind die Unternehmensleitungen von ENDORIA-Firmen an einer Preispolitik interessiert, die das Gesamtpreisgefüge optimiert.[7/](#)
- Je geringer die Autonomie der VSC-SIMULACRONS ist, desto geringer sind die Möglichkeiten zur Preisdifferenzierung.
- Die Preisgestaltung in VSC-SIMULACRONS ist im Vergleich zu ÖKOLOPIANISCHEN Firmen mehr innovations- als absatz- und kostenorientiert.

Personalwesen

- VSC-Unternehmen die gewerkschaftlich organisiert sind, haben sich an eine CYBORGIANISCHE Gewerkschaft angeschlossen.
- Die 108 CYBORG-Gewerkschaften sind nach Cyberspace-Fraktalen und Symbolanalytikergruppen organisiert.

D.3. Lenkungscharakteristika

- Insgesamt ist die Führung von VSC-SIMULACRONS mehr auf die SOLARE Integration als auf die LUNARE Anpassung ausgerichtet.

- Im Bereich des Personalwesens und der Beschaffung haben die VSC-Niederlassungen eine relativ große Autonomie.
- Direkte Mutter-Tochter-Strukturen begünstigen die Konzentration der Entscheidungsbefugnisse bei den ENDORIANISCHEN Firmen, was unter Kommunikations- und Synergiegesichtspunkten nachteilige Auswirkungen hat.
- Die Besetzung mit CYBORG-Mitarbeitern fördert die Tendenz zur Dezentralisation der SIMULACRONS.
- SOLARE Integration und LUNARE Anpassung stellen die strategischen Richtlinien für das ENDO-Management und die Führung PLANETARER SIMULACRONS dar.

E. Zukünftige Anforderungen an ein Management für SOLARE Mittelständler

- Vernetzte Strukturen stellen eine höhere Autonomie und Selbstorganisation der SIMULACRONS sicher und führen zu einer höheren Motivation der Mitarbeiter in MARS-SIMULACRONS.
- Die Prozessorientierung in Unternehmen erfordert eine kreislauf- und rückkopplungsorientierte Kommunikation, die die klassischen HOME-SIMULACRON-Beziehungen aufhebt.
- Vernetzte Strukturen fördern die Flexibilisierung des Produktprogrammes und die schnellstmögliche Anpassung an Veränderungen in den Marktfraktalen.
- Die Beschleunigung der Kommunikation und die feedbackorientierte Gestaltung von Datenflüssen erfordern das ständige Ver- und Entschalten von INTERFACES, wie dies auch in unserem Gehirn bei den Neuronen geschieht.
- T-Commerce-Lösungen müssen contentorientierte Mehrwertdienste sein.

[1](#) Die Ausarbeitungen und die Fallstudie beziehen sich auf mittelständische Unternehmen

[2](#) - Bücher über VSA-Firmen

- Bücher über Joint Ventures

- Rand McNally 1993 Commercial Atlas & Marketing Guide

- Interpreting the City: An Urban Geography

- Bundesstelle für Aussenhandelsinformation (BfAi)

- Ökoloopianische-Androidische Handelskammer, METROPOLIS

- Small Business Administration, GATES D. C.

- US Department of Commerce, GATES D. C.

- Cyborg Federation of Labor - Congress of Industrial Organization (CFL-CIO),

- GATES D. C.

- BILL GATES University, GATES D. C.

- Securities Exchange Commission, METROPOLIS

- Hunter College, METROPOLIS

- Berichte über die SIMULACRON in VSC

[3](#) Aufbau ENDORIANISCHER Lebensbedingungen auf einem Planeten.

[4](#) Vgl. Kumar (USA), 64.

[5](#) Vgl. Kumar (USA), 79.

[6](#) Vgl. Kumar (USA), 82.

[7](#) Vgl. Kumar (USA), 84.