

# MITO-Modell-Beschreibung zur nachhaltigen Geschäftsmodell-Dokumentation und Nachweisführung

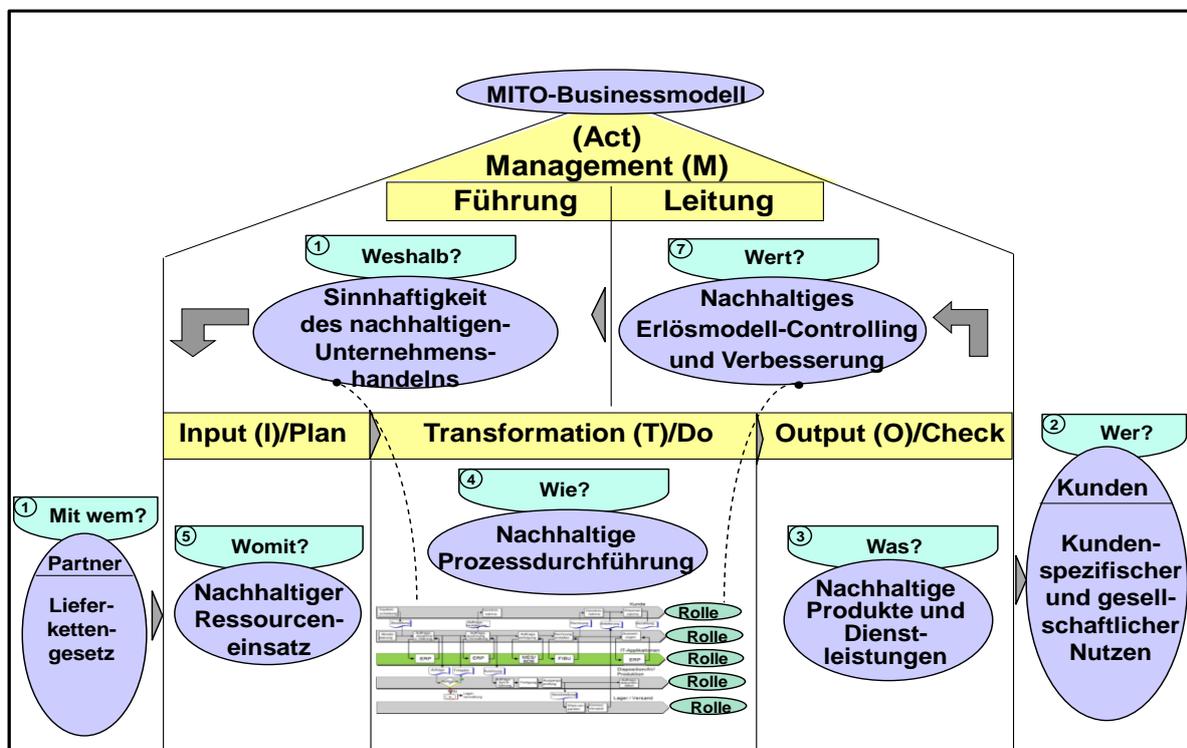
In aktuellen Gesetzen, Verordnungen, Richtlinien und Normen zur Regelung der Geschäftstätigkeit im Unternehmen, wie zum Beispiel in den aktuellen EU-CSR/ESRS-Berichtspflichten oder im Lieferkettensorgfaltsgesetz (LkSG) wird die Offenlegung der Geschäftstätigkeit über die Beschreibung von Geschäftsmodellen gefordert. Beispielsweise sind folgende Informationen zu dokumentieren:

- Geschäftsmodellbezogene Nachhaltigkeitsziele
- Geschäftsmodellbezogene Nachhaltigkeitsstrategie
- Geschäftsmodellbezogenes Leitbild
- Geschäftsmodellbezogene Nachhaltigkeitsrisiken und -chancen
- Nachhaltigkeitsresilienz des Geschäftsmodells
- Geschäftsmodellbezogene Stakeholder-Nachhaltigkeitsinteressen-Berücksichtigung
- Geschäftsmodellbezogene Rollenbeschreibung der Geschäftsführung und Aufsichtsorgane in Bezug auf Nachhaltigkeitsbelange

Nachfolgend wird eine strukturierte Geschäftsmodell-Beschreibung anhand der MITO-Modellstruktur über die Beantwortung der in Abbildung 1 gezeigten sieben Grundfragen:

„Weshalb?, Wer?, Was?, Wie?, Womit?, Mit wem?, Wert?“

innerhalb der MITO-Modellsegmente vorgenommen.



U-mo-882b.PPT

Abbildung 1: Darstellung der unternehmensspezifischen Nachhaltigkeitsfelder im MITO-Businessmodell mit Beantwortung der 7W-Fragen

Die einzelnen MITO- Modellsegmente mit :

### **„Führung, Input, Transformation, Output, Leitung“**

bilden den in allen Integrierten Managementsystemen (IMS) geforderten prozessorientierten Ansatz mit:

- Prozesse definieren im Führungssegment.
- Prozesse planen im Inputsegment.
- Prozesse durchführen im Transformationssegment
- Prozesse messen im Outputsegment
- Prozesse verbessern im Leitungssegment

als Regelkreis ab.

Zur Beantwortung der einzelnen 7 Grundfragen findet das MITO - Methoden Tool mit vorbereiteten MITO - Referenzchecklisten Anwendung. Hierbei handelt es sich um die Beantwortung folgender Inhalte:

1. Weshalb? : Hier wird der Zweck des betrachteten Unternehmen und die übergeordnete Zielsetzung beschrieben, die dann nachfolgend als Grundlage für die Strategieableitung zur Erfüllung der Organisationszielsetzungen Verwendung findet.
2. Wer? : Hier geht es um die Stakeholder, d. h. Kunden, Bürger und weitere Institutionen, die die Organisations- oder Unternehmensleistung in Anspruch nehmen. Wesentlich ist, dass man die spezifischen Kunden- bzw. Stakeholderanforderungen der Zielgruppe exakt analysiert.
3. Was? : Um den geforderten Kunden- bzw. Stakeholdernutzen zu erzeugen, müssen die geeigneten eigenen Produkte- und Dienstleistungen dafür bereitgestellt werden.
4. Wie? : Wenn die Produkte und Dienstleistungen für die ausgewählte Kundenzielgruppe bekannt sind, können danach auch die Geschäftsprozesse ausgelegt werden, die als interne horizontale Wertschöpfungskette zur Produktherstellung notwendig sind.
5. Womit? : Sind die Geschäftsprozesse analysiert und dokumentiert, lassen sich auch die Fragen nach den benötigten Ressourcen beantworten die erforderlich sind, dass dieser Prozess fehler- und verschwendungsfrei ablaufen kann.
6. Mit Wem? : Hier werden die Lieferanten und Partner ausgewählt, die die benötigten Ressourcen und Infrastrukturen in Grundfrage 5 bereitstellen.
7. Wert? : Durch die Beantwortung dieser 6 Grundfragen kann eine end-to-end Prozessdurchführung organisiert werden. Das Ergebnis zeigt abschließend bei der Grundfrage 7 "Wie viel" den Wert bzw. das Erlösmodell für die Unternehmensleitung auf. Dieser Wert ist für die Einschätzung notwendig, ob dieses Unternehmensgeschäftsmodell bzw. Businessmodell erfolgreich umsetzbar ist, d.h. den Unternehmenszweck effizient und effektiv erfüllt.

Für die Beantwortung der einzelnen Grundfragen innerhalb des MITO-Methoden-Tools stehen eine ganze Anzahl von MITO – Referenz – Checklisten zur Verfügung, die beispielhaft nachfolgend genannt sind.

#### **Frage 1: Weshalb? (Geschäftsidee / Ziele/ Strategie)**

- Prozess-Verantwortlichkeits-Matrix
- MITO-gestützte Unternehmenskulturanalyse
- Geschäftsfeldorientierte Organisationsleitlinien-Portfoliobewertung
- Geschäftsfeldbezogenes Kernkompetenzportfolio

- Produktbezogenes Produktionsoptimierungs-Bewertungsportfolio
- Kernkompetenzportfolio
- Visions- und Leitbild-Bewertungsportfolio
- Unternehmenskulturanalyse
- Managementdefizite-Analyse

**Frage 2: Wer? (Kundennutzen/ Stakeholder, Kaufentscheidungskriterien)**

- Kaufentscheidungskriterien -Analyse
- Kundenwertungsportfolio
- SWOT-Konkurrenzanalyse
- Kundenerwartungs-Portfolio
- Kundenanforderungen-Analyse
- Kundenzufriedenheits-Erfüllungsbewertung
- Kano – Analyse

**Frage 3: Was? (Produkt/ Dienstleistungen )**

- Unternehmensanforderungsanalyse
- Servicequalitätsportfoliobewertung
- Produktbezogene Vertriebseffizienz-Portfoliobewertung
- Produktbezogene Marktattraktivitätsanalyse
- Zukünftige Märkte
- Produktbezogene Technologiestrategie- Bewertungsportfolio
- Service-Level-Agreement-(SLA) Portfoliobewertung

**Frage 4: Wie? (Prozessanalyse und Modellierung)**

- Prozessschwachstellen - Analyse
- Prozesspotenzialverbesserungsbewertung
- Verbesserungspotenzial- und Nutzenbewertung
- Verbesserungs- und wissensbedarfbezogene Portfoliobewertung
- Prozessauswahl- und -Priorisierungsportfolio
- Prozessbeurteilungs-Portfolio
- Prozessreifegrad - Portfolio

**Frage 5: Input: Womit? (Welche Ressourcen, Mitarbeiter, Infrastruktur )**

- Make or Buy (MOB)-Portfolio
- Prozessbezogene Outsourcing-Bewertungsportfolio
- ABC-Analyse-Methodenwirkungs-Bewertungsportfolio
- Vorgesetzten- und Mitarbeiterbewertung
- Kraftfeldanalyse

**Frage 6: Mit wem? (Lieferantenauswahl, Partner )**

- Lieferantenbezogene Portfoliobewertung

- Systematische Lösungsbewertung und Auswahl
- Arbeitsstärke-Bewertungsportfolio
- Lieferantenbewertungsportfolio
- Firmenbesuch – Lieferanten - Audit

**Frage 7: Wie viel/ Wert? (Erfolg- und Zielerfüllung, Nutzenbewertung)**

- Prozesspotenzial-Priorisierungs-Bewertungsportfolio
- Operatives Risikomanagementregelkreis-Bewertungsportfolio
- Schlüsselprozessbezogenes Effektivitäts- und Effizienzportfolio
- Wertstrom-Zielerreichungs- Bewertungsportfolio
- Prozentuales Unternehmens Zielerreichungs-Bewertungsportfolio
- MITO-bezogenes QM-System-Audit-Checklisten-Stufenmodell
- Balanced Scorecard (BSC)-bezogene Portfoliobewertung

Die Ergebnisse der 7 – Grundfragen – Analysen stehen als digitale Nachweise für die CSRD/ESRS – Berichtspflichtenerfüllung zur Verfügung

. Weitere Informationen dazu finden Sie unter [www.pbaka.de](http://www.pbaka.de)

Prof. Binner Akademie GmbH

Berliner Str. 29, 30966 Hannover-Hemmingen,

Telefon (0511) 84 86 48-12, Telefax (0511) 84 86 48-19,

eMail: [info@pbaka.de](mailto:info@pbaka.de), Internet: [www.prof-binner-akademie.de](http://www.prof-binner-akademie.de)