

Seven-Psi®

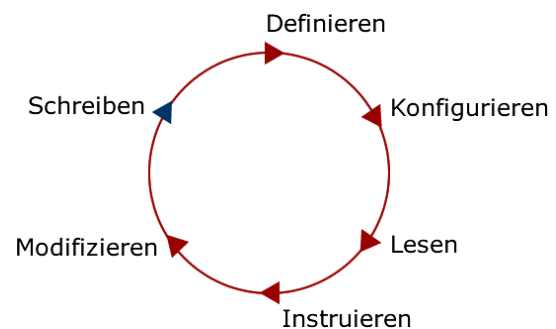
Seven-Psi® ist eine Strategie, die zur Steigerung beziehungsweise Verbesserung des Unternehmenserfolges eingesetzt wird.

In Österreich sind es zurzeit ca. 50 Unternehmen, die Seven-Psi® in Anspruch nehmen.

Kernelemente

Die methodischen Kernelemente der Strategie sind

- **D**efinieren,
 - **K**onfigurieren,
 - **L**esen,
 - **I**nstruieren,
 - **M**odifizieren,
 - **S**chreiben
- Anpassung verschränkter
Information



von Informationen im Zusammenwirken mit einem innovativen Technologieportfolio.

Die Strategie nutzt gezielt jene Stellschrauben für das Unternehmen, die den Unternehmenserfolg mit höchster Wahrscheinlichkeit positiv regeln.

Technologieportfolio

Q-Bauteil (Q-B)

Das an der Princeton-Universität entwickelte Bauteil ist in der Lage „Weißes Rauschen“ zu erzeugen.

Weißes Rauschen erzeugt objektiven Zufall. Das bedeutet: es ist nicht prognostizierbar, welche Zufallswerte sich zu welchem Zeitpunkt einstellen.

Das Q-B übernimmt in dem Technologieportfolio die Funktion der Inferenzmaschine analog zur Inferenzmaschine in konventionellen regelbasierten Expertensystemen.

Bauteile dieser Art werden auch von spezialisierten Firmen angeboten und von renommierten Instituten eingesetzt, um objektiven Zufall zu produzieren.

Mensch-Maschine-Interaktion

Es ist erwiesen, dass Individuen mit ihrer Anwesenheit bzw. „Kopplung“ mit dem Bauteil Einfluss auf die von ihm erzeugten Zufallszahlen derart nehmen, dass der objektive Zufall einer mathematisch nachweisbaren Regelmäßigkeit weicht.

Dies ist u.a. mit dem wissenschaftlichen Projekt von Dr. Peoc'h zweifelsfrei nachgewiesen.

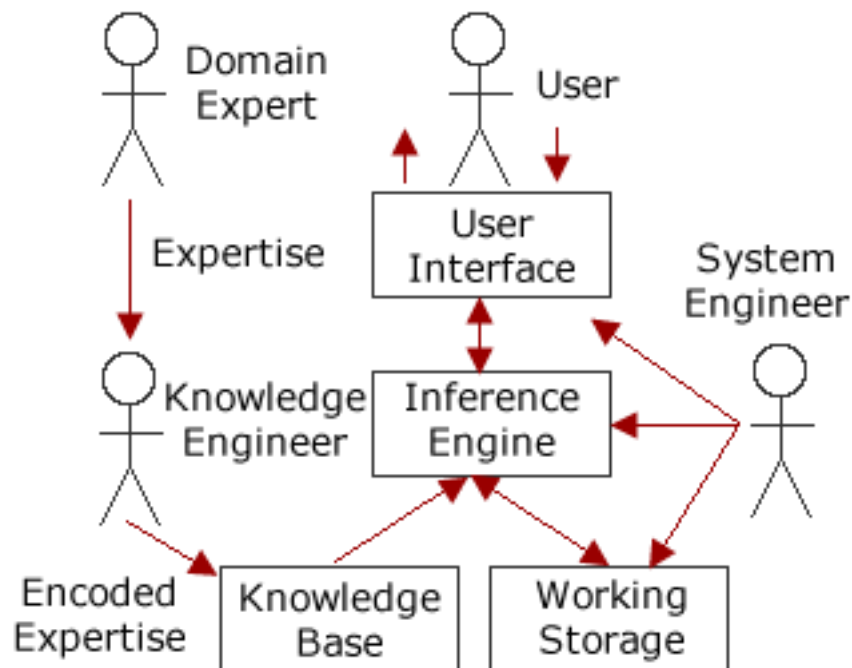
Q-Expertensystem (Q-XPS)

Konventionelle Expertensysteme

Die Wissensbasis eines regelbasierten [[Expertensystems]], kurz XPS kann bei sinnvoller Anfrage über eine geeignete Schnittstelle ausgewertet werden.

Dieses Wissen liegt in Form von Regeln vor, die sich als Wenn-Dann Konstrukte (beispielsweise: WENN "Batterie leer" - DANN "Wagen springt nicht an") beschreiben lassen.

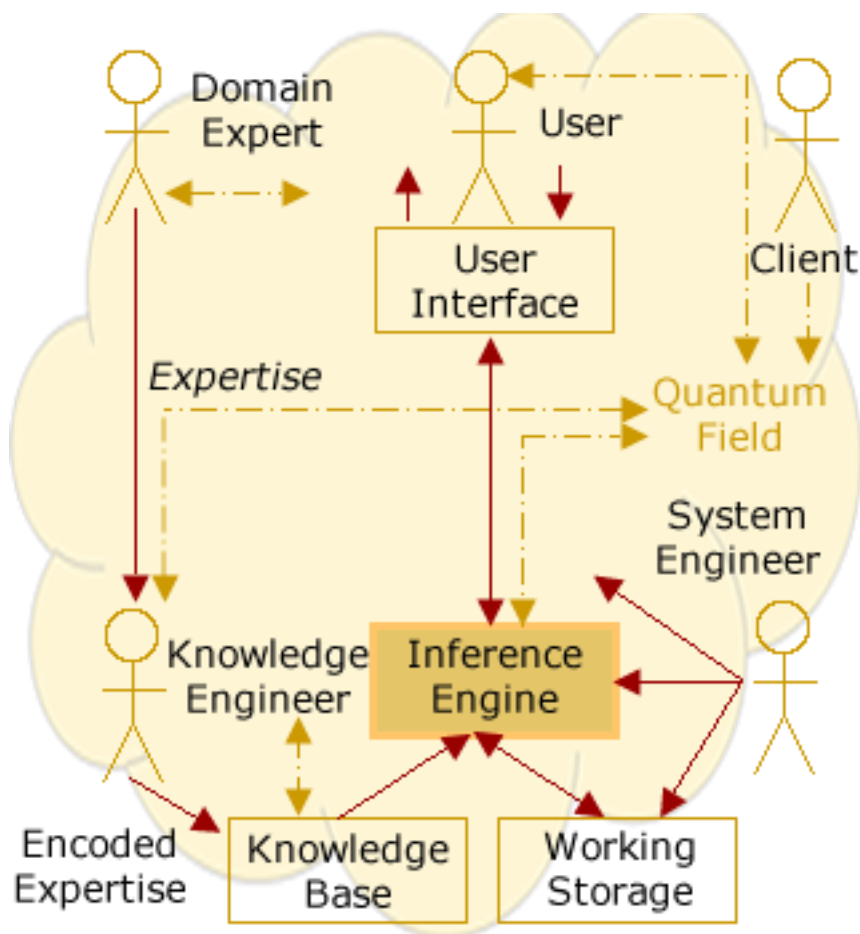
Das (logische) in Wenn-Dann Konstrukten „verpackte“ Wissen kann bei korrekten Anfragen von der [[Inferenzmaschine]] reproduzierbar abgerufen werden.



Q-Expertensysteme (Q-XPS)

Das Q-Expertensystem beinhaltet die Wissensbasen für die relevanten Untersuchungsfelder, wie beispielsweise die der klassischen Unternehmensberatung: Strategieberatung, Marketingberatung, Prozessmanagement, Beratung zu Anlagenmanagement, etc..

Q-Expertensysteme erfordern, dass der Knowledge-Engineer die Wissensbasis so programmiert, dass die relevanten Informationen, die abgerufen werden können in ihrer Bedeutung dem Kontext genügen und zweifelsfrei sind.



Das Q-XPS beinhaltet keine explizit formulierten Wenn-Dann Konstrukte, sondern Wissen wird assoziativ in der Basis programmiert.

Die Relevanz und Bedeutung der vom Knowledge-Engineer programmierten Informationen entscheidet auch über die Güte der Wissensbasis.

Das Q-XPS liefert keine reproduzierbaren Antworten.

Vergleichbar mit einem Experten, der auf eine wiederholte Frage eine alternative Antwort gibt, um die Anzahl der realistischen Möglichkeiten für den Fragenden zu erhöhen.

Inferenzmaschine-Kopplung

Die Inhalte der Wissensbasen des Q-XPS sind über eine elektronische Schnittstelle (USP/RS232) mit dem Q-Bauteil gekoppelt.

Das heißt, dass die Informationen der Wissensbasen für die aktuelle Anfrage des Operators (System Engineer) sequentiell mittels Q-B in ihrer Bedeutung und Relevanz abgefragt werden.

Eine Abweichung vom objektiven Zufall zeigt in ihrer Intensität und Häufigkeit die Relevanz der Information für die Anfrage an die Wissensbasen.

Seven-Psi – Methoden

Definieren

In der Projektcharta werden die maßgeblichen Punkte schriftlich festgehalten.

Ausgangssituation

Es wird die Ausgangssituation beschrieben, die meist den Leidensdruck beinhaltet, dem der Kunde, das Unternehmen ausgesetzt ist.

Strukturaufstellung

Um die Auftragsklärung zu präzisieren wird optional eine Strukturaufstellung mit dem ersten Lösungsbild durchgeführt. Sie dient dazu, dass möglicherweise verdeckte Themen transparent werden. Die Methode der Strukturaufstellung hat enorm an Bedeutung gewonnen. Insbesondere sei darauf hingewiesen, dass es bereits viele wissenschaftliche Schriften beispielsweise die Dissertationen von Frau **Karin Raich** oder von Herrn **Thomas Schumacher** zu diesem Thema gibt.

Identifikation der Kunden und deren Anforderungen

Es wird erhoben wer die Kunden sind und welche Anforderungen diese an das Unternehmen haben.

Projektziele

Es werden die Projektziele und ebenso die Nicht-Ziele definiert.

Bestimmung der benötigten Ressourcen

Es werden die benötigten Ressourcen, Mitarbeiter, Zeit, Geld ermittelt und schriftlich festgehalten.

Es wird der Projektverantwortliche benannt. Der Auftraggeber muss im Projektleitungsausschuss installiert sein.

In der Phase der Definition werden die wesentlichen Informationen über den Kunden gesammelt und dessen Anforderungen entgegengenommen.

Konfigurieren

Die bestehenden Wissensbasen werden auf Vollständigkeit und Tauglichkeit für das aktuelle Projekt überprüft.

Diese Überprüfung verlangt in der Regel eine Konfiguration der für das Projekt relevanten Wissensbasen.

Mit der Konfiguration ist gewährleistet, dass alle relevante Informationen für das aktuelle Projekt bereitgestellt werden können.

Lesen

Unmittelbar nach der Konfiguration werden die relevanten Informationen von den Wissensbasen abgefragt, was mit Lesen bezeichnet wird.

Diese Anfrage wird sequentiell mittels Inferenzmaschine ([[#Q-Bauteil (Q-B)|Q-B]]) durchgeführt und die einzelnen Wissensbasen auf Relevanz für das aktuelle Projekt überprüft. Die ermittelten, relevanten Inhalte werden vom Q-XPS ausgewiesen.

Instruieren

Die vom Expertensystem ermittelten und relevanten Informationen werden dem Kunden präsentiert, mit dem Ziel, dass wenn möglich adäquate Maßnahmen eingeleitet werden.

Modifizieren

Um den Kunden, das Unternehmen in weiterer Folge professionell begleiten zu können, werden die Ergebnisse der Besprechung berücksichtigt und wiederum vom Knowledge-Engineer programmiert.

Die relevanten Informationen erweitern so die Wissenbasen.

Schreiben – Anpassung verschränkter Information

Das Q-Expertensystem nutzt wiederum die Tatsache, dass objektiver Zufall einer mathematisch nachweisbaren Regelmäßigkeit weicht, wenn Relevanz erkannt wird.

Auf diese Art und Weise ist es möglich den Kunden einer permanenten Überprüfung zu unterziehen, die bei korrektem Informationsaustausch der Beteiligten eine Steigerung bzw. Verbesserung des Unternehmenserfolges bewirkt.

Projektscope

Erfolgsfaktoren

Die Erfolgsfaktoren für ein gelungenes Seven-Psi Projekt sind:

Verantwortung des Managements

Da die Einführung von Seven-Psi eine strategische Entscheidung ist (Top-down), zählt die Management-Unterstützung zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren. Auch nach der Einführung hängt die langfristige Erfolgssicherung stark vom Engagement der Geschäftsführung ab.

Systeming

Seven-Psi berücksichtigt die Komplexität von Systemen dahingehend, dass die Interdependenzen von beispielsweise Kommunikation, Vorschriften, Kultur, Organisation u.a. ermittelt werden.

Seven-Psi-Fachkenntnis

Die Strategie Seven-Psi kombiniert modernste Technologien mit Wissensbasen, die relevante Informationen speichern. Informationen mit Bedeutung für eine Anfrage müssen zuverlässig ausgewiesen werden. Das verlangt, dass der Knowledge Engineer - der über große Erfahrung und Wissen verfügen muss - die Wissensbasen assoziativ korrekt programmiert haben muss. Das verlangt ständiges Training bzw. Arbeiten mit den Systemen.

Geschäftsstrategie

Die Strategie Seven-Psi hat als vorrangiges Ziel die Unternehmensergebnisse

- ✓ zufriedene Kunden,
- ✓ zufriedenen Mitarbeiter,
- ✓ beste Qualität,
- ✓ mehr Umsatz,
- ✓ mehr Gewinn,
- ✓ weniger Kosten und
- ✓ bestes Image

zu verbessern und gleichzeitig, mit dem Ziel den Nutzen für den zufriedenen Kunden zu steigern.

Belange des Marktes und des Unternehmen werden mit der Strategie Seven-Psi miteinander verbunden.

Der Kunde

Der Kunde ist nicht König, der Kunde ist nicht Kaiser, der Kunde ist unser Ernährer! Die Strategie Seven-Psi zielt neben der Verbesserung des Unternehmenserfolges darauf ab, die Kundenanforderungen zu bedienen und somit die Kundenzufriedenheit zu erhöhen. Deshalb wird im Rahmen jedes Seven-Psi Projektes die Kundenanforderung ermittelt.

Projektauswahl

Der Auswahl von Projekten kommt eine besondere Bedeutung zu. Wichtig ist dabei die Messbarkeit der quantitativen und qualitativen Verbesserungen. Zusätzlich ist im Rahmen der Projektauswahl auf Realisierbarkeit des Projektes innerhalb einer festgelegten Laufzeit zu achten.

Kultur

Mehrjährige Anwendung von Seven-Psi prägt auch die Kultur eines Unternehmens insofern, dass qualitative Größen vor quantitative Größen gestellt werden

Projektmanagement-Fähigkeiten

Da die Seven-Psi Strategie u. a. auf erfolgreichem Projektmanagement beruht, sind ausreichende Projektmanagement-Fähigkeiten erforderlich um die verschiedensten Meilensteine und Zeitziele zu erreichen.

Marke Seven-Psi ®

Die Marke Seven-Psi® wurde 2013 gemäß dem Markenschutzgesetz vom österreichischen Patentamt mit Nummer 271267 registriert.

© Dr. Günther Fritz, November 2014, Version 1.0