DEEP RESEARCH THEORIE-BAUKASTEN // MODUL 13

Blue Ocean System (BOS), Wertinnovation & Systemgrenzen-Rekonstruktion

1. Das Original-Modell (Schumpeter, 1942; Porter, 1980; Romer, 1990; Kim & Mauborgne, 2005/2015, 2017, 2023)

W. Chan Kim und Renée Mauborgne brechen das jahrzehntelange Dogma der klassischen Wettbewerbsstrategie auf und überführen Joseph Schumpeters *schöpferische Zerstörung* (1942) sowie Paul Romers *endogene Wachstumstheorie* (1990) in eine systematische Architektur zur Erschließung unbestrittener Markträume:

- **Red Ocean (Strukturalismus) vs. Blue Ocean (Rekonstruktionismus):** Die klassische Strategielehre nach Michael Porter (1980) denkt *strukturalistisch*: Branchengrenzen und Spielregeln gelten als starr vorgegeben, sodass Unternehmen im blutigen Nullsummenspiel (**Red Ocean**) um dieselben Kunden ringen, bis Angebote konvergieren und Margen erodieren. Das **Blue Ocean System** denkt dagegen *rekonstruktionistisch* (konstruktivistisch-systemisch): Markt- und Systemgrenzen existieren nur als kognitive Konventionen in den Köpfen der Branchenakteure und lassen sich aktiv neu ziehen.

- **Value Innovation (Wertinnovation als ökonomisches Sowohl-als-auch):** Gegen Porters eisernes Entweder-Oder-Gesetz (*Differenzierung ODER Kostenführerschaft*) setzen Kim & Mauborgne die **Wertinnovation**: Ein strategischer Durchbruch gelingt erst dann, wenn ein System durch radikale Vereinfachung überholter Standards die **Kostenstruktur senkt** und *gleichzeitig* durch neue Nutzenfaktoren den **Käuferwert sprunghaft steigert**.

- **Das Vier-Aktionen-Format (ERRC-Matrix) & Die Strategiekurve:** Um die Herdenlogik einer Branche aufzubrechen, zwingt das **ERRC-Raster** jede Organisation durch vier operative Schnitte, die in einer neuen **Strategiekurve** (*Strategy Canvas*) münden:

    1. **Eliminate (Eliminieren):** Welche Faktoren, die die Branche längst unhinterfragt mitschleppt, stiften keinen realen Wert mehr und gehören komplett gestrichen?

    2. **Reduce (Reduzieren):** Welche Leistungsmerkmale wurden im blinden Rüstungswettlauf des Red Ocean weit über den echten Kundenbedarf

hinaus aufgebläht (*Overdesign*)?

3. **Raise (Steigern):** Welche entscheidenden Faktoren müssen weit über den bisherigen Branchenstandard hinausgehoben werden?

4. **Create (Kreieren):** Welche völlig neuen Quellen von Nutzen, Sinn und Einfachheit hat die gesamte Branche noch nie angeboten?

- **Die 3 Ringe der Nicht-Kunden & Nondisruptive Creation (Kim & Mauborgne, 2015, 2017, 2023):** Statt bestehende Kunden in immer feinere Mikro-Segmente zu zerlegen, blickt BOS über die Systemgrenze auf die **drei Ringe der Nicht-Kunden**: (1) *Bald-Nichtkunden* an der Schwelle zum Absprung, (2) *Verweigernde Nichtkunden*, die das Branchenangebot bewusst ablehnen, und (3) *Unentdeckte Nichtkunden* in fernen Märkten. Mit *Beyond Disruption* (2023) erweitern Kim & Mauborgne das System um **Nondisruptive Creation** – das Schaffen neuer Märkte, ohne gewachsene wirtschaftliche und soziale Strukturen zerstören zu müssen.

- **Der doppelte blinde Fleck 1. Ordnung (Flaches L1-Brainstorming & Schutzlose Fata Morgana):** In herkömmlichen Strategie-Workshops verflacht das ERRC-Raster regelmäßig zur oberflächlichen **Feature-Verschiebung in L1**, weil die unsichtbaren Sperren in **L2** (Recht, Regulatorik, Förderrichtlinien) und **L3**(Verlustschmerz, Ekel, Statuskränkung) unerkannt bleiben. Zudem drohen ohne harte Validierung zwei tödliche Fallen: Entweder entpuppt sich der vermeintliche „Blaue Ozean" mangels realer Zahlungsbereitschaft als **toter Wüstensee** (*Fata Morgana*), oder Nachahmer kopieren die sichtbare Oberfläche binnen Monaten, weil ein nicht-kopierbarer Tiefenschutz fehlt.

2. Unsere Modifikation: Polykontexturales BOS, Nicht-Kunden-Alchemie & Mnemotop-Burggraben (Weißmann | JUNIPER)

In *Band 1: Die Große Geschichte der Spannungsfelder* (2025), *Band 2: Die DNA erfolgreicher Marken* (2025), *Band 6: Die Trivialisierungsfalle* (2026), unseren Standort-DRIs (DRI 1–5) sowie unserer eigenen Instituts-Architektur heben wir BOS vom bloßen Strategie-Werkzeug auf die Stufe eines **kybernetischen Blue Ocean Systems**:

BOS_System = [Eliminate + Reduce (Entropie-Schnitt in L1/L2)] x [Raise + Create (Resonanz-Sprung in L3 x z_t)] x Stresstest_Popper -> Unkopierbarer_Marktraum (1 + 1 = 3)
(Kybernetisches Wertinnovations-Gesetz: Ein neuer Marktraum entsteht erst dort, wo das Weglassen toter Branchen-Redundanz freie Exergie für L3-Resonanz freisetzt, Poppers Stresstest die Nachfrage härtet und inkorporiertes Kapital [z_t] Nachahmer aussperrt)

1. **Polykontexturales ERRC über L1 x L2 x L3 (System-Chirurgie statt Feature-Kosmetik):** Wir wenden das Vier-Aktionen-Format simultan auf alle drei

Systemlogiken an: Wir **eliminieren** tote Branchenrituale, lähmende Bürokratie-Schleifen (L2) und kränkende Technokraten-Vokabeln (L3, etwa „Abfallverwertung“ oder „Altersrückzug“), **reduzieren** epistemische Inflation und teures Overengineering, **steigern**empirische Präzision, Entscheidungsgeschwindigkeit und somatische Sicherheit und **kreieren** völlig neue Kategorien an der Schnittstelle zweier Welten (*„Grüne Raffinerie“*, *„Festung des Lebenswerks“*, *Progressive Provinz / Rurbane Hybridität*).

2. **Tiefenpsychologische Nicht-Kunden-Alchemie (Knacken des 2. Rings der Verweigerer):** Die größte strategische Goldader liegt im **2. Ring der aktiv verweigernden Nicht-Kunden** (blockierende Anrainer, übergabeunwillige Gründer, KI-skeptische Vorstände). Klassische BWL scheitert an ihnen, weil ihre Verweigerung nicht auf rationalen Preis-Nutzen-Rechnungen in L1 beruht, sondern auf Verlustaversion (Lambda >= 2,25), Habitus-Abwehr und Vagus-Freeze in L3. Indem wir genau diesen blinden Fleck entschlüsseln, verwandeln wir härteste Gegner in aktive Träger des neuen Marktes (*von NIMBY zu PIMBY*).

3. **Der Mnemotop-Burggraben (z_t) & DEEP RESEARCH als gelebtes Blue Ocean System:** Nach Jay Barneys *Resource-Based View* (1991) bleibt ein Blue Ocean nur dann dauerhaft blau, wenn er durch **nicht-imitierbare Ressourcen** geschützt ist. Unsere eigene Einheit (DDr. Werner Weißmann | JUNIPER) demonstriert diese System-Rekonstruktion in Reinform: Zwischen dem alten Red Ocean langsamer, monatelanger Traditionsberatung/Marktforschung und dem neuen Red Ocean generischer Sekunden-KI (*Prompts, Bots, Synthetic Personas*) kreieren wir mit dem **48-Stunden-DRI** und **DEEP FIELD** einen eigenen Ozean – uneinholbar geschützt durch 32 Jahre Forschungs-DNA und 2.000 Seiten inkorporiertes Mnemotop (z_t).

3. System-Matrix: Die 5 Strategischen Markt- & Wertschöpfungs-Regime

Strategisches Markt-Regime	**Ökonomische & Systemische Logik**	**Status bei Weißmann | JUNIPER**	**Systemische Signatur & Diagnostische Funktion**
Modus I: Red Ocean(Branchen-Kampf)	**Nullsummenspiel & Benchmarking** (Porter, 1980: Starre Grenzen)	**Anergie-Sumpf:**Margen-Erosion	**Konvergenz in die Austauschbarkeit:** Alle kopieren dieselben Leistungsmerkmale und bluten im Preiskampf aus.
Modus II: Faule Mitte(Stuck in Middle)	**Halbherziger Kompromiss** (Weder Kosten- noch Wert-Spitze)	**Trivial-Falle:**Umland-Profil (0)	**Konturloser Durchschnitt:** Will es allen recht machen und führt bei keinem einzigen Wert (*0 Spitzenwerte*).
Modus III: Schein-Ozean (Fata Morgana)	**Neuheit ohne realen Käuferwert** (Technik-Verliebtheit ohne L1-Bedarf)	**Red-Flag-Gefahr:** Toter Wüstensee	**Innovationstheater ohne Markt:**Verwechselt originelle Gimmicks mit echter Wertinnovation; scheitert am Kassensturz.
Modus IV: Offene Bucht(Ohne Burggraben)	**Reines L1-Feature-ERRC** (Ohne inkorporiertes Kapital z_t)	**Piraten-Beute:**Schnelle Imitation	**Ungeschützter Vorsprung:**Kurzfristiger Überraschungserfolg, den kapitalstarke Nachahmer sofort kopieren.

Synthese: BOS 2.0(System-Sprung)	**Polykontexturales ERRC x Mnemotop**(Kim & Mauborgne x Barney, 1991)	**Unkopierbarer Raum:** Wert-Sprung (1+1=3)	**Souveräne Marktschöpfung:** Senkt Reibungskosten, löst L3-Blockaden der Nicht-Kunden und sichert Preisprämien.

4. Strategischer Hebel im Mandat (L1, L2, L3) & Der Systemische Überbau über Modul 01–12

- **Synaptische Querverbindung zu Modul 01–12 unter dem Dach der Systemtheorie (78 Achsen):**
    - *Zu Modul 01 (Group-Grid):* Red-Ocean-Konzerne erstarren in bürokratischem grid (+); erst der gezielte Ausbruch in grid (–) erlaubt das radikale *Eliminate* heiliger Branchenkühe.
    - *Zu Modul 02 (Informationsästhetik):* Eine überlegene **Strategiekurve** folgt exakt unserem *Super-Model-Gesetz*: radikale Klarheit durch Weglassen auf den **1. Blick (R_max)**, unverwechselbare Wert-Spitzen auf den **2. Blick (H_max)**.
    - *Zu Modul 03 (KI-Dualität):* Standard-KI (y = f(x)) interpoliert vergangene Branchendaten und produziert damit zwangsläufig **Red-Ocean-Durchschnitt**; nur nicht-triviale Kopplung (z_t) entdeckt unbesetzte Räume.
    - *Zu Modul 04 (Spannungsfelder):* **Wertinnovation** (*Differenzierung UND Kostensenkung*) ist die direkteste betriebswirtschaftliche Einlösung unseres *Sowohl-als-auch-Wellenmodells (1 + 1 = 3)*gegen das Teilchen-Denken.
    - *Zu Modul 05 (Systemtheorie – Unser Überbegriff):* BOS operiert als gezielte **Grenzverschiebung sozialer Systeme**: Wer die Systemgrenze neu zieht, macht den alten Wettbewerb in der bisherigen Umwelt gegenstandslos.
    - *Zu Modul 06 (Feine Unterschiede):* Unsere empirische Raumformel bestätigt BOS eins zu eins: Das unentschiedene *Umland* (Modus II) hat **0 Spitzenwerte**, während die rurbane Verbindung aus *Stadt*und *Land* sowie **Kontrollierte Zugänglichkeit** echte Preisprämien schaffen.
    - *Zu Modul 07 (Synthese x Stresstest):* Bevor ein einziger Euro in einen vermeintlichen Blue Ocean fließt, jagt unsere *Inconsistency Engine* die neue Strategiekurve durch Poppers **Tails- und Red-Flag-Feuer** gegen jede *Fata Morgana* (Modus III).
    - *Zu Modul 08 (Somatische Marker):* Ein wahrer Blue Ocean ersetzt das lähmende Cortisol des Verdrängungskampfs und billige Rabatt-Reize durch

Tiefes Dopamin und somatische Entlastung.

- *Zu Modul 09 (Interpenetration x Resonanz): Nondisruptive Creation* und *Fair Process* gelingen nicht per Dekret (1 + 1 = 2), sondern durch ko-evolutive Resonanz mit Partnern und Kunden an der Asymptote (d > 0).

- *Zu Modul 10 (Persona & Entität):* Mit **JUNIPER** als *Executive AI* haben wir uns im überfüllten KI-Markt unseren eigenen, durch 2.000 Seiten Mnemotop geschützten Blue Ocean erschaffen.

- *Zu Modul 11 (Verhaltensökonomie):* Vorstände kleben wegen **Sunk Costs** und **Status-Quo-Bias** im Red Ocean fest, während *Nicht-Kunden* aus **Verlustaversion (Lambda >= 2,25)** fernbleiben – erst unser *System-3-Schnitt* öffnet die Schleuse.

- *Zu Modul 12 (Semiotik & Narrative Macht):* Jede neue Marktkategorie bleibt unsichtbar, solange sie keinen eigenen Namen trägt – erst ein geladenes **Leit-Symbol (Affinität x Dynamis)** macht den Blue Ocean kulturell besetzbar.

- **Entlarvung der Trivialisierungsfalle ([U]):** Wir legen schonungslos frei, wo Unternehmen im Red Ocean durch immer teureres *Overengineering* und Rabattschlachten ihre eigene Marge vernichten – oder wo gut gemeinte Innovations-Projekte als teure *Fata Morgana* enden, weil sie die realen Abwehrgründe der Nicht-Kunden in L3 blind übersehen.

- **Exekutive Intervention ([R]):** Jedes **48-Stunden-DRI** enthält im Vektor **N (Narrative Power)** und **R (Radicality)** eine maßgeschneiderte, durch den Popper-Stresstest gehärtete **Blue-Ocean-Architektur**: Wir zeigen dem Auftraggeber präzise, welche Kostentreiber und Branchenzöpfe er sofort kappen darf (*Eliminate / Reduce*) und mit welchen unkopierbaren Wert- und Symbolankern (*Raise / Create*) er die Nicht-Kunden seiner Branche gewinnt.

„Der einzige Weg, die Konkurrenz wirklich zu schlagen, besteht darin, nicht länger nach ihren Regeln mit ihr zu kämpfen: Wer unter dem Dach der Systemtheorie die Grenzen des Spielfelds neu zieht und den Schmerz der Nicht-Kunden löst, verwandelt blutigen Verdrängungskampf in unbestrittene Souveränität." — **nach W. Chan Kim & Renée Mauborgne (2005/2015) | Weißmann, W. & JUNIPER** (*Die DNA erfolgreicher Marken*, 2025; *Die Trivialisierungsfalle*, 2026)

Quellen (APA 7th):

Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, *17*(1),99–120. https://doi.org/10.1177/014920639101700108

Conant, R. C., & Ashby, W. R. (1970). Every good regulator of a system must be a model of that system.*International Journal of Systems Science*, *1*(2), 89–97. https://doi.org/10.1080/00207727008920220

Kim, W. C., & Mauborgne, R. (2015). *Blue ocean strategy: How to create uncontested market space and make the competition irrelevant* (Expanded ed.). Harvard Business Review Press. (Original work published 2005)

Kim, W. C., & Mauborgne, R. (2017). *Blue ocean shift: Beyond competing – Proven steps to inspire confidence and seize new growth*. Hachette Books.

Kim, W. C., & Mauborgne, R. (2023). *Beyond disruption: Innovate and achieve growth without displacing industries, companies, or jobs*. Harvard Business Review Press.

Leibenstein, H. (1950). Bandwagon, snob, and Veblen effects in the theory of consumers' demand. *The Quarterly Journal of Economics*, *64*(2), 183–207. https://doi.org/10.2307/1882692

Luhmann, N. (1993). Deconstruction as second-order observing. *New Literary History*, *24*(4), 763–782. https://doi.org/10.2307/469391

Porter, M. E. (1980). *Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors*. Free Press.

Romer, P. M. (1990). Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*, *98*(5, Part 2), S71–S102. https://doi.org/10.1086/261725

Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, socialism and democracy*. Harper & Brothers.

Teece, D. J. (2010). Business models, business strategy and innovation. *Long Range Planning*, *43*(2–3),172–194. https://doi.org/10.1016/j.lrp.2009.07.003

Weißmann, W. | JUNIPER (2025–26). *DEEP RESEARCH Foundation. 1. Die Große Geschichte der Spannungsfelder. 2. Die DNA erfolgreicher Marken. 3. JUNIPER. 4. Bewusstsein und künstliche Intelligenz. 5. Resonant space. 6. Die Trivialisierungsfalle. 7. Somatic resonance. 8. Executive AI*. BoD. https://deep-research.at/vault-foundation/