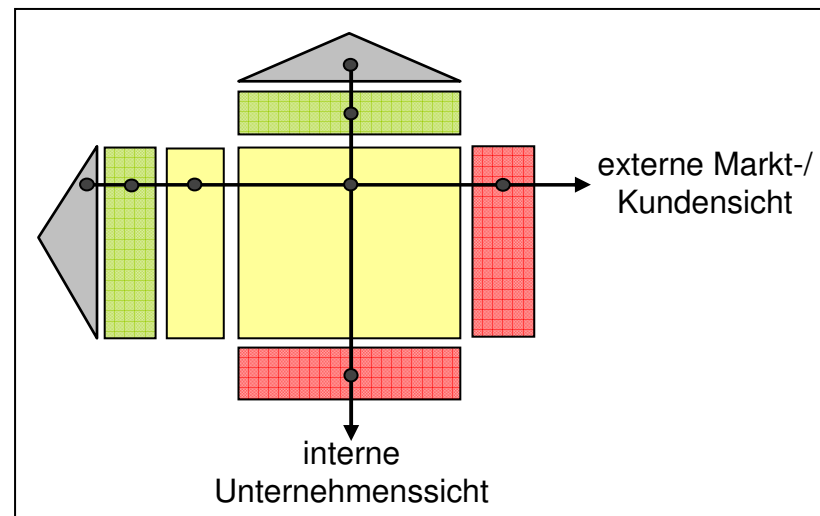

Benchmarking und Vitalisierung von B2B- Beziehungen mit Success Resource Deployment (SRD)

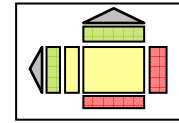
- Empirische Ergebnisse aus der Studien über Zeitarbeits- und Personaldienstleistungsunternehmen (Projekt SRD-Bench-ZAPD)



Hinweise:

- eine animierte Power-Point-Version können Sie bei uns anfordern unter [vorstand\(at\)kube-ev.de](mailto:vorstand@kube-ev.de)
- bei Interesse an der gesamten Studie oder an einer Studienteilnahme nehmen Sie bitte Kontakt mit uns auf





1. Allgemeines zum SRD

2. Anwendungsstudie SRD-Bench-ZAPD

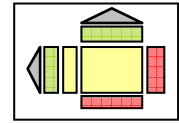
2.1 Projektpositionierung und -design

2.2 Empirische Ergebnisse

3. Rekurs

Anhang





1. Allgemeines zum SRD

2. Anwendungsstudie SRD-Bench-ZAPD

2.1 Projektpositionierung und -design

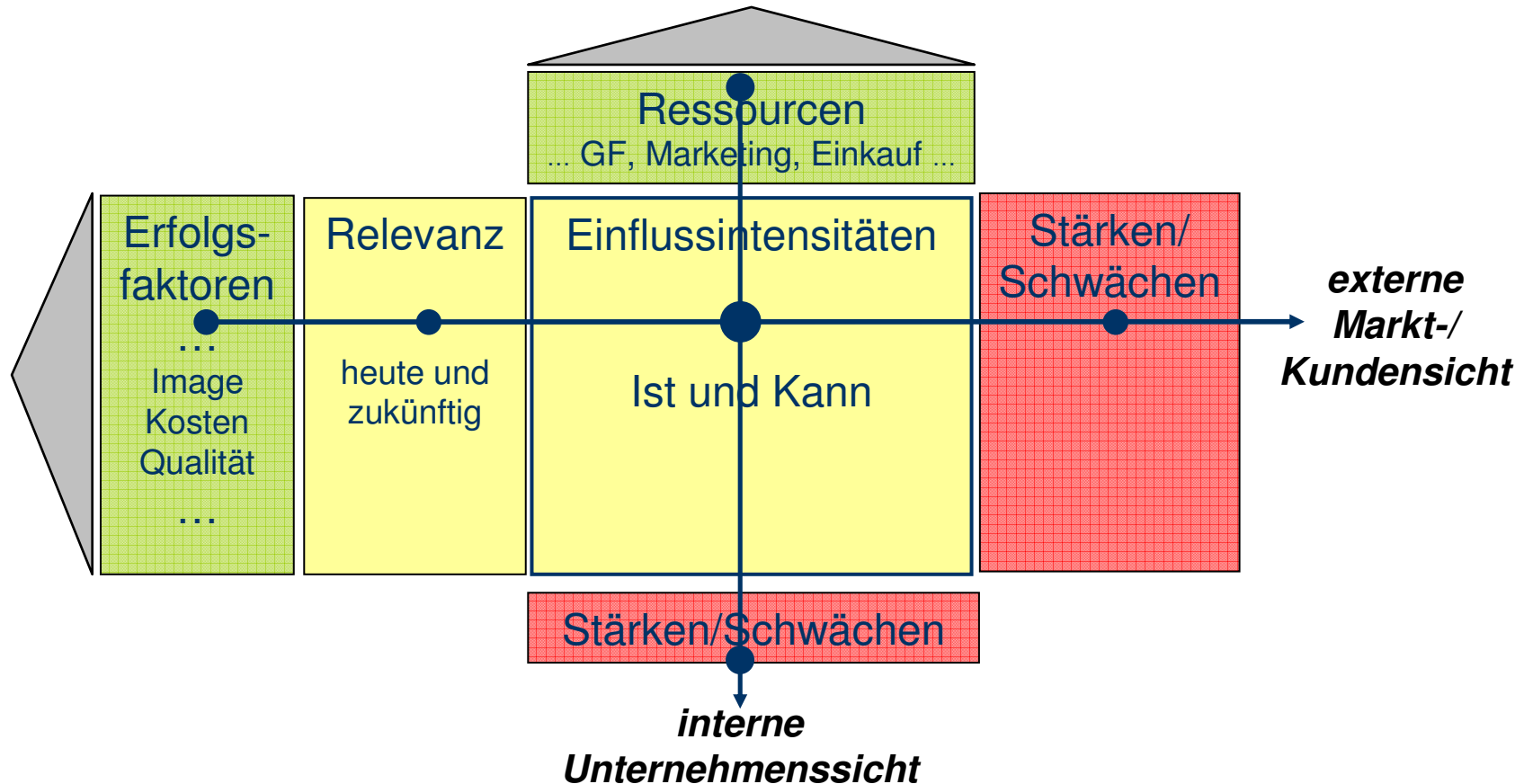
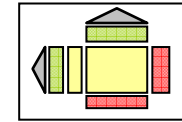
2.2 Empirische Ergebnisse

3. Rekurs

Anhang

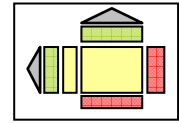


1. Allgemeines zum SRD: Prinzipdarstellung - 1

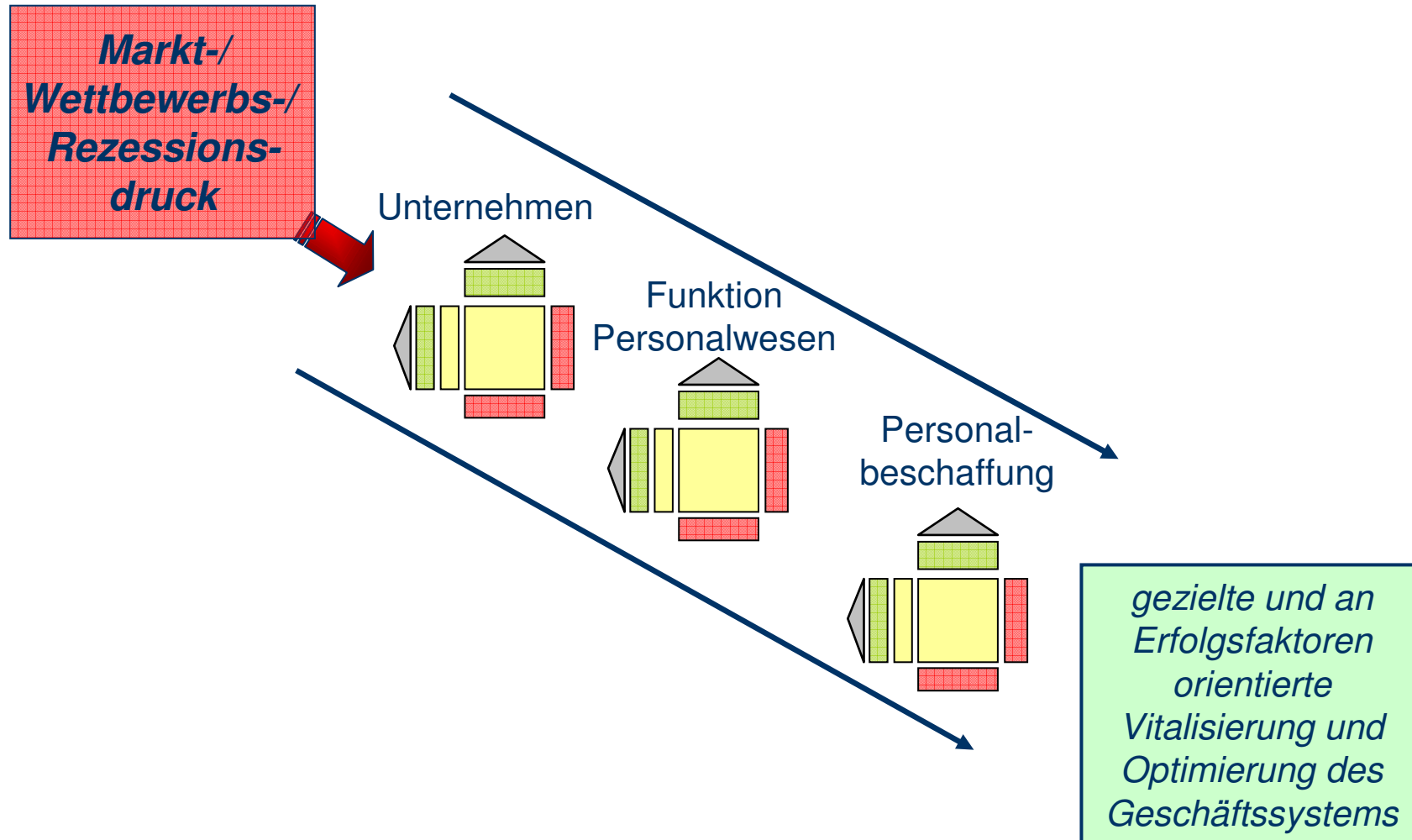


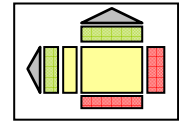
SRD setzt damit am Kern eines jeden Managementphänomens an, so auch an der Schnittstelle von B2B- und B2C-Geschäften



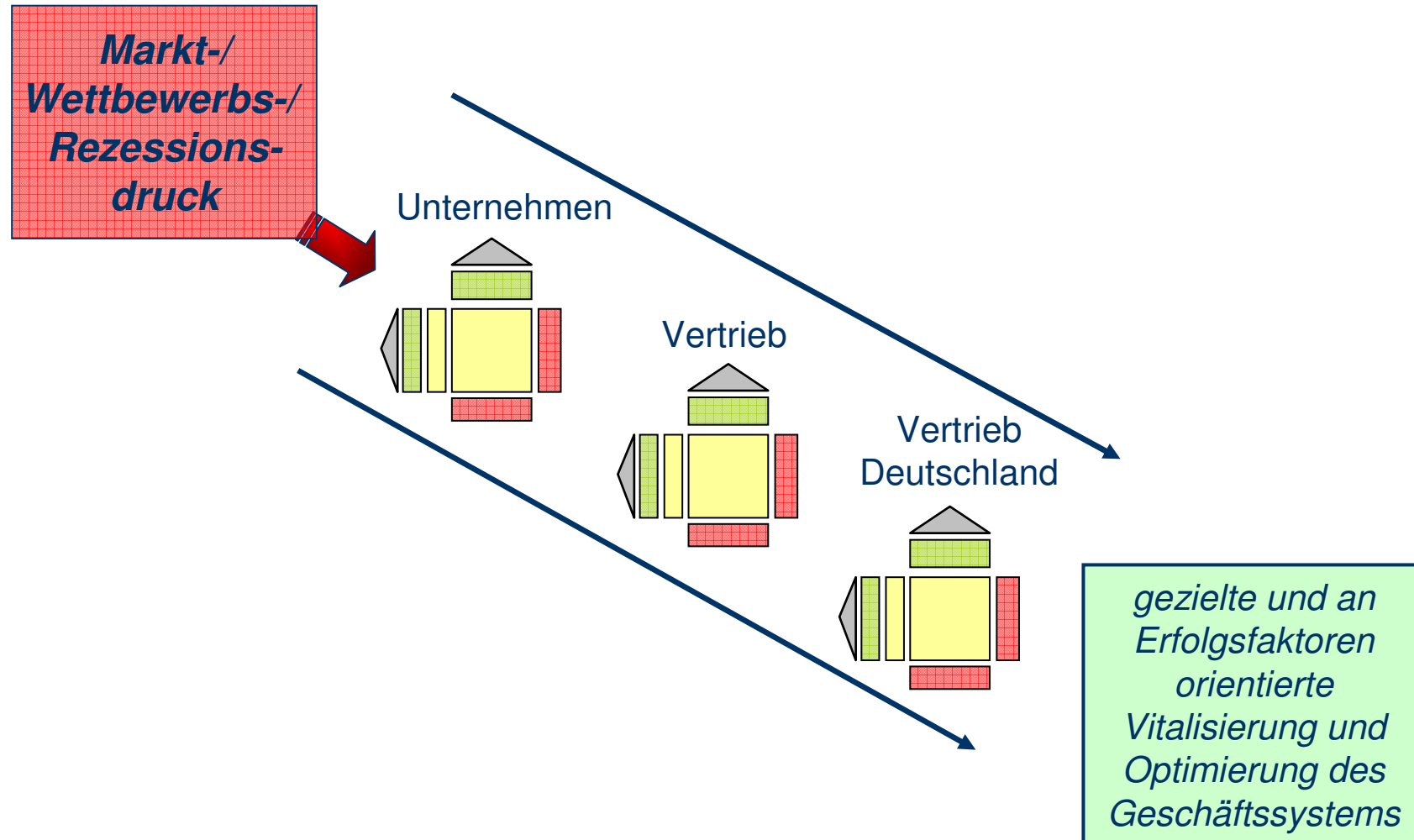


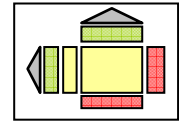
1. Allgemeines zum SRD: SRD-Kaskade – Beispiele (1)



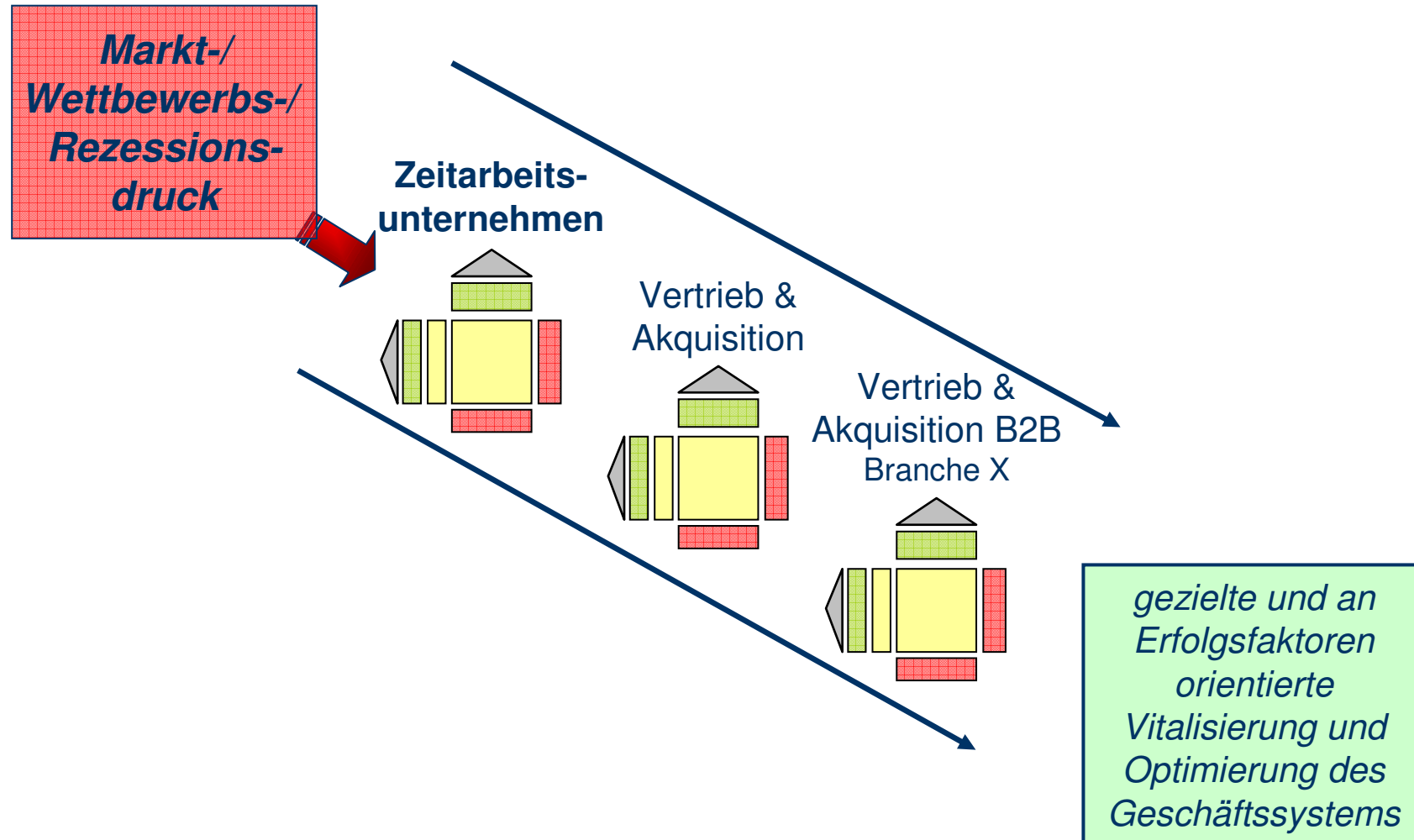


1. Allgemeines zum SRD: SRD-Kaskade – Beispiele (1)

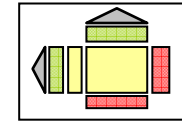




1. Allgemeines zum SRD: SRD-Kaskade – Beispiele (1)



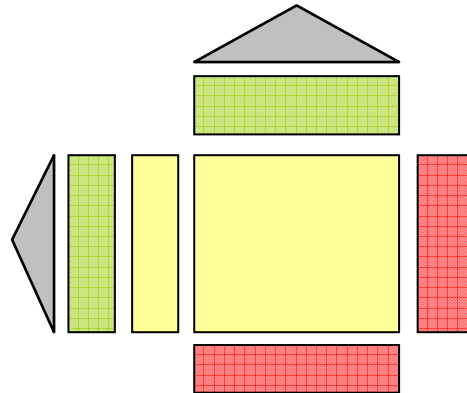
1. SRD-Allgemeines – Multifunktionalität und Anwendungspluralität



SRD-Vorläufer:

- Target Costing
- Quality Function Deployment

- auf Produkte begrenzt
- hohe Streuverluste
- hoher Aufwand
- nur strategisch
- nur operativ



Enorme Anwendungsvielfalt

Unternehmen, Funktionen, Geschäfte, Produkte,
Dienstleistungen, B2B- und B2C-Beziehungen

*Stets müssen bestimmte Erfolgsfaktoren (**Success**)
mit dem Einsatz bestimmter Ressourcen (**Resource**)
bestmöglich befriedigt werden (**Deployment**)*



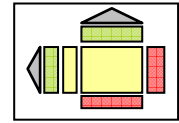
SRD als überlegene Mehrkampfwanne

z. B.

- KMU
- IT-Unternehmen
- Industrielle Konzerne
- Bau-/Immobilien
- Versicherungen
- Airlineindustrie
- Messe, Museen
- Handelsunternehmen
- Sportartikelindustrie
- Autoindustrie/-handel
- Textilindustrie
- Hotel/Sanatorium
- Personaldienstleistung
- Bildungsinstitutionen
- Deutsche Gewerkschaft
- Pharmaindustrie
- Uhrenindustrie
- Beratungsunternehmen
- Bildungsbranche
- Katholische Kirche
- Facility Management

- **ZAPDs**





1. Allgemeines zum SRD

2. Anwendungsstudie SRD-Bench-ZAPD

2.1 Projektpositionierung und -design

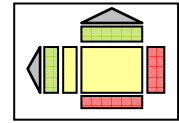
2.2 Empirische Ergebnisse

3. Rekurs

Anhang

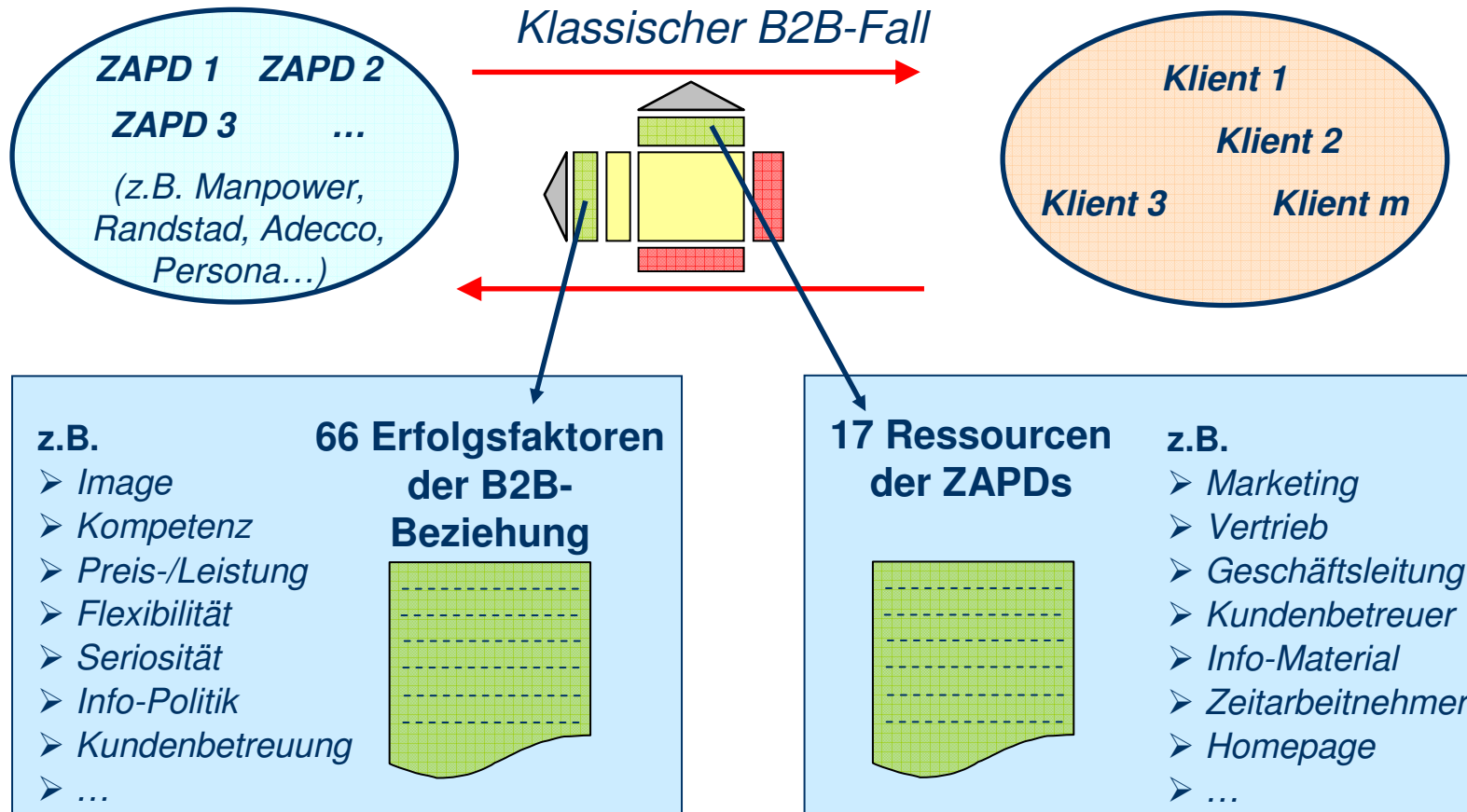


Projektpositionierung – B2B

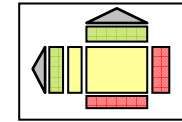


Zeitarbeits-/Personal- dienstleistungsunternehmen

Klientenunternehmen

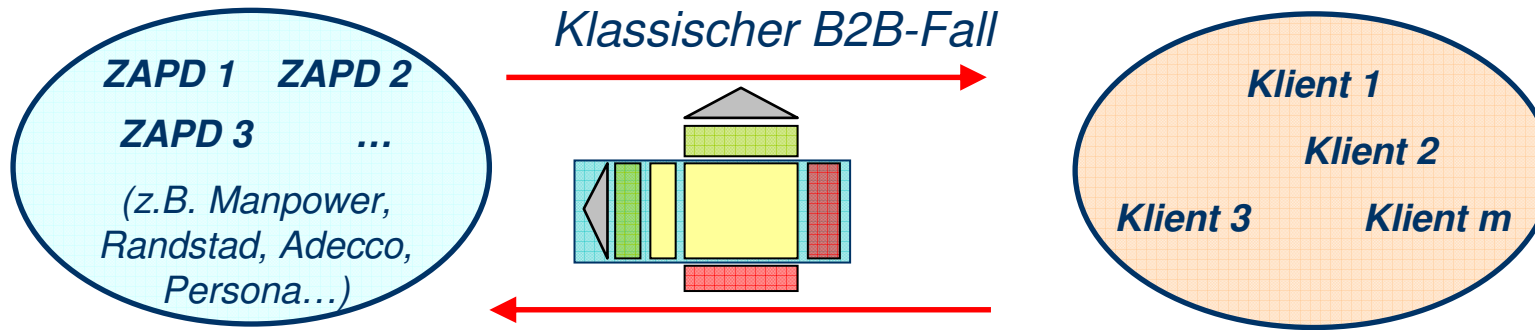


Projektpositionierung – B2B-Datenstruktur (1)

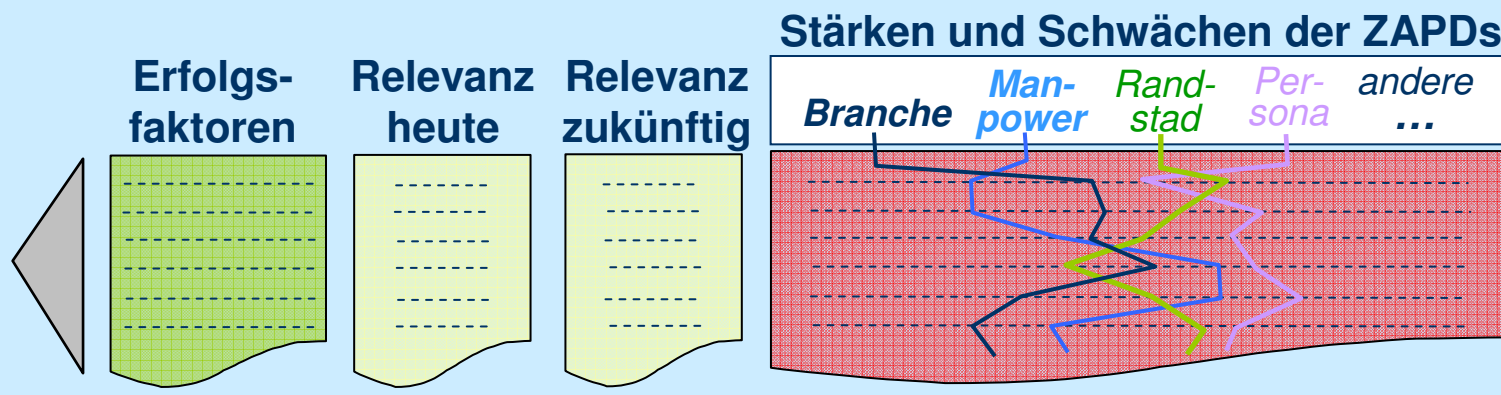


**Zeitarbeits-/Personal-
dienstleistungsunternehmen**

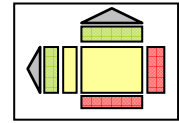
Klientenunternehmen



66 Erfolgsfaktoren der B2B-Beziehung



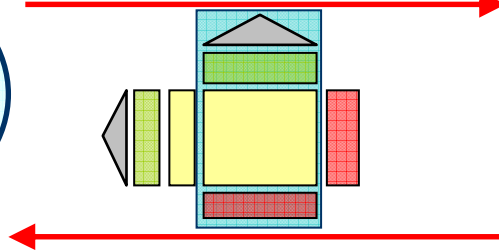
Projektpositionierung – B2B-Datenstruktur (2)



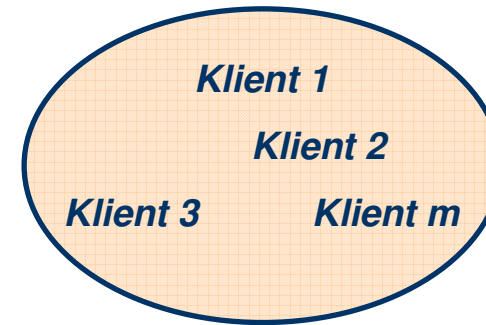
Zeitarbeits-/Personal- dienstleistungsunternehmen



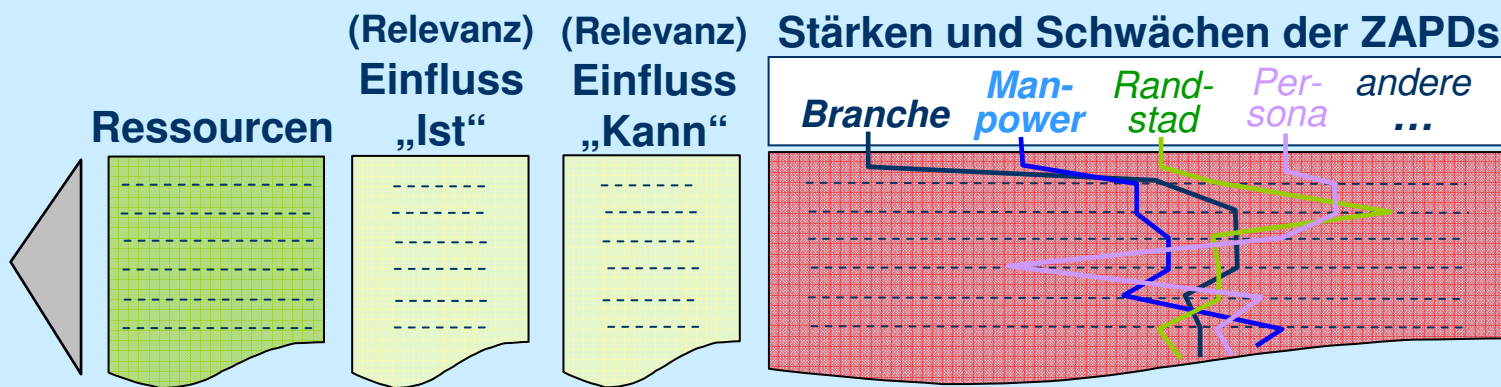
Klassischer B2B-Fall

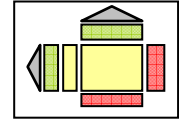


Klientenunternehmen



17 Ressourcen der ZAPDs





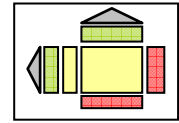
Projektverlauf

- Kick-off *Juli 2008*
- Interviews im empirischen Feld (inkl. Pre-Test) *Okt. 2008 - Feb. 2009*
- Auswertungen *bis „heute“*

Daten und Erhebung bis „heute“ - Zwischenstand

- 80 Einschätzungen aus Klientenunternehmen
- ca. 15.000 quantifizierte Daten
- Gesamtdeutschland
- verbale Zusatzinformationen





1. Allgemeines zum SRD

2. Anwendungsstudie SRD-Bench-ZAPD

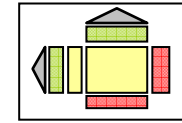
2.1 Projektdesign

2.2 Empirische Ergebnisse

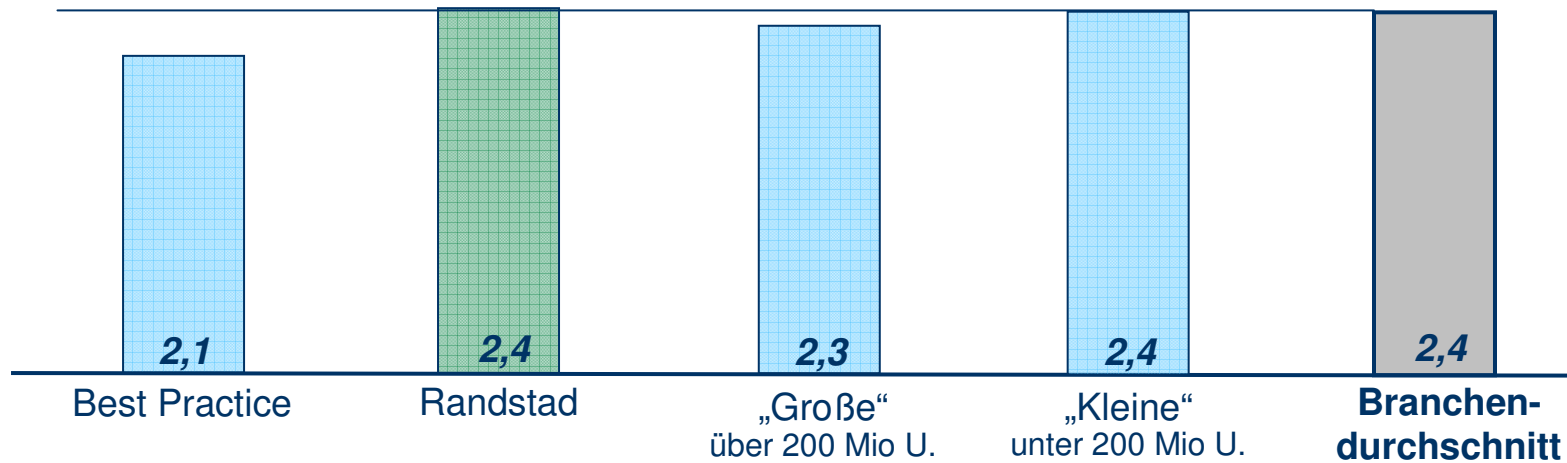
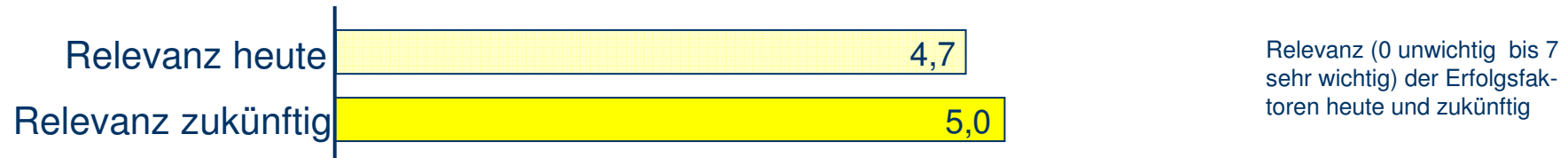
3. Rekurs

Anhang





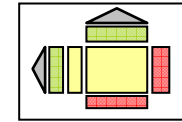
Durchschnitt über alle 66 B2B-Erfolgsfaktoren



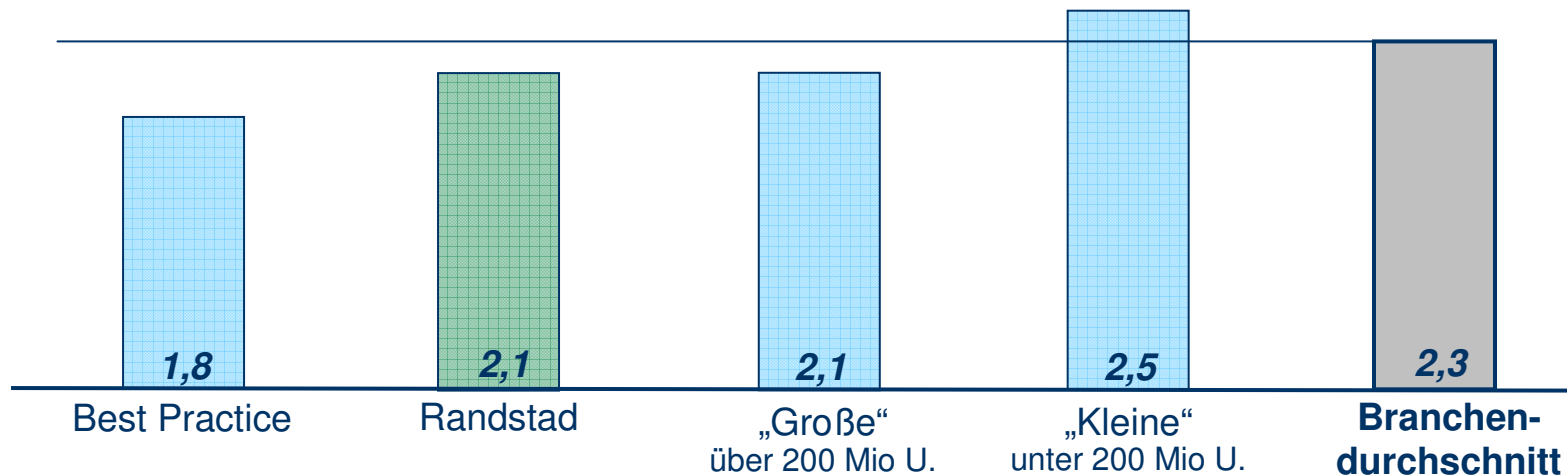
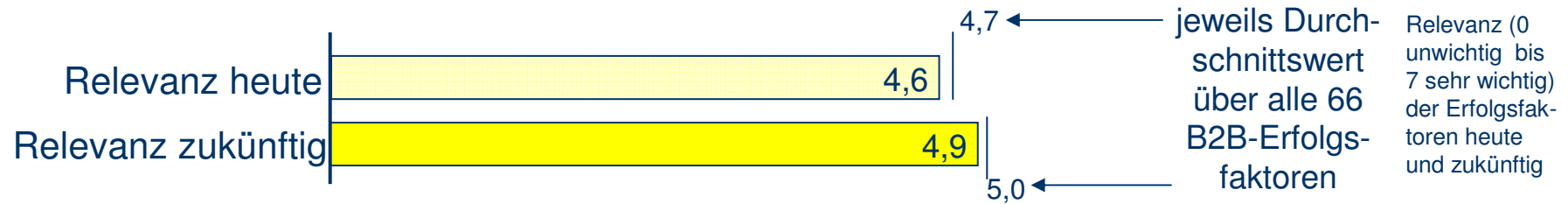
Durchschnittliche Benotung des Erfolgsfaktors bzw. der Ressource
(1 = sehr gut bis 5 = mangelhaft) für das jeweilige ZAPD-Unternehmen



Ausgewählte Ergebnisse – „SRD-Bench-ZAPD“



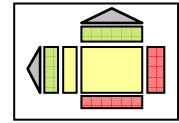
Erfolgsfaktorbündel „Unternehmen“ (16: Image, Wachstum, Internationalität ...)



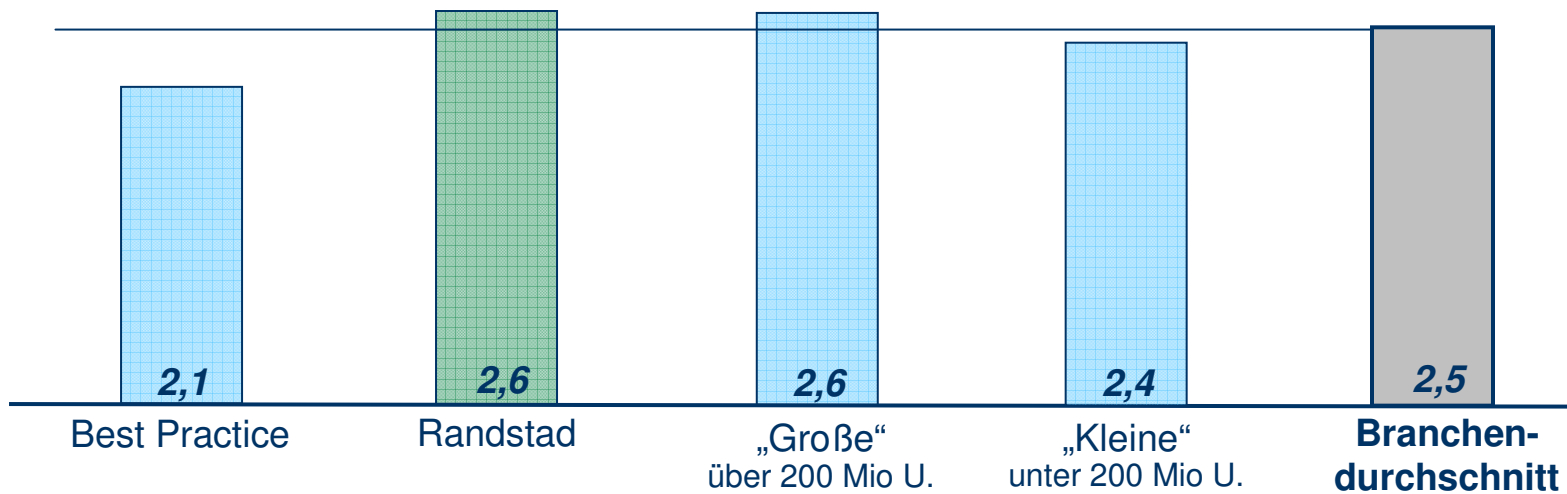
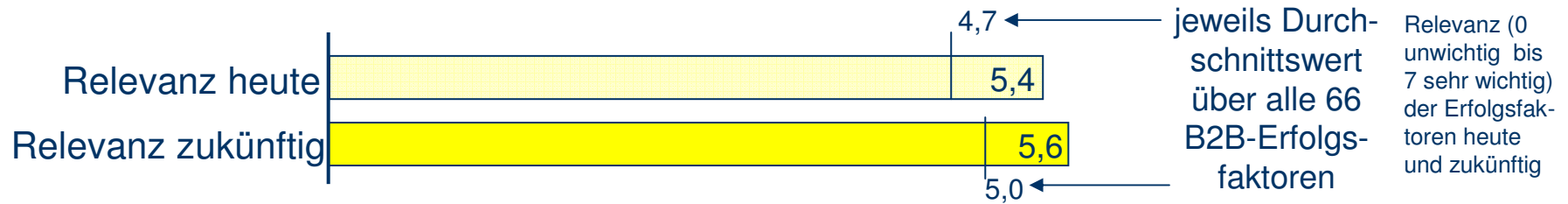
Durchschnittliche Benotung des Erfolgsfaktors bzw. der Ressource (1 = sehr gut bis 5 = mangelhaft) für das jeweiligen ZAPD-Unternehmen



Ausgewählte Ergebnisse – „SRD-Bench-ZAPD“



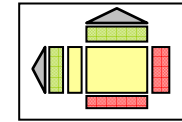
Erfolgsfaktorbündel „Zeitarbeiter“ (12: Arbeitsqualität, Motivation, S-/F-Kompetenz ...)



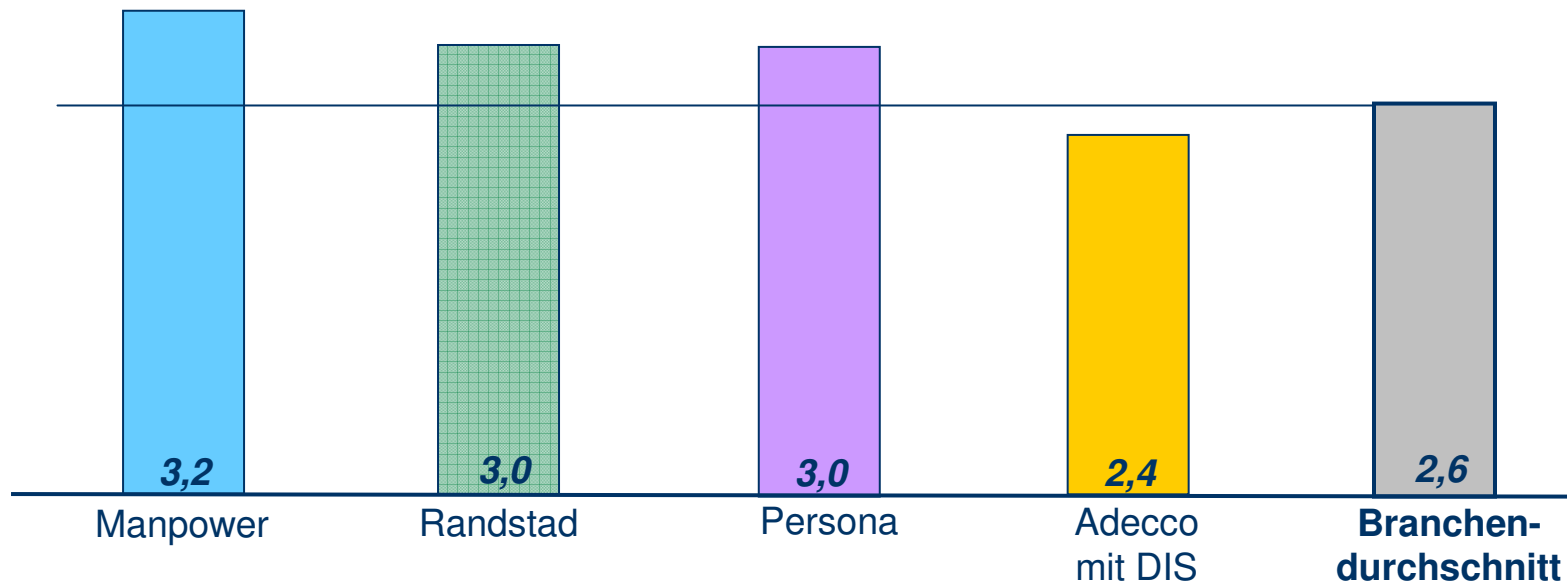
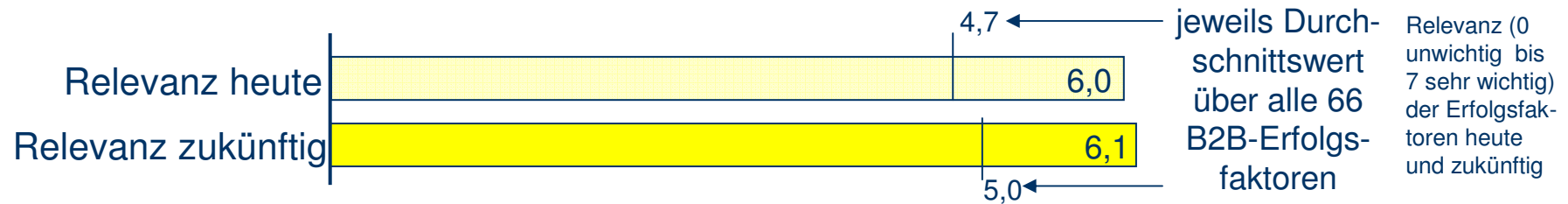
Durchschnittliche Benotung des Erfolgsfaktors bzw. der Ressource
(1 = sehr gut bis 5 = mangelhaft) für das jeweiligen ZAPD-Unternehmen



Ausgewählte Ergebnisse – „SRD-Bench-ZAPD“



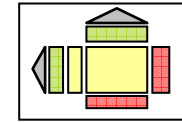
(Einzel-) Erfolgsfaktor „Motivation der Zeitarbeitnehmer“



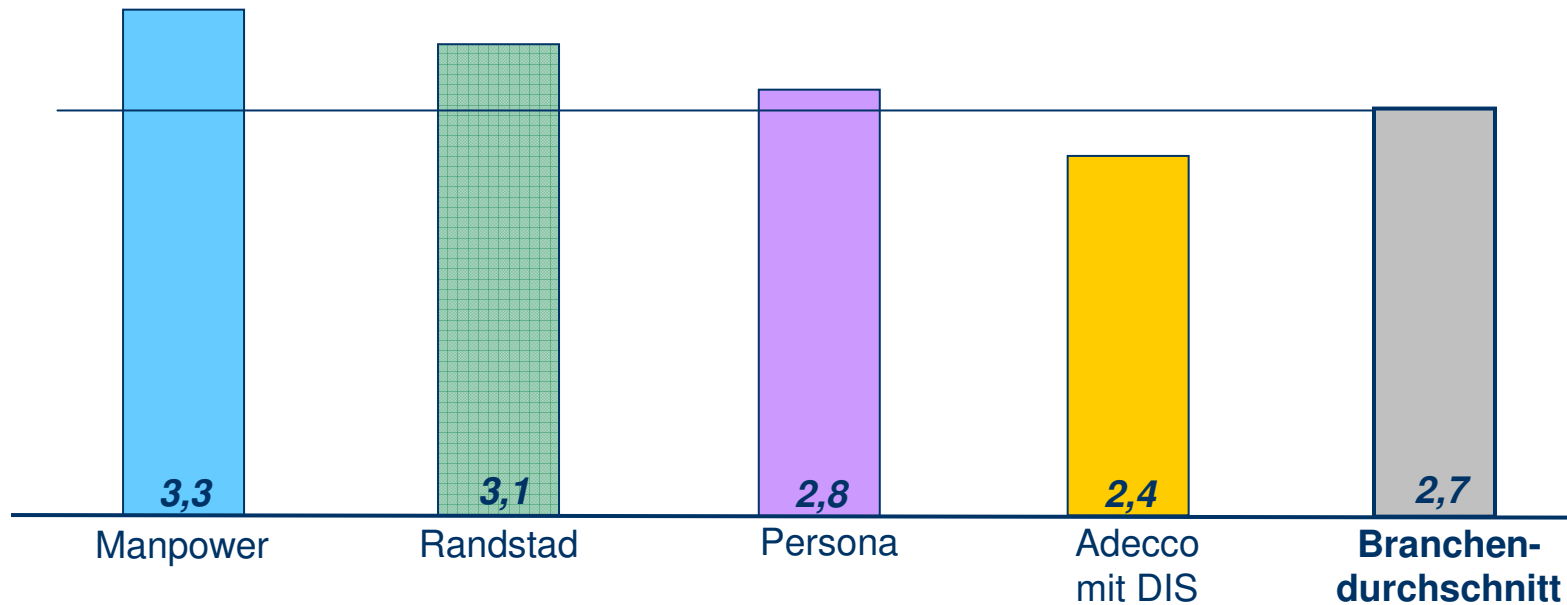
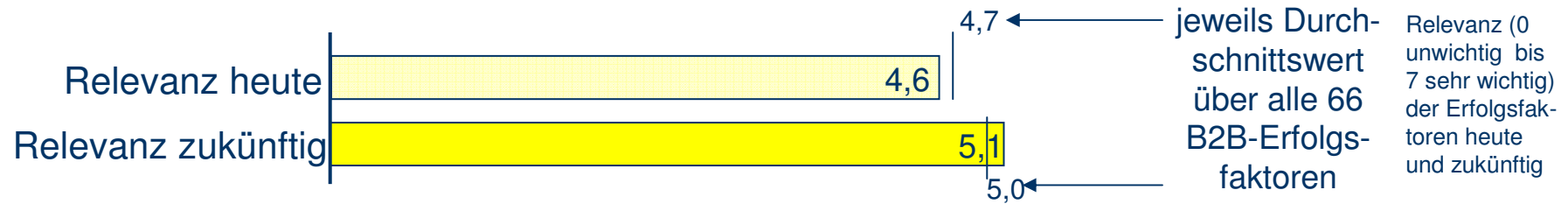
Durchschnittliche Benotung des Erfolgsfaktors bzw. der Ressource
(1 = sehr gut bis 5 = mangelhaft) für das jeweiligen ZAPD-Unternehmen



Ausgewählte Ergebnisse – „SRD-Bench-ZAPD“



(Einzel-) Erfolgsfaktor „Offenlegung der Entlohnung der ZAs“

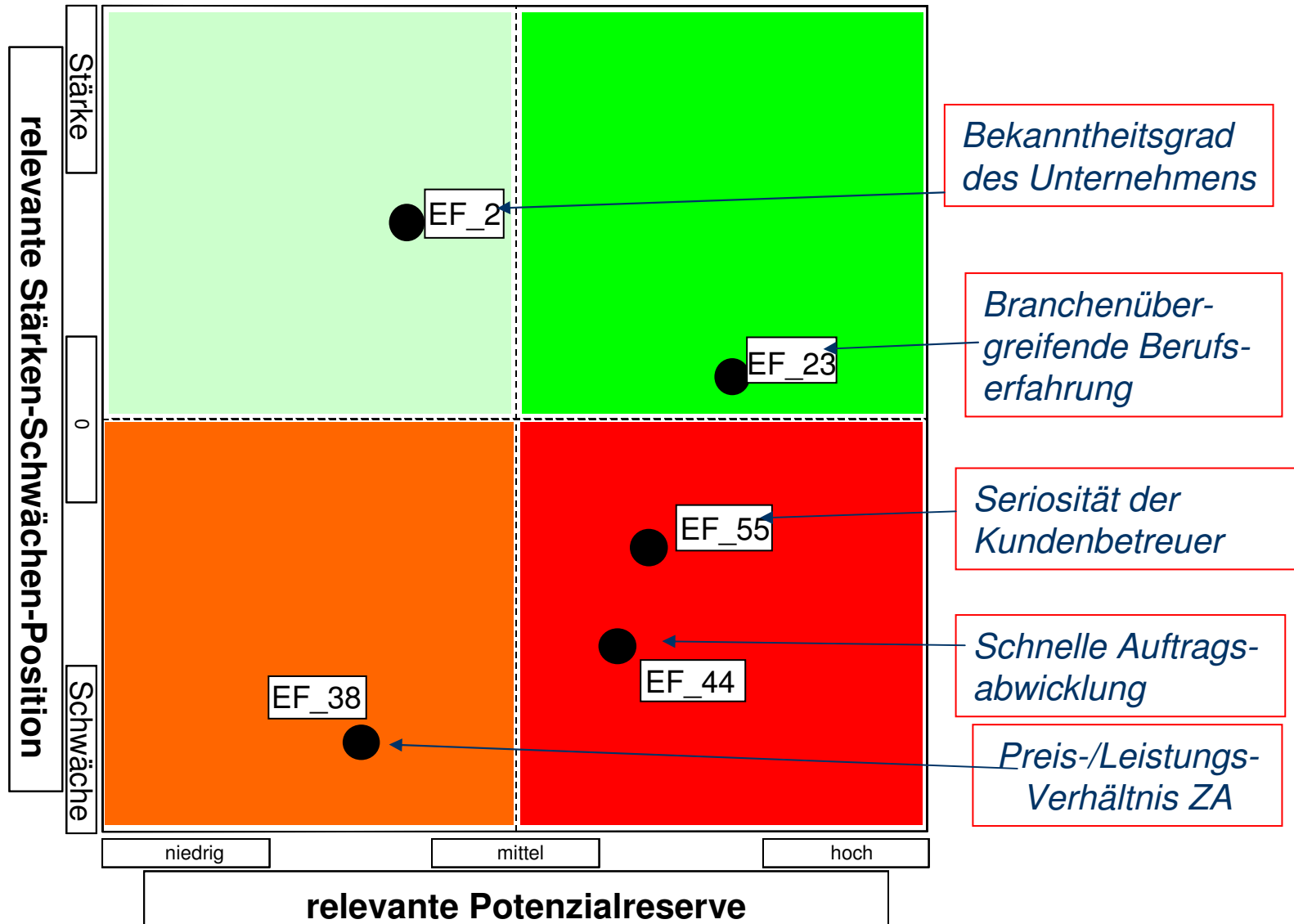
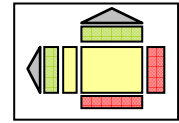


Durchschnittliche Benotung des Erfolgsfaktors bzw. der Ressource
(1 = sehr gut bis 5 = mangelhaft) für das jeweiligen ZAPD-Unternehmen

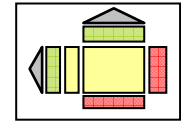


Erfolgsfaktoren:

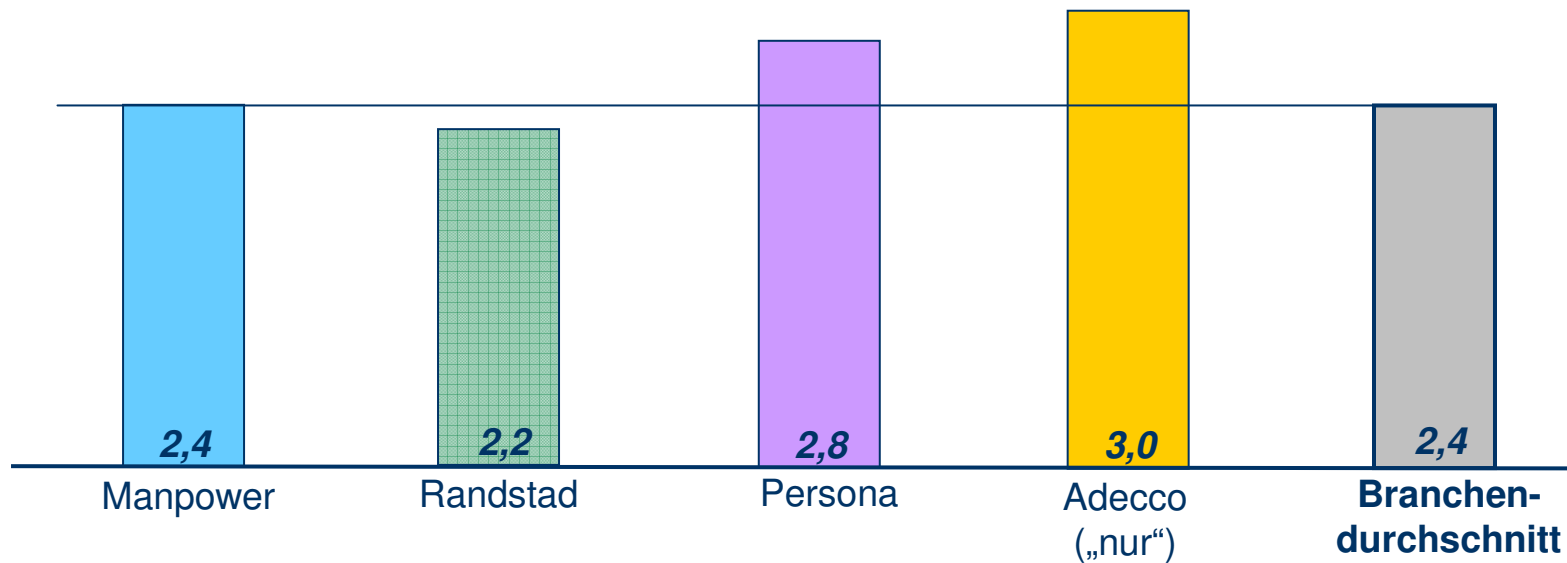
Stärken-Schwächen-Potenzialreserven-Portfolio (für einen „Großen“)



Ausgewählte Ergebnisse – „SRD-Bench-ZAPD“



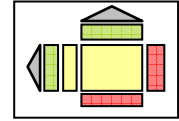
Ressourcenbündel „Geschäftsleitung, Marketing, Vertrieb“



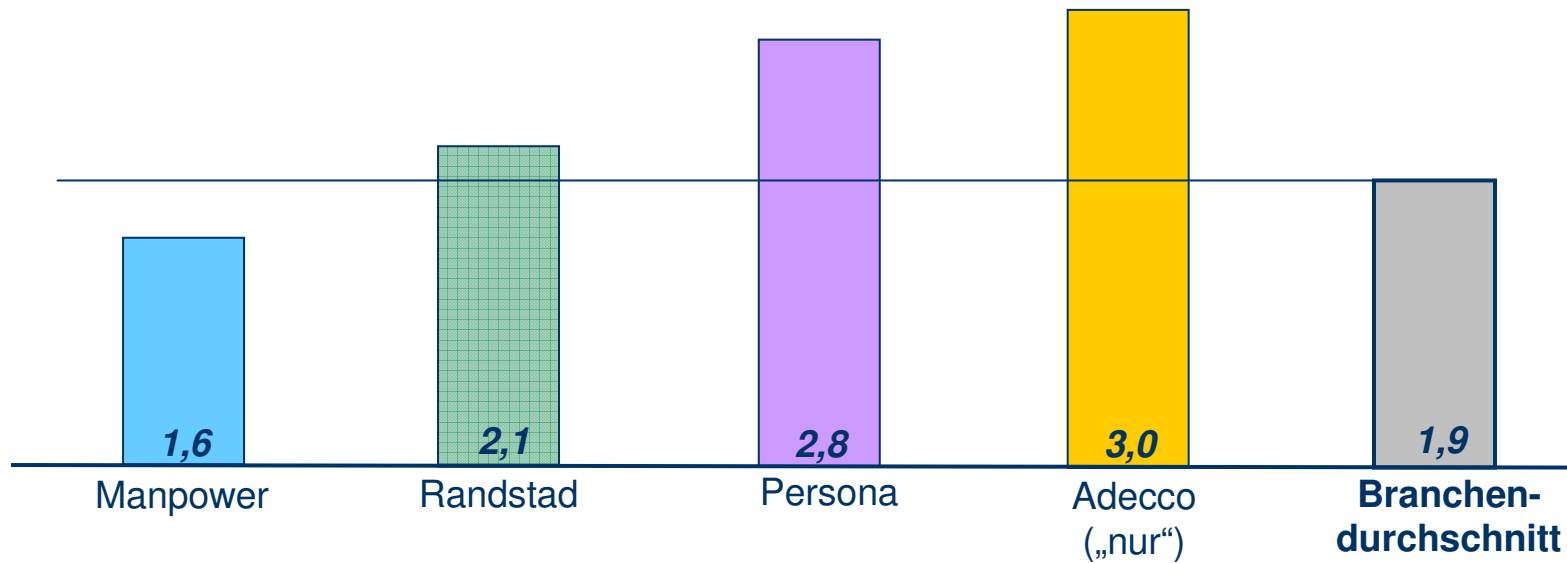
Durchschnittliche Benotung des Erfolgsfaktors bzw. der Ressource
(1 = sehr gut bis 5 = mangelhaft) für das jeweiligen ZAPD-Unternehmen



Ausgewählte Ergebnisse – „SRD-Bench-ZAPD“



(Einzel-) Ressource „Kundenbetreuer“

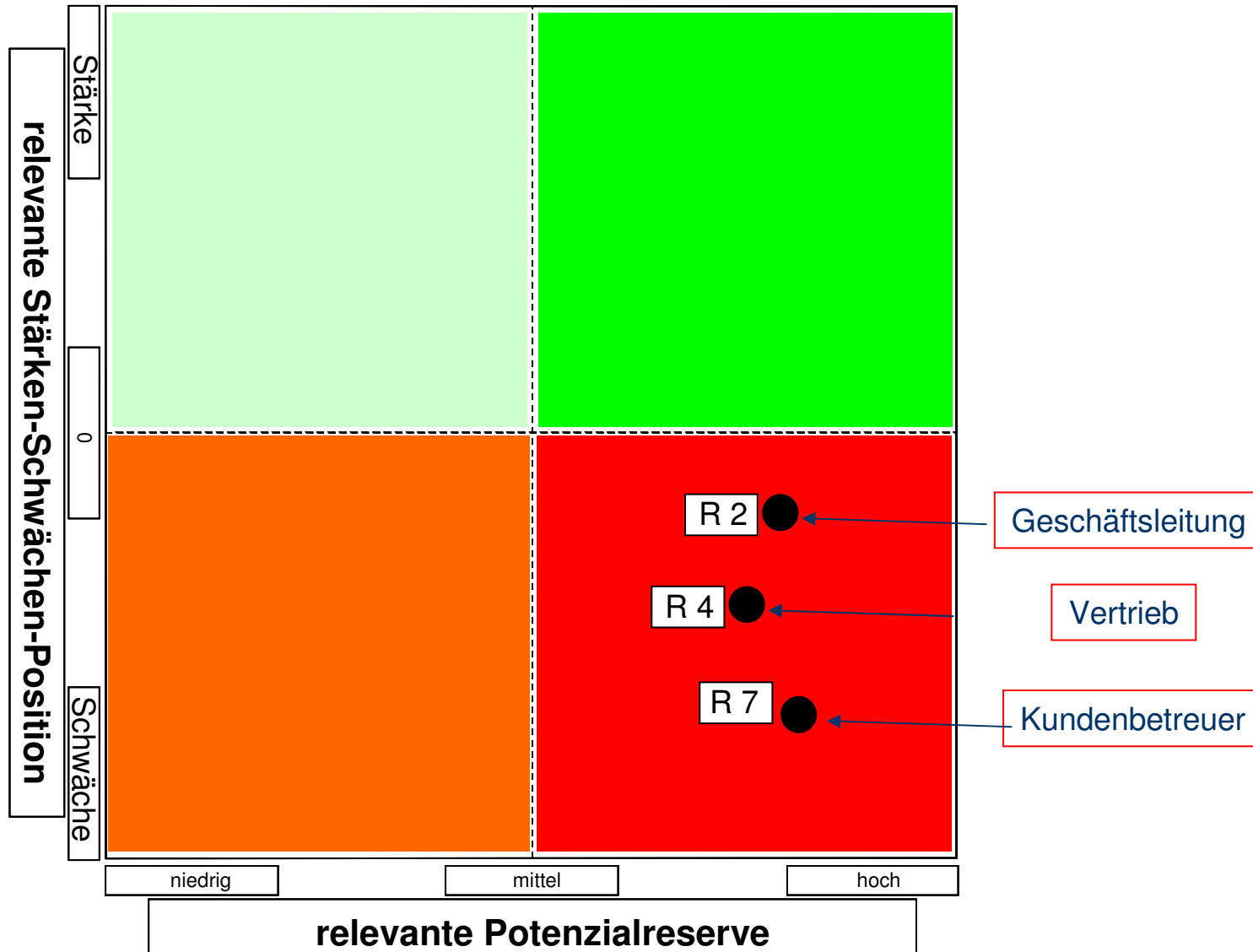
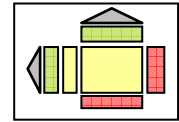


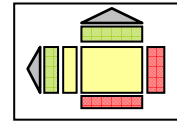
Durchschnittliche Benotung des Erfolgsfaktors bzw. der Ressource
(1 = sehr gut bis 5 = mangelhaft) für das jeweiligen ZAPD-Unternehmen



Ressourcen:

Stärken-Schwächen-Potenzialreserven-Portfolio (für einen „Großen“)



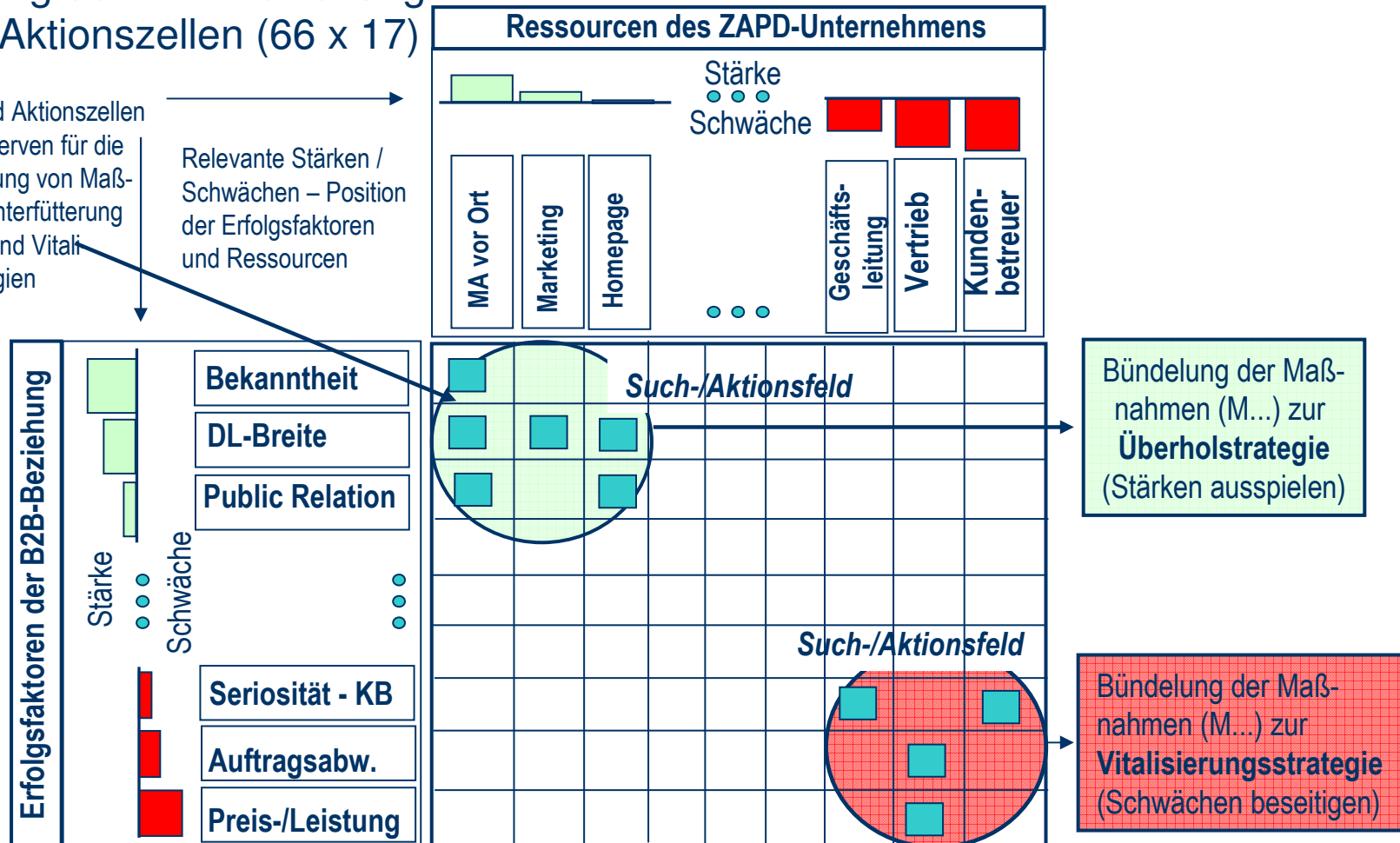


SRD-Aktionsmatrix (... Geschäftsvitalisierung)

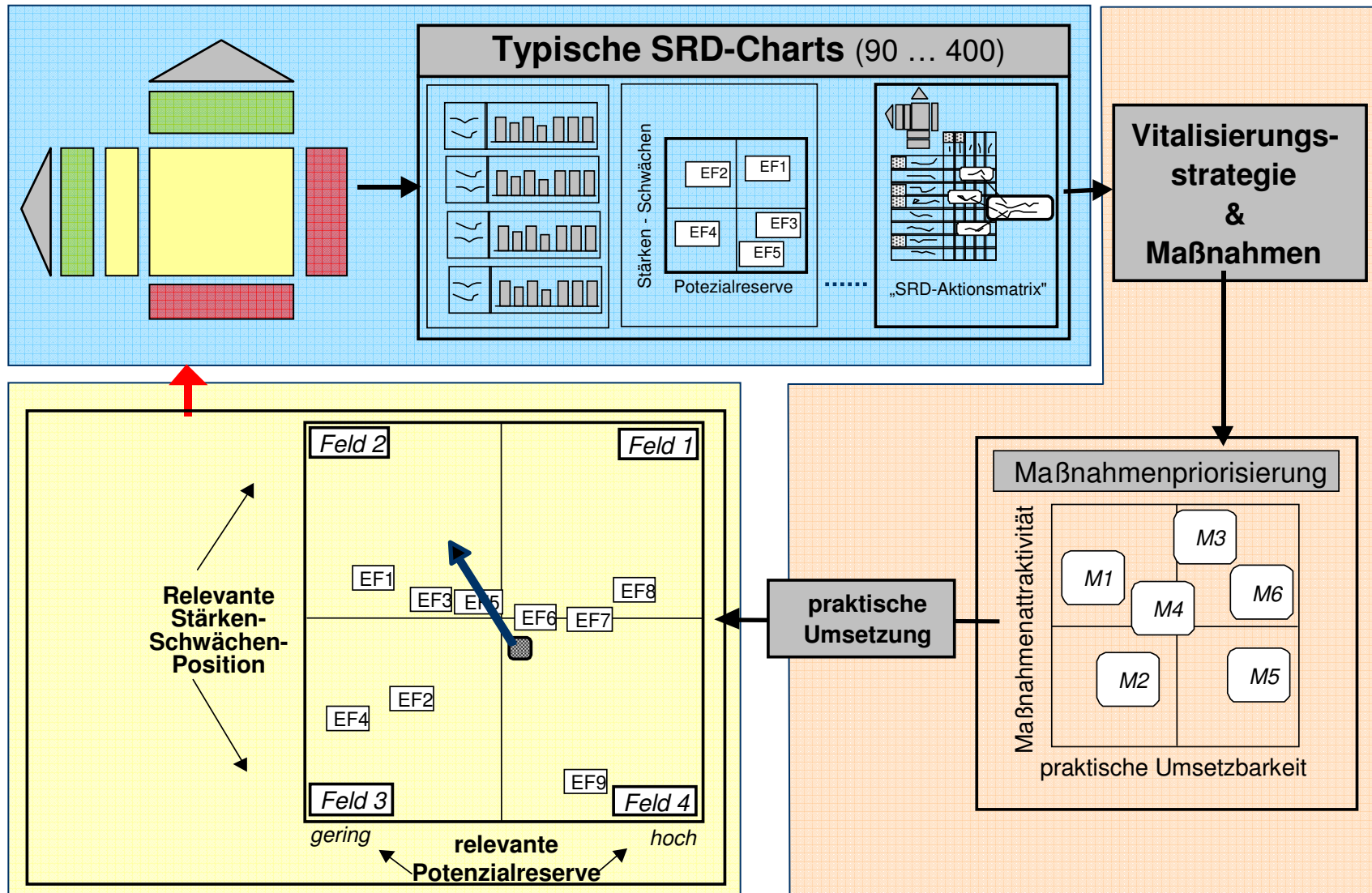
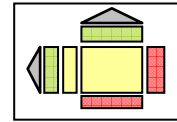
Zerspaltung der B2B-Beziehung
in 1.122 Aktionszellen (66 x 17)

Such- und Aktionszellen
mit hohen Reserven für die
gezielte Ableitung von Maß-
nahmen zur Unterfütterung
von Überhol- und Vitali-
sierungsstrategien

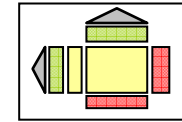
Relevante Stärken /
Schwächen – Position
der Erfolgsfaktoren
und Ressourcen



SRD-Vitalisierungskreislauf und -controlling

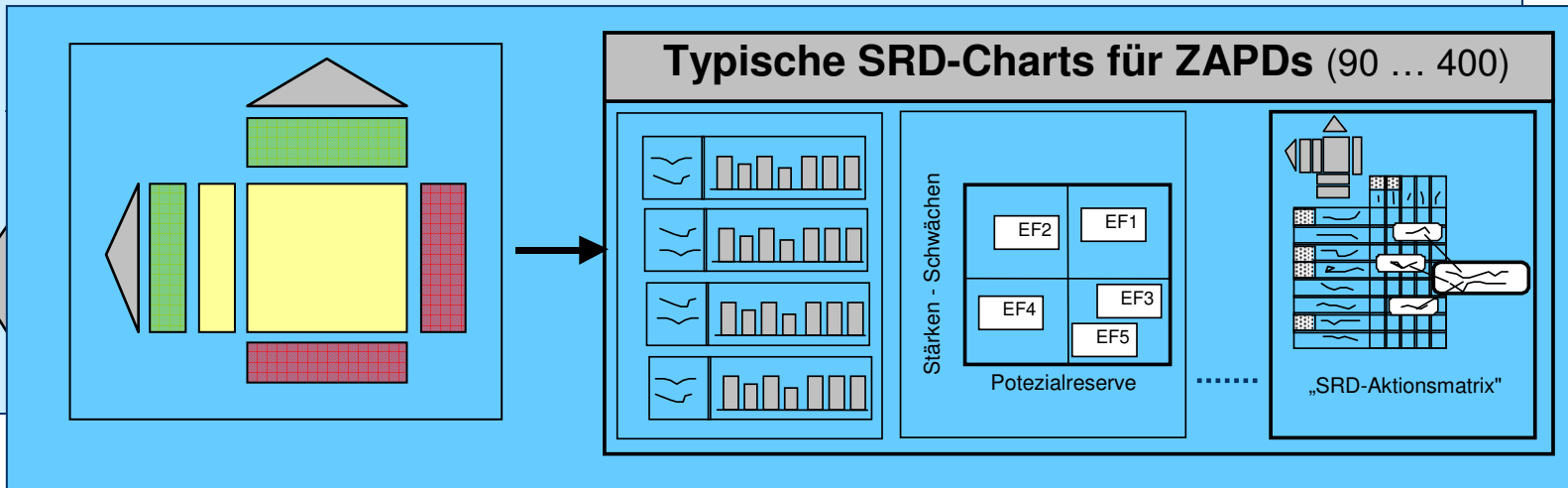


Projektpositionierung – B2B-Datenstruktur (1)



66 Erfolgsfaktoren der B2B-Beziehung

17 Ressourcen der ZAPDs



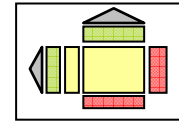
ZAPD-spezifische Datenbank

- Performance-Benchmarking
- Geschäftsvitalisierung und Akquisitionsstrategien

für

- ZAPD-Unternehmen
- Klientenunternehmen





1. Allgemeines zum SRD

2. Anwendungsstudie SRD-Bench-ZAPD

2.1 Projektpositionierung und -design

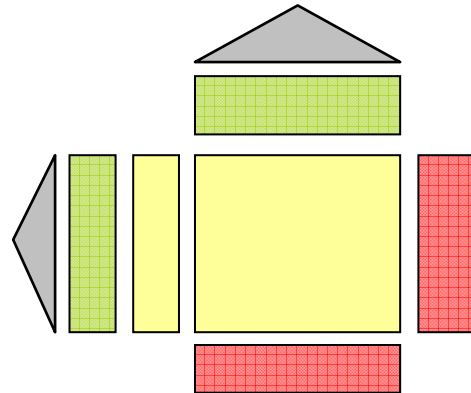
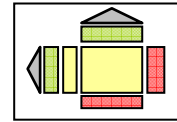
2.2 Empirische Ergebnisse

3. Rekurs

Anhang



3. Rekurs – Multifunktionalität und Anwendungspluralität



Enorme Anwendungsvielfalt

Unternehmen, Funktionen, Geschäfte, Produkte,
Dienstleistungen, B2B- und B2C-Beziehungen

*Stets müssen bestimmte Erfolgsfaktoren (**Success**)
mit dem Einsatz bestimmter Ressourcen (**Resource**)
bestmöglich befriedigt werden (**Deployment**)*



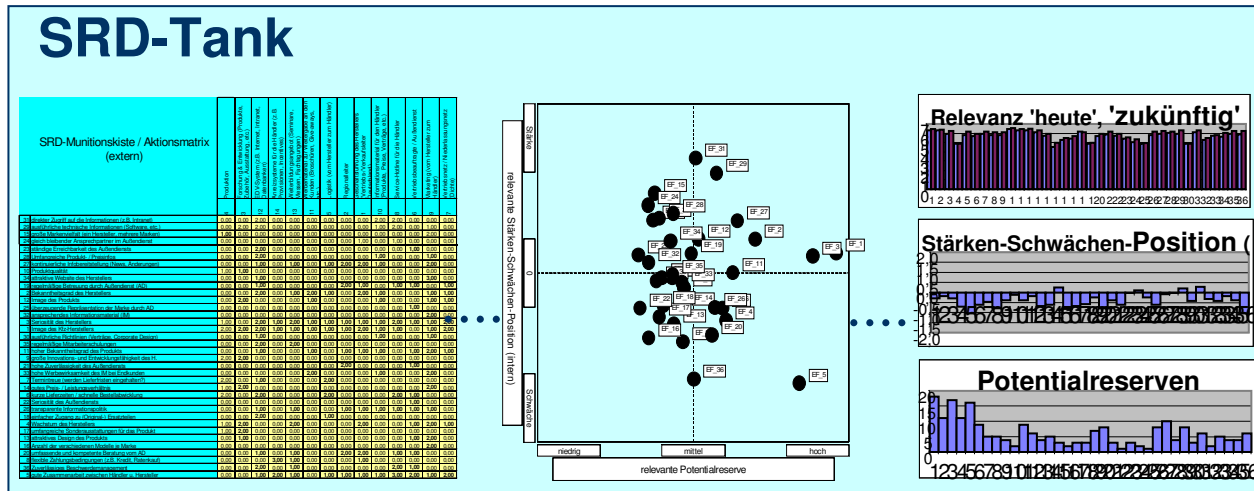
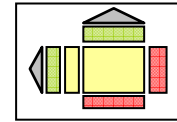
SRD als überlegene Mehrkampfwanne

z. B.

- KMU
- IT-Unternehmen
- Industrielle Konzerne
- Bau-/Immobilien
- Versicherungen
- Airlineindustrie
- Messen, Museen
- Handelsunternehmen
- Sportartikelindustrie
- Autoindustrie/-handel
- Textilindustrie
- Hotel/Sanatorium
- Personaldienstleistung
- Bildungsinstitutionen
- Deutsche Gewerkschaft
- Pharmaindustrie
- Uhrenindustrie
- Beratungsunternehmen
- Bildungsbranche
- Katholische Kirche
- Facility Management
- **ZAPDs**



SRD-Tank – 1 (Studienprojekte)



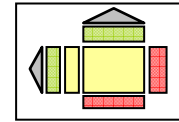
SRD-Projekte:

- KMU
- IT-Unternehmen
- Industrielle Konzerne
- Bau-/Immobilien
- Versicherungen
- Airlineindustrie
- Messen, Museen
- Handelsunternehmen
- Sportartikelindustrie
- Autoindustrie/-handel
- Textilindustrie
- Hotel/Sanatorium
- Personaldienstleistung
- Bildungsinstitutionen
- Deutsche Gewerkschaft
- Pharmaindustrie
- Uhrenindustrie
- Beratungsunternehmen
- Bildungsbranche
- Katholische Kirche
- Facility Management
- **ZAPDs**

ca. 90 Projekte
(ca. 4,5 Mio Daten)
verschiedenste
Branchen z.B. auch
➤ **ZAPDs**

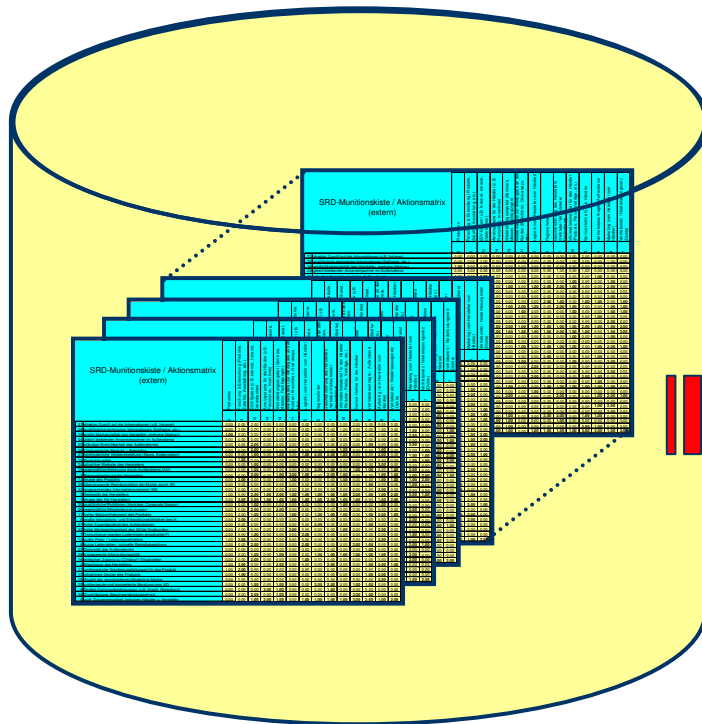
- Erfolgsfaktorenlisten
- Ressourcenlisten
- alle SRD-spezifischen Marks
- Branchen/Firmentypologien
(typische Schwächen/Stärken/Probleme...)



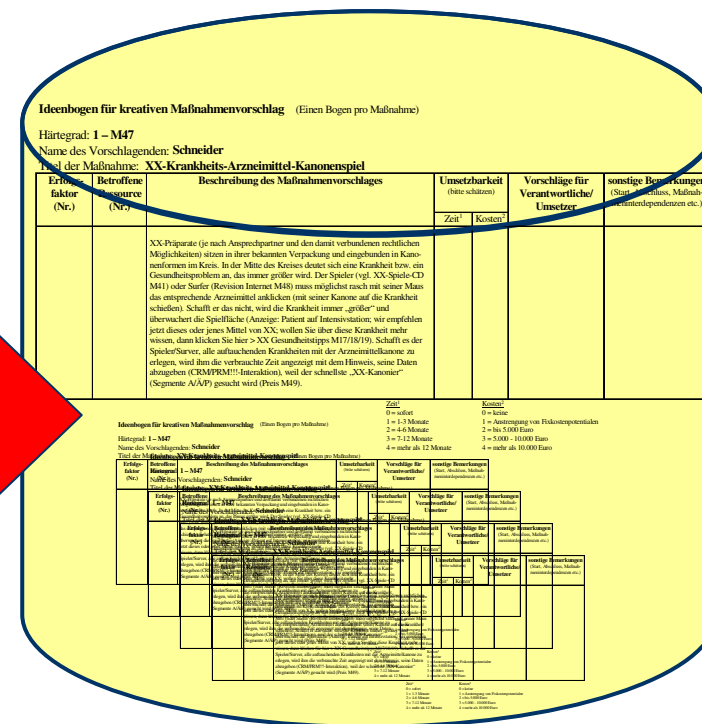


Ca. 150 SRD-Aktionsmatrizen

SRD-Maßnahmensilo

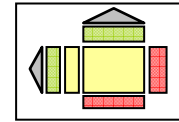


... ca. 90 SRD-Projekte
mit ca. 4,5 Mio Daten



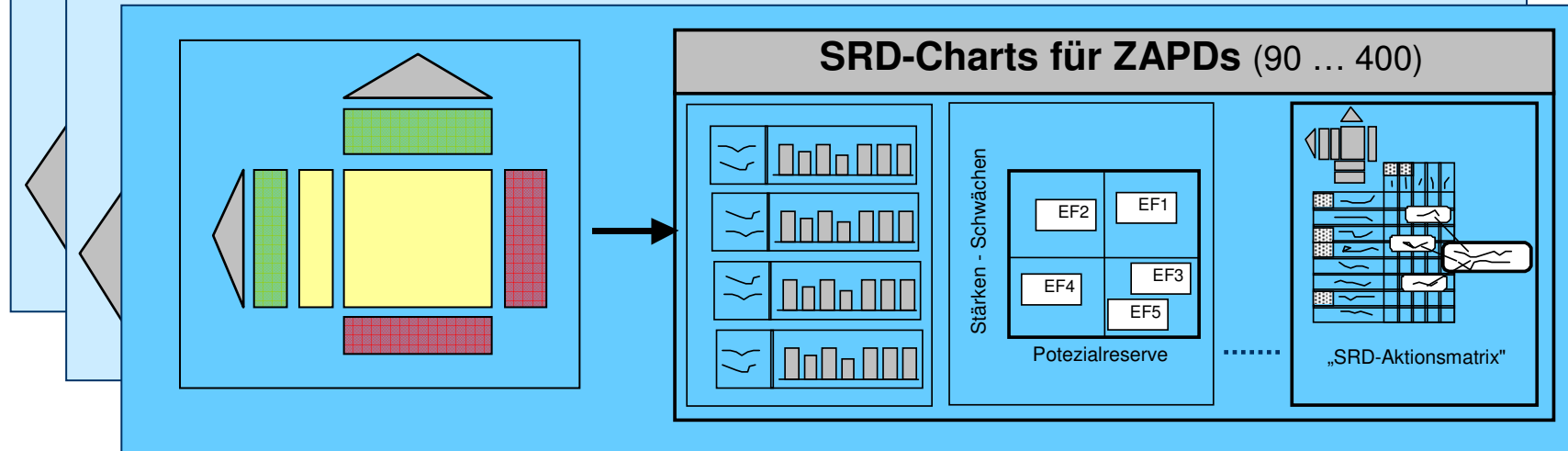
... ca. 700 Maßnahmen für
Geschäftsvitalisierung und Akquisition





66 Erfolgsfaktoren der B2B-Beziehung der ZAPDs

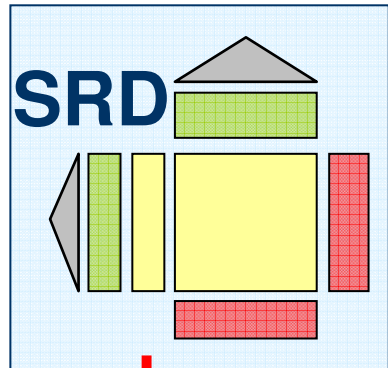
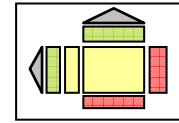
17 Ressourcen der ZAPDs



„SRD-Bench-ZAPD“

- 15 - 25.000 Daten (B2B)
- Studimodule für ZAPDs
- Auflegen eines Panels
- Angebot für ZAPDs und Klienten





➤ **Instrument für Geschäftsanalyse**

➤ **Benchmarking-Methode**

aber vor allem auch eine ...

➤ **überlegene Methode für die Vitalisierung & Optimierung von (ZAPD-) Geschäften**

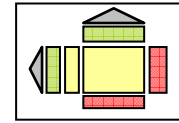


**Sicher
Schnell**

**Raffiniert
Rational**

**Durchdacht
Dynamisch**

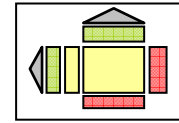




Diese **Präsentation**
und viele weitere **Studien/Publicationen**
finden Sie zum **Download** unter

- www.kube-ev.de
- www.srd-projekte.de
- www.dietram-schneider.de

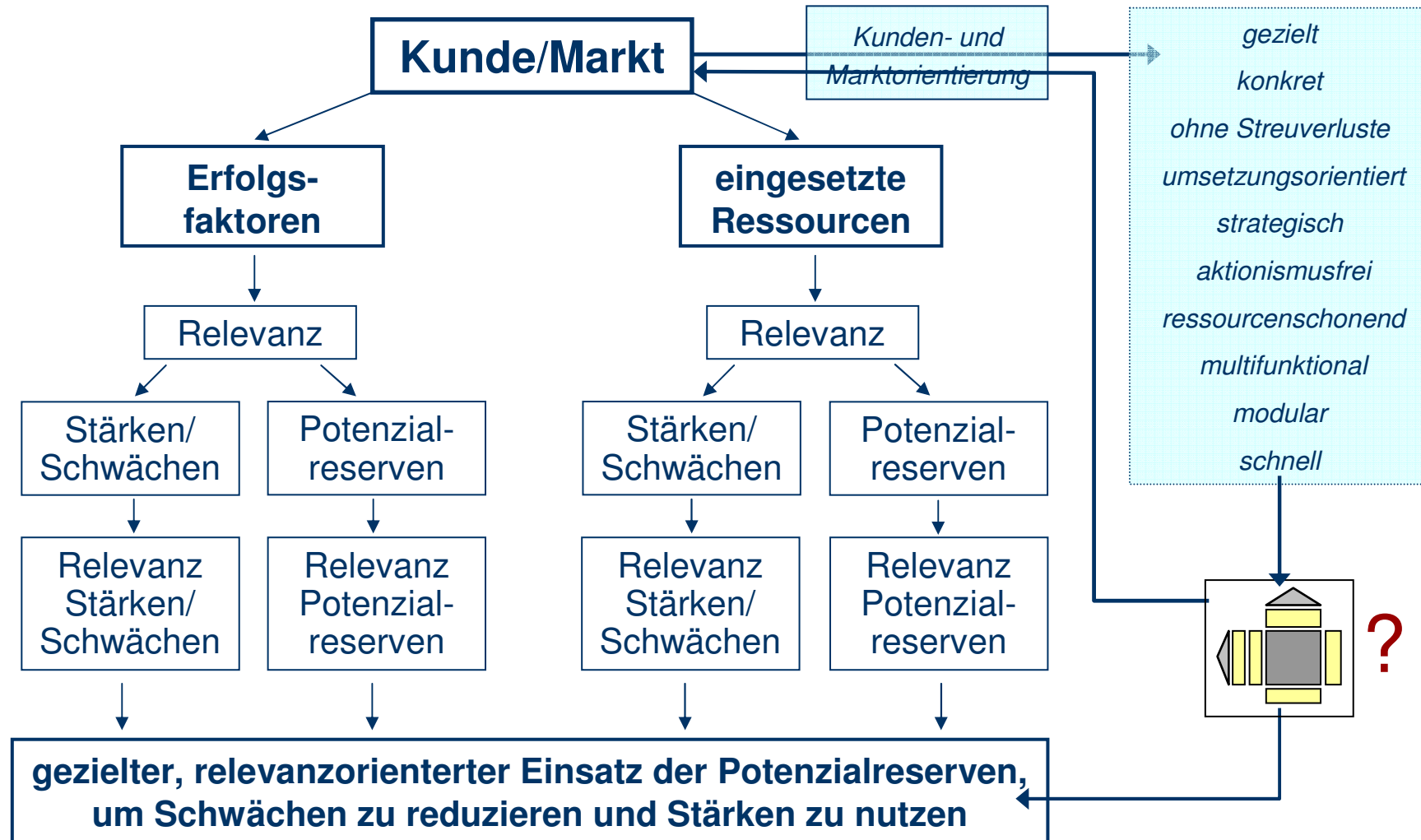
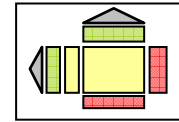




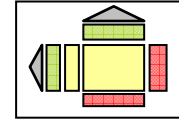
Anhang



1. Allgemeines zum SRD: Prinzipdarstellung - 2



Ausgewählte Literatur und Publikationen zum SRD



- KUBE-Autorenkollektiv (2000):** SRD schlägt QFD: Unternehmensentwicklung mit Success Resource Deployment, in: Zeitschrift für Unternehmensentwicklung und Industrial Engineering, S. 21 - 27.
- Lehmann, D.; Schneider, D. (1999):** Airlines auf dem Weg zur Kundenorientierung – Vom konvergenten Passagiertransportgeschäft zum differenzierten Mobilitätssystem, in: Internationales Verkehrswesen, S. 528 - 529.
- Pachner, P.; Schneider, D.; Werdich, F. (2001):** Success Resource Deployment (SRD) im Personal- und Bildungsmanagement – Ergebnisse einer empirischen Studie, in: Power Tools, hrsg. V. D. Schneider u. P. Pflaumer, Wiesbaden, S. 49 - 57.
- Pfohl, H.-C.; Elbert, R.; Hofmann, E. (2001):** Strategische Bedeutung von Geschäftsprozessen – Erfahrungsbericht zur Success-Resource-Deployment-Methode im Rahmen einer Praxisstudie, in: Zeitschrift für Unternehmensentwicklung und Industrial Engineering, S. 196 - 200.
- Schneider, D. (1997):** Success Resource Deployment (SRD) – vom Quality Function Deployment zu einem multifunktionalen Ansatz für Unternehmensplanung, -entwicklung und beratung, in: Fortschrittliche Betriebsführung und Industrial Engineering, S. 65 - 70.
- Schneider, D. (2001):** Success Resource Deployment – Erfolgreiche Produkte und Geschäfte jenseits von Quality Function Deployment, in: io management, 5, S. 18 - 27.
- Schneider, D.; Amann, M. (2005):** Benchmarking von Beratungsgesellschaften mit Success Resource Deployment – KUBE-Projekt SRD-Bench-Consult, unveröffentl. Projektbericht, Kempten.
- Schneider, D.; Amann, M. (2005):** Unternehmensberatungen im SRD-Benchmarking, in: REFA-Nachrichten, 4, S. 27 - 31.
- Schneider, D.; Amann, M. (2005):** Benchmarking von Beratungsgesellschaften mit Success Resource Deployment – Ein empirischer Vergleich von Accenture über BCG bis McKinsey aus Kundensicht, KUBE-Schriftenreihe, Norderstedt.
- Schneider, D.; Amann, M. (2005):** Benchmarking von Beratungsgesellschaften mit Success Resource Deployment (SRD), in: Unternehmensberater, 6, S. 31 - 36.
- Schneider, D.; Amann, M. (2006):** Benchmarking von Beratungsgesellschaften mit Success Resource Deployment (SRD) – Empirische Ergebnisse für einzelne Wettbewerber, in: Zeitschrift der Unternehmensberatung, 1, S. 9 - 15.
- Schneider, D.; Amann, M. (2006):** Soziale Geltung und Einbindung im Beratungsgeschäft – Die empirische Evidenz eines individual- und sozial-psychologischen Klassikers in der Consultingbranche, in: Zeitschrift der Unternehmensberatung, 2, S. 53 - 58.

Zu den aktuellen SRD-Projekten über ZAPDs und Banken:

Barnsteiner, R.; Gräser, C.; Schneider, D. (2008/2009): Benchmarking und Vitalisierung der B2B- und B2C-Beziehungen im Retailbanking, bei Zeitarbeits- und Personaldienstleistungsunternehmen – eine empirische Studie, bislang unveröffentlichtes Manuskript, Kempten/Dietramszell

Vergleiche ferner zum SRD sowie zu zahlreichen Studien/Projekten mit SRD in verschiedenen Branchen mit umfangreichen empirischen Daten folgende Internetseiten: www.kube-ev.de und www.dietram-schneider.de (dort jeweils unter „Download“, „Projekte“ und/oder „Publikationen“)

