

## Schaffen Sie Kosten- und Leistungstransparenz mit der Marktfähigkeitsanalyse



Ebene 1: Thema	Ebene 2: Leistungspaket	Ebene 3: SLAs	Ebene 3: Einzelleistung	Bezugsgröße	Anzahl GV gesamt	FTE für 2009	PT für 2009	%-Verteilung Kapazität Soll	
Planung								0,0%	
Berufsaufbau	<p><b>Auf der Suche nach nachhaltigen Wettbewerbsvorteilen kommt es nicht nur zu einer Überprüfung der Primäraktivitäten eines Unternehmens (Vertrieb, Produktion, etc.), sondern ebenfalls die Sekundäraktivitäten (Personal, Controlling, Einkauf, etc.) werden differenzierten Analysen unterzogen. Diese Unternehmensbereiche geraten zunehmend in Erklärungsnot, ihre Kosten und Leistungen zu rechtfertigen. Unternehmerische Leistungen werden insbesondere hinsichtlich ihres Nutzens, ihrer Effizienz und ihrer Wirtschaftlichkeit bewertet, so dass auch Sekundäraktivitäten auf ökonomische Zielgrößen hin auszurichten sind.</b></p> <p>Die aktuelle Situation stellt sich in diesen Bereichen derzeit wie folgt dar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Die Verrechnung der verursachten Kosten erfolgt meist über eine Gemeinkostenumlage,</li> <li>Leistungen und Preise sind nicht ausreichend beschrieben und definiert,</li> <li>Kundenbedarfe sind nicht eindeutig, Kompetenzen und Erfordernisse der Unternehmensbereiche sind unklar,</li> <li>gleiche Leistungen werden auf unterschiedliche Art und Weise über mehrere Standorte hinweg erbracht,</li> <li>allgemeine Geschäftsgrundlagen (im Sinne von unternehmerischen Grundsätzen und Richtlinien) für diese Leistungen werden entweder vom Kunden nicht akzeptiert oder nicht eingehalten.</li> </ul> <p>Künftig werden diese (Stabs- und Service-) Bereiche daran gemessen werden, wie effektiv und effizient sie das Erreichen der Unternehmensziele ermöglichen.</p>	Kapazitätsplanung							
Marketing									0,0%
Kommunikation									0,0%
Rekrutierung									0,0%
Beratung								0,0%	
Qualifizierung								0,0%	
Projekte								59,1%	
Meetings greifend								40,9%	
Summe								100%	

### Unsere Leistungen

Der Leistungskatalog ist ein Kommunikationsinstrument für Kunden und Lieferanten. Mithilfe des Kataloges können Sie einen Überblick über Ihre angebotenen Leistungen geben. Die beinhalteten Mengengerüste bilden in seinen Bezugsgrößen die Kosten- bzw. Preistreiber ab. Ebene 3 des Leistungskataloges ist die Service Level Agreement-Ebene. SLAs sind eindeutige Leistungsbeschreibungen für wiederholte Leistungen und beinhalten folgende, kundengerichtete Informationen:

- Was wird geliefert – Output,
- Welche Einheit steuert Leistungsmengen – Bezugsgröße,
- Wer beauftragt die Leistung – Auftraggeber,
- Wer nimmt die Leistung ab – Empfänger,
- Was wird zugeliefert – Beistellleistung,
- Wann erfolgen Reaktion und Lieferung – Zeitpunkte und –räume,
- Wie wird kommuniziert - Formate und Kanäle,
- Welche Mess-, Kontroll- und Zielgrößen – Monitoring,
- Wie viel kostet die Leistung – Preis.

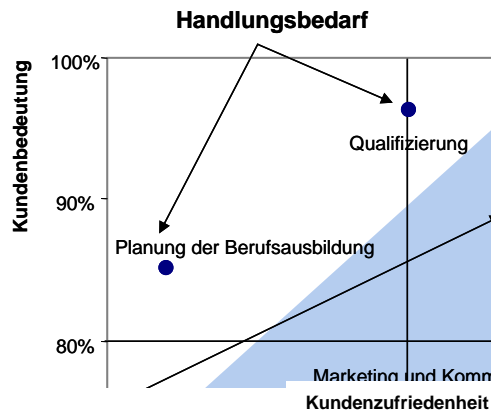
Der Leistungskatalog unterscheidet auf dieser Ebene 3 mehrere Leistungsarten: Standard- und Zusatzleistungen, Einzelleistungen sowie Projektleistungen.

Der Leistungskatalog beinhaltet außerdem die kalkulatorisch notwendigen Ressourcen. Diese Kapazitätsschätzung verteilt die Ressourcen auf die Leistungen des Leistungskataloges.

Unsere Kunden verwenden diese Kataloge und Modelle für ihre strategische und operative Planung – sowohl kosten- als auch kapazitätsseitig.

Direkte Personalkosten	Direkte Sachkosten	Direkte Zuliieferkosten	Overheadkosten	Herstellkosten	Stückkosten
------------------------	--------------------	-------------------------	----------------	----------------	-------------

Regelmäßig durchzuführende Kundenbefragungen geben Ihnen Aufschluss über die Einhaltung Ihrer Dienstleistungsverträge sowie über Handlungsfelder für eine mögliche Neuausrichtung Ihres Leistungsportfolios. Nach unseren Erfahrungen stehen nach einer solchen Befragung zwischen 30% und 60% der existierenden Produkte in ihrer Leistungsart oder komplett zur Disposition. Dafür werden Produkte nachgefragt, die bisher gar nicht oder nicht auf die gewünschte Art und Weise zur Verfügung gestellt werden.



Durch den Ansatz des Time-Driven Activity-Based Costing ordnen Sie den Prozessen laufend aktuelle Daten über Kapazitäten und Kosten zu. Entlang spezieller Treiberanalyse identifizieren Sie rasch Ansatzpunkte für eine signifikante Kostenreduzierung. Speziell die mittels dieses Ansatzes ermittelten Stückkosten können ermittelten Marktpreisen gegenübergestellt und in Make-or-Buy-Entscheidungen einbezogen werden.

Die STIRM® unterstützt hierbei durch genaue Benchmarkdaten und Outsourcingdienstleistungen.

58,59 €

47,58 €

## Ihr Nutzen

- Wir stellen Ihnen lizenzierte Masterleistungskataloge zur Verfügung, die wir gemeinsam mit Ihnen Ihren spezifischen Anforderungen anpassen.
- Diese Kataloge garantieren Ihnen Vollständigkeit und Vergleichbarkeit mit anderen Unternehmen, die bereits auf diesen Grundlagen arbeiten.
- Auf diesen Masterkatalogen setzen Kalkulationsmodelle auf, die Mengengerüste, Zeiten, Kapazitäten und Kostenstrukturen enthalten. Die Grundmodelle sind soweit vorgefertigt, dass Sie lediglich Ihre Unternehmensdaten einpflegen müssen und so rasch zu ersten Analyseergebnissen gelangen.
- Wir unterstützen Sie bei Kundenbefragungen, die sich auf die Zufriedenheit und Bedeutung Ihrer Produkte und Dienstleistungen beziehen.
- Mithilfe des Time-Driven Activity-Based Costing Ansatzes setzen wir bewährte Methoden zur Stückkosten- und Deckungsbeitragsberechnung ein.
- Kataloge, Modelle und Methoden sind Basis für Portfolioanalysen, Personalbedarfsberechnungen, Kennzahlenmodelle, die Erstellung von Service Level Agreements und Szenarien im Rahmen der Strategieentwicklung.

## Ihre Ansprechpartner:

Herr Dr. Volker Mayer  
 Frau Christiane Mayer  
 Telefon: +49 (0)621 4236 018  
 Telefax: +49 (0)621 4236 029  
 Email: office@strimgroup.com

Morgenröte 10a, D-68305 Mannheim  
[www.strimgroup.com](http://www.strimgroup.com)



berät Führungskräfte (schwerpunktmäßig in den Bereichen Personal und Controlling) zu Fragen der Strategie sowie der umfassenden Rekrutierung Ihrer Verantwortungsbereiche.



vermittelt aktuelles Methoden- und Fachwissen für Einzelpersonen (Führungskräfte) und Gruppen in komprimierter und unternehmensspezifisch aufbereiteter Form.



entlastet Unternehmen von standardisierbaren Arbeiten zu wettbewerbsfähigen Preisen und schafft dadurch bei Kunden Freiräume für Kernaufgaben.