

Value Benchmarker

Nur wer sein
Optimum kennt,
kann es auch aus
sich rausholen!



Struktur
Management
Partner

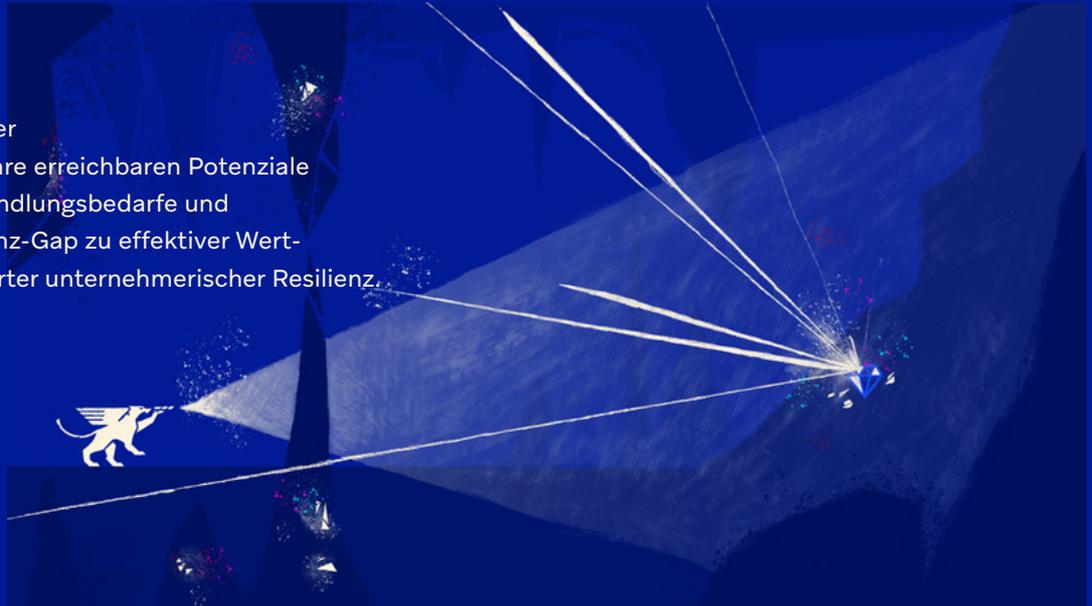


Sie wissen um das Potenzial Ihres Unternehmens/
Ihrer Investition.

Der SMP Value Benchmarker

- zeigt auf und bewertet Ihre erreichbaren Potenziale
- identifiziert konkrete Handlungsbedarfe und
- quantifiziert den Exzellenz-Gap zu effektiver Wertsteigerung und verbesserter unternehmerischer Resilienz.

Zählbar erfolgreich.
Entschieden besser.





Mithilfe von Data Analytics werden über 3.000 Datenpunkte aus internen Projektdaten und externen Quellen systematisiert und nutzbar gemacht.

- + Unsere Projektpertise
- + Unternehmensdaten
- + Expertenstudien und -interviews
- + > 36.000 Datenpunkte aus dem Finanzbereich
- + > 2.000 Datenpunkte zu operativen KPIs und > 50 Marktstudien
- + Dezierte Gehaltsdaten zu > 90 Stellenprofilen





Sieben greifbare Ergebnisse zur effizienten Wertsteigerung und unternehmerischen Resilienz

1

Standortbestimmung im **Branchenvergleich**

3

Sachkostenpotenziale
auf Detailebene

2

Fokussierte **Marktsegmentierung**
(inkl. Branchentrends)

4

Bewertung der Kapazitätsauslastung von **Personalressourcen** auf Abteilungsebene

5

Benchmarking der **Vergütungsstruktur**

6

Darstellung des **Exzellenz-Gaps** analog operativer **Leistungskennzahlen**

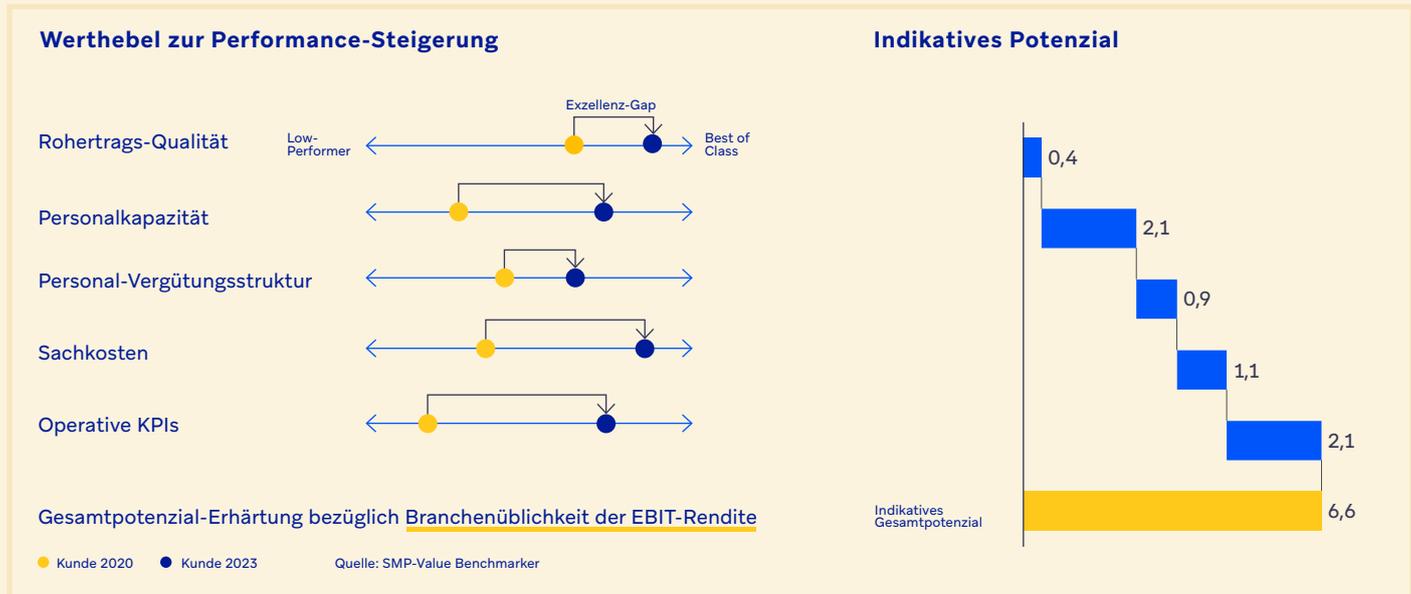
7

Ableitung von **konkreten Maßnahmen**
und Validierung der **Unternehmensplanung**



Gut zu wissen, wo man hin will. Besser zu wissen, was es einem bringt.

Der Value Benchmarker ist die indikative Best-Performance-Diagnose, die Ihr individuelles Optimum aufdeckt. Und zwar über quantifizierbare Wertebel.



Und wie viel fehlt Ihrem Unternehmen, um zur Benchmark zu werden?



Zählbar erfolgreich.

Der Value Benchmarker identifiziert für Sie nicht nur Ihre entscheidenden Werthebel, sondern quantifiziert Maßnahmenpotenziale in Form operativer Leistungskennzahlen.

Durch die Bewertung konkreter Handlungsbedarfe und Potenzialindikationen sind dauerhaft und zuverlässig nachhaltig wirksame Bewertung realisierbar.





So funktioniert der Value Benchmarker

Die Kombination aus umfangreichem Experten- und Branchenwissen sowie ausgeprägter Data-Analytics-Kompetenz bildet die Basis der einzigartigen wertorientierten Best-Performance-Diagnose für den gehobenen Mittelstand in Deutschland.

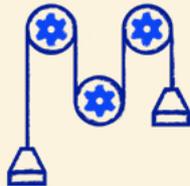
1.



Data Analytics

Dateninput des Kunden aus Unternehmensplanung, ggf. anonymisierte Personalliste, Informationen zu Wettbewerbern

2.



Best-Performance-Bewertung

Identifikation der Werthebel. Auswertung und Durchführung durch den SMP Value Benchmarker

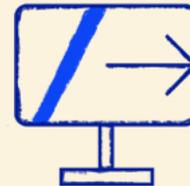
3.



Best-Performance-Empfehlung

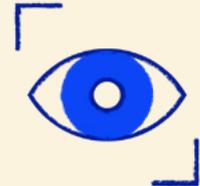
Ersteinschätzung der Handlungsbedarfe und Ergebnispotentiale. Quantifizierung der Maßnahmenpotentiale durch Expertenteam

4.



Visualisierung der Ergebnisse

5.



Präsentation und Diskussion der Ergebnisse

Fazit: Von wegen fundierte Analysen brauchen viel Zeit. Mit der richtigen Kombination aus Data-Analytics-Kompetenz und umfangreichem Experten- und Branchenwissen kommen der Value Benchmarker und damit Sie schneller ans Ziel.



Data Analytics fürs große Ganze und die entscheidenden Details

Gesetz der großen Zahlen



Individuelle Vergleichbarkeit



Ebene 1:
Markt-Cluster

- Weite Marktdefinition dient einer ersten Standortbestimmung



Ebene 2:
Geschäftsmodell-Cluster

- Engere Definition des Markt-Clusters zur Ableitung erster Arbeitshypothesen
- Kennzahlenbasierte Begrenzung u.a. anhand von Wertschöpfungstiefe und Mitarbeiteranzahl



Ebene 3:
Peer-Vergleich

- Vergleich mit direkten Peers sowie situationsabhängige Konstruktion eines virtuellen Zwillings

Fazit: Mithilfe gemeinsam definierter Parameter werden Exzellenz-Cluster formuliert und stetig enger gefasst, sodass auf der Peer-Ebene konkrete Maßnahmen und Potenziale identifiziert werden können.



Sie wollen Ihr unternehmerisches Potenzial direkt prüfen. Und zwar so konkret wie möglich? Dann starten Sie jetzt Ihre Best-Performance-Diagnose. Mit dem Value Benchmarker ermitteln wir in nur fünf Tagen Ihre erreichbaren Benchmark-Ziele und indikativ die Maßnahmen auf dem Weg dahin.

Interessiert? Dann wenden Sie sich an unser **Value Benchmarker Team**.

Benjamin Klensk
Partner
Dipl. Wirtschaftsingenieur
+49 221 9127 3070
b.klensk@struktur-
management-partner.com

Janis Steinfort
Senior Manager
+49 162 2047 361
j.steinfort@struktur-
management-partner.com

Tommy Schwinzer
Project Manager
+49 162 2047 350
t.schwinzer@struktur-
management-partner.com

Michael Dippel
Senior Consultant
+49 162 2047 354
m.dippel@struktur-
management-partner.com

Hendrik Breitzke
Consultant
+49 162 2047 376
h.breitzke@struktur-
management-partner.com





Struktur Management Partner GmbH
Gereonstraße 18 – 32 | D-50670 Köln
Telefon: +49 (0)221 / 91 27 30-0
info@struktur-management-partner.com
www.struktur-management-partner.com