

Kurzexposé zur **decisionMaker** Methodik

Beispiel: Benchmarking

Problemstellung

Das klassische Benchmarking erreicht Verbesserungen der eigenen Leistungsfähigkeit durch einen Vergleich von ausgesuchten Leistungsmerkmalen mit den jeweils besten Unternehmen. Derartige Vergleiche werden sowohl branchenintern als auch branchenübergreifend vollzogen

Dabei ist es problematisch, dass diese Leistungsvergleiche in der Regel unabhängig voneinander vollzogen werden und im Idealfall überall zu Bestleistungen führen. Das ist jedoch nicht erforderlich. Es reicht, eine Best-Gesamtleistung anzustreben. Eine Koordination und Abstimmung der Verbesserungsmaßnahmen in Hinblick auf eine zeit- und kostenoptimale Best-Gesamtleistung ist nicht möglich.

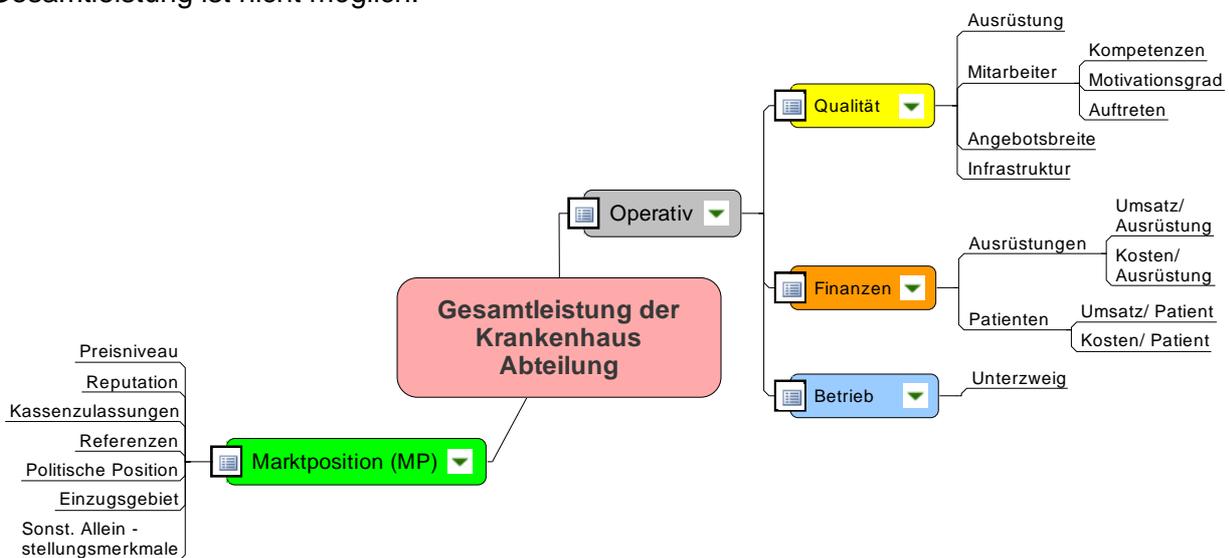


Abb. 1 Kriterienstruktur mit Einflussgrößen auf die Gesamtleistung einer Krankenhausabteilung

Der **decisionMaker** Ansatz: Ein differenziertes Benchmarking

Ausgehend von der Forderung, dass ein zufriedenstellendes Gesamt-Leistungsniveau erzielt werden muss, erlaubt es die **decisionMaker** Methodik, Verbesserungen an den Einzelmerkmalen so zu gestalten, dass eine geforderte Gesamtverbesserung kosten- und wirkungsoptimal erzielt werden kann. Dabei wird der Tatbestand genutzt, dass die Einzelmerkmale sich „kompensatorisch“ zueinander verhalten. D. h. dass schlechtere Leistungen bei einem Merkmal durch bessere Leistungen bei einem anderen Merkmal kompensiert werden können. Das erlaubt es, an den Merkmalen Verbesserungen anzustreben, die z. B. leicht umzusetzen sind und die die größte Wirksamkeit entfalten.

Arbeitsschritte des differenzierten Benchmarking

Istanalyse

Alle Einzelmerkmale werden in einer Kriterienstruktur erfasst und bis zu einem Gesamtleistungswert miteinander verknüpft, wie in gezeigt. Leistungen werden über ein Notensystem für den eigenen Tätigkeitsbereich und für alle Benchmarks beschrieben.

Zielsetzungen

In speziell entwickelten Grafiken werden für das eigene Tätigkeitsfeld Leistungs-Zielpositionen bestimmt, die dem angestrebten Gesamt-Leistungsniveau entsprechen

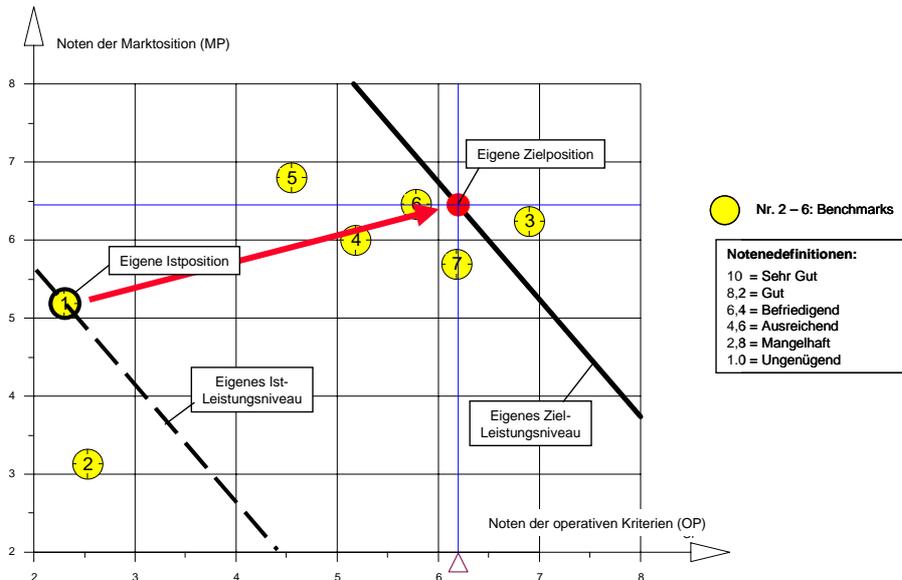
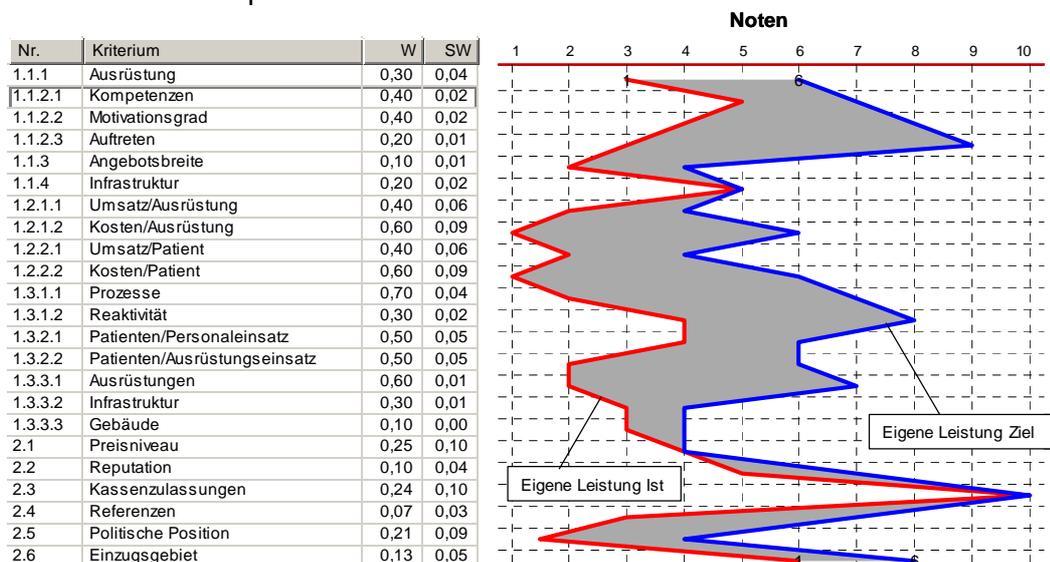


Abb. 2: decisionMaker Diagramm zur Entwicklung von Zielpositionen für ein angestrebtes Leistungsniveau.

Maßnahmen

Durch Vergleich mit den internen Benchmarks werden an den Einzelmerkmalen Verbesserungsmaßnahmen festgesetzt. Durch den hohen Transparenzgrad dieses methodisch unterstützten Prozesses können diese Maßnahmen in Bezug auf Kosten, Umsetzbarkeit und zeitliche Wirksamkeit optimiert werden.



Paket von Einzelmaßnahmen für ein angestrebtes Ziel-Leistungsniveau

Der Nutzen

Die Anwendung der **decisionMaker** Methodik erlaubt es, Benchmarking-Prozesse ganzheitlich und mit sehr viel Transparenz zu behandeln.

- Es werden die richtigen Fragen gestellt
- Die methodischen Vorgaben führen sicheren und schnelleren Entscheidungsprozessen
- Die entsprechenden Analyseteams arbeiten konsensfähiger zusammen
- Die Aktionsempfehlungen können besser miteinander abgestimmt werden und in Bezug auf Kosten; Umsetzbarkeit und zeitliche Wirksamkeit optimiert werden.

Ausblick

Die **decisionMaker** Methodik kann gleichermaßen zur Entscheidungsunterstützung in anderen Bereichen eingesetzt werden. Durchgeführte Untersuchungen liegen vor für folgende Problemstellungen (bei insgesamt 16 Branchen):

Politik	Marketing	Beschaffung
Industriepolitik Analysen	Bestimmung von Markterfolgspotentialen	Beschaffungsanalysen
Wirtschaftsförderng	Wettbewerbsanalysen	Supply-Chain-Analysen
Stadtmarketing	Kundenzufriedenheitsanalysen	Lieferantenbewertungen
Wahlforschungsanalysen	Vertrieb	Controlling
Unternehmensführung	Bid-No-Bid Analysen	Plausibilisierung von Geschäftsplänen
Balkanced Score Card Analysen	Preispolitik Analysen	Basel II orientiertes Kreditrating
EFQM Analysen	Kundenbewertungen	Investitionsentscheidungen
Risikoanalysen	Vertriebssteuerung	Investitionseignung von Immobilien
Sicherheitsanalysen	Entwicklung	Personalwesen
Standortanalysen	Marktgerechte Produktdefinitionen	Unterstützung von Personalentscheidungen
Projektmanagement Unterstützung	Nutzwert-Kostenanalysen	Mitarbeiter Zufriedenheitsanalysen
Geschäftsfeldanalysen		
Benchmarking		

Das Spektrum der Analysetypen wird ständig erweitert

Weitere Informationen

Gerne liefern wir Ihnen weitere Informationen:

Schauburg Consulting
 Goethestr. 3
 D 88677 Markdorf
 Tel.: +49 (7544) 72395
 Fax: +49 (7544) 72397
 Mobil: +49 (170) 3066405
 E-Mail: info@Schauburg-Consulting.de
www.Schauburg-Consulting.de