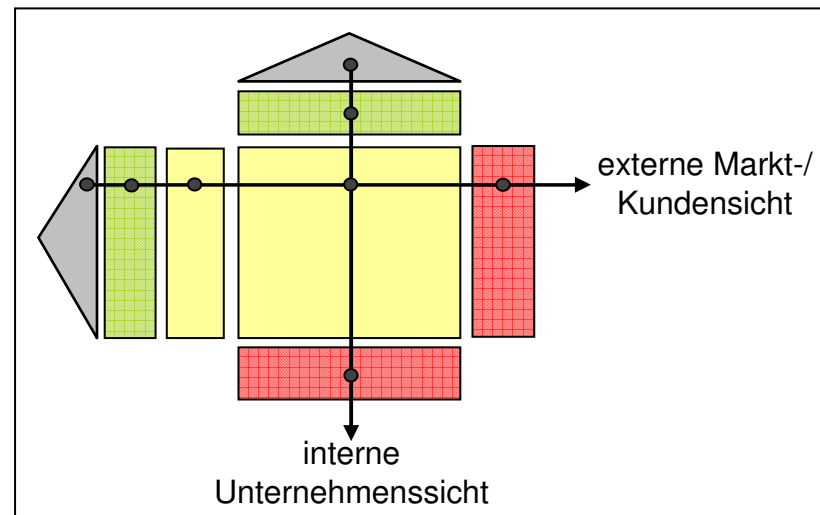
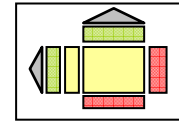
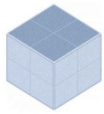


Vitalisierung der B2B-Beziehung zwischen FM-Unternehmen und Healthcare-Einrichtungen

Eine empirisch gestützte Untersuchung auf Basis des
Success Resource Deployment (SRD)



11. Kufsteiner FM-Gespräche 15./16.1.2009



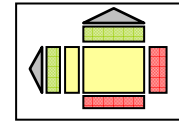
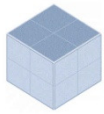
- 1. Success Resource Deployment – SRD und Anwendungsbeispiele im Überblick**
- 2. Bericht aus dem SRD-Kooperationsprojekt KUBE-Lünendonk – „*B2B FM-HC*“**
- 3. Rekurs und Fazit**

Anhang

Zum Download unter: www.dietram-schneider.de

Das Inhaltsverzeichnis zu dieser Studie finden Sie unter
www.Luenendonk.de/download/LUE_FM-Studie_HC%20_Inhalt_f070208.pdf





1. Success Resource Deployment – SRD und Anwendungsbeispiele im Überblick

2. Bericht aus dem SRD-Kooperationsprojekt

KUBE-Lünendonk – „*B2B FM-HC*“

3. Rekurs und Fazit

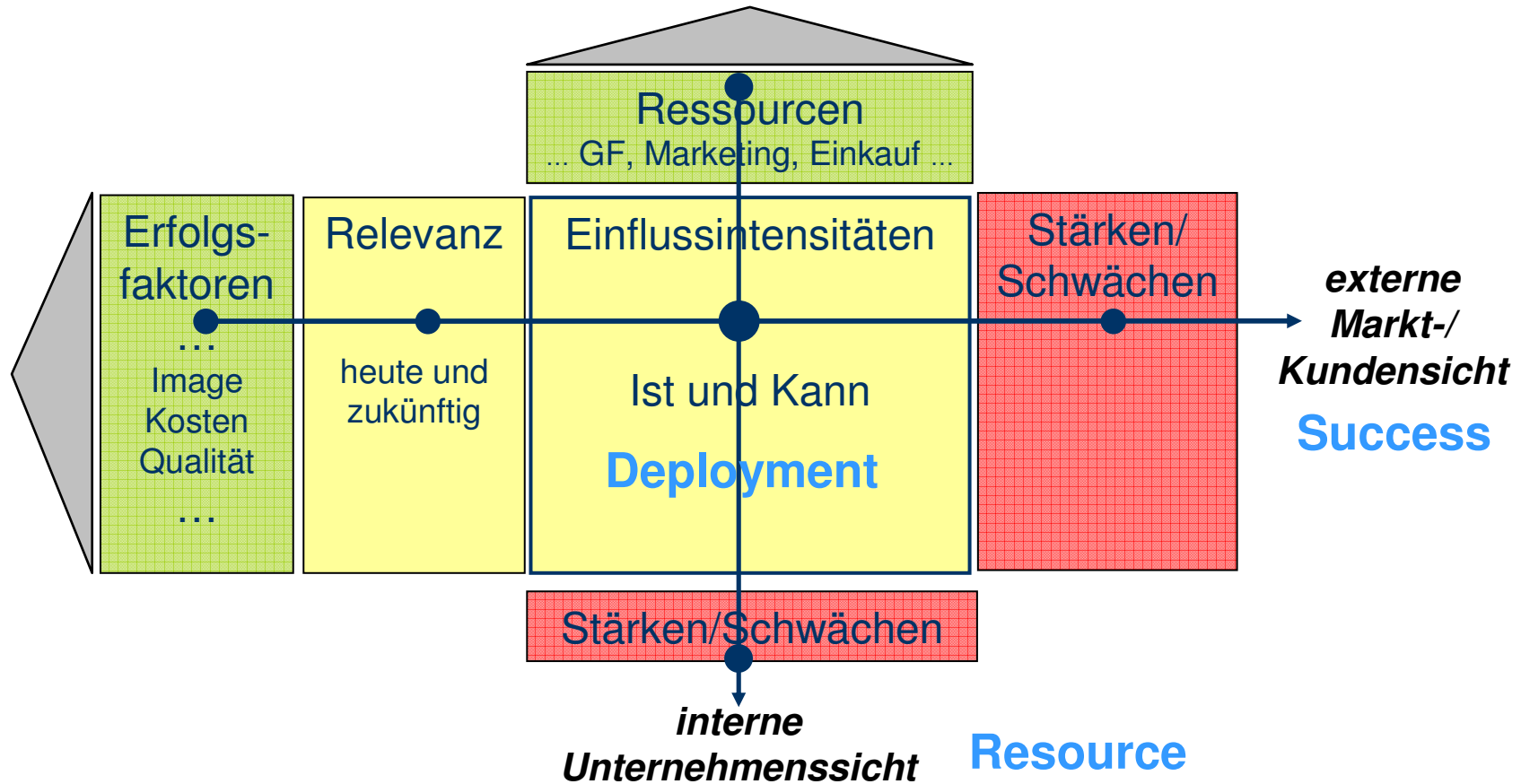
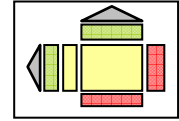
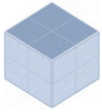
Anhang

Zum Download unter: www.dietram-schneider.de

Das Inhaltsverzeichnis zu dieser Studie finden Sie unter

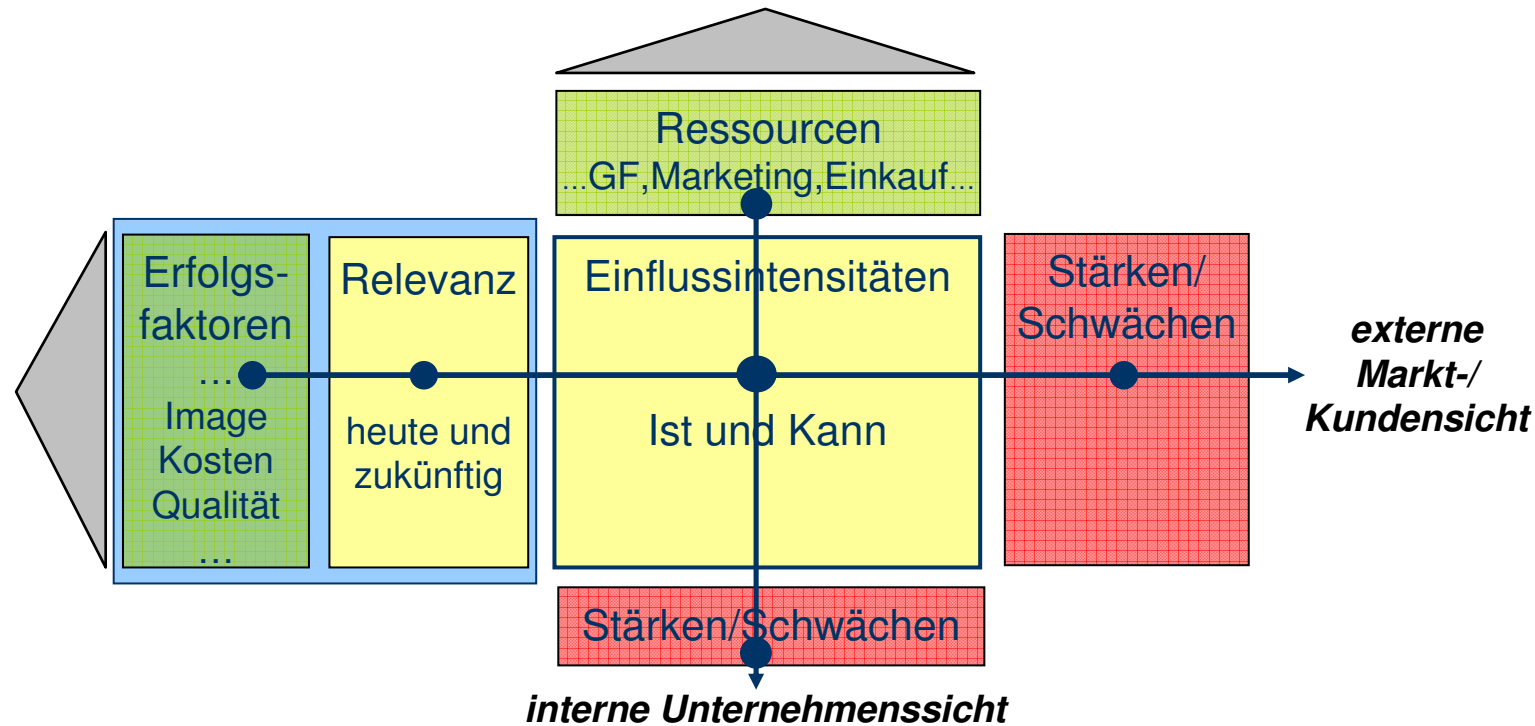
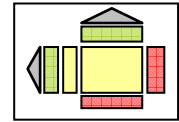
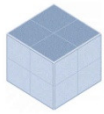
www.Luenendonk.de/download/LUE_FM-Studie_HC%20_Inhalt_f070208.pdf





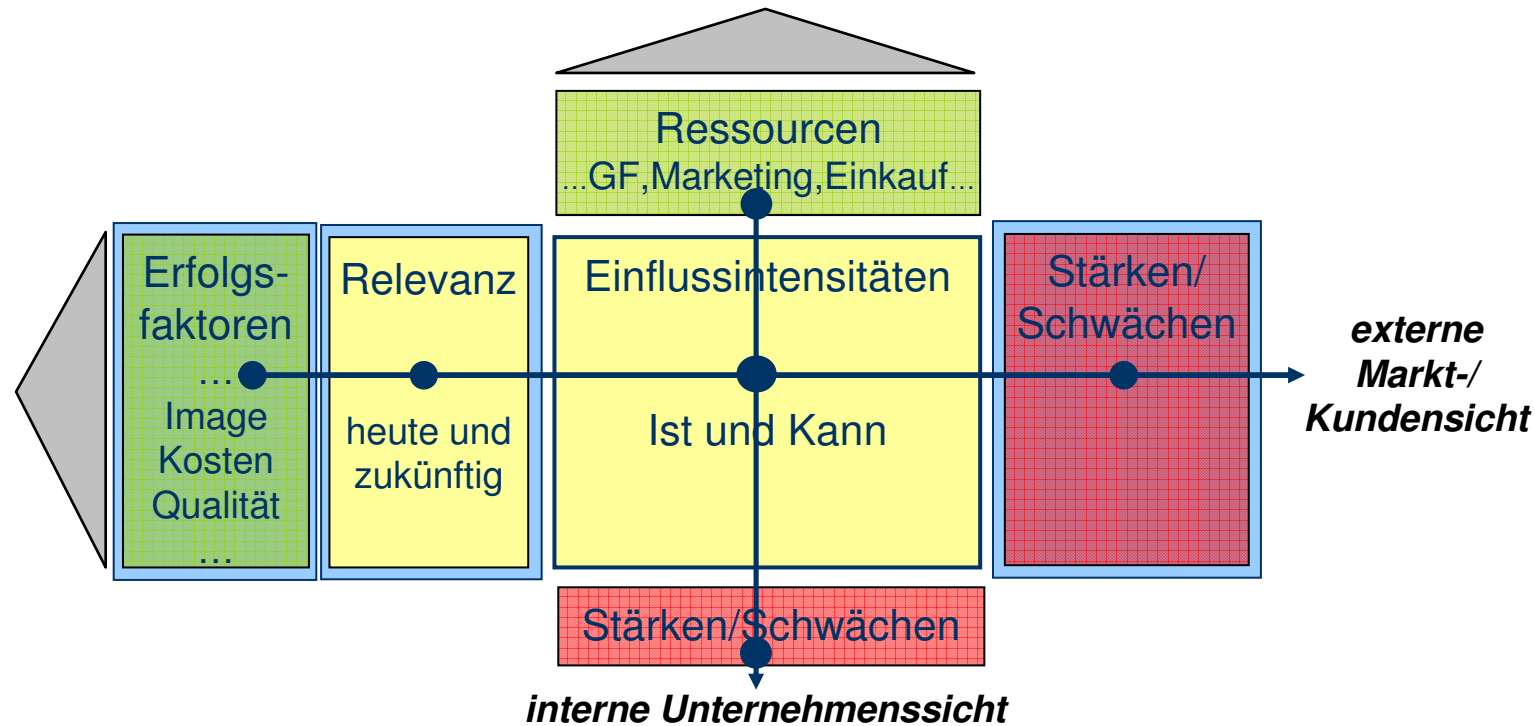
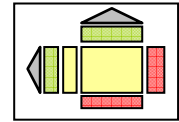
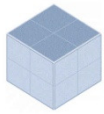
**SRD setzt damit am Kern eines jeden Managementphänomens an,
so auch an der Schnittstelle von B2B- und B2C-Geschäften**





- Welche Bedeutung haben spezielle Erfolgsfaktoren aus Kundensicht?
- Welche Erfolgsfaktoren werden zukünftig wichtiger/unwichtiger?

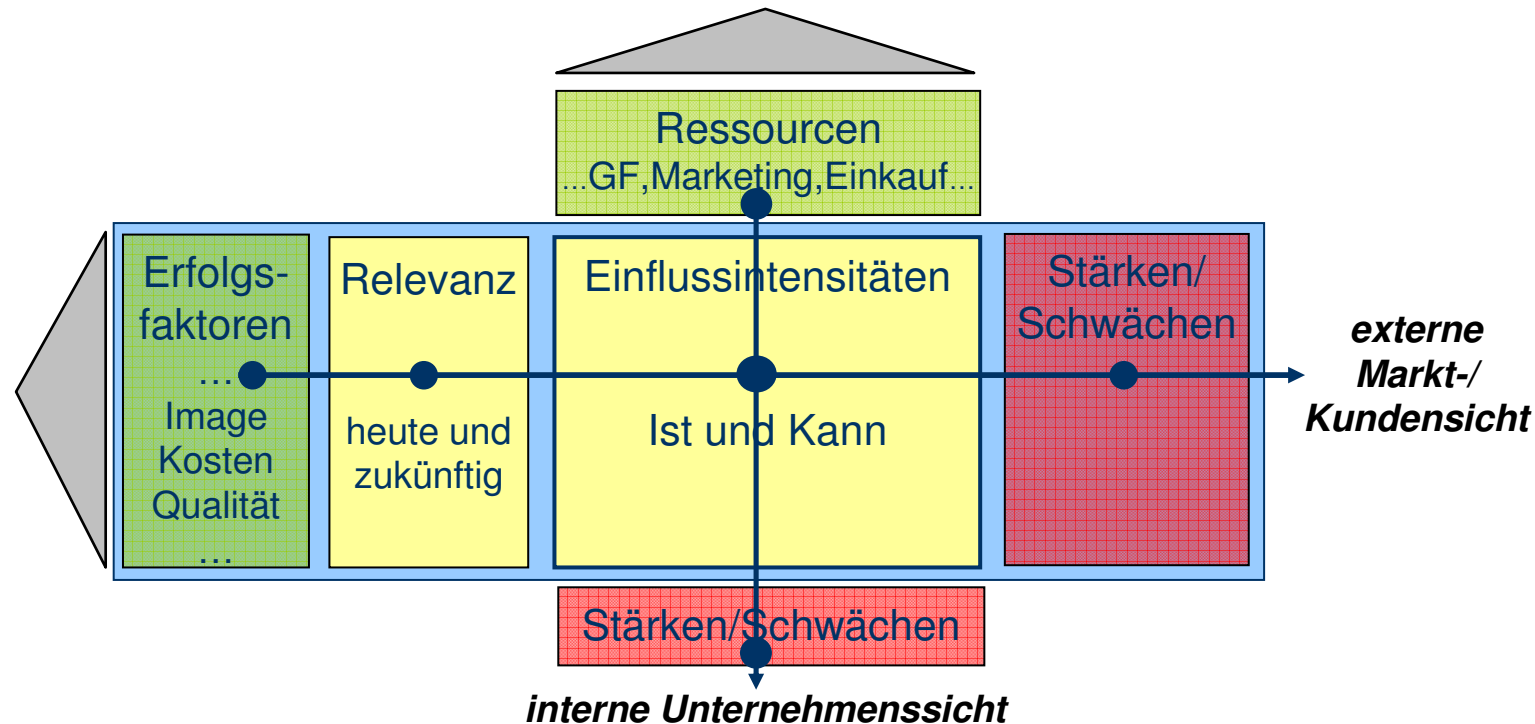
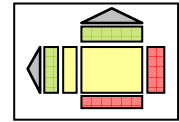
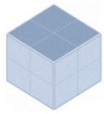




➤ Bei welchen Erfolgsfaktoren haben wir Stärken bzw. Schwächen?

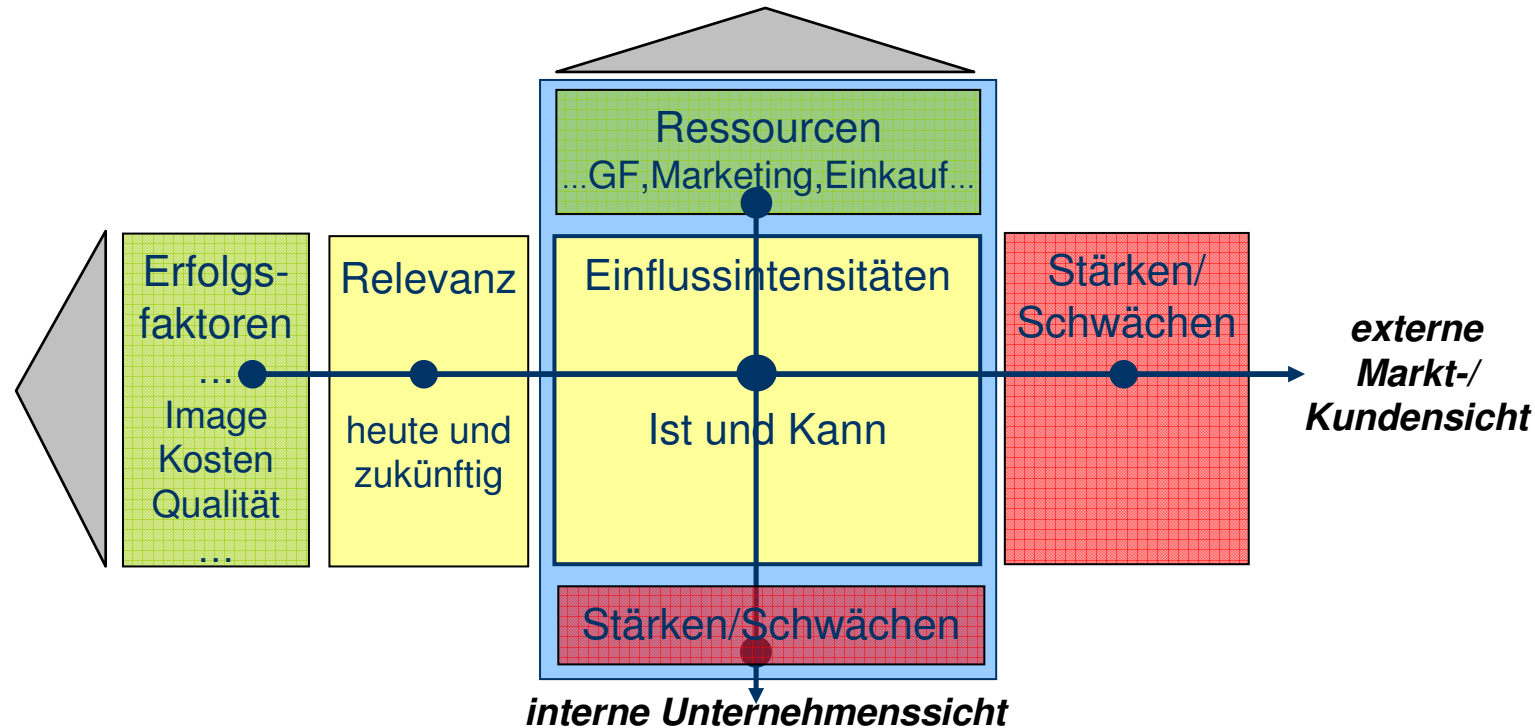
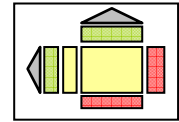
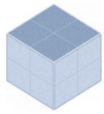
➤ Sind diese Stärken überhaupt relevant?





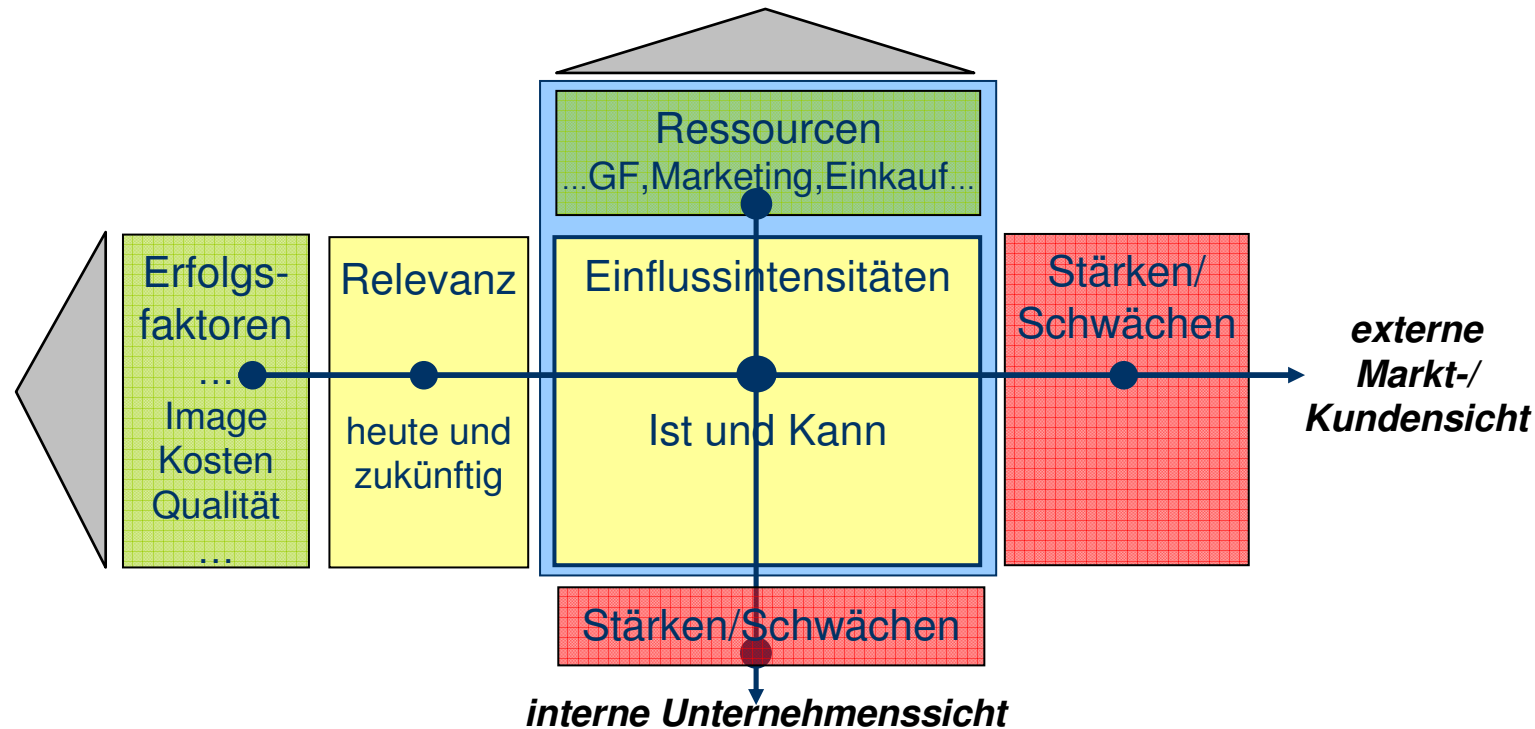
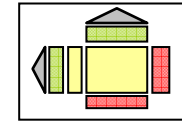
- Welche Reserven haben wir, um hohe relevante Schwächen bei den Erfolgsfaktoren gezielt zu reduzieren?
- Welche Reserven haben wir, um hohe relevante Stärken am Markt gegenüber Mitwettbewerbern gezielt auszuspielen?





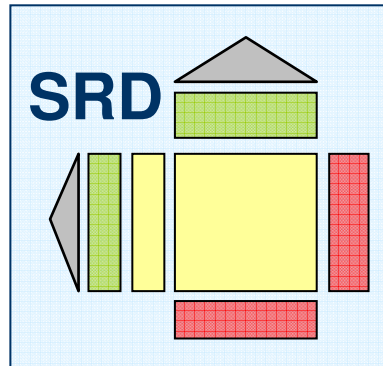
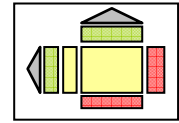
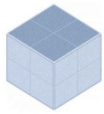
- Welche Reserven haben wir, um hohe relevante Schwächen bei den Ressourcen gezielt zu reduzieren?
- Welche Reserven haben wir, um hohe relevante Stärken bei den Ressourcen gegenüber Mitwettbewerbern gezielt auszuspielen?





- Wie hoch dürfen die Budgets für unsere Ressourcen sein, wenn wir diese nach dem Target-Costing-Prinzip bewerten?
- Wie hoch dürfen die aktuellen und zukünftigen Budgets sein?





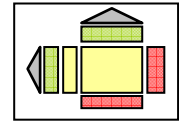
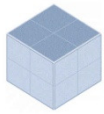
➤ **Instrument für Geschäftsanalyse**

➤ **Benchmarking-Methode**

aber vor allem auch eine ...

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

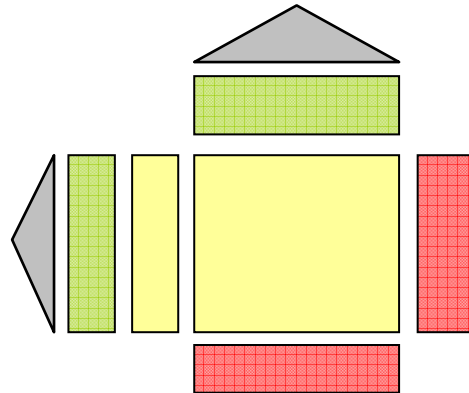




SRD-Vorläufer:

- Target Costing
- Quality Function Deployment

- auf Produkte begrenzt
- hohe Streuverluste
- hoher Aufwand
- ...



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**)*

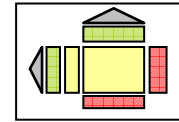
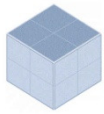


SRD als überlegene Mehrkampfwanne

z. B.

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

- FM- Unternehmen



1. Success Resource Deployment – SRD und Anwendungsbeispiele im Überblick

2. Bericht aus dem SRD-Kooperationsprojekt KUBE-Lünendonk – „*B2B FM-HC*“

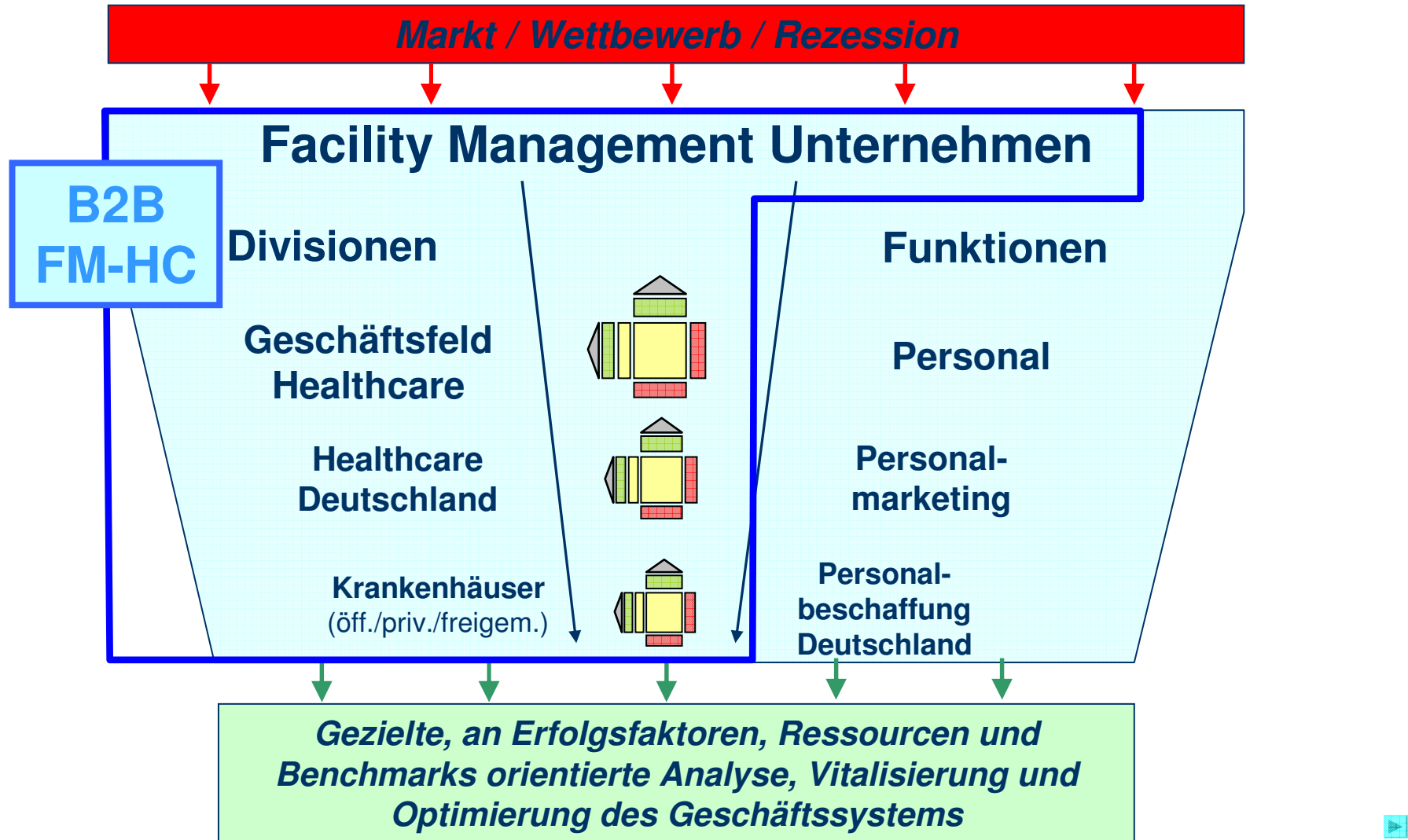
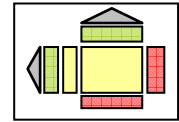
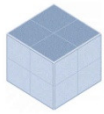
3. Rekurs und Fazit

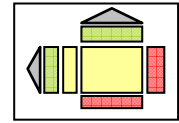
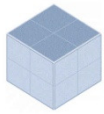
Anhang

Zum Download unter: www.dietram-schneider.de

Das Inhaltsverzeichnis zu dieser Studie finden Sie unter
www.Luenendonk.de/download/LUE_FM-Studie_HC%20_Inhalt_f070208.pdf







Projektverlauf

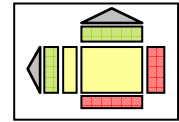
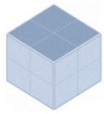
- Kick-Off
- Interviews im empirischen Feld
- Auswertungen

August 2007
Sept. 2007 bis Feb. 2008
bis „heute“

Daten und Erhebung

- leitende Interviewpartner aus 34 Krankenhäusern
- öffentliche, freigemeinnützige und private Trägerschaft
- ca. 16.000 quantifizierte Daten
- Gesamtdeutschland
- verbale Zusatzinformationen

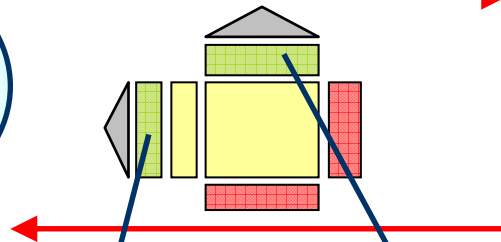




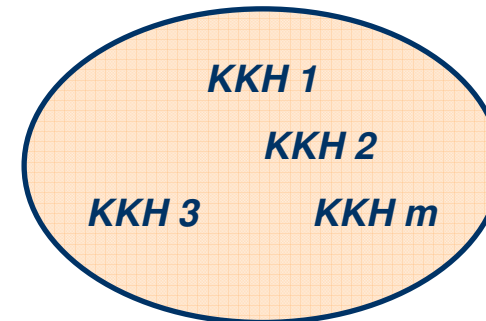
FM-Unternehmen



Klassischer B2B-Fall



Krankenhäuser



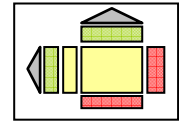
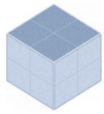
z.B. 69 Erfolgsfaktoren der B2B-Beziehung

- Budgeteinhaltung
- Kompetenz
- Preis-/Leistung
- Leistungsqualität
- Seriosität
- Flexibilität
- Einsparwirkungen
- ...

23 Ressourcen der FM-Us. z.B.

- Objektleiter
- Marketing
- Geschäftsführung
- Energie-M.
- Flächen-M.
- Mitarbeiter v. Ort
- ...

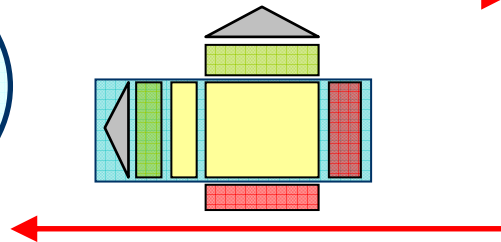




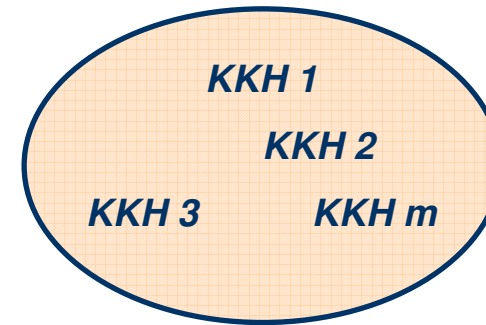
FM-Unternehmen



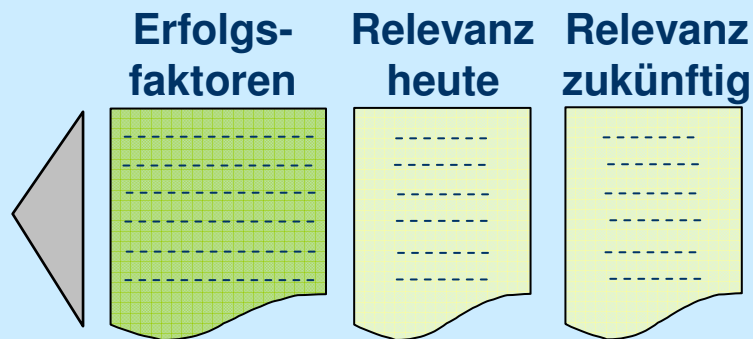
Klassischer B2B-Fall



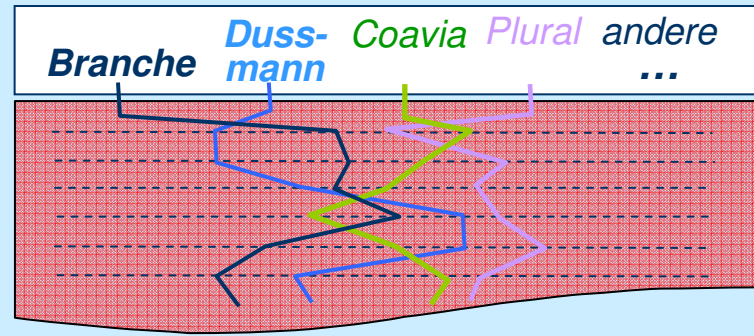
Krankenhäuser

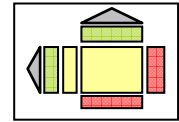
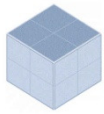


69 Erfolgsfaktoren der B2B-Beziehung



Stärken und Schwächen der FM-Us.

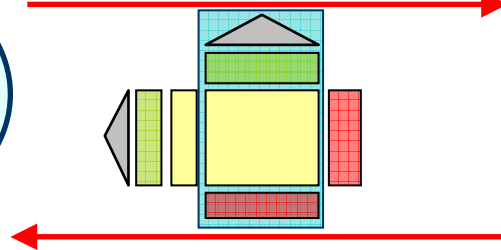




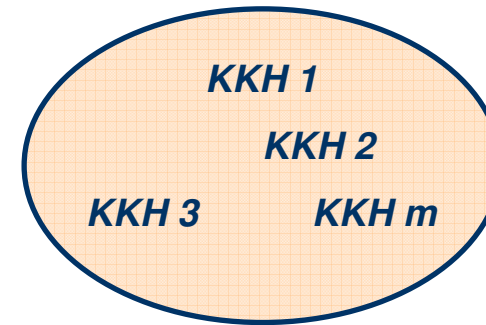
FM-Unternehmen



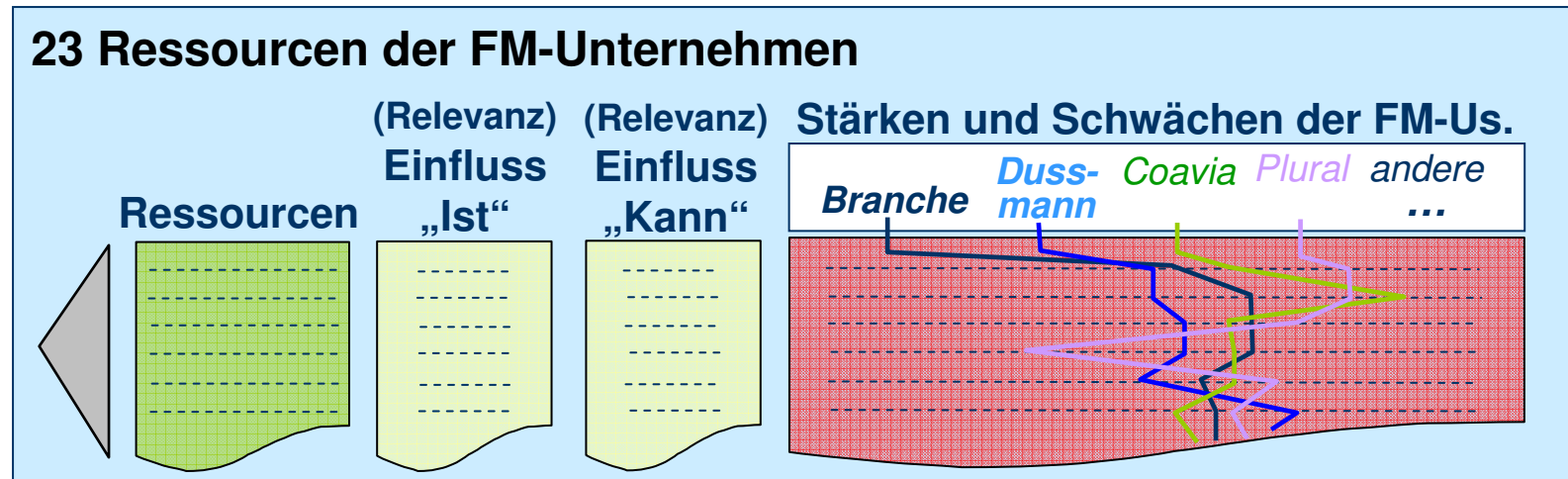
Klassischer B2B-Fall

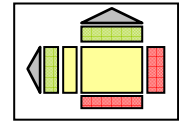
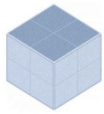


Krankenhäuser



23 Ressourcen der FM-Unternehmen

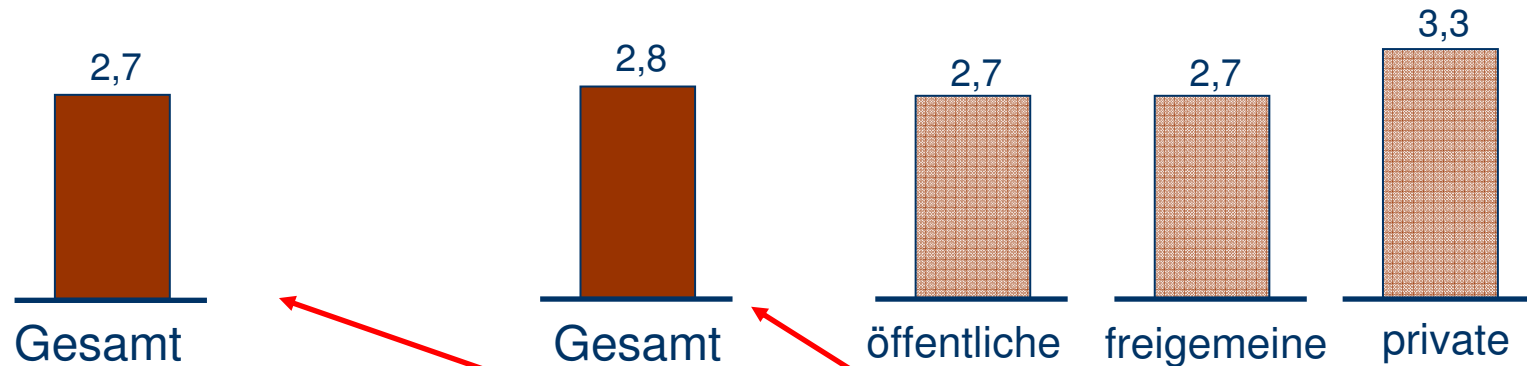




Stärken-Schwächen-Position der FM-Us. aus HC-Kundensicht*)

23 Ressourcen

69 Erfolgsfaktoren

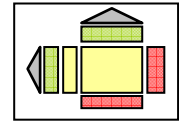
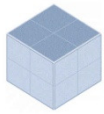


*) Schulnoten 1 ... 6

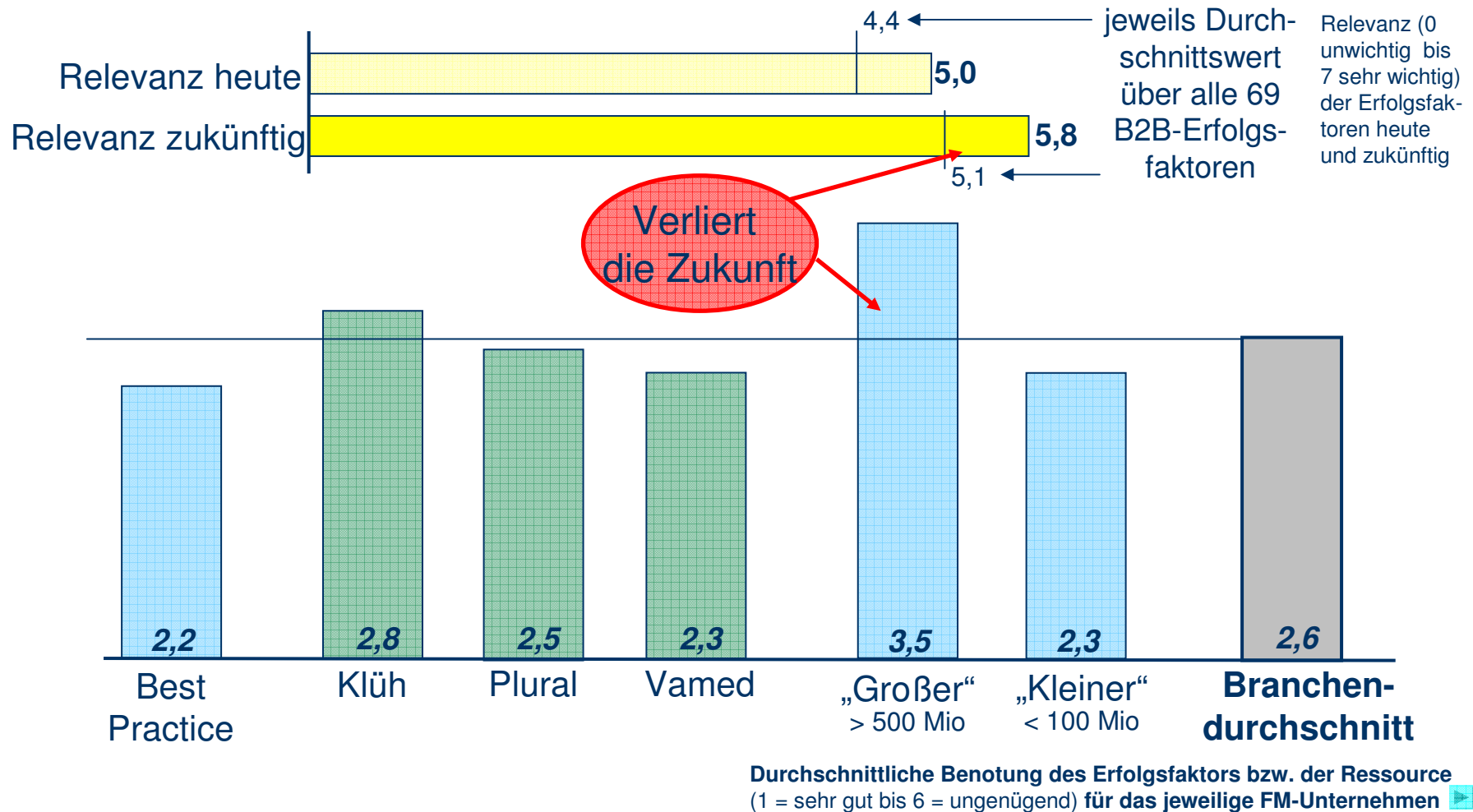
Relevanz der Erfolgsfaktoren aus HC-Kundensicht*)

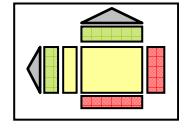
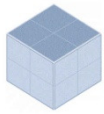


*) Relevanz der Erfolgsfaktoren von 0 (unwichtig) bis 7 (sehr wichtig)

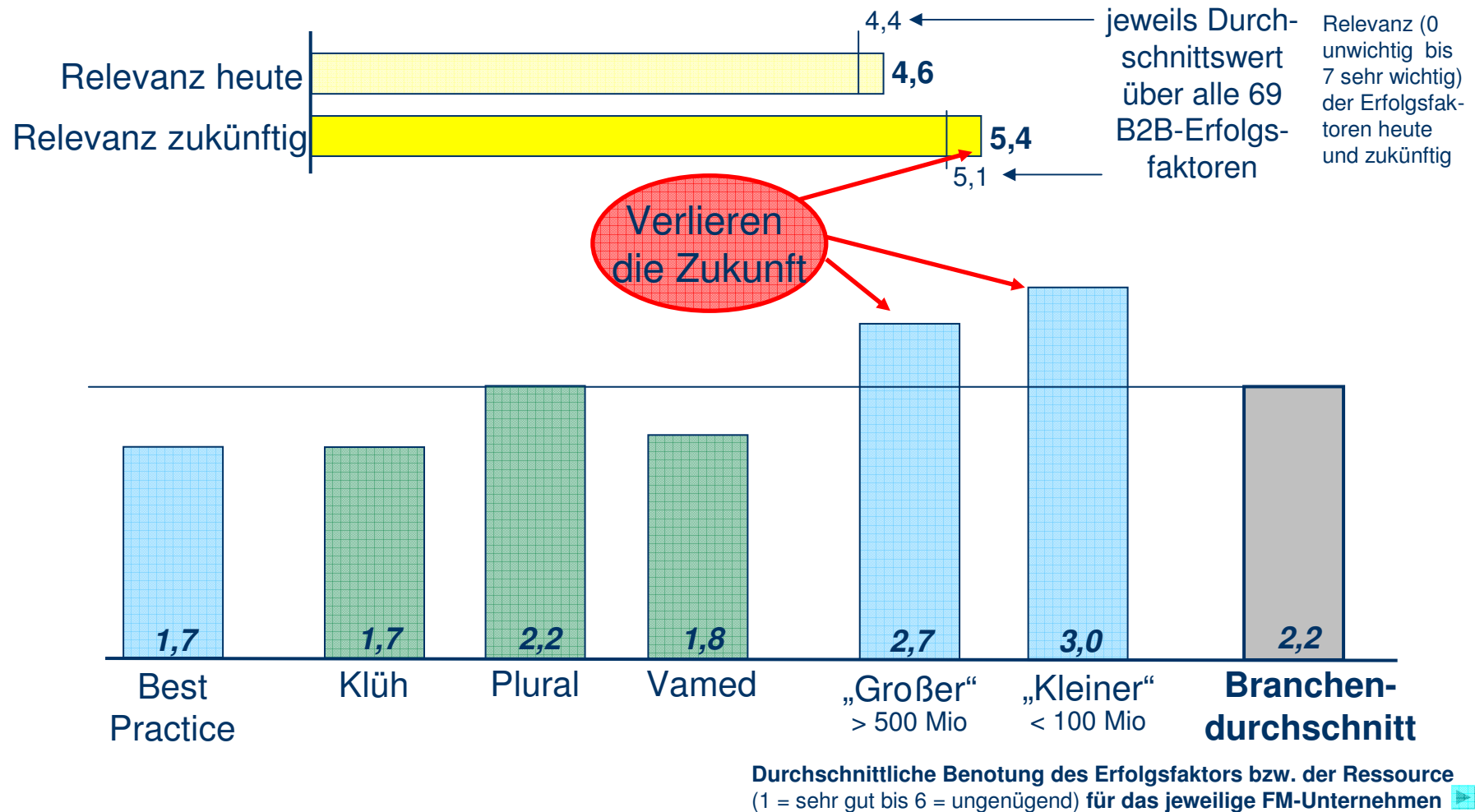


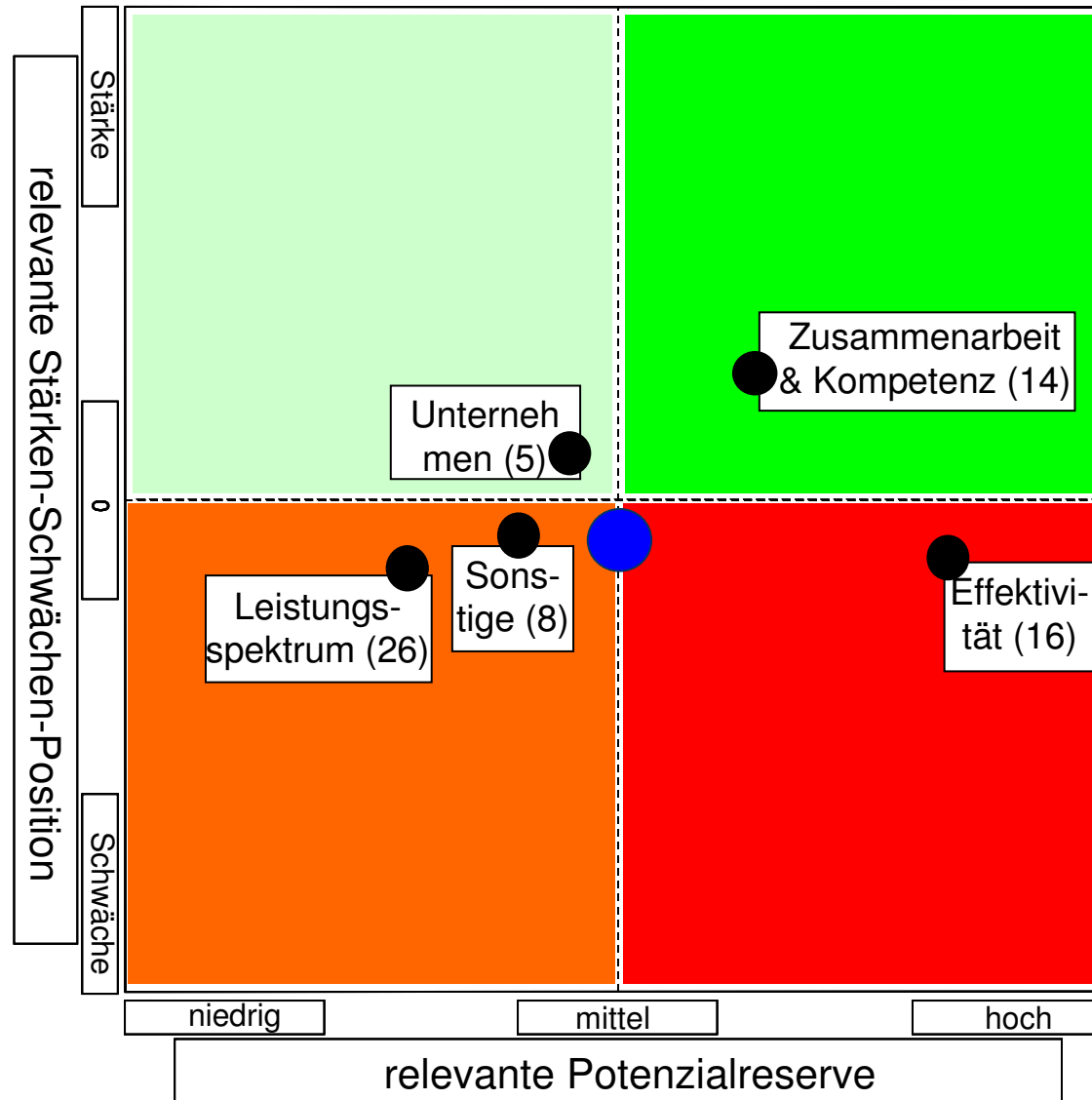
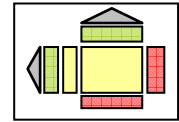
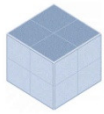
Erfolgsfaktorbündel „Kompetenz“ (3: Management-K, Fach-/Soz-K der MA ...)





Erfolgsfaktorbündel „Langfristige Basis“ (3: Erfahrung, Beziehung ...)

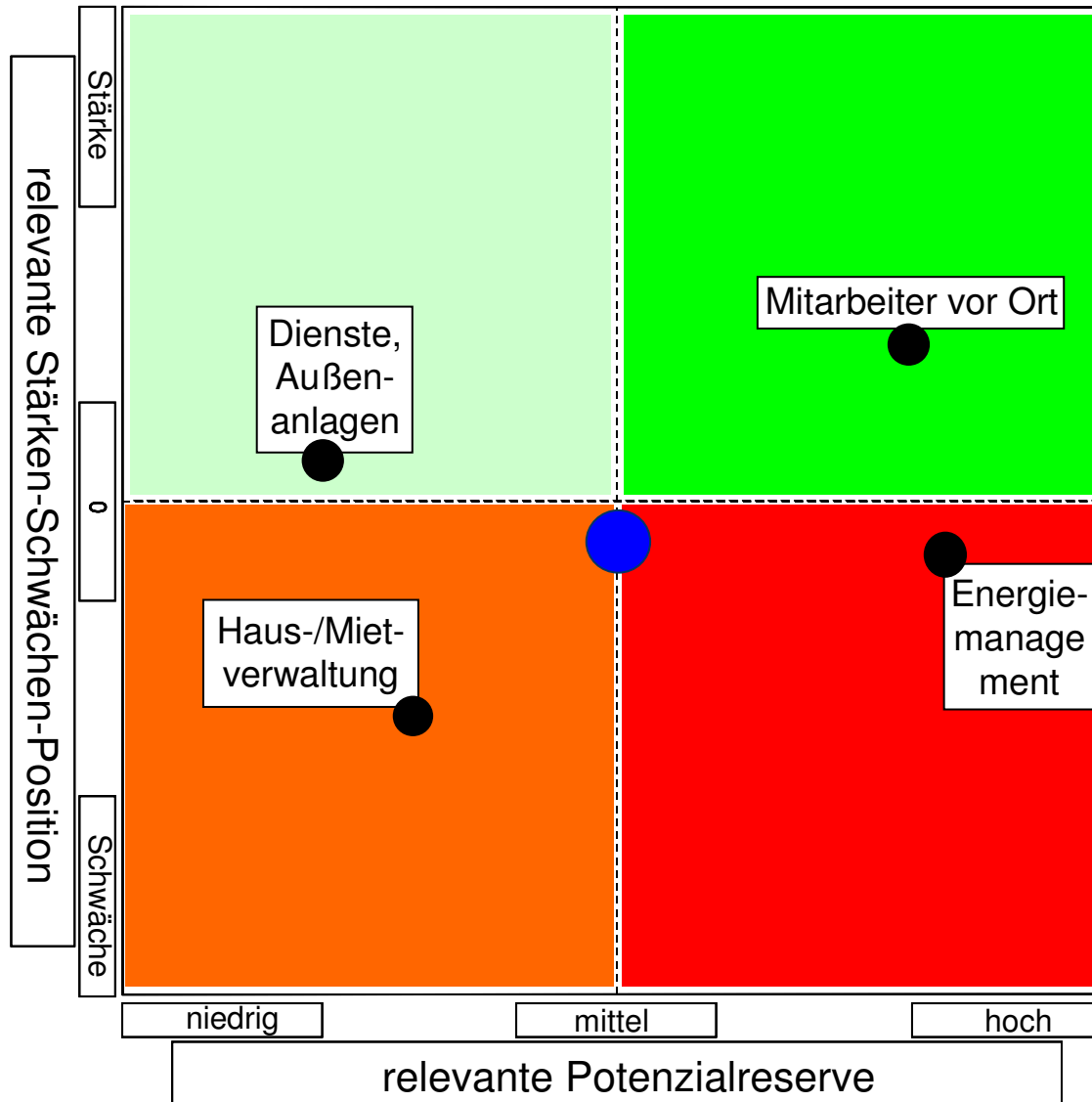
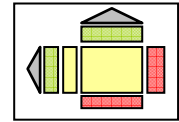
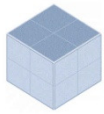




● Gesamt-positionierung des FM-Unternehmens

5 aggregierte Hauptfaktoren (69 Einzelfaktoren)

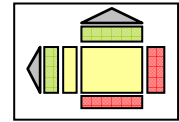
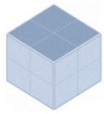
ca. 2/3 in Schwächen-Position!



● Gesamtpositionierung des FM-Unternehmens

4 von 23 Ressourcen

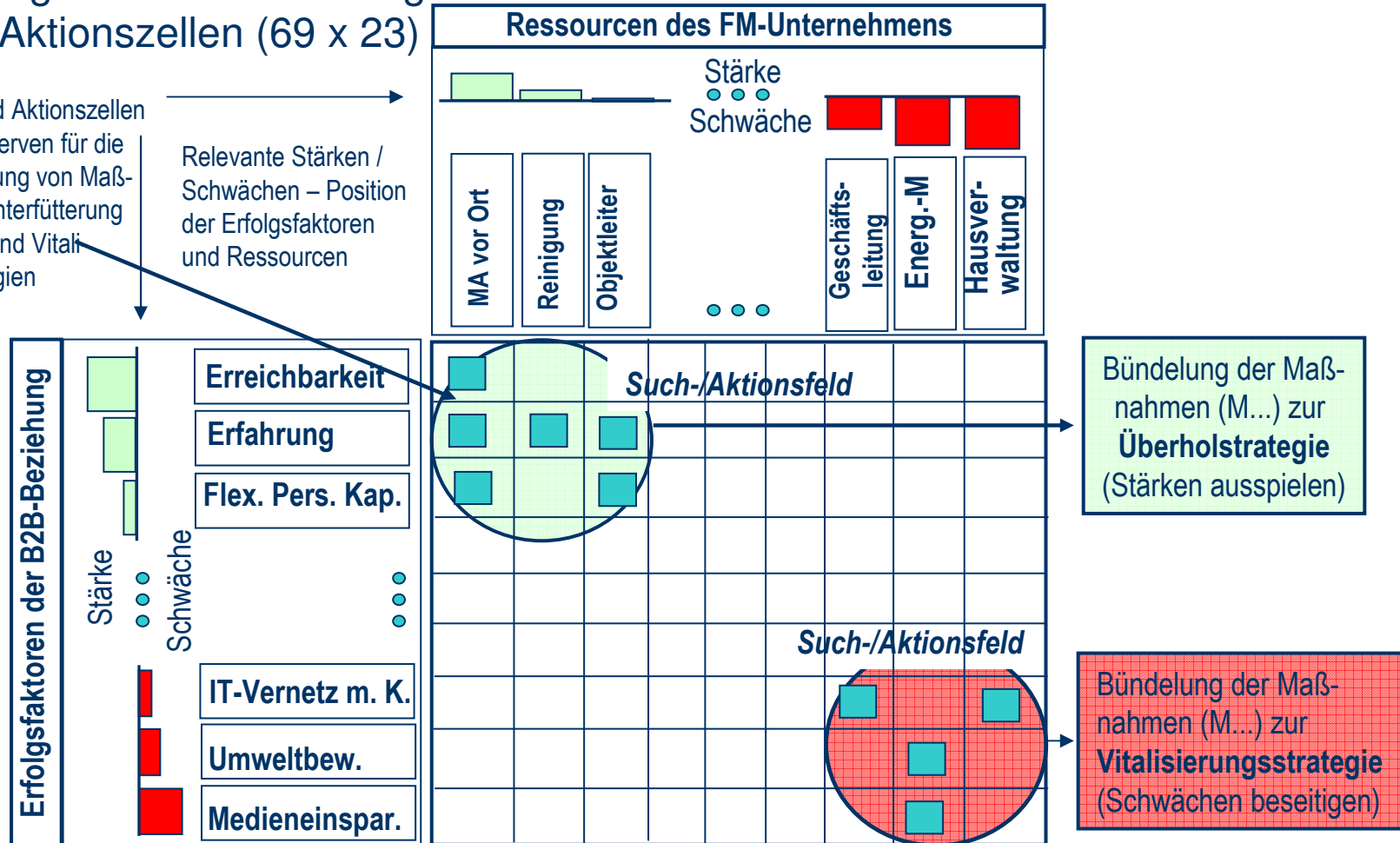


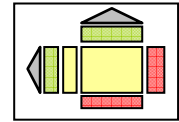
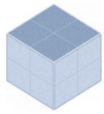


Zerspaltung der B2B-Beziehung in 1.587 Aktionszellen (69 x 23)

Such- und Aktionszellen mit hohen Reserven für die gezielte Ableitung von Maßnahmen zur Unterfütterung von Überhol- und Vitalisierungsstrategien

Relevante Stärken / Schwächen – Position der Erfolgsfaktoren und Ressourcen





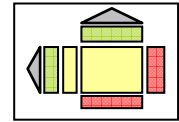
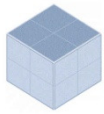
Beispielhafter Ausschnitt aus dem FM-Healthcare-Kooperationsprojekt

(290 Zellen; 18% der SRD-Matrix)

SRD-Munitionskiste / Aktionsmatrix (extern)

	19	20	21	10	22	18	9	8	17	7
	Geschäftsführung	Geschäftsführer für Organschaften	Berater	Beschaffungsmanagement	Projekt-/Objektleiter	Vertragsmanagement	Organisation und Verwaltung	Energiemanagement	Haus-/Mietverwaltung	Instandhaltung
56 Bessere Auslastung durch höhere Patientenzahl	2,00	1,00	1,00	0,00	1,50	1,00	2,00	0,00	1,50	1,00
57 Erhöhung des Anteils der privaten Patienten	2,50	2,00	1,50	0,50	1,50	2,00	1,50	0,00	1,50	1,00
28 Flexible Zahlungsbedingungen	1,50	1,50	2,50	2,00	1,00	3,00	0,50	2,00	1,00	2,00
48 Senkung von Medien (Strom, Wasser, Gas, Öl)	1,50	1,00	1,50	2,50	3,00	2,50	0,50	2,50	1,00	1,50
47 Senkung von Instandhaltungs- u. Wartungskosten	1,50	1,00	1,50	2,50	3,00	3,00	0,50	2,00	1,50	1,00
54 Qualitätsverbesserung in den Leistungsbereichen	1,50	1,00	1,50	2,50	2,00	2,00	0,50	2,00	0,50	1,00
24 Permanente Neu- und Weiterentwicklung des Leistungsspektrums	1,50	1,50	2,50	1,50	1,00	2,50	1,00	3,00	1,00	1,50
38 Hohe Sozialkompetenz des eingesetzten Personals	1,00	1,00	0,50	1,50	1,00	1,50	0,50	1,50	1,00	2,00
67 Ausgeprägtes Umweltbewusstsein	1,50	1,50	1,00	1,50	1,50	1,00	0,50	2,00	0,00	2,00
63 Bereitstellung aktueller Informationen in den Leistungsbereichen	1,00	0,50	0,50	3,00	1,50	1,50	1,00	1,00	1,00	1,50
58 Werterhalt bzw. Wertsteigerung der Immobilien	1,00	2,00	2,00	1,00	1,50	2,00	1,00	2,00	1,50	3,00
31 Gewährung von Haftungsgarantie u. Gewährleistungspflichten	2,50	1,50	2,00	1,50	0,50	2,50	0,50	2,00	0,50	2,50
60 Erzielen von Wettbewerbsvorteilen	1,50	1,50	1,50	2,50	1,50	2,50	0,50	1,50	1,50	2,00
30 Einhaltung des Budgets	2,00	2,00	2,50	2,50	2,00	3,00	1,00	2,50	1,00	2,50
50 Bessere Auslastung von Kapazitäten	2,00	2,00	2,50	1,00	2,00	2,00	1,00	1,50	1,50	0,50
39 Hohe Motivation des eingesetzten Personals	0,50	1,00	0,50	0,00	1,00	1,50	0,50	1,50	1,00	2,00
13 Anbieten von Textil-Mietservice	0,50	0,00	0,50	1,50	1,00	0,50	1,00	1,00	0,50	0,00
12 Anbieten von Zentralsterilisation	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	2,00	0,50	1,00
61 Erreichen von Ertragssteigerungen	1,50	1,50	1,50	2,00	1,50	2,50	1,50	3,00	1,50	1,50
55 Erreichung eines besseren Erscheinungsbildes des eigenen Hauses in der Öffentlichkeit	2,50	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00	0,50	2,00	1,00	0,50
68 Übernahme von sozialer Verantwortung	2,50	1,00	1,00	1,00	1,50	1,00	0,50	2,00	0,50	1,50
46 Erreichen von Einsparpotenzialen	1,50	1,00	1,00	2,50	1,00	2,50	1,00	2,50	1,50	2,00
37 Hohe Fachkompetenz des eingesetzten Personals	1,50	1,50	1,00	2,00	1,50	1,50	0,50	1,00	1,00	2,00
29 Gutes Preis-/Leistungsverhältnis	2,00	1,50	3,00	2,00	1,00	2,50	1,00	2,00	1,00	2,00
8 Anbieten von Transport/Logistik	0,00	0,50	1,50	1,00	1,50	0,50	1,00	0,50	0,00	0,00
11 Anbieten von Materialwirtschaft	0,50	0,50	1,00	2,00	0,50	1,00	0,50	1,00	0,00	0,50
5 Image des FM-Unternehmens	0,50	0,50	1,50	0,50	1,50	1,00	0,50	3,00	1,50	0,50
49 Optimierung der Prozesse	1,50	1,00	2,00	1,00	3,50	2,00	1,00	1,00	1,00	2,00
51 Erreichen von Volumeneffekten (z.B. durch Beschaffungspool, Mengenrabatte)	2,00	1,50	2,00	2,00	2,00	2,50	1,50	2,50	1,00	1,00





SRD-Munitionskiste /
 Aktionsmatrix (extern)
1587

	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51					
	Geschäftsstrategie		Strategie für Organisationsbereiche		Projektmanagement		Projekt-Objektive		Vertragsmanagement		Organisation und Verwaltung		Energiemanagement		Human-ARbeitverteilung		Instandhaltung																					
56	Bessere Auslastung durch höhere Patientenzahl	2,00	1,00	1,00	0,00	1,50	1,00	2,00	0,00	1,50	1,00	2,00	0,00	1,50	1,00																							
57	Erhöhung des Anteils der privaten Patienten	2,00	2,00	1,50	0,50	1,50	2,00	1,50	2,00	1,50	2,00	1,50	2,00	1,50	2,00																							
58	Flexiblen Zahlungsbedingungen	1,50	1,50	2,50	2,00	1,00	3,00	0,50	2,00	1,00	2,00																											
48	Senkung von Medien (Strom, Wasser, Gas, Öl)	1,50	1,00	1,50	2,50	3,00	2,50	0,50	2,50	1,00	1,50																											
47	Senkung von Instandhaltung- u. Wartungskosten	1,50	1,00	1,50	2,50	3,00	2,50	0,50	2,50	1,00	1,50																											
54	Qualitätsverbesserung in den Leistungsbereichen	1,50	1,00	1,50	2,50	3,00	2,50	0,50	2,50	1,00	1,50																											
24	Permanente Neu- und Weiterentwicklung des Leistungsspektrums	1,50	1,50	2,50	1,50	1,00	2,50	1,00	3,00	1,00	2,00																											
39	Hohe Sozialkompetenz des eingesetzten Personals	1,00	1,00	0,50	1,50	1,00	1,50	0,50	1,50	1,00	2,00																											
67	Ausgeprägtes Umweltbewusstsein	1,50	1,50	1,00	1,50	1,50	1,00	0,50	2,00	0,00	2,00																											
6	Bereitstellung aktueller Informationen in den Leistungsbereichen	1,00	0,50	0,50	3,00	1,50	1,50	1,00	1,00	1,00	1,00																											
53	Verhalten bzw. Wertigkeit der Immobilien	1,00	2,00	2,00	1,00	1,50	2,00	1,00	2,00	1,00	1,50																											
31	Gewährung von Härtegarantien u. Gewährleistungspflichten	2,50	1,50	2,00	1,50	0,50	2,50	0,50	2,00	0,50	2,50																											
60	Erzielen von Wettbewerbsvorteilen	1,50	1,50	1,50	2,50	1,50	2,50	0,50	1,50	1,50	2,50																											
30	Erhaltung des Budgets	2,00	2,00	2,50	2,50	2,00	3,00	1,00	2,50	1,00	2,50																											
50	Bessere Auslastung von Kapazitäten	2,00	2,00	2,50	1,00	2,00	2,00	1,00	1,50	1,50	1,50																											
29	Hohe Motivation des eingesetzten Personals	0,50	1,00	0,50	0,00	1,00	1,50	0,50	1,50	1,00	2,00																											
13	Arbeiten von Team-Mitgliedern	0,50	0,50	0,50	1,50	0,50	1,00	1,00	1,00	0,50	0,00																											
12	Arbeiten von Zentraler-Kontakten	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	1,00																											
61	Erzielen von Ertragssteigerungen	1,50	1,50	1,50	2,00	1,50	2,50	1,50	3,00	1,50	1,50																											
65	Erzielen eines besseren Erscheinungsbildes des eigenen Hauses in der Öffentlichkeit	2,50	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00	0,50	2,00	1,00	0,50																											
68	Übernahme von sozialer Verantwortung	2,50	1,00	1,00	1,00	1,50	1,00	0,50	2,00	0,50	1,50																											
40	Erzielen von Ertragspotenzialen	1,50	1,00	2,50	1,00	2,50	1,00	2,50	1,00	2,50	1,50																											
27	Hohe Fachkompetenz des eingesetzten Personals	1,50	1,50	1,00	2,00	1,50	1,50	0,50	1,00	1,00	2,00																											
28	Gutes Preis-Leistungsverhältnis	2,00	1,50	3,00	2,00	1,00	2,50	1,00	2,00	1,00	2,00																											
8	Arbeiten von Transport-Logistik	0,00	0,50	1,50	1,00	1,50	0,50	1,00	0,50	1,00	0,50																											
11	Arbeiten von Mitarbeiter-Vertrieb	0,50	0,50	1,00	2,00	0,50	1,00	0,50	1,00	0,50	1,00																											
45	Optimierung der Prozesse	0,50	0,50	1,50	0,50	1,50	1,00	0,50	3,00	1,50	0,50																											
1	Erzielen von Volumenerlösen (z.B. durch Beschaffungspool, Mengenerlöse)	1,50	1,00	2,00	1,00	3,50	2,00	1,00	1,00	1,00	2,00																											

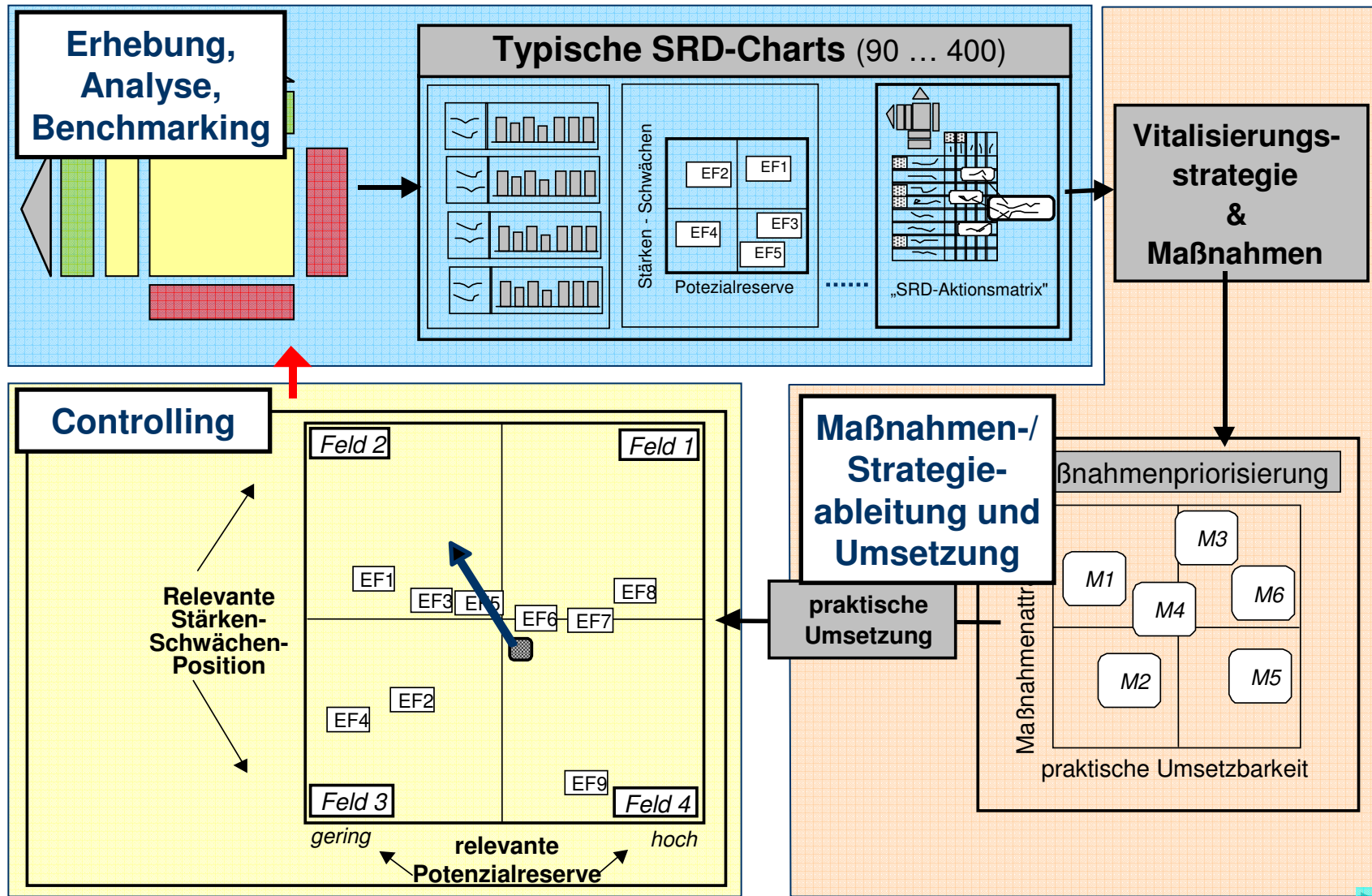
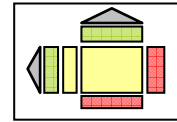
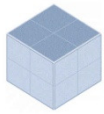
Ideenbogen für kreativen Maßnahmenvorschlag für die FM-Geschäftsvitalisierung und -optimierung

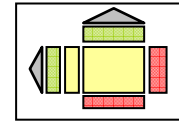
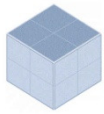
Härtegrad: 1 – M007
 Name des Vorschlagenden:
 Titel der Maßnahme:

Erfolgsfaktor (Nr.)	Betroffene Ressource (Nr.)	Beschreibung des Maßnahmenvorschlags	Umsetzbarkeit (bitte schätzen)		Vorschläge für Verantwortliche/Umsetzer	sonstige Bemerkungen (Start, Abschluss, Maßnahmeninterdependenzen etc.)
			Zeit ¹	Kosten ²		

Zeit¹
 0 = sofort
 1 = 1-3 Monate
 2 = 4-6 Monate
 3 = 7-12 Monate
 4 = > 12 Monate

Kosten²
 0 = keine
 1 = Anstrengung von Fixkostenpotenzialen
 2 = bis 5.000 Euro
 3 = 5.000 - 10.000 Euro
 4 = mehr als 10.000 Euro





1. **Success Resource Deployment – SRD und Anwendungsbeispiele im Überblick**
2. **Bericht aus dem SRD-Kooperationsprojekt KUBE-Lünendonk – „*B2B FM-HC*“**

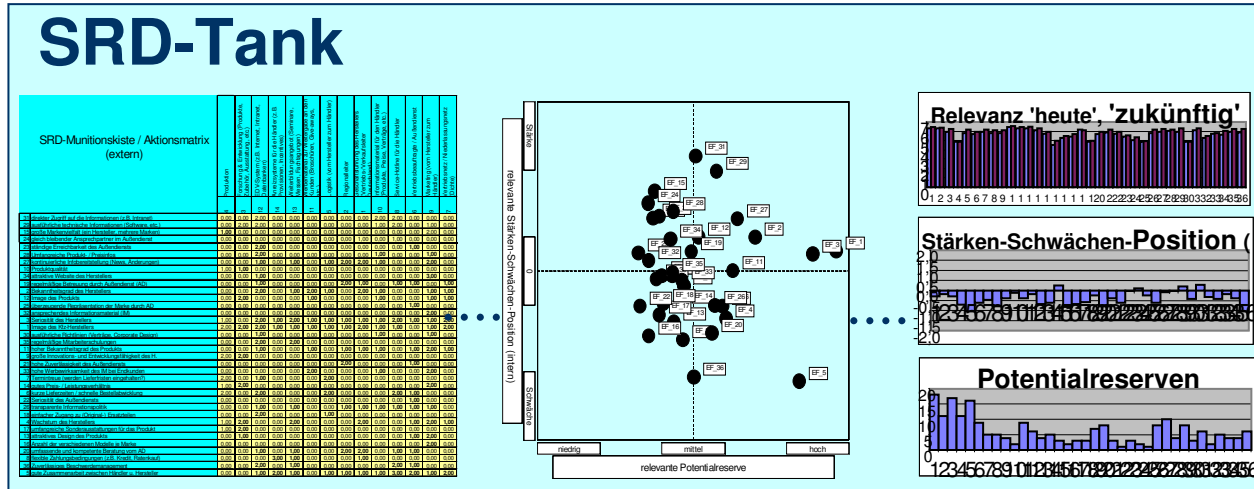
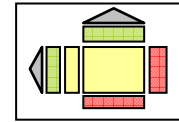
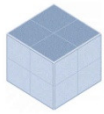
3. Rekurs und Fazit

Anhang

Zum Download unter: www.dietram-schneider.de

Das Inhaltsverzeichnis zu dieser Studie finden Sie unter
www.Luenendonk.de/download/LUE_FM-Studie_HC%20_Inhalt_f070208.pdf



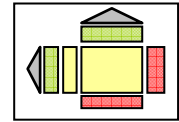
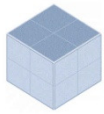


SRD-Projekte:

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

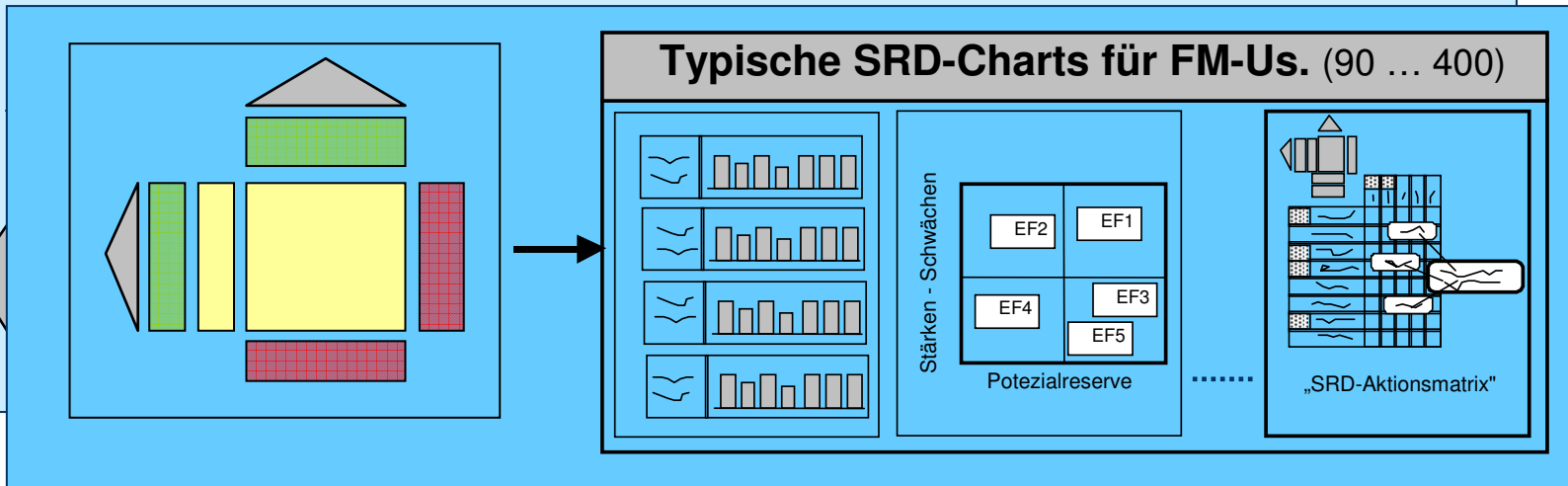
ca. 90 Projekte
 (ca. 4,5 Mio Daten)
 verschiedenste
 Branchen z.B. auch
 ➤ **Facility
 Management**

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



69 Erfolgsfaktoren der B2B-Beziehung

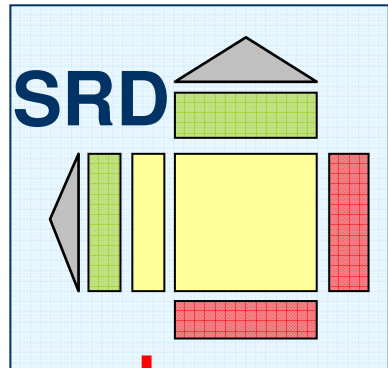
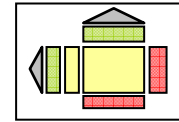
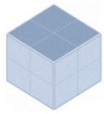
23 Ressourcen der FM-Unternehmen



FM-Datenbank und Angebot an FM-Unternehmen

- Performance-Benchmarking
- Spiegelbildbetrachtungen
- Auflegen eines Panels
- SRD-Intensivtrainings
- Geschäftsvitalisierung und Akquisitionsstrategien





➤ **Instrument für Geschäftsanalyse**

➤ **Benchmarking-Methode**

aber vor allem auch eine ...

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

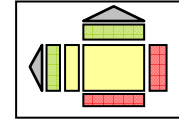
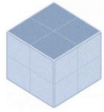


Sicher
Schnell

Raffiniert
Rational

Durchdacht
Dynamisch

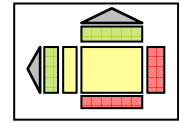
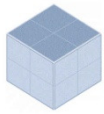




1. **Success Resource Deployment – SRD und Anwendungsbeispiele im Überblick**
2. **Bericht aus dem SRD-Kooperationsprojekt
KUBE-Lünendonk – „*B2B FM-HC*“**
3. **Rekurs und Fazit**

Anhang

Zum Download unter: www.dietram-schneider.de



Projektverlauf

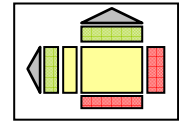
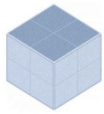
- Kick-Off
- Interviews im empirischen Feld
- Auswertungen

August 2007

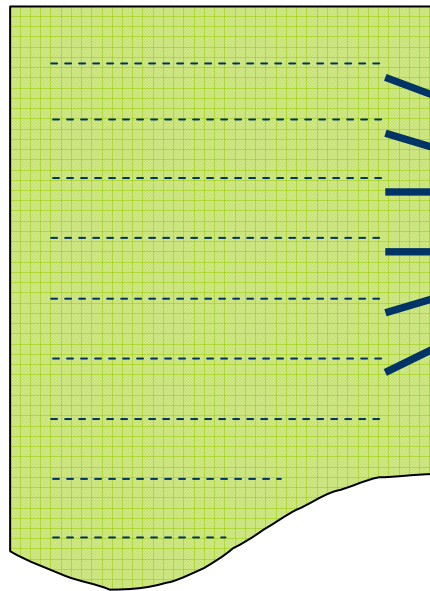
Sept. 2007 bis Feb. 2008
bis „heute“

Daten und Erhebung

- leitende Interviewpartner aus 34 Krankenhäusern
- öffentliche, freigemeinnützige und private Trägerschaft
- ca. 16.000 quantifizierte Daten
- Gesamtdeutschland
- verbale Zusatzinformationen



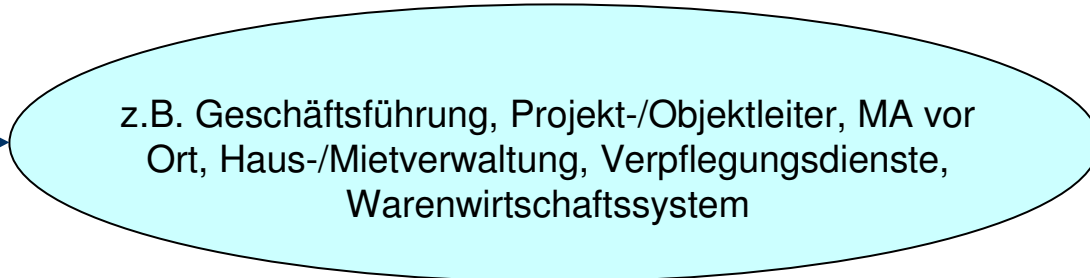
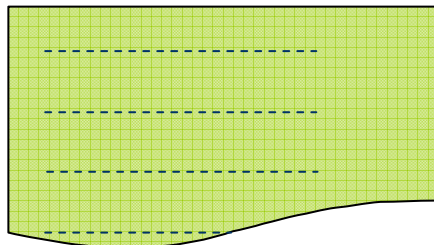
69 Erfolgsfaktoren

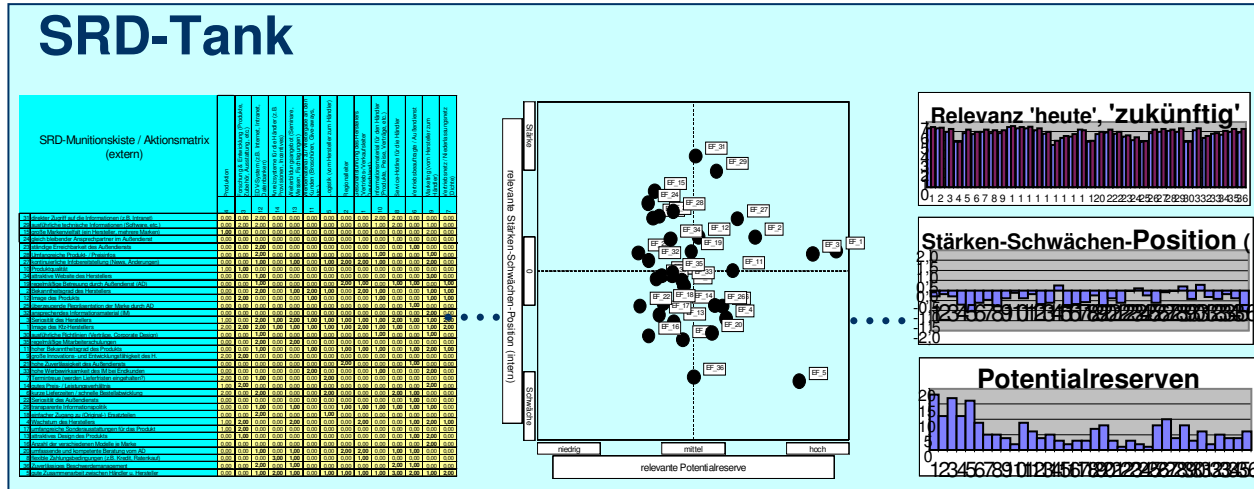
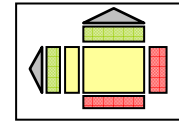
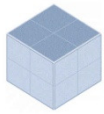


5 aggregierte Hauptbereiche



23 Ressourcen



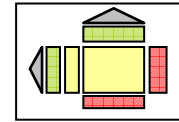
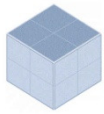


SRD-Projekte:

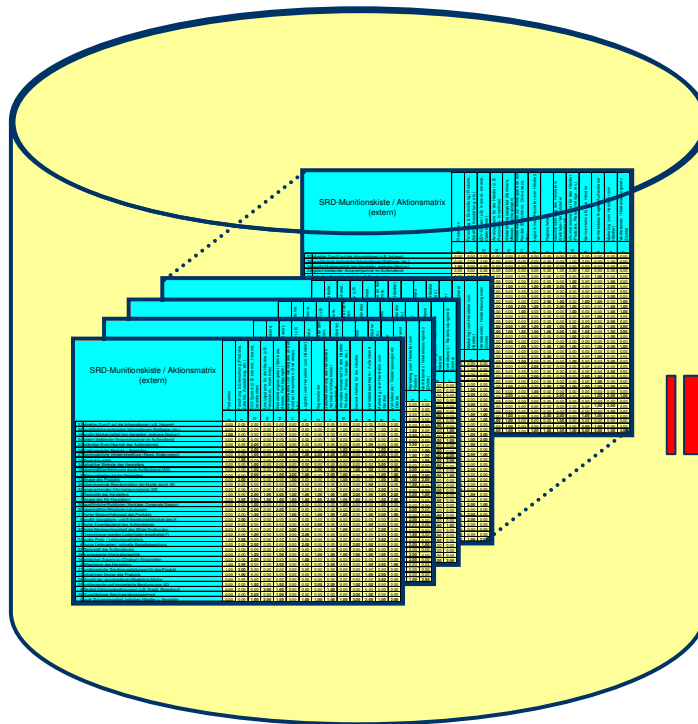
- KMU
- IT-Unternehmen
- Industrielle Konzerne
- Bau-/Immobilien
- Versicherungen/Banken
- Airlineindustrie
- Messen, Museen
- Handelsunternehmen
- Sportartikelindustrie
- Autoindustrie/-handel
- Textilindustrie
- Hotel/Sanatorium
- Personaldienstleistung
- Bildungsinstitutionen
- Deutsche Gewerkschaft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

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

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

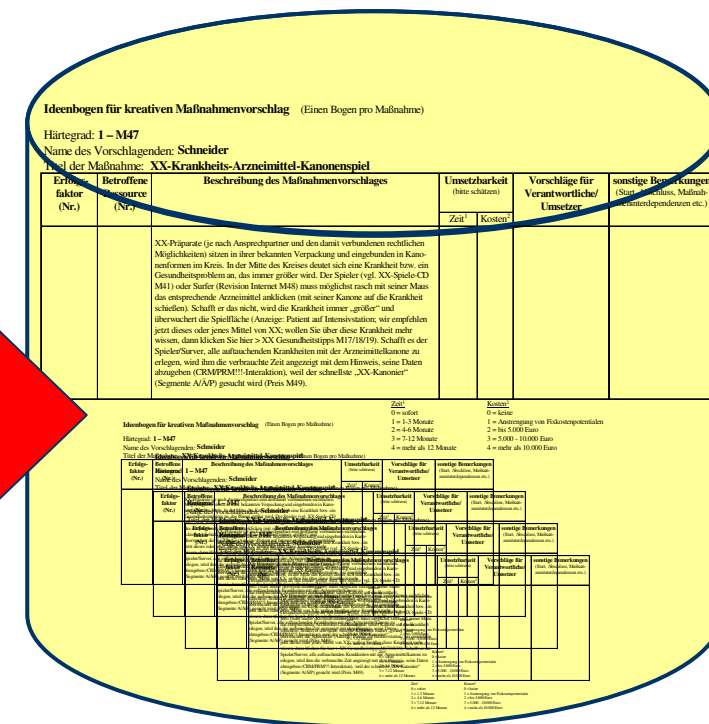


Ca. 150 SRD-Aktionsmatrizen

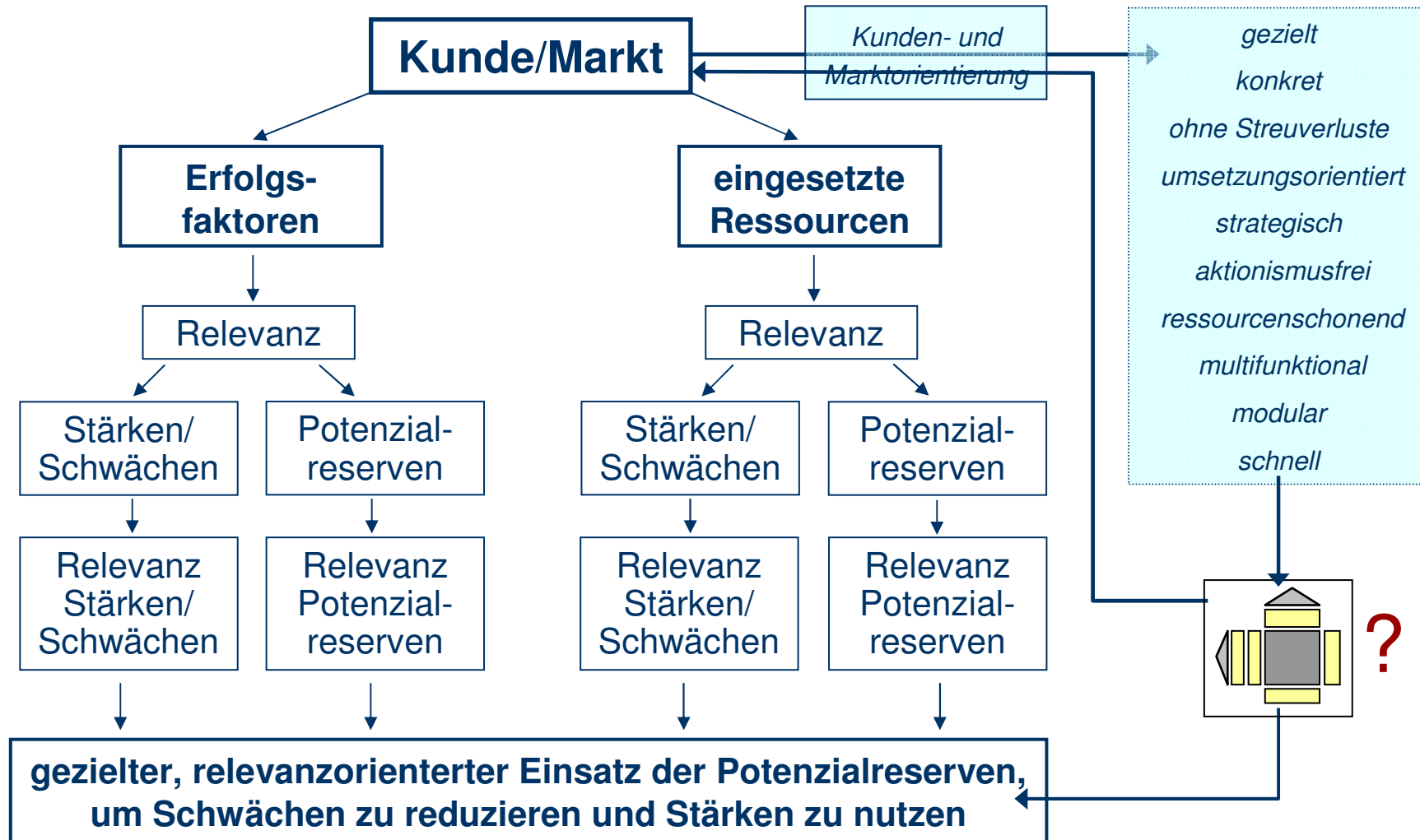
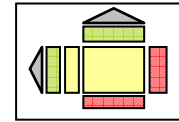
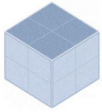


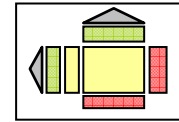
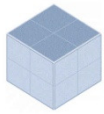
... ca. 90 SRD-Projekte
mit ca. 4,5 Mio Daten

SRD-Maßnahmensilo



... ca. 700 Maßnahmen für
Geschäftsvitalisierung und Akquisition





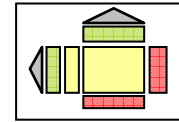
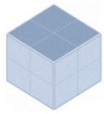
- KUBE-Autorenkollektiv (2000):** SRD schlägt QFD: Unternehmensentwicklung mit Success Resource Deployment, in: Zeitschrift für Unternehmensentwicklung und Industrial Engineering, S. 21 - 27.
- Lehmann, D.; Schneider, D. (1999):** Airlines auf dem Weg zur Kundenorientierung – Vom konvergenten Passagiertransportgeschäft 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. (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 Facility-Management-Unternehmen, Zeitarbeitsunternehmen und Banken:

Lünendonk/KUBE: Benchmarking von Facility-Management-Unternehmen im Healthcare-Markt 2008 – eine empirische Studie auf Basis des Success Resource Deployment, Studie, Kaufbeuren 2008

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“)



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

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

Das Inhaltsverzeichnis zu dieser FM-Studie finden
Sie unter

- [www.Luenendonk.de/download/LUE FM-Studie HC%20 Inhalt f070208.pdf](http://www.Luenendonk.de/download/LUE_FM-Studie_HC%20Inhalt_f070208.pdf)