

SMP Value Benchmarker

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



Nutzen Sie die größte Benchmark-Datenbank für den deutschen Mittelstand und erkennen Sie, ob Ihre Value Performance bereits gut, sehr gut – oder sogar exzellent ist.

Der SMP Value Benchmarker bietet Ihnen dafür zwei Möglichkeiten:

1) Das Online Self-Assessment: Auf Basis unserer einzigartigen Datenbank erhalten Sie in wenigen Minuten eine aussagekräftige Analyse, die Ihr individuelles Potenzial zeigt.

2) Die ganzheitliche Potenzialanalyse: Mit der richtigen Kombination aus Data-Analytics-Kompetenz und umfangreichem Experten- und Branchenwissen bieten wir eine umfassende und detaillierte Analyse ihres unternehmerischen Potenzials mit Maßnahmenableitung durch unsere Transformationsexperten.

Ob digitaler Quick-Check oder umfassende Experten-Analyse – der SMP Value Benchmarker steht für die optimale Validierung Ihres Potenzials in der Praxis.





Wer Benchmark verspricht, sollte selbst auch Benchmark sein

Der SMP Value Benchmarker deckt auf, was an Wertsteigerung für Sie möglich ist.
Er basiert auf der größten mittelstandsspezifischen Datenbank.

- Schnellanalyse anhand der wichtigsten Werthebel statt langwieriger und komplexer Beratungsprozesse
- Aufzeigen Ihres individuellen Potenzials im Vergleich zu den Best-in-Class-Performern



+ 40 Jahre
Projektexpertise



+ Unternehmens-
daten



+ Expertenstudien
und Interviews



+ visuelle
Ergebnisaufbereitung



+ Support durch SMP
Transformations-
Experten



SMP Value Benchmarker – What you can see is what you can get

Greifbare Ergebnisse, praktischer Mehrwert, effiziente Wertsteigerung – der SMP Value Benchmarker bringt schnelle Bestandsaufnahme im Online Self-Assessment und ganzheitliche Potenzialanalyse durch unsere erfahrenen Experten. Und Sie (zurück) auf die Siegerstraße

Online Self-Assessment

1. Zehn Minuten und drei Kennzahlen für Ihre Positionierung
2. Darstellung des Excellence-Gaps
3. Indikative Maßnahmen zur Verbesserung der eigenen Value Performance

 Unverbindlich. Kostenlos. Schnell.

Ganzheitliche Potenzialanalyse

1. Ausführliche Standortbestimmung im Vergleich zu individueller Peer-Group
2. Ausgiebiges GuV und Bilanz-Benchmarking
3. Bewertung der eingesetzten FTE-Ressourcen
4. Bewertung der Kapazitätsauslastung von Personalressourcen auf Abteilungsebene
5. Benchmarking der Vergütungsstruktur
6. Ableitung von konkreten Maßnahmen und Validierung der Unternehmensplanung

 Support durch SMP-Experten.
Umfassend. Zielführend.



Online Self-Assessment

In zehn Minuten Ihre Positionierung erfahren

Mit nur elf Unternehmens-Angaben zu den Kennzahlen „Performance Korridor“, „CCC“ und „ROCE“ liefern Sie alle Daten, um ihre individuelle Analyse zu starten. Mithilfe von Data Analytics werden über 50.000 Datenpunkte aus internen Projektdaten und externen Quellen systematisiert und nutzbar gemacht.

Erhalten Sie eine indikative Best-Performance-Diagnose, die Ihr individuelles Optimum aufdeckt. Schnell und intuitiv.



The screenshot shows a web interface for a self-assessment tool. The main heading is "Peergroup". Below it, there is a paragraph explaining that the Peergroup is a relevant reference group for the company, based on company size and industry focus. A link "Details / Ausblick >" is provided. The form consists of three main sections: 1. "BRANCHE" with a dropdown menu currently showing "Bitte wählen...". 2. "GESAMTLEISTUNG" with a text input field labeled "Gesamtleistung in Millionen €". Below this field is a small information icon and a note: "Die Gesamtleistung entspricht den Umsatzerlösen zzgl. der Bestandsveränderungen an Halb- und Fertigfabrikaten sowie anderer aktivierter Eigenleistungen. Die Gesamtleistung ist der am weitesten verbreitete, indikative Schätzer hinsichtlich der Unternehmensgröße." 3. "Performance Korridor" with a paragraph explaining that the Performance Korridor provides indications of personal performance, simplified as "How much EURO do you pay for your personnel to generate a EURO of gross value added?". A link "Details / Ausblick >" is provided. Below this is the "PERSONALAUFWAND" section with a text input field labeled "Personalaufwand in Prozent".



Mit drei KPIs in wenigen Minuten zu einer fundierten Analyse

Mit dem Online Self-Assessment des SMP Value Benchmarkers ermitteln Sie schnell Benchmark-Ziele. Außerdem werden indikative Maßnahmen zur Zielerreichung abgeleitet.

Dafür braucht es nur diese drei Kennzahlen:

1

Der Performance-Korridor:
Wie stehen Personalkosten
und Rohertrag in Relation?

Vergleichen Sie die Value Performance Ihres Unternehmens
im Peer-Vergleich im Kontext der Personalproduktivität.

2

Der Cash Conversion Cycle
(CCC): Bindet das
Geschäftsmodell (zu) lange
Liquidität?

Bewerten Sie Ihren Cash Conversion Cycle und gewinnen Sie ein
Gefühl für Liquiditätspotenziale.

3

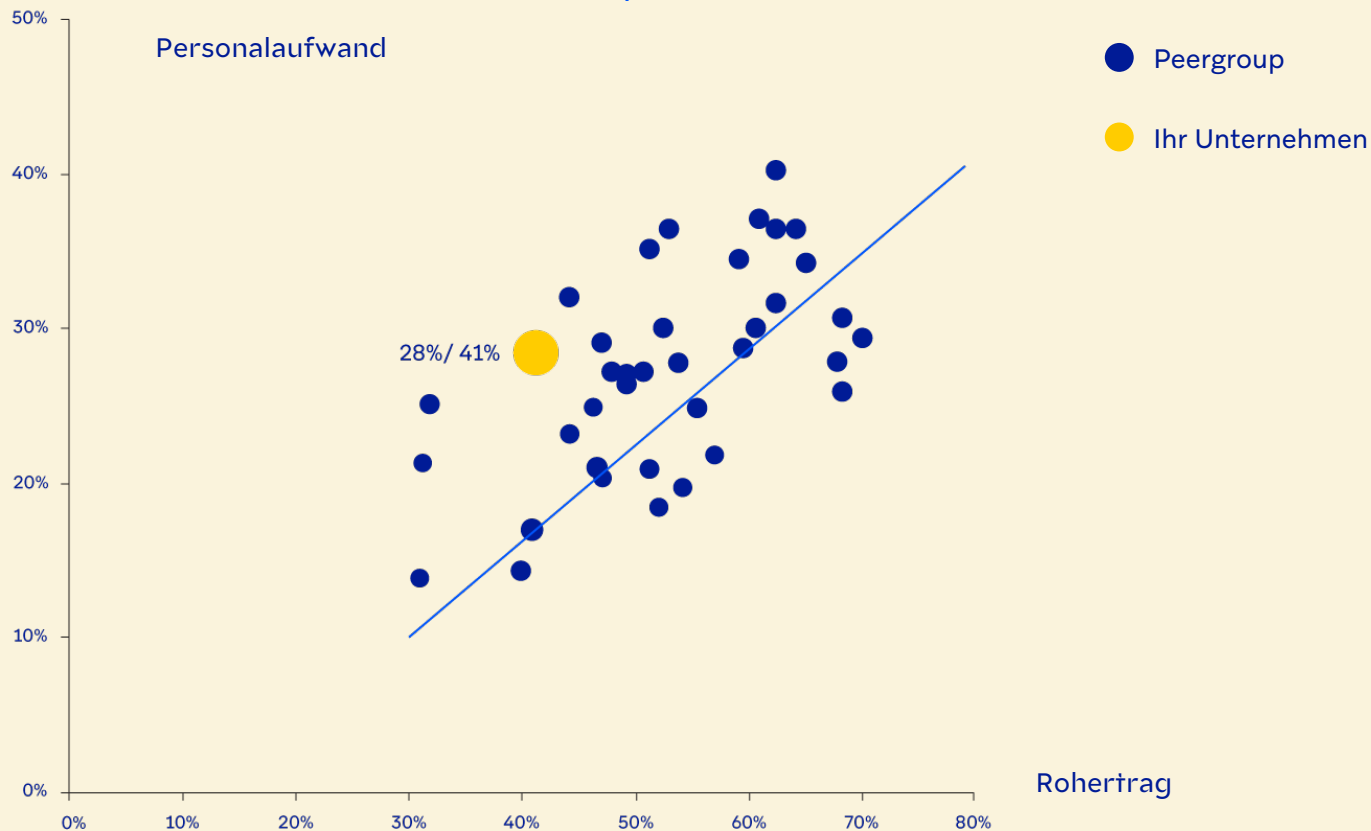
Der Return On Capital
Employed (ROCE): Lohnt sich
der Kapitaleinsatz?

Erhalten Sie ein indikatives GuV- und Bilanz-Benchmarking für Ihr
Unternehmen und entdecken Sie Ihre Potenziale auf einen Blick.



Ihr Potenzial-Check – Der Performance-Korridor

Value Performance bei der Personalproduktivität:



Der Performance-Korridor

Zwei klassische Größen aus der Gewinn- und Verlustrechnung sind die Rohertrags- und die Personalkostenquote. Die Empirie zeigt, dass ein Performance-Korridor existiert, der das Verhältnis von Personal- zu Rohertragskosten sinnvoll begrenzt. Unternehmen, die nachhaltig erfolgreich wirtschaften, orientieren sich – bewusst oder unbewusst – an diesem Korridor. Oder einfach gesagt: Der Performance Korridor zeigt, wie viel Personalkosten man sich pro erwirtschafteten Euro Rohertrag leisten sollte.

➔ Die Visualisierung aus dem Online Self-Assessment zeigt, dass für das Beispielunternehmen das Verhältnis Personalaufwand und Rohertrag am äußeren Rand des Performance-Korridors liegt. Die Empfehlung lautet daher, performancesteigernde Maßnahmen zu ergreifen.



Ihr Potenzial-Check – Der Cash Conversion Cycle (CCC)



Der Cash Conversion Cycle

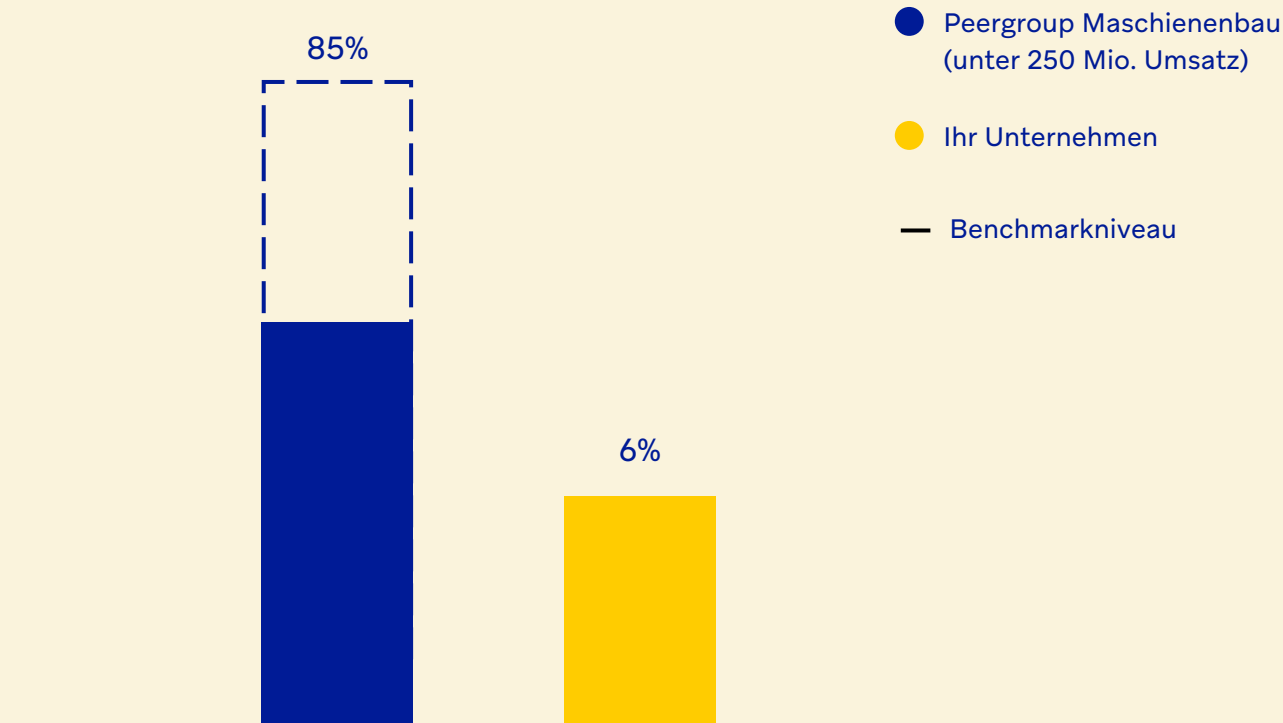
Der CCC quantifiziert die Dauer der Bindung liquider Mittel im Umlaufvermögen. Der durchschnittlichen Lagerdauer wird dafür die durchschnittliche Inkassoperiode, abzüglich des durchschnittlichen Zahlungsziels bei Lieferanten, zugerechnet. Ein kurzer oder gar negativer CCC (immer branchenabhängig) spricht für ein starkes Geschäftsmodell respektive für eine starke Stellung im Markt.



Ein möglichst niedriger oder im besten Fall negativer Cash Conversion Cycle sichert die Resilienz eines Geschäftsmodells erheblich. Zu wissen, was möglich ist kann die eigene Liquidität perspektivisch deutlich entlasten.



Ihr Potenzial-Check – Der Return On Capital Employed (ROCE)



Der Return On Capital Employed (ROCE)

Der ROCE reflektiert das Verhältnis von EBIT zum eingesetzten Kapital. Die operative Performance wird also um die Kapital-performance ergänzt. In der Publikumliteratur wird in diesem Zusammenhang auch oft von Kapitalverzinsung gesprochen. Der ROCE reflektiert alle relevanten Parameter eines Geschäftsmodells und gestattet damit eine „faire und objektive“ Bewertung der Performance.



Was sollte die Zielrendite meines Unternehmens sein? Die richtige Antwort kann nur in Abhängigkeit zum Kapitaleinsatz gegeben werden – daher ist der ROCE die optimale Renditekennzahl, an der es sich zu messen und vergleichen gilt.



Ganzheitliche Potenzialanalyse

Data-Analytics-Kompetenz trifft Experten- und Branchenwissen

So funktioniert die Potenzialanalyse

Profitieren Sie von einer einzigartigen Kombination aus umfangreichem Experten- und Branchenwissen sowie ausgeprägter Data-Analytics-Kompetenz.

Die klare Struktur und durchgehende Transparenz von Daten und Prozessen machen die Potenzialanalyse des SMP Value Benchmarker zum praxisbewährten Einstieg in schnelle Wertsteigerung und Value Performance in der Königsklasse des deutschen Mittelstands.





Data-Analytics-Kompetenz trifft Experten- und Branchenwissen

- 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 Benchmark.
- 3** 

Best-Performance-Bewertung
Ersteinschätzung der Handlungsbedarfe und Ergebnispotenziale. Quantifizierung der Maßnahmenpotenziale durch Expertenteam.
- 4** 

Visualisierung der Ergebnisse
Klare Analyse. Klare Darstellung. Mehr Klarheit für die Ableitung der eigenen Ziele.
- 5** 

Präsentation und Diskussion der Ergebnisse
Potenzial erkennen. Resilienz steigern. Benchmark werden. Das SMP Value Benchmark Team unterstützt Sie gern beim effizienten Realisieren Ihrer Ziele.



Peer-Group-Ansatz statt willkürlicher Wettbewerbsvergleich

Die Potenzialanalyse des SMP Value Benchmarker stellt die jeweiligen Geschäftsmodell-Mechaniken in den Mittelpunkt der Peer-Group-Auswahl. Und das muss nicht zwingend Ihre direkte Konkurrenz sein. Entscheidend für unsere Analyse ist der Vergleich mit Unternehmen, die ein ähnliches Geschäftsmodell betreiben. Nur so zeigt sich die tatsächliche Lücke zu den Top-Performern und was „maximal möglich“ ist. So lassen sich auf der Peer-Ebene Potenziale identifizieren und konkrete Maßnahmen ableiten.



Ebene 1
Markt-Cluster

- Weitere 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 Mitarbeiterzahl



Ebene 3
Peer-Vergleich

- Vergleich mit direkten Peers sowie situationsabhängige Konstruktion eines virtuellen Zwillings

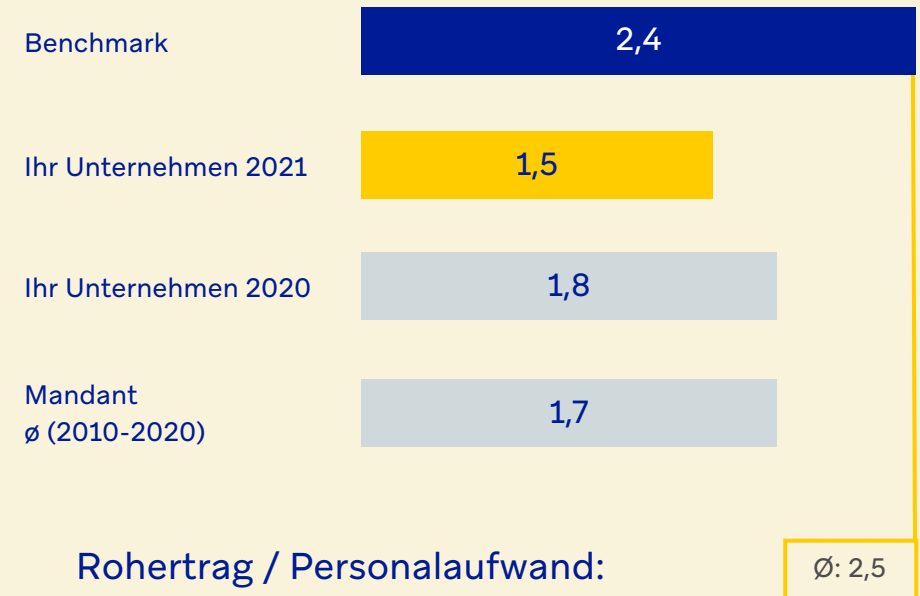


1. Ausführliche Standortbestimmung

Der direkte Weg zur Best-in-Class-Benchmark. Wo positioniert sich Ihr Unternehmen im Hinblick auf seine Personalproduktivität? Diese Grafik visualisiert, wo Sie im Vergleich zur Benchmark stehen und wieviel Potenzial Ihr Unternehmen hat.

Das Beispiel zeigt:

- ➔ Das untersuchte Unternehmen weist im Vergleich zur Benchmark deutliche Potenziale zur Steigerung der Personalproduktivität auf
- ➔ Die Analyse zeigt: Im Vergleich zu 2020 ist die Entwicklung rückläufig
- ➔ Der Abstand zur Benchmark vergrößert sich hierdurch weiter

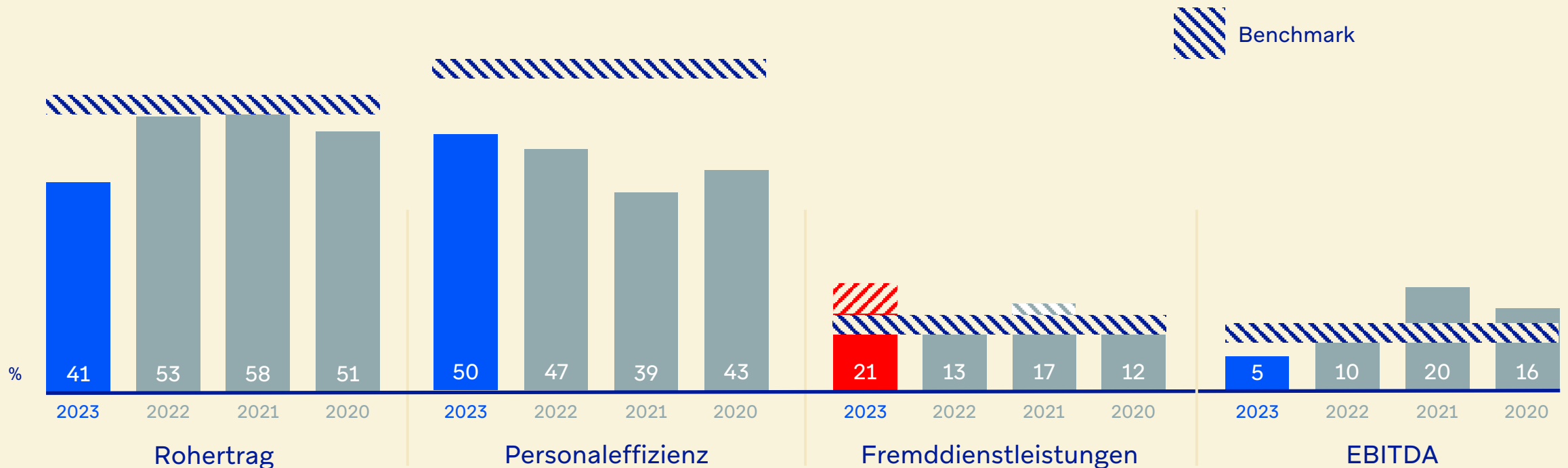


Das Unternehmen benötigt eine deutliche Steigerung der Personalproduktivität, um selbst zum Best-of-Benchmark zu werden.



2. Ausgiebiges GuV und Bilanz-Benchmarking

Gewinn und Verlust: Die zwei Seiten der Unternehmensmedaille. Ein wichtiger Faktor sind GuV-Quoten wie Rohertrag, Fremdleistungen oder Personalaufwand. Die Entwicklung über Jahre zeigt, wie sich das Unternehmen von 2020 bis 2023 gegenüber der Benchmark positioniert.

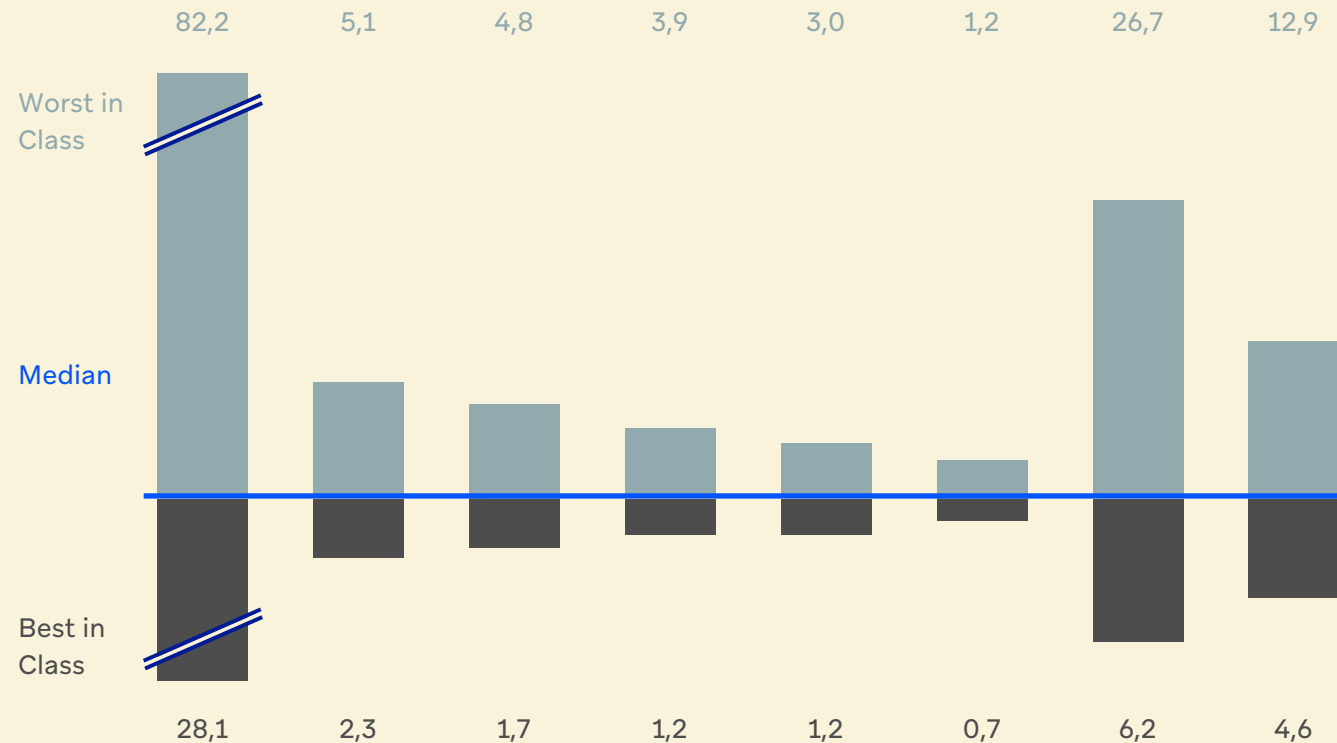


Das Unternehmen zeigt 2023 einen deutlichen Abfall im Rohertrag. Dadurch liegt es deutlich unter dem Jahresbenchmark. Fremdleistungen lagen 2023 deutlich über dem Benchmark. Die Grafik stellt den Gap zur Benchmark über Jahre hinweg betrachtet dar.



3. Bewertung der eingesetzten FTE-Ressourcen

Optimierte Ressourcen-Nutzung: FTE-Benchmark Handel



➔ Die indikative Auswertung zeigt die Abteilungsgröße von Unternehmen der Branche „Handel“.

➔ Um die unterschiedlichen Unternehmensgrößen der Benchmark-Unternehmen zu normieren, wird ein Referenzwert in Form von „FTE pro 10 Mio. EUR Rohertrag“ ermittelt.

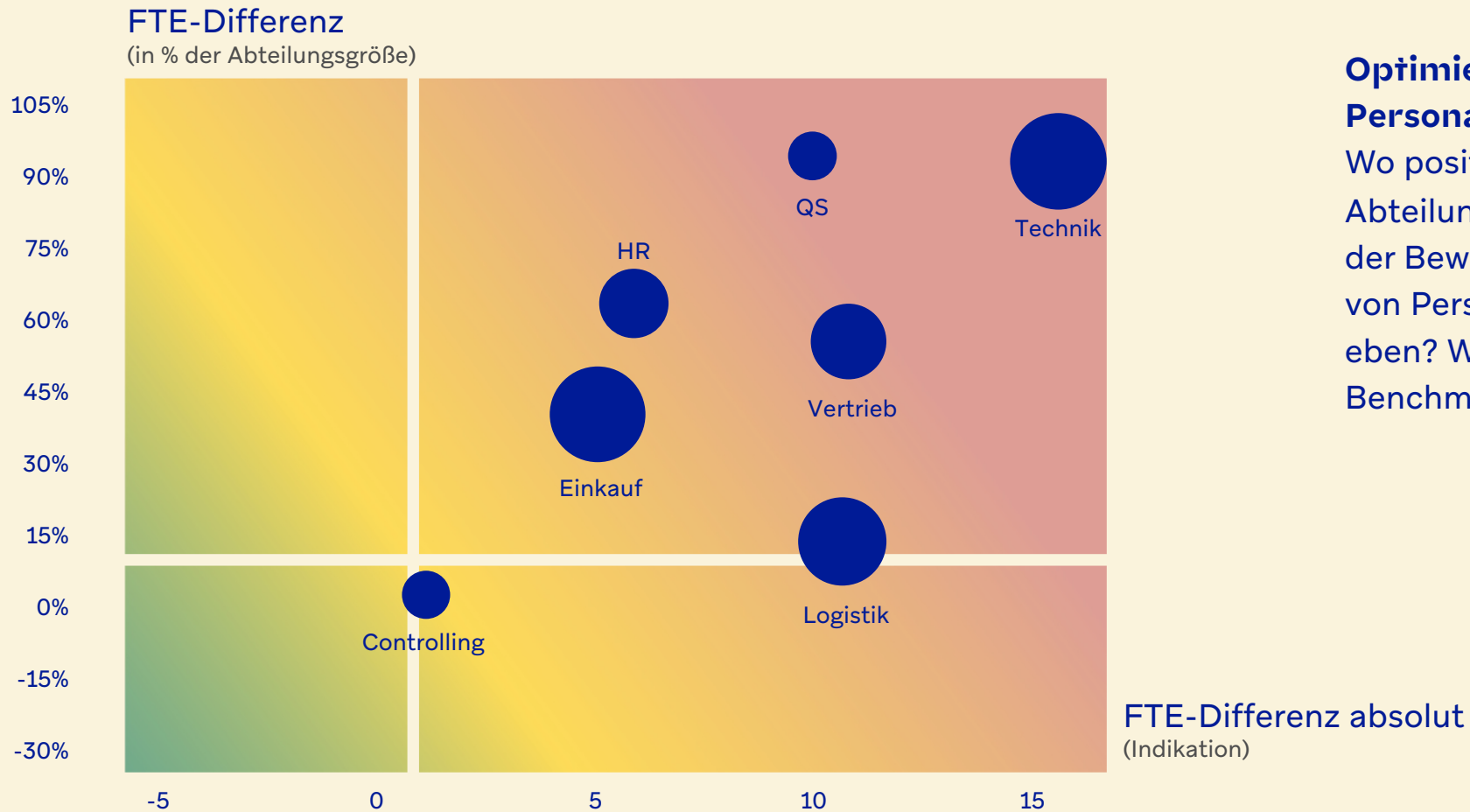
➔ Bei Berücksichtigung der entsprechenden Unternehmenswerte entsteht eine individuelle Benchmark für das Unternehmen.



Nach einer globalen Betrachtung der Personalproduktivität erlaubt der SMP Value Benchmarker auch eine Detailanalyse der FTE-Potenziale auf Abteilungsebene.



4. Bewertung der Ressourcennutzung auf Abteilungsebene



Optimierte Kapazitätsauslastung von Personalressourcen: FTE-Differenz

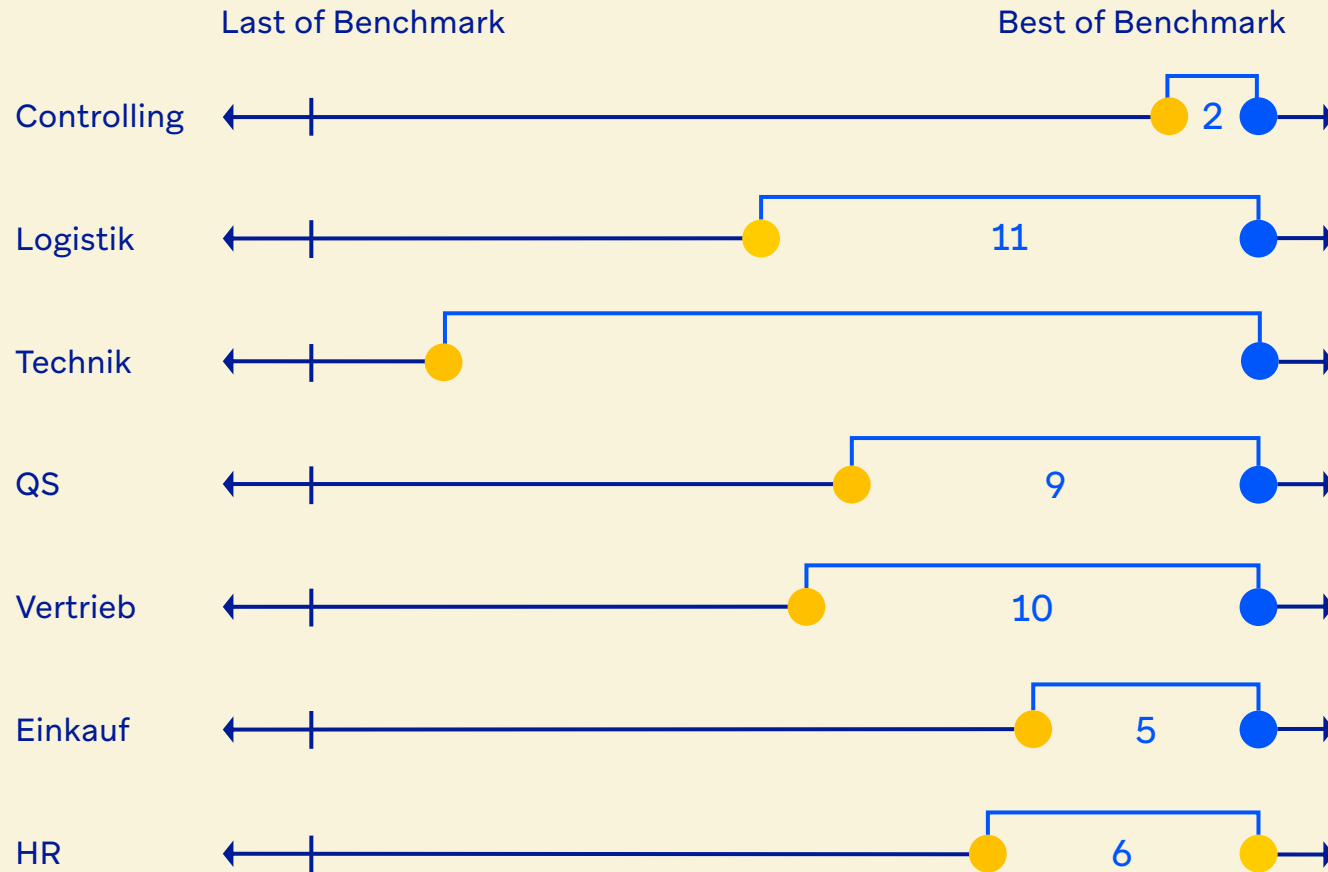
Wo positionieren sich die verschiedenen Abteilungen ihres Unternehmens bezüglich der Bewertung der Kapazitätsauslastung von Personalressourcen auf Abteilungsebene? Wie weit weicht jede Abteilung vom Benchmark der FTE-Zahl ab?



Die Grafik veranschaulicht, welche Abteilung sich im grünen, gelben oder sogar roten Bereich befindet. Die Abteilung „Logistik“ weicht in diesem Beispiel am stärksten von der Benchmark ab.



4. Bewertung der Ressourcennutzung auf Abteilungsebene



Optimierte Ressourcennutzung: FTE-Benchmark-Potenziale

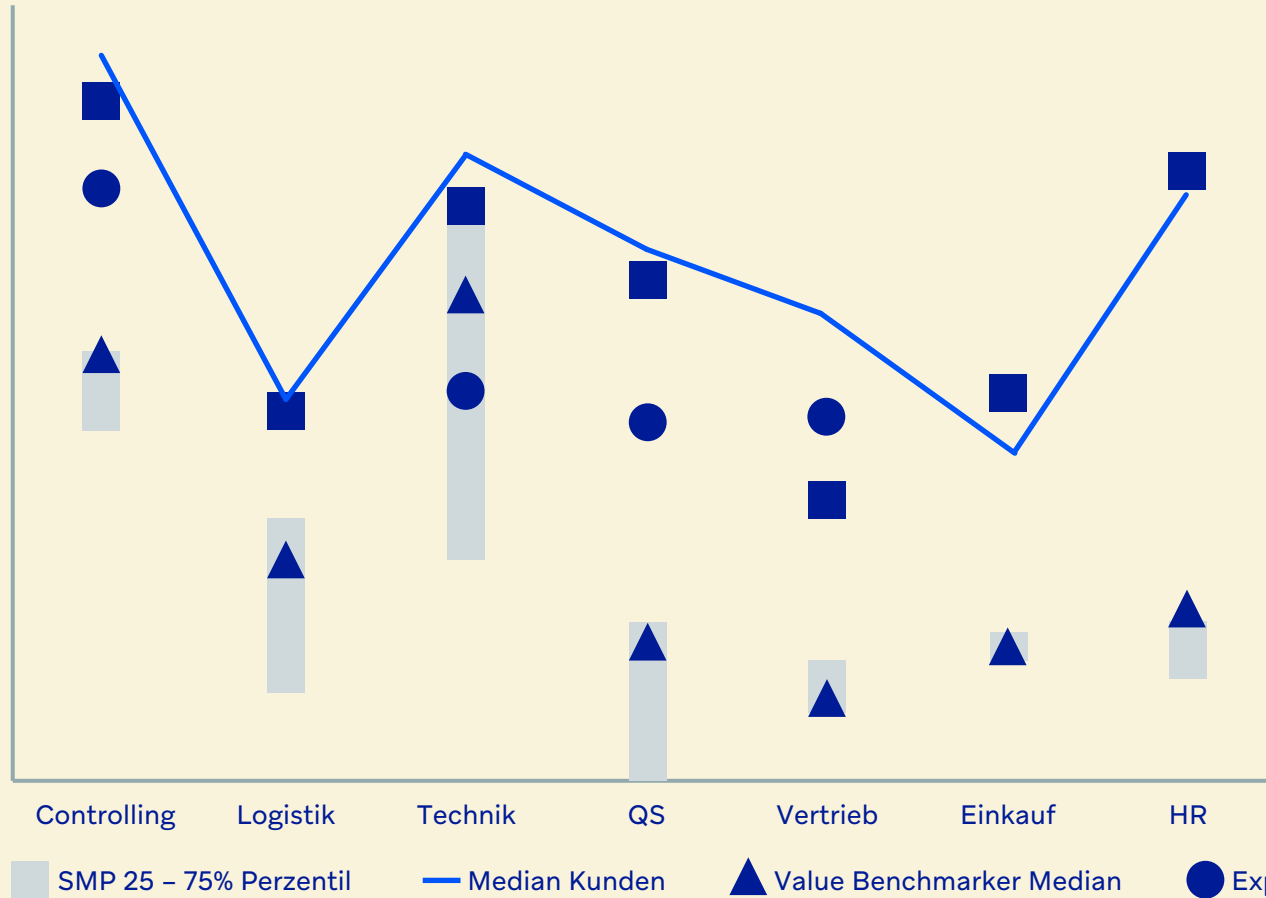
Die Grafik stellt das Gesamtpotenzial in Bezug auf die zu erreichende Benchmark dar. Auf Abteilungsebene zeigt sich, welche Abteilungen am weitesten von der Benchmark entfernt sind und wie groß die Exzellenz-Gap pro Abteilung ist.



Die Abteilung „Technik“ weist das größte Verbesserungspotenzial auf, während der Optimierungsgrad innerhalb der Abteilung „Controlling“ deutlich geringer ist.



5. Benchmarking der Vergütungsstruktur



Stabile Gehaltsstrukturen für unternehmerischen Erfolg

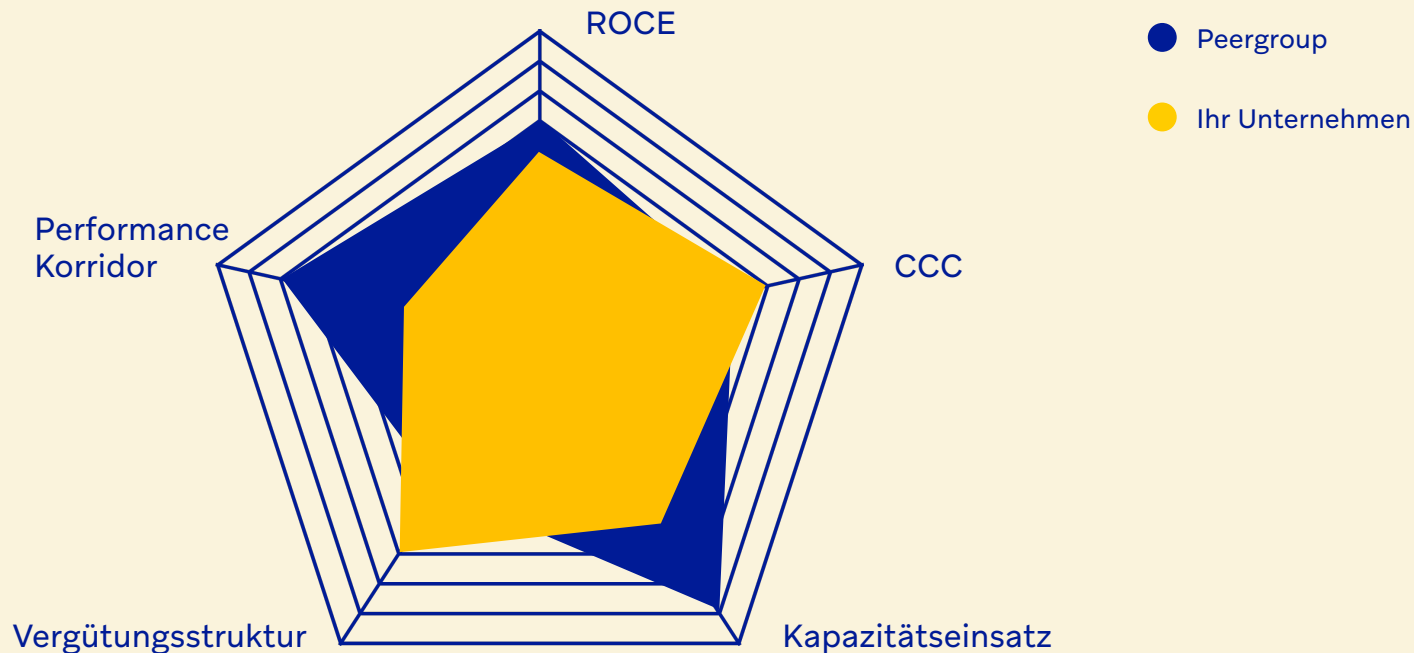
Das Gehaltsgefüge der verschiedenen Abteilungen gehört zu den entscheidenden Inputfaktoren für unternehmerischen Erfolg. Die abgebildete Grafik veranschaulicht, wo sich die jeweiligen Abteilungen im Benchmark-Vergleich positionieren und an welcher Stelle es Optimierungsmöglichkeiten gibt.



Durch ganzheitliche Analyse und Anpassung der abteilungsübergreifenden Gehaltsstrukturen lassen sich Kosten besser überwachen und steuern.



6. Ableitung von Maßnahmen und Validierung der Unternehmensplanung



Der Performance-Korridor:

Wie viel Personalkosten kommen auf einen EUR Ertrag?

ROCE:

Wie viel Personalkosten kommen auf einen EUR Ertrag?

CCC:

Die Liquiditätsbindung gering genug? Wie hoch sind die Potenziale um Kreditlinien zu entlasten und Zinsen zu sparen?

Kapazitätseinsatz:

Sind alle Abteilungen angemessen aufgestellt oder gibt es Kapazitätsüber oder Unterhang?

Vergütungsstruktur:

Wird das Personal angemessen und gemäß der Aufgabenallokation bezahlt?



Für jede Dimension wird die Value Performance individuell im Benchmarkvergleich aufgezeigt. Nur wer alle Dimensionen im Blick hat, der wird auch nachhaltig zu der Champions League des Mittelstands gehören.

Unsere Expertise und Experten bringen Sie weiter



Sie wollen Ihr unternehmerisches Potenzial direkt prüfen? Und zwar so konkret wie möglich? Dann starten Sie jetzt Ihre Best-Performance-Diagnose. Mit dem SMP Value Benchmarker haben Sie zwei Möglichkeiten:

Das **Online Self-Assessment** führt Sie intuitiv und in wenigen Minuten zu einer fundierten Bestandsanalyse – inklusive Ableitung erster Maßnahmen zur Potenzialsteigerung. Die **ganzheitliche Potenzialanalyse** durch unser Expertenteam ermittelt in nur fünf Tagen Ihre erreichbaren Benchmark-Ziele und indikativ die Maßnahmen auf dem Weg dorthin.

Interessiert? Dann hilft Ihnen unser **SMP Value Benchmarker** Team gerne weiter.

Janis Steinfort

Partner

+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

