

## Problemstellung

Veränderungen im Marktumfeld sowie Technologiebrüche stellen vor allem Infrastruktur- und Dienstleistungsunternehmen vor die Herausforderung ihr Leistungsportfolio hinsichtlich Wertschöpfungstiefe und Kosten strukturiert zu optimieren.

Der Produktansatz beinhaltet

- die Definition von Kernleistungen und Kompetenzen
- das Bestimmen der marktadäquaten Leistungserbringungsstruktur im Hinblick auf Kostenführerschaft
- die Festlegung, welche Funktionen und Qualifikationen strategisch sicher zu stellen sind
- die Quantifizierung in Mitarbeiterkapazitäten, Köpfen, EBIT-Wirksamkeit und ggf. Investitionen
- die explizite Auswirkung der Zielstruktur auf die Gesamtstruktur, inkl. Overhead
- die Schaffung eines umsetzbaren Veränderungsprogrammes
- die Festlegung eines Reporting- und Monitoringkonzepts für die Linienorganisation als Teil der Managementaufgaben

## Lösungsansatz | Ergebnis

- Umfeldanalyse und Festlegung der Modellbewertungskriterien
- Analyse des gegenwärtigen Leistungsportfolios im Hinblick auf Marktvergleich, Kostenposition und Wertschöpfungstiefe je Leistung
- Definition des zukünftigen Leistungsportfolios pro Leistung im Hinblick auf Mitarbeiterkapazitäten, Kostenposition und EBIT-Wirksamkeit
- Erstellung eines Qualifikations- und Kompetenzmodells zur Abwicklung des zukünftigen Leistungsportfolios inkl. Zielwerte
- Definition von Maßnahmen zur Erreichung der Zielwerte
- Herunterbrechen der Zielwerte und Maßnahmen auf die für die Leistungserstellung benötigte Organisationseinheit sowie Dimensionierung der zukünftigen Organisation auf Basis des Qualifikations- und Kompetenzmodells
- Begleitung der Maßnahmenumsetzung und -controlling sowie Erstellung eines Kommunikations- und Changemanagementkonzepts
- Weiterführende Verankerung in der Organisation über maßgeschneiderte Trainingsprogramme

## Zielgruppe

Infrastruktur- und Dienstleistungsunternehmen sowie interne Dienstleistungsorganisationen, die ihr Dienstleistungsportfolio im Hinblick auf Qualität, Kosten und Kernkompetenzen optimieren müssen und hierbei komplexe Make-or-Buy-Entscheidungen zu treffen haben.



## Kontaktieren Sie uns!

barbara.joshua@joshua-consulting.eu  
www.joshua-consulting.eu

Kärntner Ring 5-7 | 1010 Wien  
T: +43 664 88 62 36 24