



FOSWAY
GROUP

9-Grid™ Trajectory Guide

Einführung

Das Fosway 9-Grid™ ist ein fünfdimensionales Modell, das verwendet werden kann, um die relative Positionierung von Lösungen und Anbietern in einem speziellen Markt für HR -Systeme zu verstehen. Es ermöglicht Ihnen den Vergleich verschiedener Lösungen auf der Grundlage der Performance, des Potenzials, der Marktpräsenz, der Gesamtbetriebskosten und der zukünftigen Entwicklung auf dem Markt, dem Trajectory. In diesem Dokument finden Sie weitere Informationen darüber, wie das Trajectory bewertet wird und wie diese Bewertung zu interpretieren ist. Eine umfassendere allgemeine Einführung in das Fosway 9-Grid™ finden Sie im Dokument [Introduction to the Fosway 9-Grid™](#) (englisch).

Zum Verständnis der Trajectory-Ratings

Bei jedem 9-Grid™ ist das Trajectory-Rating Fosways Einschätzung der Veränderungsrate einer Anbieter-Lösung in Bezug auf ihre Performance und ihr Potenzial. Trajectory ist also eine Bewertung der Veränderungsrate (d.h. der Beschleunigung oder Verlangsamung) der Anbieter-Lösung einerseits in Bezug zum zuvor beobachteten Performance und Potenzial der Anbieter-Lösung selbst, sowie in Bezug zur Veränderungsrate im Markt insgesamt. Als Analogie dazu ist in der Physik die Trajektorie, nicht die Geschwindigkeit eines Objekts, sondern sein Pfad durch den Raum über die Zeit hinweg, so dass Trajectory eher der gerichteten Beschleunigung oder der gerichteten Verlangsamung entsprechen würde.

Wichtig ist dabei, dass das Trajectory im Verhältnis zum Anbieter selbst und zum Markt insgesamt bewertet wird, aber NICHT im Vergleich zu den anderen Anbietern in der Zone. Anbieter, deren Performance sich im Vergleich zu sich selbst und zum Gesamtmarkt beschleunigt, weisen eine rechtsseitiges Trajectory auf. Anbieter, die ihr relatives Wachstum oder ihre relative Performance



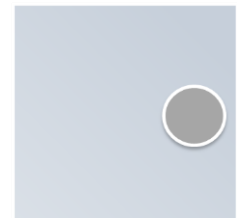
beibehalten, aber nicht weiter beschleunigen, zeigen ein mittleres Trajectory, und Anbieter mit einem sich verlangsamen Wachstum oder einer sich verschlechternden Performance zeigen ein linksseitiges Trajectory. Ähnlich verhält es sich auch beim Potenzial: Anbieter, die ihr Potenzial schneller steigern als sie selbst und der Markt insgesamt zeigen ein Aufwärts-Trajectory. Für Anbieter, die ihre Innovationstempo im Hinblick auf ihr Potenzial beibehalten, ergibt sich ein mittlerer Trajectory, und für Anbieter, deren Potenzial sich verlangsamt, ein Abwärts-Trajectory.

In einem 9-Grid™ ist Trajectory die Kombination dieser beiden Überlegungen - das Delta oder die Änderungsrate der Performance und die Änderungsrate des Potenzials. Dies wird auf eine von neun Positionen des Anbieters innerhalb einer Zone abgebildet.

Trajectory-Beschreibungen

Obwohl wir beim Trajectory über eine von fünf Dimensionen des 9-Grid™ sprechen, ist es in Wahrheit selbst zweidimensional, da es die relative Veränderung sowohl in Bezug auf die Performance als auch auf das Potenzial widerspiegelt. Um das Verständnis und die Kommunikation des Trajectory-Ratings zu vereinfachen, haben wir nun neun Trajectory-Bezeichnungen eingeführt und Beschreibungen für jede erstellt, so dass jedes Trajectory anhand seiner Bezeichnung referenziert werden kann.

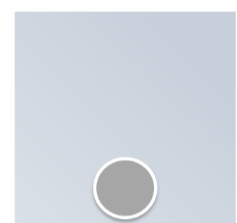
Wenn ein Anbieter beispielsweise in einer Zone mittig rechts eingeordnet ist, bedeutet dies relativ betrachtet eine steigende Veränderungsrate bei der Performance und eine stabile Veränderungsrate des Potenzials – und zwar im Vergleich zum Anbieter selbst und dem Markt insgesamt. Wir bezeichnen diese Positionierung als „Accelerating“ Trajectory, welche anzeigt, dass der Anbieter seine Performance auf dem Markt und bei den Kunden weiter verbessert, während er gleichzeitig weiterhin ein ähnliches Potenzial im Markt zeigt.



Accelerating

Zur Erinnerung: Trajectory wird in Bezug zum Anbieter selbst bewertet, nicht in Bezug auf andere Lösungen in der gleichen Zone.

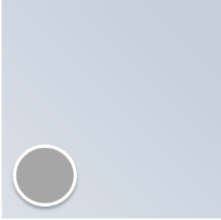
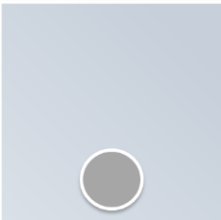
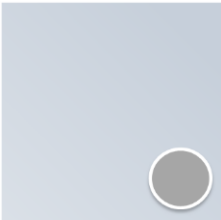
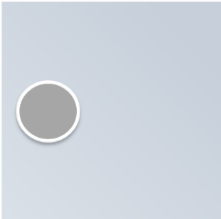
In ähnlicher Weise würde ein Anbieter mit stabiler Performance, aber mit einer sich verlangsamen Potenzialentwicklung (im Vergleich zu sich selbst und zum Markt), mit einem „Consolidating“-Trajectory eingeordnet. Dies würde wie nebenstehend veranschaulicht werden.




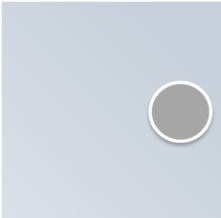
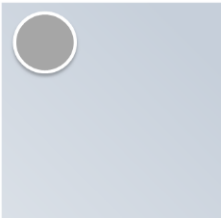


Consolidating



Die folgende Tabelle beschreibt jede der neun Trajectory-Positionen, indem sie die Lage des Trajectory-Ratings innerhalb einer Zone visualisiert, sowie die Bezeichnung und eine zusammenfassende Beschreibung des Trajectory-Rating auflistet.

Trajectory-Position	Trajectory-Bezeichnung	Beschreibung
 <i>Realigning</i>	Realigning	Anbieter mit dem Trajectory-Rating Realigning verlangsamen ihr Innovationsniveau im Vergleich zu früher und zum Markt, d.h. sie reduzieren die Geschwindigkeit mit der sie Scope und Reifegrad ihrer Lösung ausbauen, und verfügen über ein sich verlangsames Marktwachstum oder abnehmende Kundenfürsprache.
 <i>Consolidating</i>	Consolidating	Anbieter mit dem Trajectory-Rating Consolidating halten Marktpformance und Kundenfürsprache, weisen aber ein langsames Innovationsniveau auf als zuvor oder als der breitere Markt auf dieser Stufe.
 <i>Capitalising</i>	Capitalising	Anbieter mit dem Trajectory-Rating Capitalising steigern ihre Marktpformance und ihre Kundenfürsprache, verlangsamen aber ihre Innovationsgeschwindigkeit im Vergleich zu früher und zum breiteren Markt auf diesem Niveau.
 <i>Moderating</i>	Moderating	Anbieter mit dem Trajectory Rating Moderating halten ihr Innovationsniveau und ihr Potenzial aufrecht um Unternehmenskunden effektiv zu bedienen, haben aber eine nachlassende Marktpformance und/oder Kundenfürsprache.



Trajectory-Position	Trajectory-Bezeichnung	Beschreibung
 <i>Maintaining</i>	Maintaining	Anbieter mit dem Trajectory Rating Maintaining halten sowohl ihr Innovationsniveau und ihr Potenzial, Unternehmenskunden zu bedienen aufrecht, als auch ihre Marktperformance und ihre Kundenfürsprache.
 <i>Accelerating</i>	Accelerating	Anbieter mit dem Trajectory Rating Accelerating halten ihr Innovationsniveau und ihr Potenzial, Unternehmenskunden effektiv zu bedienen, aufrecht und steigern gleichzeitig ihre Marktperformance und Kundenfürsprache.
 <i>Evolving</i>	Evolving	Anbieter mit dem Trajectory Rating Evolving steigern ihr Innovationsniveau und ihr Potenzial, Unternehmenskunden effektiver zu bedienen, haben aber eine nachlassende Marktperformance oder Kundenfürsprache.
 <i>Expanding</i>	Expanding	Anbieter mit dem Trajectory Rating Expanding steigern ihr Innovationsniveau und ihr Potenzial, Unternehmenskunden effektiver zu bedienen, und halten ihr Niveau an Marktperformance und Kundenfürsprache.
 <i>Excelling</i>	Excelling	Anbieter dem Trajectory Rating Excelling erhöhen ihr Innovationsniveau und ihr Potenzial, Unternehmenskunden effektiv zu bedienen, und steigern ihre Marktperformance und Kundenfürsprache.



Nächste Schritte

Treffen Sie bessere und schnellere Kaufentscheidungen für HR und Learning

Ein wichtiger Unterschied zwischen dem 9-Grid™ und anderen Analytischen Modellen besteht darin, dass eine Platzierung in jeder der neun Zonen einen Wert besitzt. Oben rechts ist nicht immer am besten! Die entscheidende Frage, die Sie sich stellen sollten, ist „Was ist richtig für Sie?“ – für Ihre Organisation, für Ihr Budget, Ihre Ressourcen und Ihre tatsächlichen Bedürfnisse und Anforderungen. Die 9-Grids™ sind ein exzellenter Ausgangspunkt für die Bewertung aktueller Lieferanten oder die Suche nach neuen Lösungen.

Was Sie hier sehen, ist jedoch lediglich die Spitze des Eisbergs. Um Genaueres darüber zu erfahren, welche Daten dem 9-Grid™ zugrunde liegen, kontaktieren Sie uns, um eine **Fosway Corporate Membership** zu erörtern.

Als Corporate Member erhalten Sie direkten Zugang zu einem der erfahrensten Teams von HR-Branchenanalysten in Europa. Als „kritischer Freund“ bieten wir Ihnen unabhängige Expertenberatung und Feedback, Zugriff auf die informativsten Studien Europas zu HR, Talent und Learning sowie Analytenservices, damit Sie schnellstmöglich die besten Entscheidungen treffen und erfolgreiche Mitarbeiterstrategien umsetzen können.

Warum mit dem Beschaffungsprozess ganz von vorne beginnen? Wir verfügen bereits über die Studien und Erkenntnisse, die Ihnen helfen, Lieferanten besser und schneller auszuwählen.

Sie erhalten Zugriff auf die besten und aktuellsten Erkenntnisse unserer Marktstudien. Zudem genießen Sie die Gewissheit, dass wir völlig unabhängig sind. Wir haben keinerlei eigennütziges Interesse an den Ergebnissen Ihrer Entscheidungen. Wir sorgen lediglich dafür, dass diese Entscheidungen für Ihre Organisation und Ihre Mitarbeiter die richtigen sind. Um mehr zu erfahren, kontaktieren Sie uns unter corporatemembership@fosway.com oder telefonisch unter +44 (0)20 7917 1870.



Für Anbieter

Fosway Group führt laufend Marktrecherchen durch, sowohl im Rahmen von Befragungen als auch durch Beiträge von unserem Corporate Research Network. Zudem verfolgen wir Anbieter direkt und nehmen an Briefings teil. Anbieter mit Interesse an einer engeren Zusammenarbeit mit der Fosway Group laden wir ein, an unserem **Fosway-Vendor-Programm (FVP)** teilzunehmen. Bitte kontaktieren Sie vendors@fosway.com oder rufen Sie uns unter **+44 (0)20 7917 1870** an, um dies weiter zu besprechen.