

## Auf einen Blick

Verborgenes sichtbar machen.



**26P**  
Erfolgs- und  
Renditetreiber-  
Analyse

... das „Röntgenbild / MRT“ der Beratung

"Dieses Foto" von Unbekannter Autor ist lizenziert gemäß CC BY-SA

### Zielsetzung:

- Mit möglichst wenig Zeitaufwand den Standort des Unternehmens umfassend und objektiv ermitteln sowie
- Ansatzpunkte und Potenziale zur Leistungsverbesserung und Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit präzise identifizieren.
- Durch aktive und ehrliche Beteiligung aller Mitarbeitenden deren Erfahrung und Fähigkeiten nutzen sowie Motivation steigern.

### Situationsbeschreibung:

- Probleme sind die Wegweiser zum Erfolg und enthalten eine Lernaufgabe. Diese muss zunächst erkannt werden, um Probleme nachhaltig zu lösen.
- Die meisten Führungskräfte sind sehr handlungsorientiert und suchen bei Problemen sofort die Lösung, ohne die Ursachen und Gründe für die Ursachen wirklich durchdrungen zu haben.
- Auch haben die meisten Unternehmen von sich ein besseres Eigenbild als die tatsächliche Leistung widerspiegelt. Sie kennen zwar ihre Schwachstellen, aber der Druck zum Handeln ist meist noch nicht groß genug.
- Nur wenige Unternehmen verbessern kontinuierlich ihre Leistung und passen ihr Unternehmen an das sich ständig verändernde Umfeld an.
- Und nur selten nutzen sie systematisch das Know-how, die Erfahrung, die Ideen und Motivation ihrer Mitarbeitenden. Dabei sind diese es, die alle Ecken des Unternehmens kennen. Sie wissen aus dem

Tagesgeschäft, was sich Kunden wünschen, worüber sich diese beschwerten, welchen Druck der Wettbewerb macht, was Lieferanten leisten und wie der Laden läuft.

## Prüfen Sie selbst:

- In welcher Liga spielen Sie wirklich? Was würde sich für Sie und das Unternehmen ändern, wenn Sie innerhalb der nächsten 12 bis 18 Monate in einer deutlich höheren Liga spielten?
- In von mir untersuchten Unternehmen ergibt sich aus Sicht der Teilnehmer stets folgendes Bild: Die Mitarbeiter (einschließlich Führungskräfte) sind gut, die von ihnen entwickelten und gelebten Prozesse sind schlechter und die Ergebnisse des Unternehmens sind noch schwächer. Wie sicher sind Sie, dass das bei Ihnen anders und Ihr Bild selbstkritischer ist?
- Sind Sie Opfer der äußeren Umstände? Oder Schöpfer Ihrer gewünschten Realität und Zukunft? Dazu brauchen Sie eine klare Analyse der Ist-Situation und Definition der Ziel-Situation.
- Inwieweit sind Sie an einem umfassenden Bild über die Verfassung des Unternehmens und die präzisen Ansatzpunkte zur Leistungssteigerung aus Sicht und Meinung der Mitarbeiter interessiert? Sie gewinnen zu den Erfolgsfaktoren Ihres Unternehmens und den wichtigsten Aspekten der Unternehmensentwicklung fundierte und sehr nützliche Erkenntnisse.
- Folgende Faktoren Ihrer Firma lernen Sie im Vergleich zu anderen Unternehmen kennen:

### DIE UNTERNEHMENSVITALITÄT

- F&E, Kreation
- Infoströme, Steuerung
- Material, Anlagen, Abläufe
- Absatz, Service
- Personal, Kommunikation
- Kapital, Struktur
- Know-how, Ziele
- MEWES-Strategie Umsetzung
- Wettbewerbssituation

### DAS STÄRKENPROFIL

- Anpassungsfähigkeit
- Innovationskraft
- Kompetenz
- Kundenorientierung
- Reaktionsfähigkeit
- Vertriebsstärke

### DAS LEISTUNGSPROFIL

- Menschen
- Prozesse
- Leistung

### FÜHRUNG & MITARBEITER

- Energie
- Klarheit . Führung
- Mitarbeiterzufriedenheit . Engagement
- Vision . Ziele . Strategie
- Zusammenarbeit
- Psychosoziale Lage

### AUSWERTUNG IN ANLEHNUNG AN

- das EFQM-Modell (European Foundation for Quality Management)
- die Mewes-Strategie

# 26P Erfolgs- und Renditetreiber-Analyse



- Die von mir entwickelte 26P Erfolgs- und Renditetreiber-Analyse ist im übertragenen Sinne das Röntgenbild oder MRT Ihres Unternehmens. Sie leistet mehr als es eine Bilanz- und GuV- sowie SWOT-Analyse zusammen vermögen.
- Es ist eine Mitarbeiterbefragung, an der die Geschäftsleitung, alle Führungskräfte und - je nach Unternehmensgröße - alle oder ein repräsentativer Teil der Mitarbeitenden teilnehmen.
- Anhand von 246 Aspekten in 26 Themenbereichen (alle beginnen mit P) wird die Meinung der Teilnehmenden erfasst. Die Auswertung ergibt ein sehr detailliertes Bild über die Leistungs-, Wettbewerbs- sowie Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens und zeigt präzise die Ansatzpunkte zur Leistungssteigerung.



## Inhalt, Leistungsumfang:

- Die Analyse steht in drei Varianten zur Verfügung: Basis – Standard – Premium.

### Für Unternehmen als Dienstleistung:

- Basis: PDF-Ordner mit der umfassend dokumentierten und visualisierten Auswertung; Personen werden anonymisiert; Abteilungen/Bereiche erst ab drei Teilnehmern ausgewiesen. Klare, verständliche und individuelle schriftliche Kommentierung der Ergebnisse.
- Standard: wie Basis + 2 Stunden Online-Präsentation/Konferenz
- Premium: wie Basis + 2 Tage 4M Status-Gegencheck, Auswertungs- und Konzeptions-Workshop

## Für Unternehmensberater als Produkt:

|   | Basis | Standard | Premium |
|---|-------|----------|---------|
| 1 Tool (Download) inkl. Handbuch und Tutorial (Systemvoraussetzung Windows 7 und höher) | X     | X        | X       |
| 2 Datenbank VMA Vertriebs- und Marketinganalyse (219 Aussagen in 35 Themenfeldern)      | X     | X        | X       |
| 3 Datenbank 26P Erfolgs- und Renditetreiber-Analyse (246 Aussagen in 26 Themenfeldern)  | X     | X        | X       |
| 4 erweiterte Auswertung mittels Excel (Tabelle)   |       | X        | X       |
| 5 Ergebnispräsentation (PowerPoint-Vorlage)   |       | X        | X       |
| 6 Ergebnis Kommentar (Word-Vorlage)   |       | X        | X       |
| 7 Auswertung Beispiel (PDF)   |       | X        | X       |
| 8 15 Arbeitsblätter für Ergebnis-Workshop (Excel)                                       |       |          | X       |
| 9 30 Arbeitsblätter für Durchführung des Konzeptionsworkshops (Word)                    |       |          | X       |
| 10 Coaching am Telefon (Anzahl Stunden)   |       | 1        | 2       |

- In der Standard- und Premium-Version gibt es zusätzlich einen kostenlosen Erfahrungsaustausch und Tipps in der 26P-Mastermind-Gruppe.

### Methode, Vorgehensweise:

- Der ausgeklügelte und zigfach eingesetzte Fragebogen führt zu einer präzisen Analyse der Ausgangssituation, der Ausprägung der harten und weichen Erfolgsfaktoren sowie der Schwächen, Fähigkeiten und Kapazitäten eines Unternehmens.
- Die 246 Aspekte sind als Hypothesen formuliert, zu denen die Teilnehmer auf der Skala von 1-6 den Grad ihrer Zustimmung angeben.
- Jeder Aspekt ist doppelt (als harter oder weicher und materieller oder immaterieller Faktor) kategorisiert und entweder der geistigen, emotionalen, rationalen oder körperlichen Ebene des Unternehmens zugeordnet. Das ermöglicht eine sehr genaue Bestimmung der Vitalität und Leistungskraft in allen Bereichen.
- Der Fragebogen hat den Vorteil, dass sich der Teilnehmer zu Hause in Ruhe mit seiner Aufgabe, seinem Arbeitsplatz und Arbeitgeber sowie dem Geschäft auseinandersetzen kann. Die Teilnehmer nehmen sich erfahrungsgemäß gerne die ca. 90 Minuten Zeit, geben Kommentare und machen Verbesserungsvorschläge. Der Fragebogen kann überallhin mitgenommen werden. Es ist keinerlei technische Infrastruktur und erhöhter technischer Aufwand bezüglich des Datenschutzes nötig.

### Ergebnis, Nutzen:

- Sie erhalten mit äußerst geringem Aufwand eine fundierte und schlüssige Analyse der Ist-Situation.

- Die externe Sicht ermöglicht Perspektiven, die in der Innenschau nicht möglich sind. Die 26P Erfolgs- und Renditetreiber-Analyse deckt wie eine Infrarotkamera unsichtbare Dinge auf - Handlungsfelder und Erfolgchancen werden transparent.
- Ein positiver Ruck geht durch die Mannschaft, weil sie nach ihrer Meinung gefragt wird.

### Einige Kundenstimmen:

- „Das waren für mich (Geschäftsführer) die zwei wichtigsten Tage in der Firmengeschichte.“
- „Ich finde das Ergebnis gut, weil wir die Schmerzpunkte erwischt haben. Es ist ein guter Start.“
- „Mich hat beeindruckt, wie wir mit einem externen Coach innerhalb zwei Tagen zu solch guten Ergebnissen gekommen sind.“
- „Die methodische und strukturierte Vorgehensweise hat mir sehr gut gefallen; gleichfalls die online-Dokumentation und somit sofort verfügbare Ergebnisse.“
- „Mir hat es gefallen, wie die Art der Fragen die Offenheit gefördert hat. Dass man auch etwas mehr von anderen Abteilungen mitbekommen hat.“
- „Der Tag fing relativ entspannt an. Es war unterhaltsam. Die Gruppenarbeit sehr interessant. Das Analyseergebnis dann doch eher sehr ernüchternd. Ich freue mich auf morgen.“
- „Ich bin erstaunt, wie viel wir noch tun sollten, um die Zukunftssicherung des Unternehmens zu gewährleisten.“

### Zielgruppe:

#### Unternehmen, die ihre

- Ergebnisse verbessern oder
- Wettbewerbsfähigkeit und
- Zukunftssicherheit steigern wollen.

#### Unternehmensberater, die

- sofort produktiver und qualifizierter arbeiten und
- keine Zeit in unnötige Produktentwicklung stecken wollen.
- eine innovative und effiziente Methode nutzen und
- das Klienten-Unternehmen auf dessen geistiger, emotionaler, rationaler und körperlicher Ebene schnell und umfassend kennenlernen wollen.

**Für weitere Informationen** nehmen Sie bitte mit mir Kontakt auf oder buchen Sie gleich hier unter <https://sieg-verkauft.de/kontakt/> einen passenden Telefontermin.

Ich freue mich darauf.

Ihr *Manfred Sieg*

