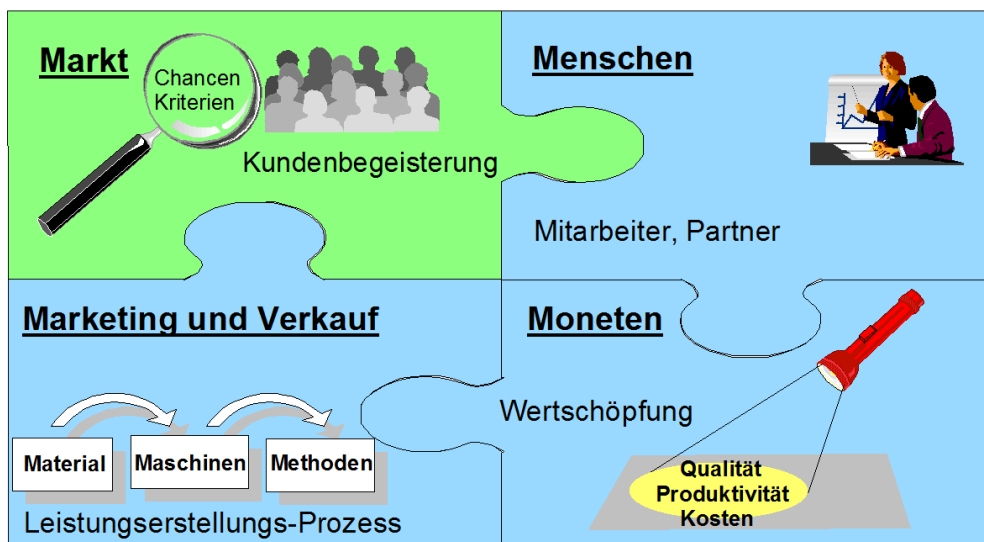


Auf einen Blick

Erfolgreiche Unternehmen managen die 4 M



Wo drückt Sie der Schuh oder werden Potenziale verschenkt?

4M Status-Workshop

Fachbereichs-/Unternehmens-‘TÜV’

Ziele	1 Tag	Nutzen
Raum für Verbesserungen erkennen		qualifizierte Erkenntnisse
Unternehmens-Leistungsfähigkeit einstufen		Handlungsbedarf wird transparent
Handlungsfelder priorisieren		neue Perspektiven
Nutzen externer Unterstützung nachweisen		ROI-Berechnung
sich kennenlernen		Handlungssicherheit
Entscheidung über Zusammenarbeit		sehr geringer Zeitaufwand

Zielsetzung:

- Mit möglichst wenig Zeitaufwand den Standort des Unternehmens umfassend und objektiv ermitteln. Dabei können einzelne Fachbereiche (z.B. Verkauf, Produktion) vertiefend bearbeitet werden.
- Ansatzpunkte und Potenziale zur Leistungsverbesserung identifizieren.
- Durch aktive und ehrliche Beteiligung ausgewählter Mitarbeiter deren Erfahrung und Fähigkeiten nutzen sowie Motivation steigern.

Situationsbeschreibung:

- Die meisten Unternehmen haben 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.
- Dabei ist die laufende Steigerung der Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit in allen Bereichen ein grundsätzlicher Dauerauftrag.
- 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?

Prüfen Sie selbst:

- 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? Dazu brauchen Sie eine klare Analyse der Ist-Situation und Definition der Ziel-Situation.
- Bewährt hat sich das Format des eintägigen 4M Status-Workshops. 4M steht für
 - Markt (Kunden),
 - Menschen (Mitarbeiter, Partner),
 - Marketing und Verkauf (alle Unternehmensprozesse),
 - Moneten (alle Kennzahlen).

Inhalt, Leistungsumfang:

Folgende Themen werden behandelt.

1. Begrüßung, Ablauf, „Liga-Einstufung“
2. Verkauf und/oder andere Fachbereiche: gewünschte Verbesserungen
3. Unternehmensradar ‚Strategie‘: 21 Aspekte, 3 Erkenntnisse
4. Engpässe, Probleme, Wünsche, Ziele: 10 Aspekte
5. Vertriebsituation: 6 Aspekte, 3 Erkenntnisse
6. Kundennähe & Engagement: 15 Aspekte, 3 Erkenntnisse
7. Sog-Marketing: 20 Aspekte, 3 Erkenntnisse
8. Ausgangssituation: Status, Wettbewerb, Differenzierung 6 Fragen, 3 Erkenntnisse

9. Zu jedem Themenfeld 1. bis 8. ergeben sich mindestens 3 Erkenntnisse, insgesamt also mindestens 24.
10. Stärken/Schwächen, Attraktivität/Abhängigkeit: 20 Aspekte
11. Unternehmensvitalität: Energiebilanz, 3 Erkenntnisse
12. Bewertung der Situation: alle Erkenntnisse
13. Lösungsvorschläge
14. Aktionsplan: nächste Schritte

Alle Arbeitsblätter und gegebenenfalls Flip-Charts werden dokumentiert und kommentiert zur Verfügung gestellt.

**Methode,
Vorgehensweise:**

- EDV-gestützter, dokumentierter, systematischer Fragen/Aussagen-Dialog
- Einordnung jeder Aussage nach Bedeutung und Status sowie Priorisierung nach Relevanz für das Unternehmensergebnis.

Wir gehen auf Basis von Arbeitsblättern systematisch alle relevanten Bereiche und Themen durch. Dabei identifizieren wir die Handlungsfelder, erkennen zentrale Problemursachen, formulieren gegebenenfalls die konkreten Maßnahmenziele, klären den Arbeitsumfang sowie zeitlichen Aufwand.

**Ergebnis,
Nutzen:**

- Sie erhalten mit geringem Aufwand eine fundierte und schlüssige Analyse der Ist-Situation.
- Die externe Sicht ermöglicht Perspektiven, die in der Innenschau nicht möglich sind.

Zusätzlich zu der systematischen Vorgehensweise und den messbaren Leistungen und Ergebnissen haben Sie folgende Vorteile:

- Die in sich abgeschlossenen Lösungsbausteine sorgen für schrittweises, systematisches Vorgehen und eine optimale Balance von Aufwand und Ertrag.
- Wir arbeiten an Ihrer aktuellen Unternehmenssituation. Dadurch nutzen Sie und Ihr Team die eingesetzte Zeit doppelt produktiv und Wert schöpfend.
- Es stehen Ihnen der gesamte Erfahrungsschatz und die Professionalität von Manfred Sieg zur Verfügung. Sie lernen seine Arbeitsweise kennen.
- Sie selbst brauchen keine Zeit (= Geld) in die Entwicklung von Instrumenten (Analysen, Arbeitsblätter), Vorbereitung und Moderation der Workshops, Trainings sowie Dokumentation der Ergebnisse zu investieren.
- Sie können sich voll auf die Arbeit am Unternehmen konzentrieren.
- Die Mitarbeiterbeteiligung führt in der Regel zu Aufbruchsstimmung und Identifikation mit den Zielen und Maßnahmen des Projektes.

Einige Kundenstimmen:

- „Mein Eindruck war, dass wir heute schon einige Problemfelder diskutiert haben, die das Gesamtunternehmen betreffen und nicht die ‚Schuld allein beim Vertrieb‘ liegt.“
- „Ich fand es gut, dass wir etwas emotionsfreier diskutiert und strukturiert dokumentiert haben. Die Herausforderung ist jetzt, wie wir die Umsetzung realisieren.“
- „Ich (Geschäftsführer) bin begeistert, wie wir das ernste Thema (als ersten Schritt) bearbeitet haben. Aber es müssen jetzt die weiteren richtigen Schritte folgen.“

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 körperlichen 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*

