

Mit der richtigen Strategie Zug um Zug gewinnen.



MPE Modulare Potenzialerschließung

Im Rahmen einer Langzeitstudie, mit über 250 mittelständischen Unternehmen wurde festgestellt, dass in keinem Fall alle im Unternehmen vorhandenen Ertragspotenziale voll genutzt wurden. Es wurde zudem ermittelt, dass die brachliegenden Potenziale bei konsequenter Nutzung i.d.R. eine Verbesserung der Umsatzrendite zwischen zwei und sechs Prozent ermöglichen. Spitzenwerte im zweistelligen Bereich wurden zudem häufig erreicht.

Diese Erkenntnis war die Basis zur Entwicklung der **MPE**-Systematik. Es handelt sich hierbei um eine modulare Vorgehensweise zur

Erschließung **operativer und strategischer Ertragssteigerungspotenziale** in Unternehmen.

Hierbei werden nicht nur alle Kostenpositionen sondern auch Prozesse, Mitarbeiter sowie die Markt- und strategischen Ertragspotenziale in die Potenzialermittlung und -erschließung einbezogen.

In den letzten Jahren wurde das Verfahren der **MPE** bei über 120 Unternehmen unterschiedlichster Branchen und Umsatzgrößen erfolgreich angewendet.

Gerne nennen wir Ihnen Referenzen – auch aus Ihrer Branche.



**UNTERNEHMER- &
MANAGEMENT-
PARTNER GMBH**

Welchen Nutzen bringt Ihnen die MPE?

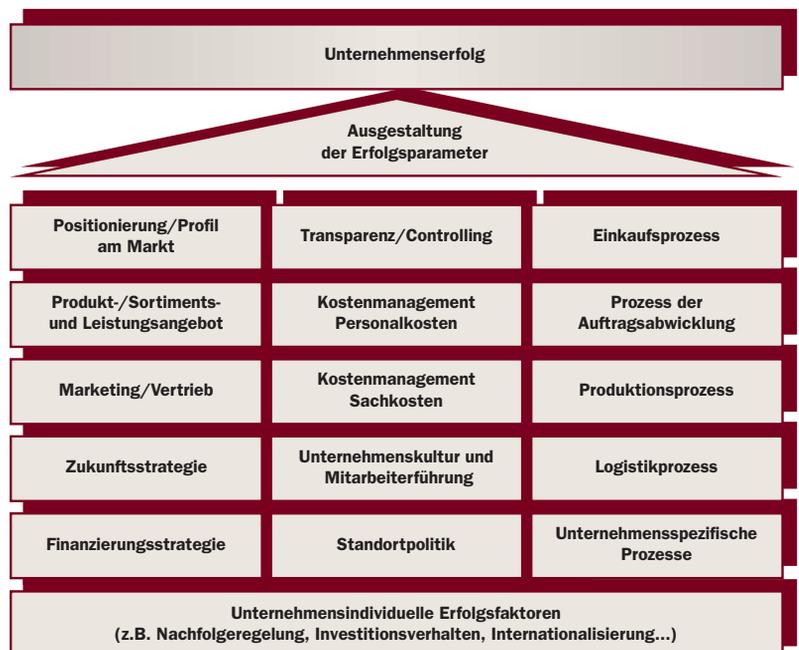
Der ganzheitliche und umsetzungsorientierte Ansatz der **MPE** ermöglicht folgende Ergebnisse:

- operative Ertragssteigerungspotenziale im Unternehmen werden in kurzer Zeit aufgedeckt und zeitnah umgesetzt.
- Schwächen in den Unternehmensprozessen werden erkannt und konsequent behoben.
- Prozessfehler werden vermieden, Kundenorientierung und Prozesssicherheit verbessern sich.
- Die Leistungsträger Ihres Unternehmens sind motiviert, weil sie aktiv in den Prozess der Unternehmensfortentwicklung eingebunden werden.
- Strategische Markt- und Ertragspotenziale werden unter Berücksichtigung von Markt- und Wettbewerbsbedingungen herausgearbeitet, bewertet und nach erfolgter Freigabe systematisch umgesetzt.
- Die Wettbewerbsposition Ihres Unternehmens wird gestärkt.
- Die Umsatzrendite steigt.
- Der Unternehmenserhalt wird langfristig gesichert, der Unternehmenswert steigt.

Welche Erfolgsparameter berücksichtigt die MPE?

Um alle vorhandenen Ertragssteigerungspotenziale im Unternehmen zu erkennen, baut die **MPE** auf einem ganzheitlichen Ansatz auf.

Abhängig von den unternehmensindividuellen Gegebenheiten kann jedoch auch die isolierte Optimierung einzelner Module/Erfolgsparameter sinnvoll sein.



Grafik:
Die Erfolgsparameter der MPE
 Quelle: U-M-P

Wie ist die Vorgehensweise und wie schnell liegen die ersten Ergebnisse vor?

Der Ansatz der **MPE** ist zweistufig.

Die erste Phase der **MPE** konzentriert sich auf die Ermittlung von operativen und strategischen Ertragssteigerungspotenzialen.

Durch die bewährte Vorgehensweise zur Potenzialermittlung liegen die Ergebnisse bereits nach wenigen Tagen vor. Der tatsächliche Aufwand ist abhängig von der Größe und Komplexität des Unternehmens.

Die Bearbeitungsschritte der Phase zwei (Konkretisierung und Umsetzung) werden erst nach Kenntnis und Offenlegung der Potenziale zwischen Auftraggeber und **U·M·P** festgelegt.

Die rasche Umsetzung identifizierter Ertragssteigerungspotenziale und die nachhaltige Stärkung der strategischen Unternehmensposition sind dabei die wesentlichen Ziele.

In der Regel werden die Bearbeitungsfelder mit dem höchsten Ertragssteigerungspotenzial und den geringsten Umsetzungsbarrieren mit erster Priorität bearbeitet.

Die ersten Ergebnisse liegen schon nach 3 bis 8 Tagen vor.

Möchten Sie gerne mehr über die Methode der MPE erfahren?

Wenn ja, senden wir Ihnen gerne eine detaillierte Beschreibung der **MPE** zu. Darüber hinaus stehen wir Ihnen gerne für ein persönliches Beratungsgespräch zur Verfügung, um die Einsatzmöglichkeiten der **MPE** in Ihrem Unternehmen zu erörtern.

Zur Kontaktaufnahme können Sie beiliegende Rückantwortkarte benutzen. Sie können uns aber auch gerne unter dem Stichwort „**MPE**“ über folgende Adresse kontaktieren:

**U·M·P
Unternehmer- &
Management-
Partner GmbH**

Hindenburgstraße 69
D-66119 Saarbrücken
Telefon 0681-9591234
Telefax 0681-9591235
info@ump-gmbh.net
www.ump-gmbh.net

ABSENDER

Firma/Branche

Ansprechpartner

Straße/Nr.

PLZ/Ort

Telefon

Telefax

E-mail

Bitte freimachen!

U·M·P GmbH

Hindenburgstraße 69

D-66119 Saarbrücken

U·M·P Unternehmer- & Management-Partner GmbH

Wir über uns.

U·M·P ist eine auf Unternehmensentwicklung spezialisierte Beratungsgesellschaft für mittelständische Unternehmen. Wir unterstützen unsere Auftraggeber bei der Erzielung, Optimierung und nachhaltigen Sicherung wirtschaftlicher Erfolge.

Unsere Spezialisten verstehen sich als Partner der Unternehmer und des Managements.

Wir haben bei zahlreichen Unternehmen aus Industrie, Dienstleistung und Handel zukunftsorientierte Konzepte erarbeitet und erfolgreich umgesetzt. **U·M·P-Berater** verfügen nicht nur über langjährige Erfahrung als Berater, sondern waren zudem über mehrere Jahre erfolgreich als Manager in mittelständischen Unternehmen und Konzernen mit mittelständischen Strukturen tätig. Unsere Mandate werden grundsätzlich mit Branchenkennern besetzt.

Der U·M·P-Beratungsansatz ist stark umsetzungs- und ergebnisorientiert.

Unser Leistungsangebot:

- Unternehmensentwicklung
- strategische Unternehmensplanung
- Marketing/Vertrieb
- Internationalisierungsstrategien
- Prüfung und Bewertung von Investitionsvorhaben
- Wachstumsfinanzierung
- Suche und Auswahl von Beteiligungskapitalgebern
- Schaffen von Transparenz und Implementierung von Controllingssystemen
- Ertragsoptimierung/Kostenmanagement
- Prozessmanagement
- Turnaround-Management
- Personalrekrutierung
- Nachfolgeregelungen
- Interimsmanagement



**UNTERNEHMER- &
MANAGEMENT-
PARTNER GMBH**

**U·M·P
Unternehmer- &
Management-
Partner GmbH**

Hindenburgstraße 69
D-66119 Saarbrücken

Telefon 0681-9591234
Telefax 0681-9591235

info@ump-gmbh.net
www.ump-gmbh.net

Saarbrücken · Köln · Stuttgart



Mit der richtigen Strategie Zug um Zug gewinnen.



**Anforderungskarte
für**

- **detaillierte Informationen zur Methode der MPE**
- **unverbindliches Beratungsgespräch – bitte rufen Sie mich an.**