



## FOKUS AUF WIRKSAME MASSNAHMEN

## Die 3P-Methode: Mehr Erfolg für Mittelständler



Von [Philip Semmelroth](#)  
Am 15. Januar 2021

**Die sogenannten Big Five oder die großen DAX-Konzernen ernten in unserer Gesellschaft die meiste Aufmerksamkeit - dabei sind es die kleinen und mittelständischen Unternehmen, die das Rückgrat unserer Wirtschaft bilden. Gerade bei ihnen sind – nicht nur in diesen Krisenzeiten – gute Strategien gefragt, um die Geschäfte in der Gewinnzone zu halten und zukunftsfähig zu machen. Wie können Unternehmer daher mehr Profit machen – und das sogar mit weniger Stress?**

Was vielen [Entrepreneuren](#), auch Mittelständlern, fehlt: der Fokus auf tatsächlich wirksame Maßnahmen. Stattdessen verschleißen sie sich in Routineaufgaben, fordern ihre Mitarbeiter nicht angemessen und investieren zu wenig in ihre Sichtbarkeit. Genau an diesen Punkten setzt die 3P-Strategie an.

### 1. „People“: Mitarbeiter mit Eigenverantwortung

Ziel jedes Unternehmers sollte sein, sich aus dem Tagesgeschäft so schnell und so weit wie möglich zu verabschieden. Voraussetzung dafür sind Mitarbeiter, die eigenverantwortlich arbeiten und Probleme selbst lösen. [Selbstbewusstsein](#) und [Motivation](#) sind weitere Eigenschaften, über die Menschen verfügen müssen, um das Unternehmen effektiv nach vorne zu bringen. Denn es ist das Mindset, das über den Output entscheidet: Wer von sich überzeugt ist, kann auch andere überzeugen und begeistern – und macht auch mehr Abschlüsse. Sie allein sind es, die zählen, und nicht die Diplome, die ein Kandidat mitbringt. Das sollte schon beim Einstellungsgespräch mitgedacht werden.

Wie können Führungskräfte das Selbstbewusstsein von Mitarbeitern fördern? Dazu müssen wir nur an uns selbst denken: Wann sind wir über uns hinausgewachsen? Wann haben wir Höchstleistungen gebracht? Wenn es von uns gefordert wurde! Das Selbstvertrauen wächst durch gezielte Überforderung. Es gilt daher, Menschen aus ihrer Komfortzone zu schubsen und ihnen so Erfolgserlebnisse zu verschaffen. Nur so können wir uns weiterentwickeln. Wer dann noch an passender Stelle im Unternehmen seine Talente und Fähigkeiten einbringen kann, wird sich schnell zu einem leistungsfähigen, lösungsorientierten und loyalen Mitarbeiter entwickeln.

## 2. „Process“: Routinen beschleunigen das Business

Arbeitsabläufe ohne hohe Reibungsverluste liefern planbare Ergebnisse. Wenn die Prozesse nicht stimmen, können die Mitarbeiter noch so gut sein: Sie werden die Kundenbedürfnisse nicht umfassend erfüllen können. Selbst wenn bekannt ist, wie ein Projekt organisiert oder eine Reklamation bearbeitet wird, bleibt oft noch zu viel Raum für persönliches Versagen – und so kommt es immer wieder zu Rückfragen oder Kundenbeschwerden, um die sich am Ende doch wieder der Chef kümmern muss, statt sich seinen eigentlichen Aufgaben zu widmen.

Genau das gilt es zu vermeiden! Unternehmen sollten auf eindeutige Prozesse und Standards setzen, die Abläufe beschleunigen, die die Qualität der Ergebnisse sichern und Leistungen profitabler machen. Natürlich kostet es erst mal Zeit und Überwindung, diese Dinge zu entwickeln. Doch bessere Prozesse sparen bares Geld – schon allein durch Vermeidung von Pannen. Das gesamte Business wird flinker und wettbewerbsfähiger. Die Mitarbeiter gewinnen durch die Routinen Sicherheit. Gleichzeitig lässt sich ein fester Ablaufplan überprüfen und nachjustieren.

## 3. „Presentation“: Mit professioneller Inszenierung den Umsatz steigern

Wie bereits eingangs gesagt: Der Großteil der Aufmerksamkeit gilt den Großen am Markt. Mittelständler müssen sich daher professionell aufstellen und in ihr Marketing investieren, um für Sichtbarkeit zu sorgen. Ohne Topinszenierung in der Öffentlichkeit wird es schwierig, eine gute Reputation zu erzielen. Und die ist entscheidend für den Vertriebs Erfolg. Kunden vergeben ihre Aufträge nämlich nicht aufgrund objektiv-rationaler Überlegungen.

Eine viel größere Rolle spielen eine gute Reputation sowie die Überzeugungskunst des Verkäufers (siehe „People“). Wir alle wissen, dass Handelsmarken und No-Name-Produkte oft ebenso gut oder sogar besser sind als teure Marken – und doch können sie meist nicht deren Umsätze erreichen.

Wer Erfolg haben will, sollte daher unbedingt in seine Bekanntheit und Sichtbarkeit investieren, sprich: in Pressearbeit, Social-Media-Marketing, Kooperationen mit Multiplikatoren und so weiter. Gerade PR-Maßnahmen zahlen sich schnell aus, da sie unmittelbar Kunden und Weiterempfehlungen generieren.

**Auch im Vertrieb zählt die Inszenierung:** Wer es schafft, Kunden neugierig zu machen, den Nutzen des Produkts zu verdeutlichen und ein Gefühl der Nähe herzustellen, hat schon so gut wie gewonnen. Mit der 3P-Methode können Mittelständler ihre Gewinne steigern, Mitarbeiter leistungsfähiger machen und Systeme schaffen, die ihnen den Ausstieg aus dem Tagesgeschäft ermöglicht und Zeit gibt für strategische Aufgaben, die gerade in Krisenzeiten, wie in der [Corona-Pandemie](#), den Unterschied machen.

Foto/Thumbnail: ©Depositphotos.com



Erhalten Sie jeden Dienstag die neusten  
Business-Trends in ihr Postfach!

[Newsletter abonnieren](#)

## Über den Autor



### Philip Semmelroth

Philip Semmelroth hilft Firmen, profitabler zu werden. Über viele Jahre entwickelte er in seinem IT-Unternehmen die 3P-Strategie; eine Methodik, die Mitarbeiter leistungsfähiger, Prozesse effizienter und Vertriebsfolge planbar macht. Nach 22 Jahren verkaufte er sein Unternehmen erfolgreich an einen Investor, hält heute Keynotes und führt Coachings durch, um andere bei der Transformation zu einem vertriebsfokussierten Business zu unterstützen. Zu seinen Kunden gehören Unternehmen aus verschiedensten Branchen, er arbeitet national und international. [www.Philip-Semmelroth.com](http://www.Philip-Semmelroth.com)

[ZUM AUTORENPROFIL](#)