

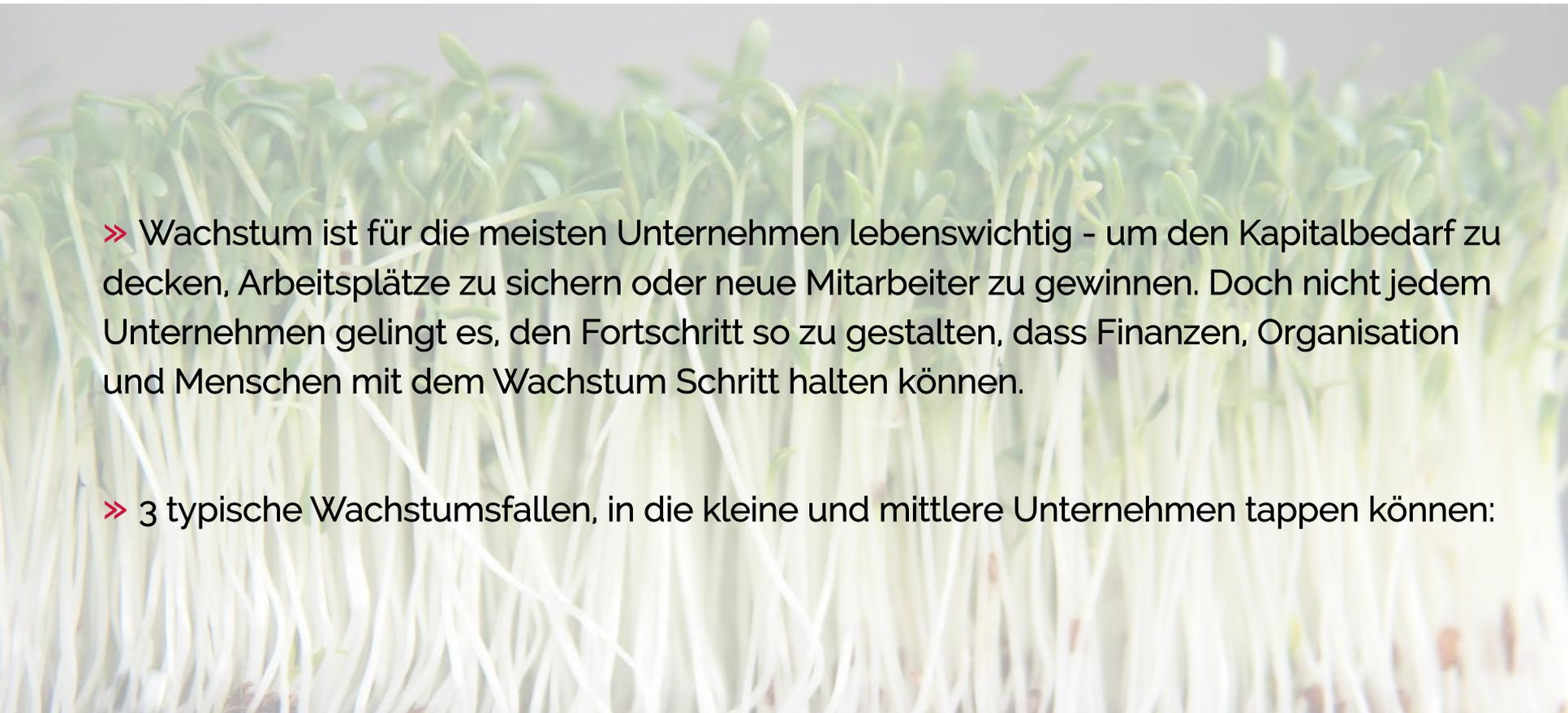
# Christine Frühauf

WACHSTUM MIT STRUKTUR



## NACHHALTIGE WACHSTUMS- KOMPETENZ FÜR KMU

## Raus aus der Wachstumsfalle!

- 
- » Wachstum ist für die meisten Unternehmen lebenswichtig - um den Kapitalbedarf zu decken, Arbeitsplätze zu sichern oder neue Mitarbeiter zu gewinnen. Doch nicht jedem Unternehmen gelingt es, den Fortschritt so zu gestalten, dass Finanzen, Organisation und Menschen mit dem Wachstum Schritt halten können.
  - » 3 typische Wachstumsfallen, in die kleine und mittlere Unternehmen tappen können:

# Wachstumsfalle 1

## » Zu schnell gewachsen

Rasanten Wachstum kann existenzbedrohend sein, wenn die Kosten stärker wachsen als die Erlöse. Bekanntes Beispiel in Deutschland: die Firma Mobilcom, die über 10 Jahre ein atemberaubendes Wachstum hinlegte – und schließlich vor der Insolvenz stand. Andere Unternehmen steuern frühzeitiger gegen – und zahlen den Preis für ihr Wachstum mit einer schmerzhaften Schrumpfungphase.

## Wachstumsfalle 2

### » Identität verloren

Manch Unternehmer findet sich in einer Situation wieder, die er so nie wollte: Fern vom operativen Geschäft, für das er mal brannte, ist sein Alltag geprägt von Managementaufgaben, Zeitnot und hohem Verantwortungsdruck. Auch langgediente Mitarbeiter erkennen ihr Unternehmen kaum noch wieder: Die „Unternehmens-DNA“ scheint im Wachstum verloren gegangen zu sein. Abnehmendes Engagement, hohe Fluktuation und Know-how-Verlust machen diesen Unternehmen zu schaffen.

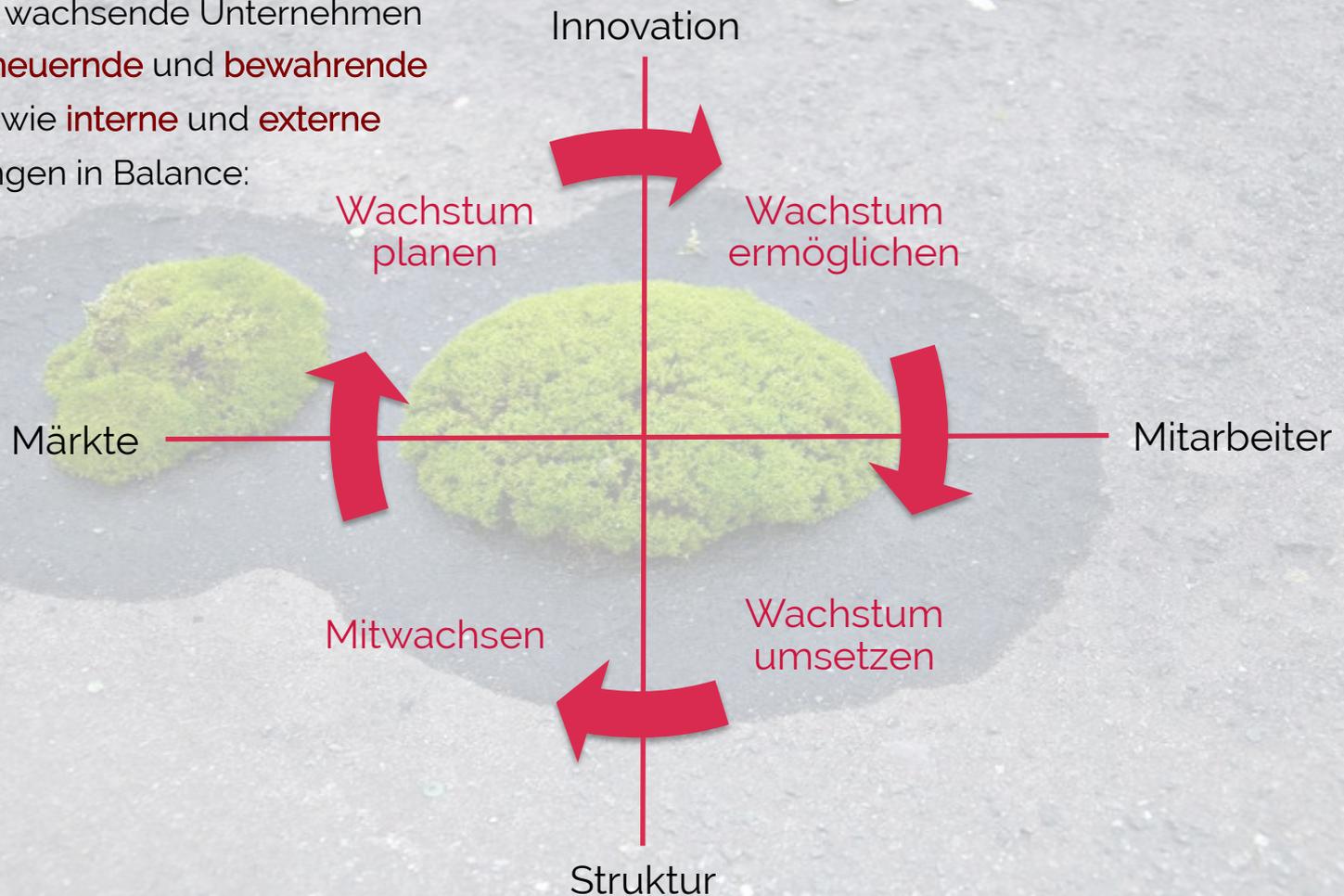
## Wachstumsfalle 3

### » Im Hamsterrad

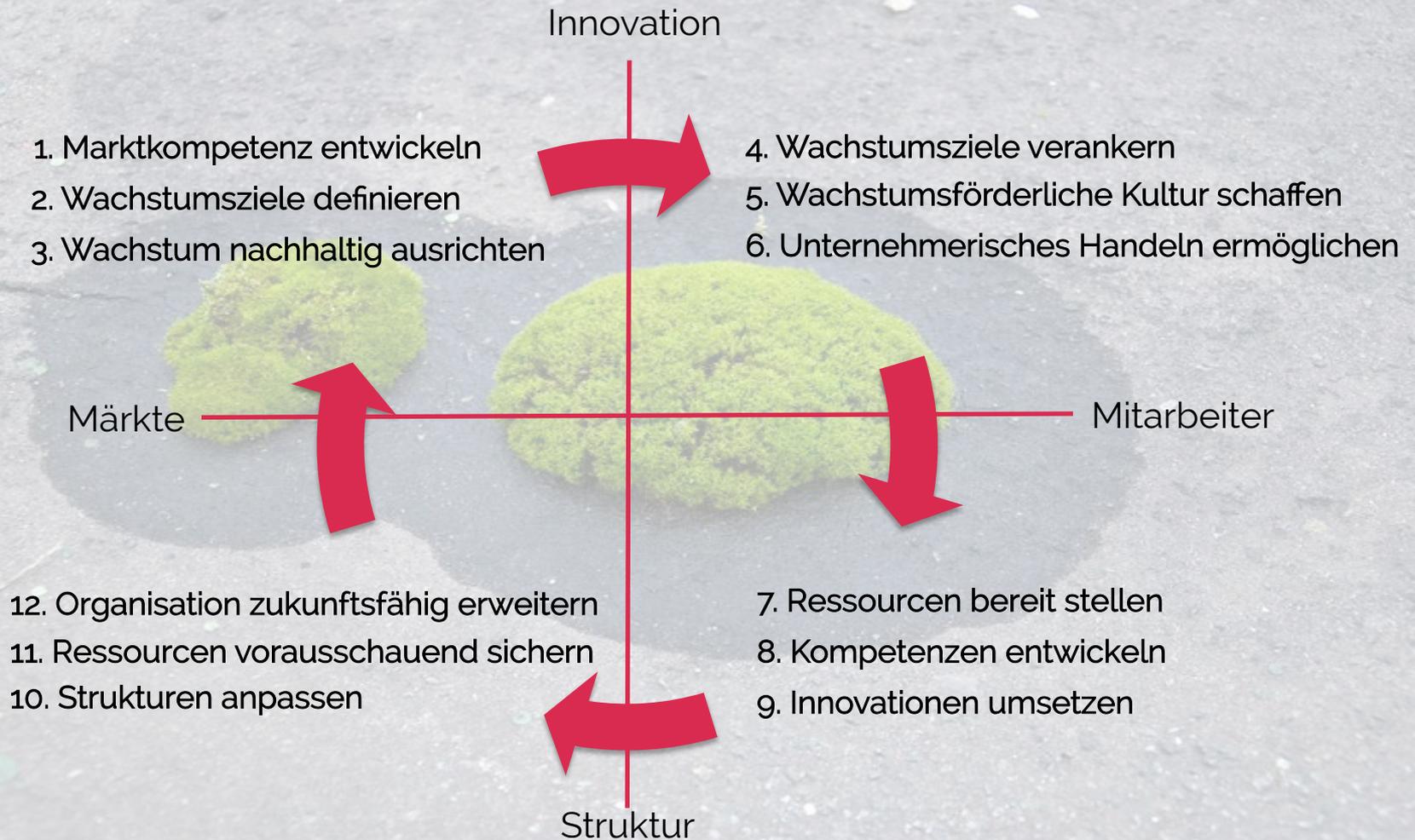
Viele KMU versäumen es, Strukturen und Abläufe rechtzeitig an ihr Wachstum anzupassen. Wachsende Arbeitsbelastung wird durch immer höheren Zeiteinsatz kompensiert, auf steigende Komplexität reagiert man mit alten Erfolgsrezepten, während das Tagesgeschäft alle Ressourcen absorbiert. Häufige Folge: Verlust von Handlungsfähigkeit, überlastete Mitarbeiter und bald auch unzufriedene Kunden.

# Wachstumsphasen nachhaltig gestalten

Nachhaltig wachsende Unternehmen bringen **erneuernde** und **bewahrende** Aspekte sowie **interne** und **externe** Anforderungen in Balance:



# Wachstumskompetenzen: 12 Fähigkeiten nachhaltig wachsender Unternehmen



# Wo hat unser Unternehmen Handlungsbedarf? Wachstums-Check zur Standortbestimmung

Auszug

## 1. Marktkompetenz entwickeln

1. Wir verfolgen relevante Marktentwicklungen und holen gezielt Kundenfeedback ein, um Impulse für unser Geschäft zu gewinnen.
2. Wir binden Mitarbeiter und Kunden systematisch in die (Weiter-) Entwicklung unserer Produkte ein.

## 2. Wachstumsziele definieren

1. Wir ....
3. ....

Ausprägung\*

Erfolgsrelevanz\*

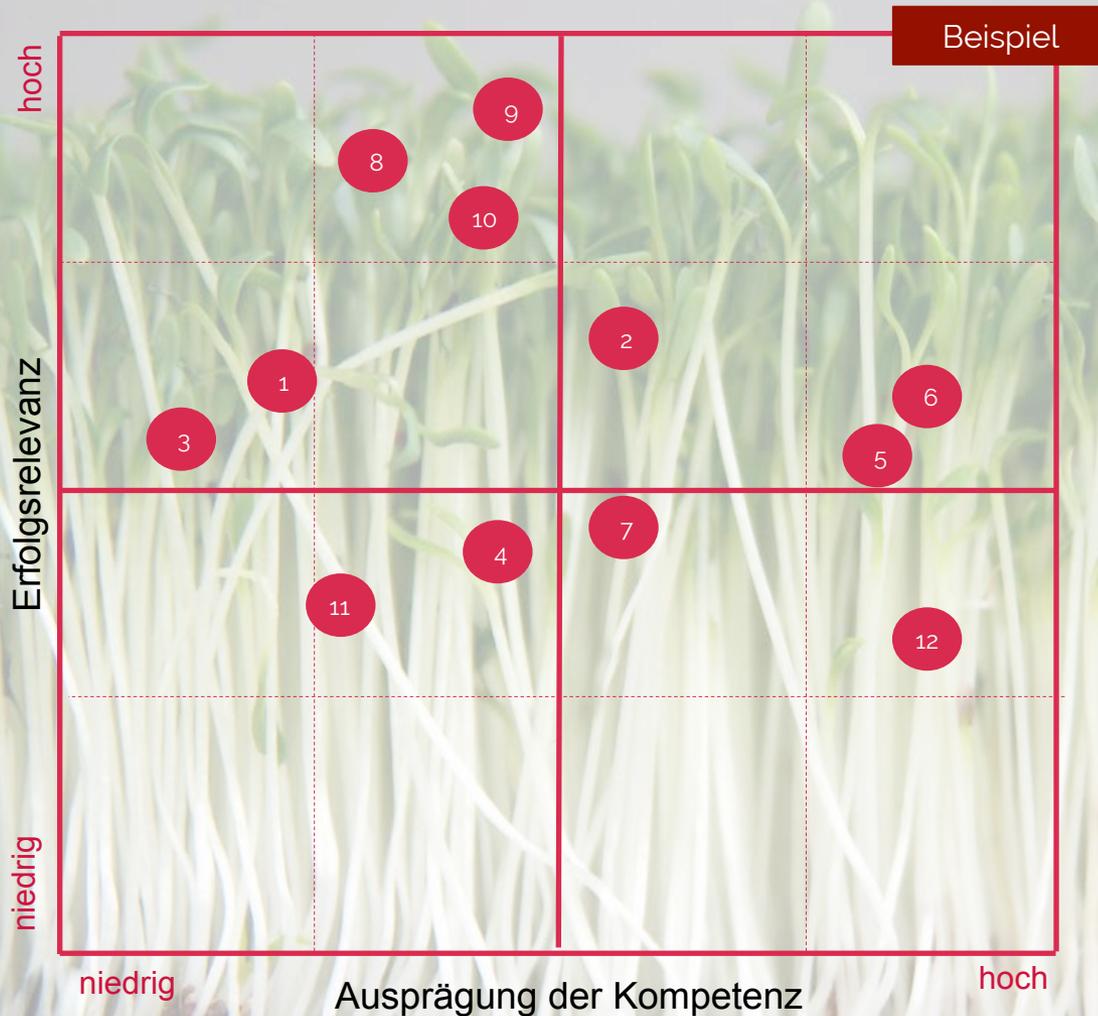
\*Aktuelle Ausprägung

3 = sehr gut  
2 = trifft teilweise zu  
1 = kann wesentlich verbessert werden  
0 = trifft bisher/aktuell nicht zu

\*Aktuelle Erfolgsrelevanz

3 = hohe Bedeutung  
2 = mittlere Bedeutung  
1 = niedrige Bedeutung  
0 = keine Bedeutung

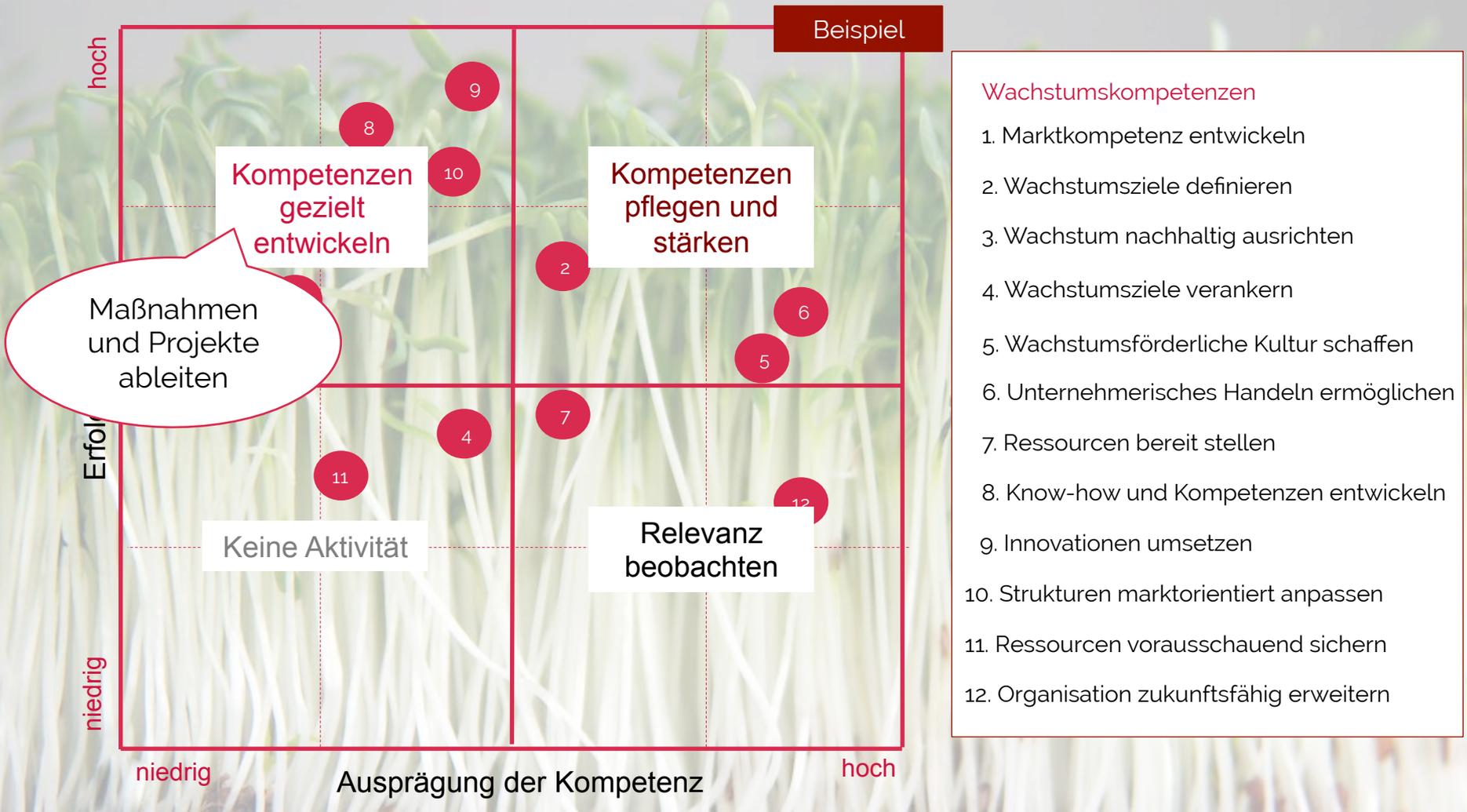
# Wachstums-Check: Auswertung



## Wachstumskompetenzen

1. Marktkompetenz entwickeln
2. Wachstumsziele definieren
3. Wachstum nachhaltig ausrichten
4. Wachstumsziele verankern
5. Wachstumsförderliche Kultur schaffen
6. Unternehmerisches Handeln ermöglichen
7. Ressourcen bereit stellen
8. Know-how und Kompetenzen entwickeln
9. Innovationen umsetzen
10. Strukturen marktorientiert anpassen
11. Ressourcen vorausschauend sichern
12. Organisation zukunftsfähig erweitern

# Wachstums-Check: Handlungsstrategien



## Zum Schluss: 5 Merkpunkte für nachhaltiges Wachstum

- » Kunden und Mitarbeiter an Innovationen beteiligen
- » Regelmäßig kleinere Wachstumsschritte umsetzen
- » Interne Ressourcen und Kompetenzen weiter entwickeln
- » Vernetzt und gemeinsam wachsen  
(Kooperationen, Netzwerke, Zusammenarbeit mit Mitbewerbern...)
- » Wachstum als bewussten Prozess gestalten

Mehr erfahren? Sprechen Sie mich an!

post (at) christinefruehauf.de  
[www.christinefruehauf.de](http://www.christinefruehauf.de)