



Wachstum planen

Unternehmerische Herausforderungen
einer positiven Geschäftsentwicklung

MANZEL
Unternehmens-
entwicklung GmbH
Kurfürstendamm 123
10711 Berlin



Eigenschaften des Wachstums

Wie kann Wachstum erreicht werden?

Chancen

Risiken

Wachstumshürden

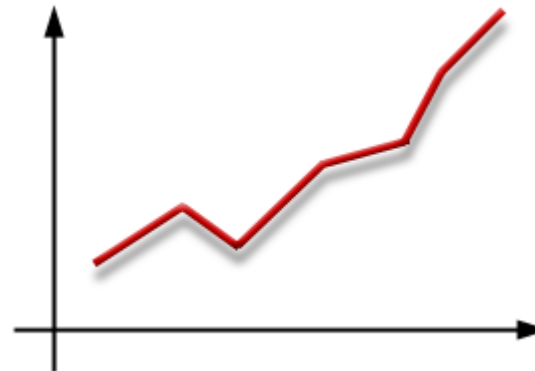
Was muss mit Wachstum einhergehen?

Kennzahlen zum Wachstum

Maßnahmenkatalog für erfolgreiches Wachstum

Fazit

Ist Wachstum immer gut?





Ist Wachstum planbar?

Eigenschaften des Wachstums

Wie kann Wachstum erreicht werden?

Chancen

Risiken

Wachstumshürden

Was muss mit Wachstum einhergehen?

Kennzahlen zum Wachstum

Maßnahmenkatalog für erfolgreiches Wachstum

Fazit





Wie kann Wachstum erreicht werden?

Eigenschaften des Wachstums

Wie kann Wachstum erreicht werden?

Chancen

Risiken

Wachstumshürden

Was muss mit Wachstum einhergehen?

Kennzahlen zum Wachstum

Maßnahmenkatalog für erfolgreiches Wachstum

Fazit

- Erschließung neuer Geschäftsfelder
- Erschließung neuer Marktgebiete
- Aufbau / Erweiterung des Außendienstes
- Erhöhung der Vertriebsleistung
- effektives Marketing
- Innovationsmanagement (Branchentrends)
- Kooperationspartner
- Aufbau einer zweiten Führungsebene / strategische Austauschpartner





Chancen

Eigenschaften des Wachstums

Wie kann Wachstum erreicht werden?

Chancen

Risiken

Wachstumshürden

Was muss mit Wachstum einhergehen?

Kennzahlen zum Wachstum

Maßnahmenkatalog für erfolgreiches Wachstum

Fazit

- Umsatzausweitung und damit höhere Profitabilität
- „gewisse“ Marktbeherrschung und ggf. Marktbeeinflussung
- Vertrauen und Stabilität für externe Partner (Lieferanten, Banken, Kunden, Personal)
- Kunden binden und neue gewinnen
- Attraktivität und Sicherheit für gutes Personal
- bessere Ausgangsposition bei Konditionsverhandlungen (Preise, Zinsen)
- höhere Diversifizierung unterschiedlicher Geschäftsfelder



Risiken

Eigenschaften des Wachstums

Wie kann Wachstum erreicht werden?

Chancen

Risiken

Wachstumshürden

Was muss mit Wachstum einhergehen?

Kennzahlen zum Wachstum

Maßnahmenkatalog für erfolgreiches Wachstum

Fazit

- keine oder falsche Planung
- Liquiditätsanspannung
- falsche Finanzierung (Fristenkongruenz!)
- unklare Kommunikationsabläufe und Verantwortlichkeiten → Reibungsverluste
- Personal wird überlastet, demotiviert und unzufrieden
- Kundenverluste (Individualität geht verloren)



Was steht dem Wachstum entgegen?

Eigenschaften des Wachstums

Wie kann Wachstum erreicht werden?

Chancen

Risiken

Wachstumshürden

Was muss mit Wachstum einhergehen?

Kennzahlen zum Wachstum

Maßnahmenkatalog für erfolgreiches Wachstum

Fazit

Wachstumshürden:

- interne Wachstumshürden
 - Risikoscheue
 - fehlende Motivation
 - mangelnde Flexibilität
 - Finanzierungsprobleme

- Managementfehler
 - Führungsschwäche
 - falsche Personalpolitik
 - fehlgeschlagene Diversifikation in Produkten und Kunden
 - mangelnde Planung und Controlling
 - schlechte Information über Markt- und Wettbewerbsstrukturen
 - falsche Preispolitik / Kalkulation





Was muss mit dem Wachstum einhergehen?

Eigenschaften des Wachstums

Wie kann Wachstum erreicht werden?

Chancen

Risiken

Wachstumshürden

Was muss mit Wachstum einhergehen?

Kennzahlen zum Wachstum

Maßnahmenkatalog für erfolgreiches Wachstum

Fazit

- strukturiertes und geplantes Vorgehen
- Personal „mitnehmen“
- Organisationsabläufe neu abstimmen
- regelmäßiges Controlling
- Personalverantwortlicher / -management
- Organisationshandbuch



Kennzahlen zum Wachstum

Eigenschaften des Wachstums

Wie kann Wachstum erreicht werden?

Chancen

Risiken

Wachstumshürden

Was muss mit Wachstum einhergehen?

Kennzahlen zum Wachstum

Maßnahmenkatalog für erfolgreiches Wachstum

Fazit

- $\text{Umsatzrentabilität} = \text{Gewinn} / \text{Umsatz} \times 100$
- $\text{Gesamtrentabilität} = \text{Gewinn} (+ \text{FK-Zinsen}) / \text{Bilanzsumme} \times 100$
- $\text{Eigenkapitalrentabilität} = \text{Gewinn} / \text{Eigenkapital} \times 100$
- $\text{Eigenkapitalquote} = \text{Eigenkapital} / \text{Bilanzsumme} \times 100$
- $\text{Verschuldungsgrad} = \text{Fremdkapital} / \text{Eigenkapital} \times 100$
- $\text{Materialeinsatzquote} = \text{Materialeinsatz} / \text{Umsatz} \times 100$
- Mitarbeiteranzahl, Verhältnis produktive zu nicht produktiven MA
- $\text{Personalkostenquote} = \text{Personalaufwand} / \text{Umsatz} \times 100$
- $\text{Anlagenintensität} = \text{Sachanlagevermögen} / \text{Bilanzsumme} \times 100$



Maßnahmenkatalog für das erfolgreiche Wachstum

Eigenschaften des Wachstums

Wie kann Wachstum erreicht werden?

Chancen

Risiken

Wachstumshürden

Was muss mit Wachstum einhergehen?

Kennzahlen zum Wachstum

Maßnahmenkatalog für erfolgreiches Wachstum

Fazit

- Marktanalyse
- SWOT-Analyse
- Investitionsplanung
- Personalplanung
- Liquidität planen und sicherstellen
- Vertriebs-/ Marketingaktivitäten
- Kennzahlen zum Wachstum
- Regelmäßiges Controlling und Personalgespräche
- Aufbau einer internen Organisation



Eigenschaften des Wachstums

Wie kann Wachstum erreicht werden?

Chancen

Risiken

Wachstumshürden

Was muss mit Wachstum einhergehen?

Kennzahlen zum Wachstum

Maßnahmenkatalog für erfolgreiches Wachstum

Fazit

Wachstum nicht um des Wachstums Willen, sondern immer die **Profitabilität** im Blick behalten.



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.



Kurfürstendamm 123

10711 Berlin

Telefon: + 49 (30) 80 58 47 20

Telefax: + 49 (30) 80 58 47 19

E-Mail: mail@manzel.de

Homepage: www.manzel.de