

# **Fit für die Zukunft – den eigenen Betrieb sichern und ausbauen!**

Vortrag  
für die  
Wirtschaftsförderung Rhein-Erft GmbH  
am 18. April 2007  
in Erftstadt



# Themenübersicht

Fit für die Zukunft – den eigenen Betrieb sichern und ausbauen!

**Wachstum als mittelständischer Betrieb – Vision oder Illusion?**

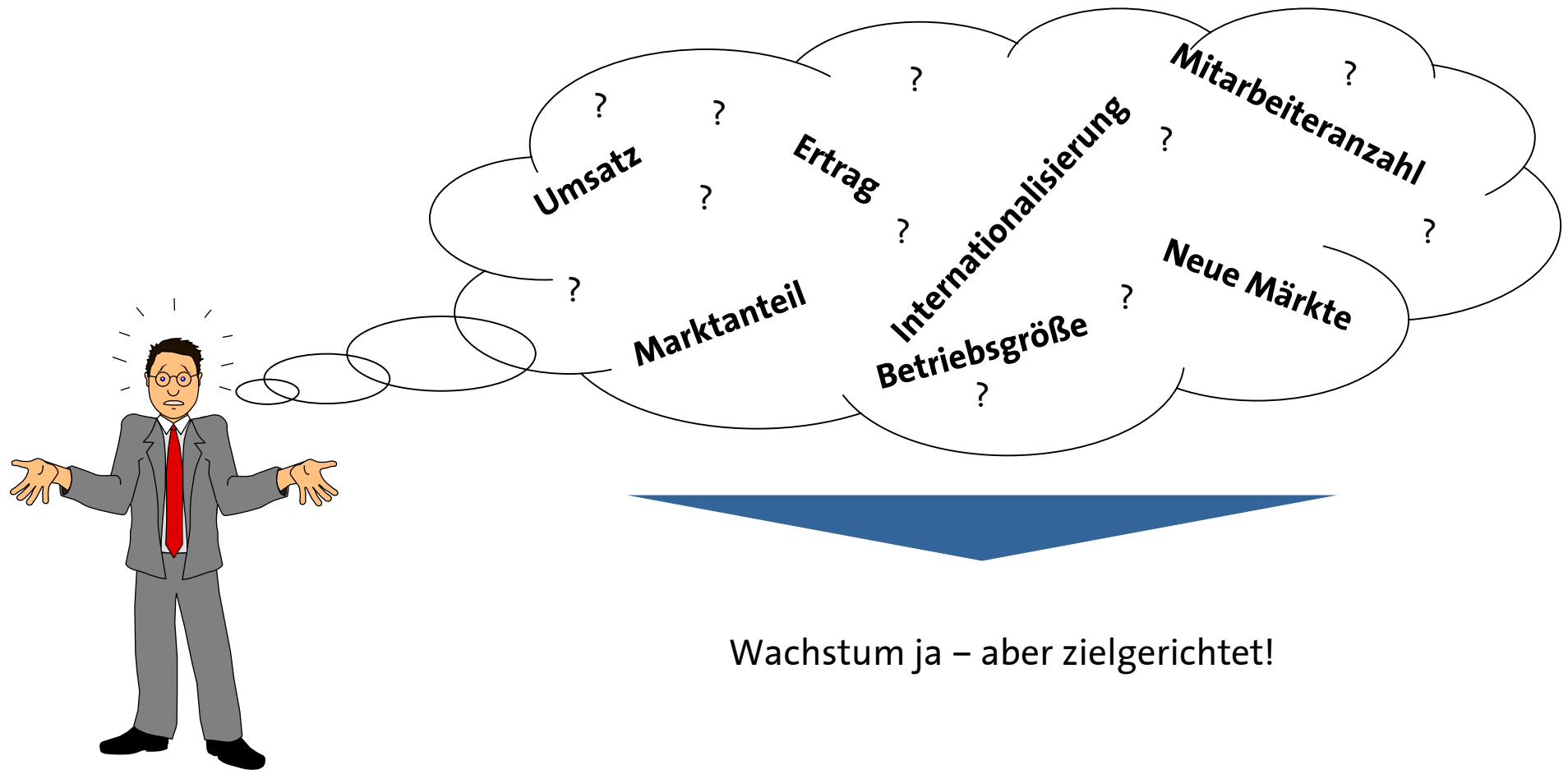
Unternehmens-Check – Potenziale und Risiken aufdecken!

Konsequenzen ableiten – Strategien zur Zukunftssicherung

Strukturierte Planung und Umsetzung

# Wachstum ja, aber ...

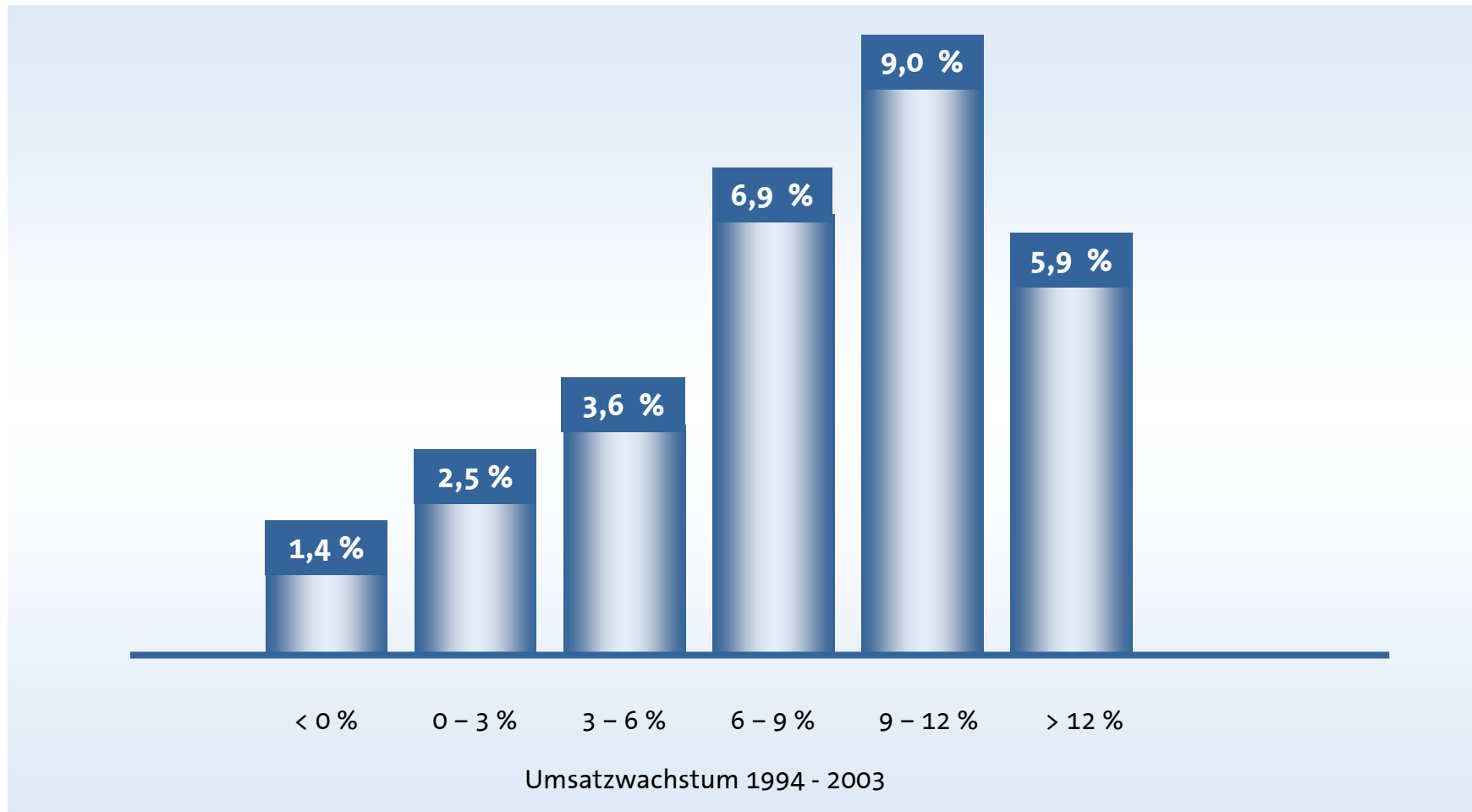
Wachstum als mittelständischer Betrieb – Vision oder Illusion?



Wachstum ja – aber zielgerichtet!

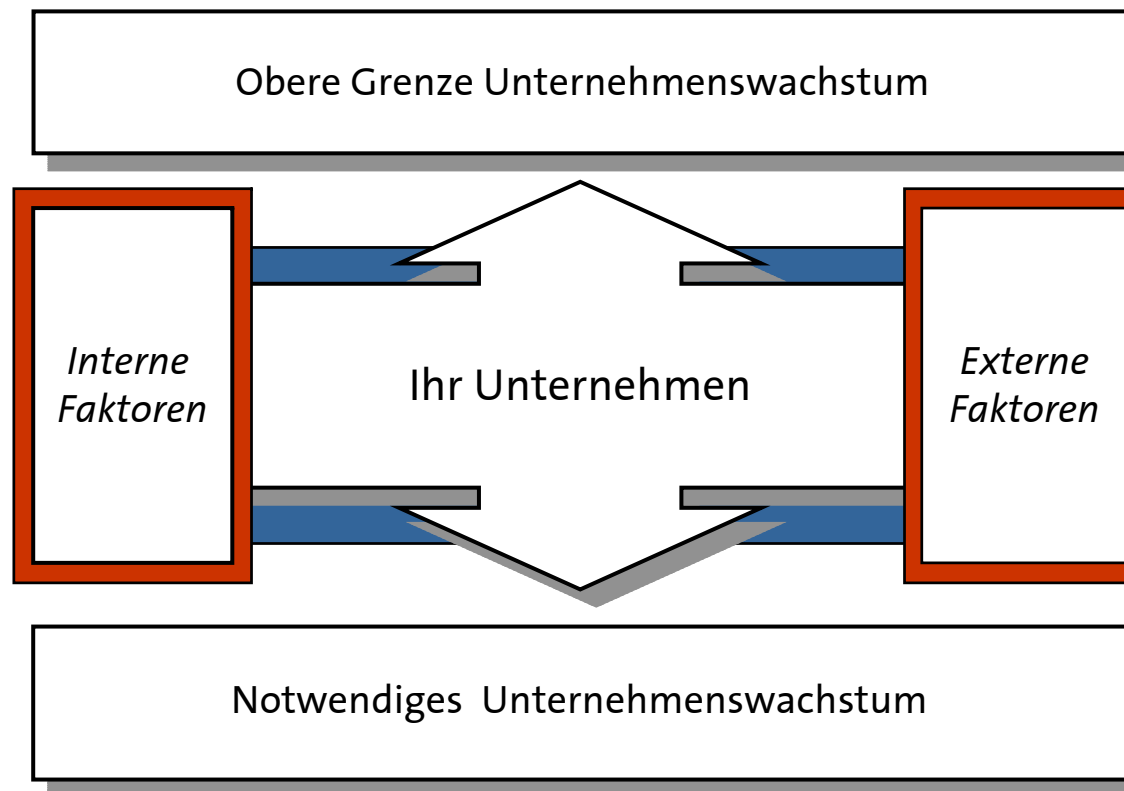
# Höhere Umsatzrendite durch Wachstum

Wachstum als mittelständischer Betrieb – Vision oder Illusion?



# Wie stark kann mein Unternehmen wachsen, wie stark muss es wachsen?

Wachstum als mittelständischer Betrieb – Vision oder Illusion?



# Wachstumsziele setzen – wohin soll sich mein Unternehmen entwickeln?

Wachstum als mittelständischer Betrieb – Vision oder Illusion?

**Ziele definieren !!!**

**Ziele konkretisieren !!!**

**Zielerreichung kontrollieren !!!**

... zum Beispiel:

... größter Pappnasenanbieter  
(Umsatzziele)

... keine Geschäfte unter 25 % Marge  
(Ertragsziele)

... bei gleichzeitiger Erschließung des  
Karnevalsmaskenmarktes in Bitterfeld-  
Mitte (Marktziele)

... mit Fokus auf Kunden mit einer  
Nasenlänge von über 25 cm  
(Kundenziele)

... kein Pappnasenverkauf an Karnevalshasser  
(ethische Ziele)

# Themenübersicht

Fit für die Zukunft – den eigenen Betrieb sichern und ausbauen!

Wachstum als mittelständischer Betrieb – Vision oder Illusion?



**Unternehmens-Check – Potenziale und Risiken aufdecken!**



Konsequenzen ableiten – Strategien zur Zukunftssicherung



Strukturierte Planung und Umsetzung



# Sicherheits-Check – aber wie?

Unternehmens-Check – Potenziale und Risiken aufdecken!



.....



.....



.....



.....



.....



.....



.....



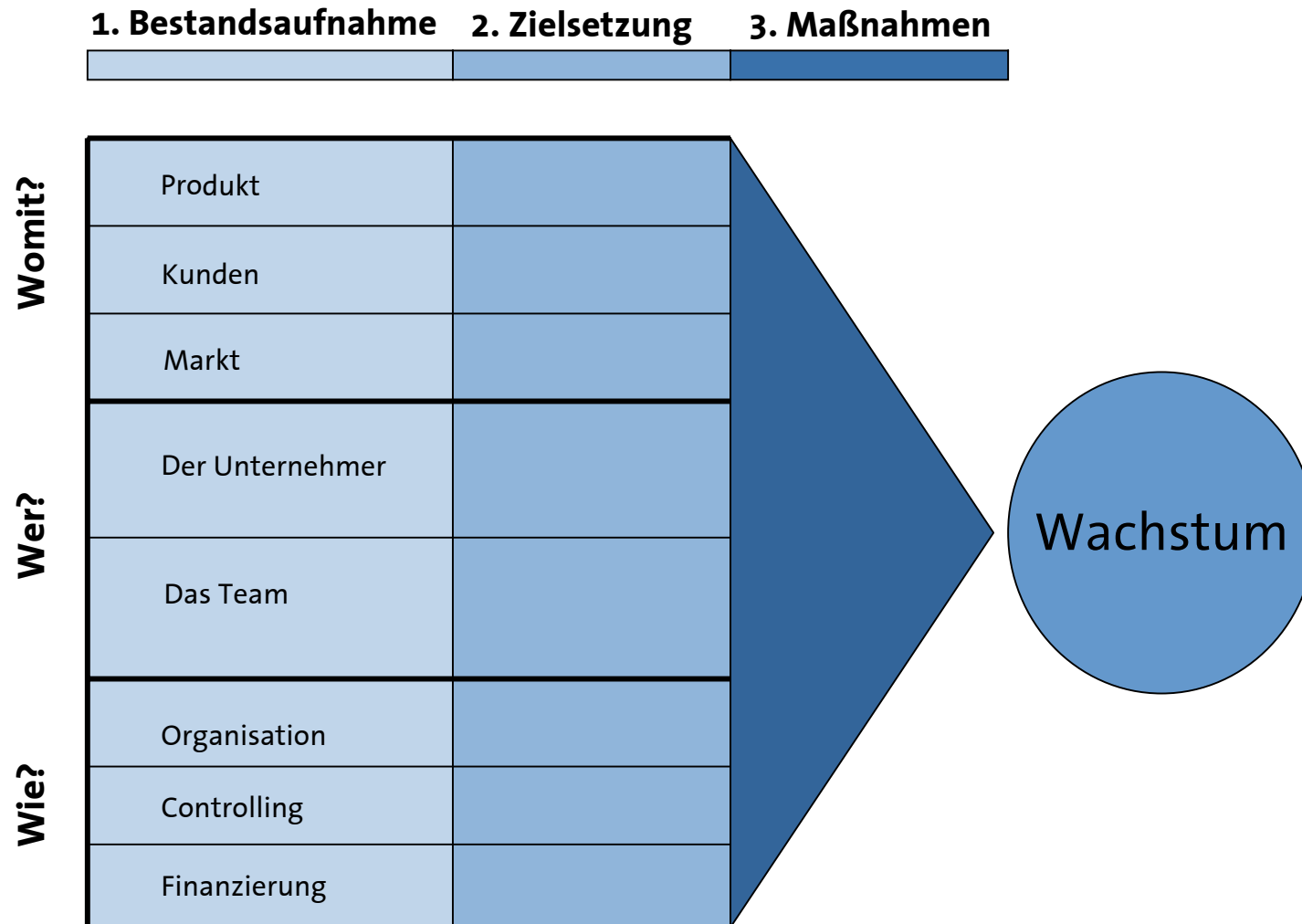
.....



.....

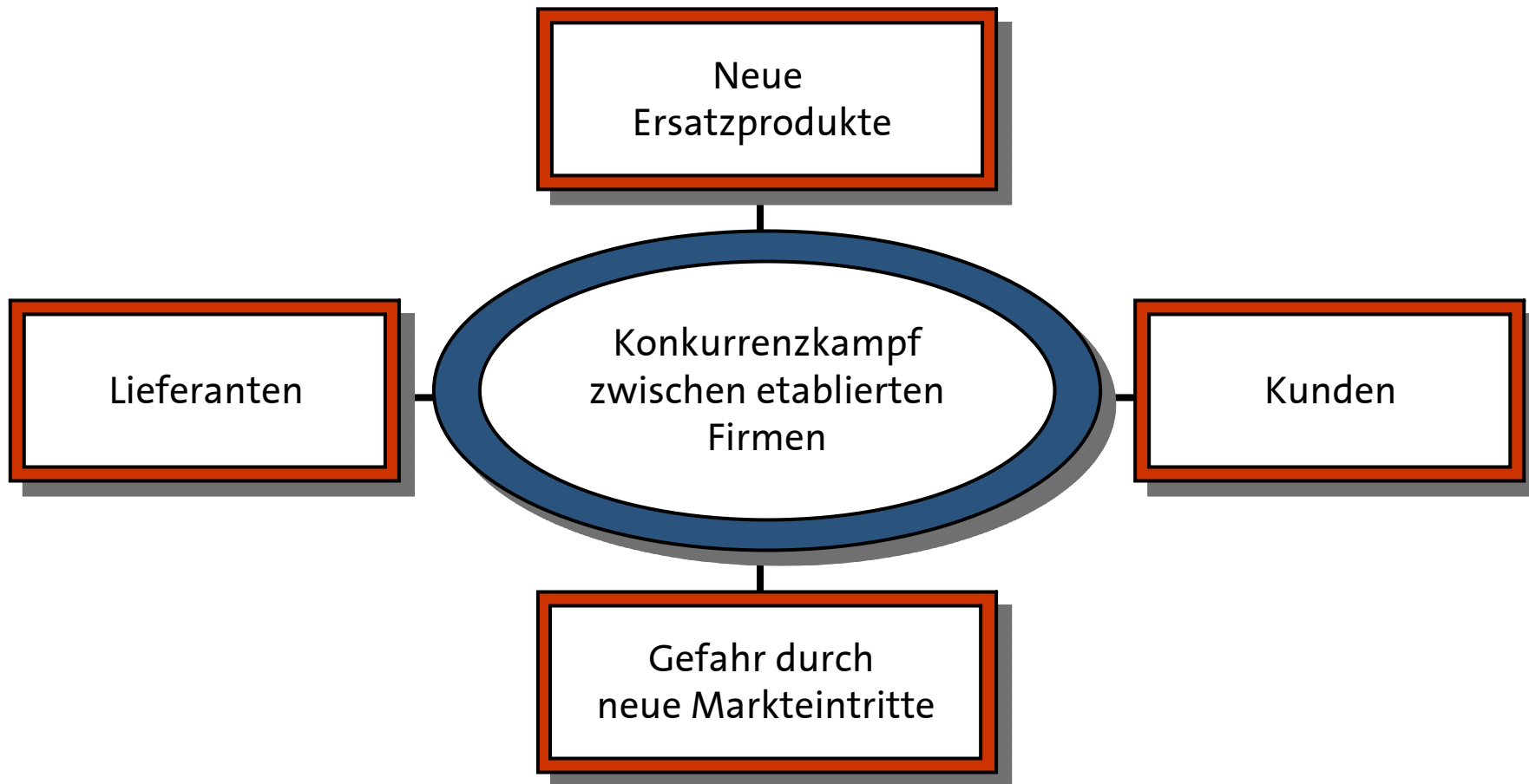
# Sicherheits-Check für das junge Unternehmen

Unternehmens-Check – Potenziale und Risiken aufdecken!



# Markt -Check

Unternehmens-Check – Potenziale und Risiken aufdecken!



# Die Ergebnisse in der Übersicht

Unternehmens-Check – Potenziale und Risiken aufdecken!

Stärken

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Schwächen

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Chancen

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Risiken

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

# Konsequenzen und Maßnahmen

Unternehmens-Check – Potenziale und Risiken aufdecken!

	Maßnahme	Verantwortlich	Termin	erledigt
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				

# Themenübersicht

Fit für die Zukunft – den eigenen Betrieb sichern und ausbauen!

Wachstum als mittelständischer Betrieb – Vision oder Illusion?



Unternehmens-Check – Potenziale und Risiken aufdecken!



**Konsequenzen ableiten – Strategien zur Zukunftssicherung**

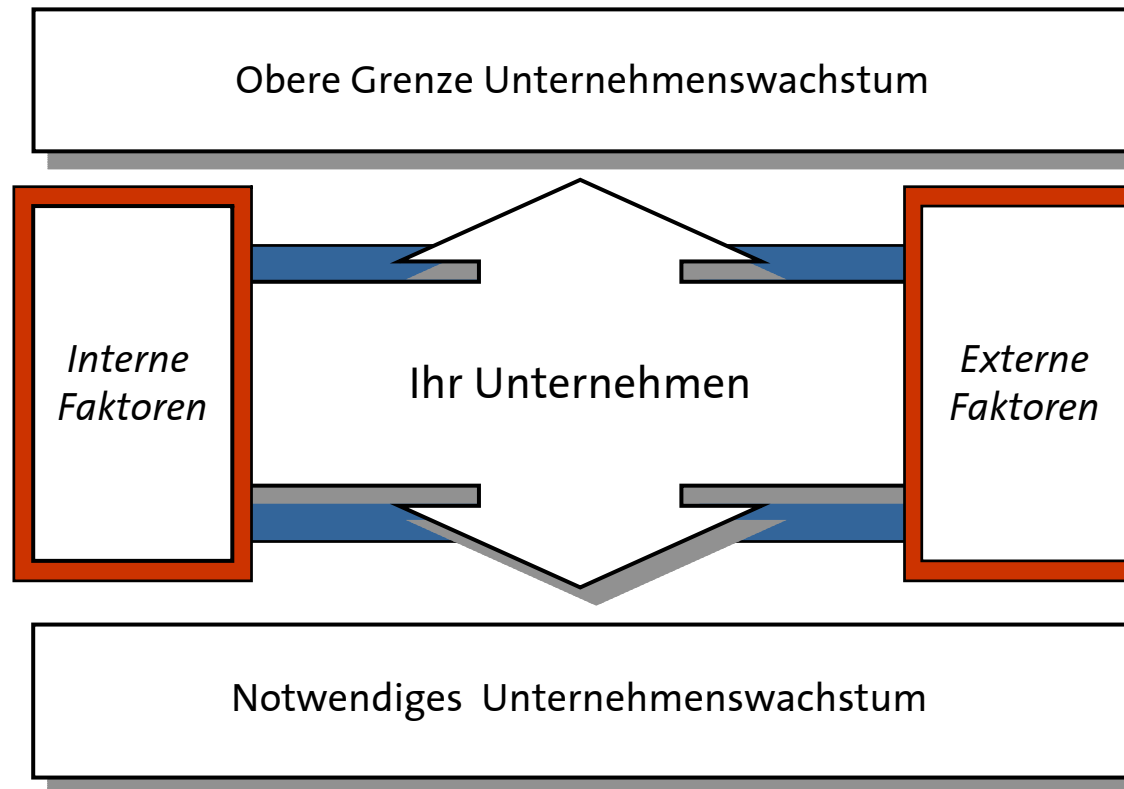


Strukturierte Planung und Umsetzung



# Wie stark kann mein Unternehmen wachsen, wie stark muss es wachsen?

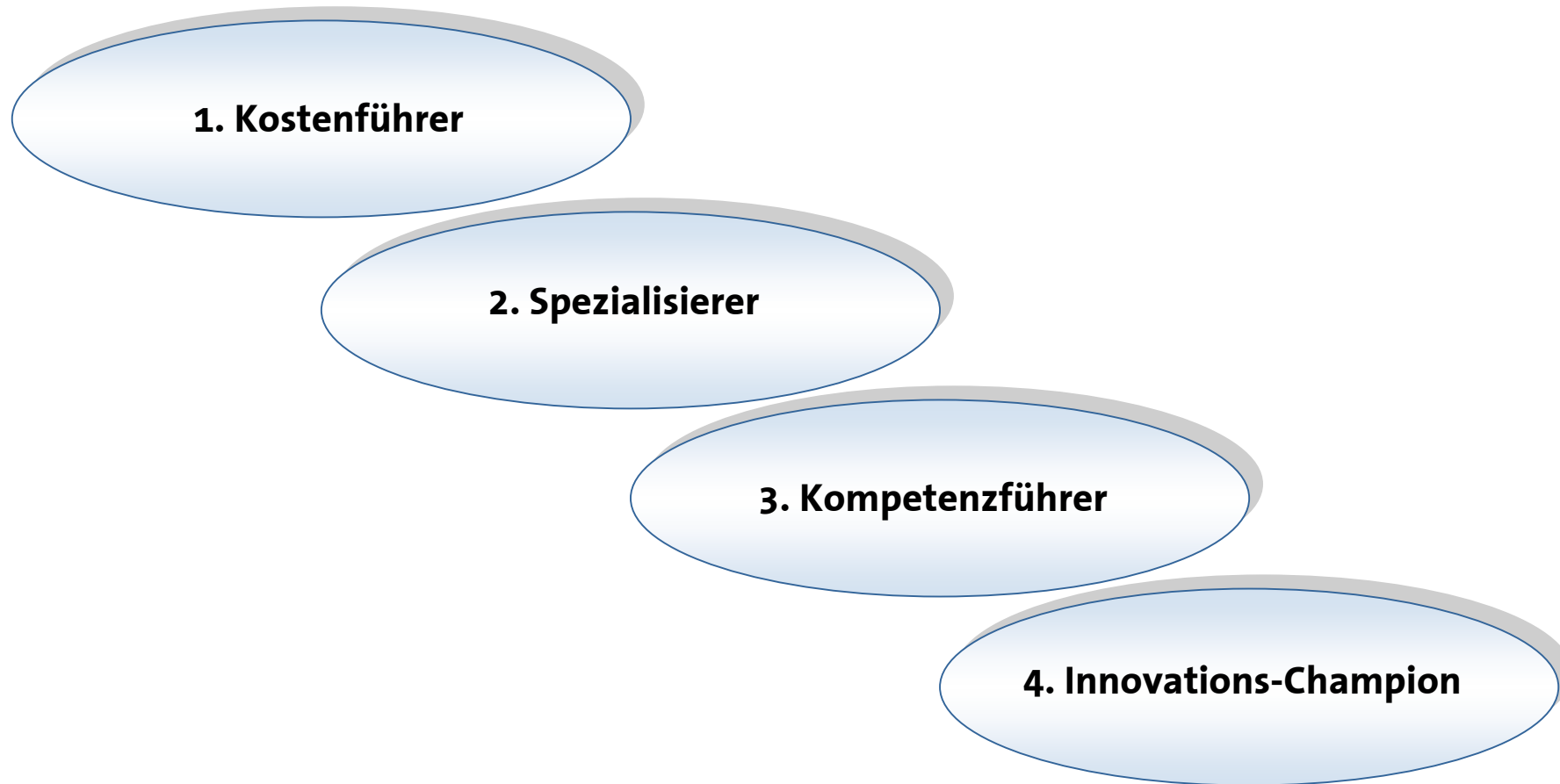
Konsequenzen ableiten – Strategien zur Zukunftssicherung



# Vier erfolgreiche Wachstumsstrategien

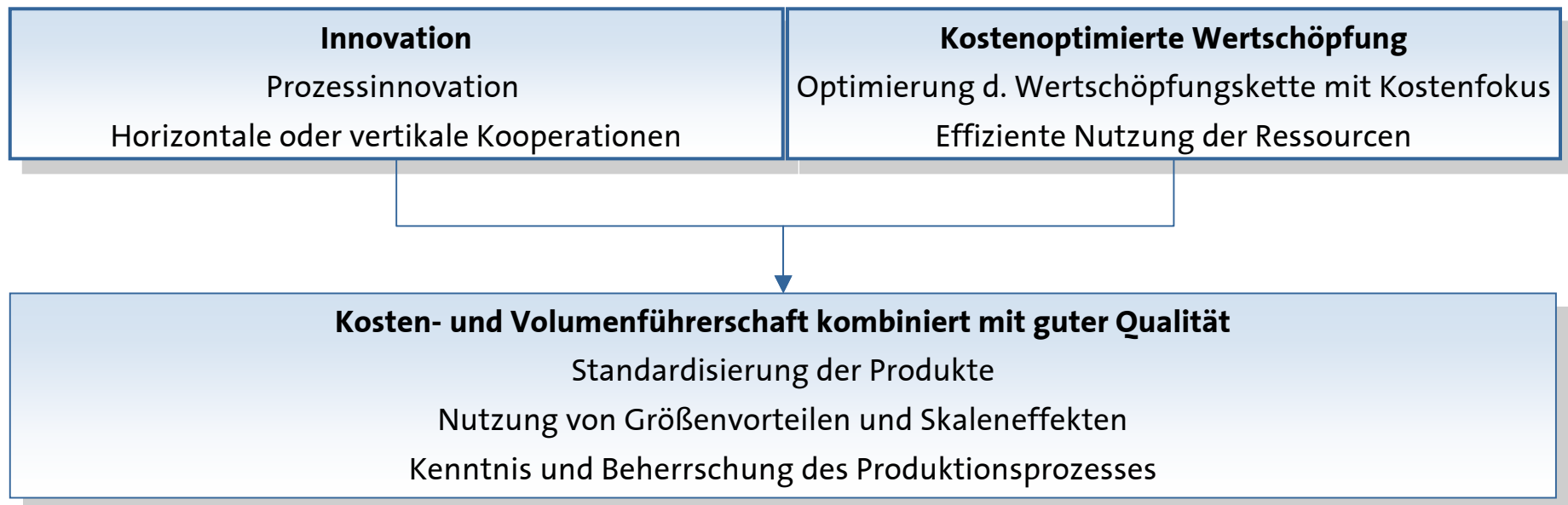
## Konsequenzen ableiten – Strategien zur Zukunftssicherung

---



Quelle: Unternehmertum Deutschland, 2005

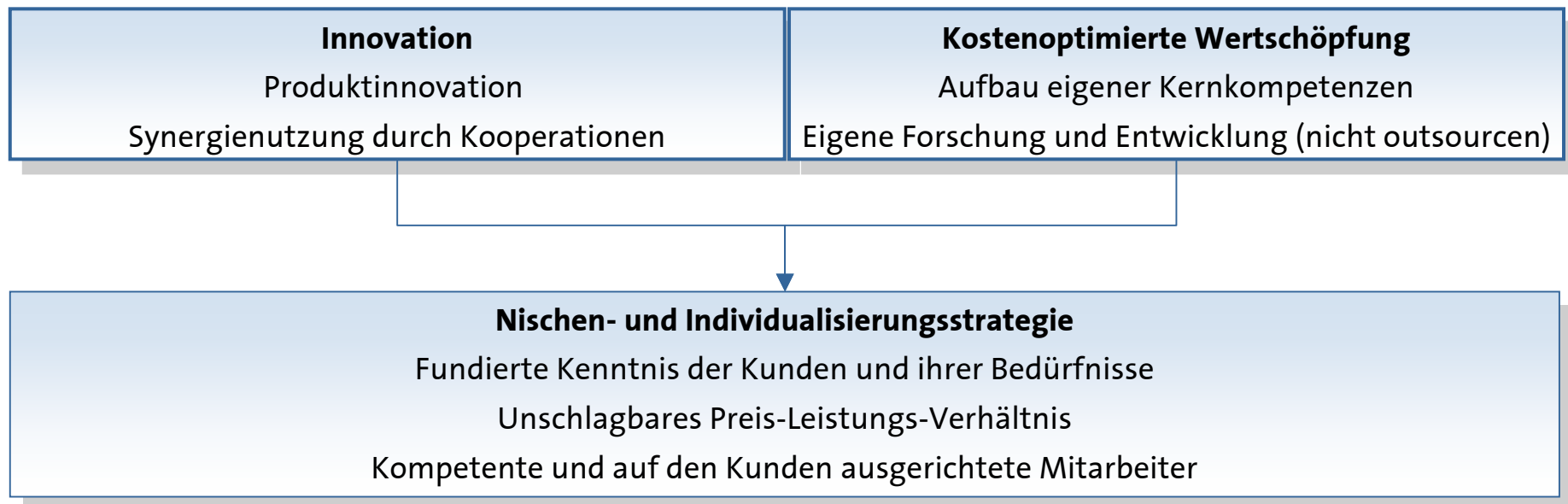
### Schlanke Prozesse als Erfolgsfaktor



**Beispiel aus der Praxis:**

*Kooperation im Automobilhandel mit dem Ziel Vorteile im auf zu erzielen und Skaleneffekte zu schaffen*

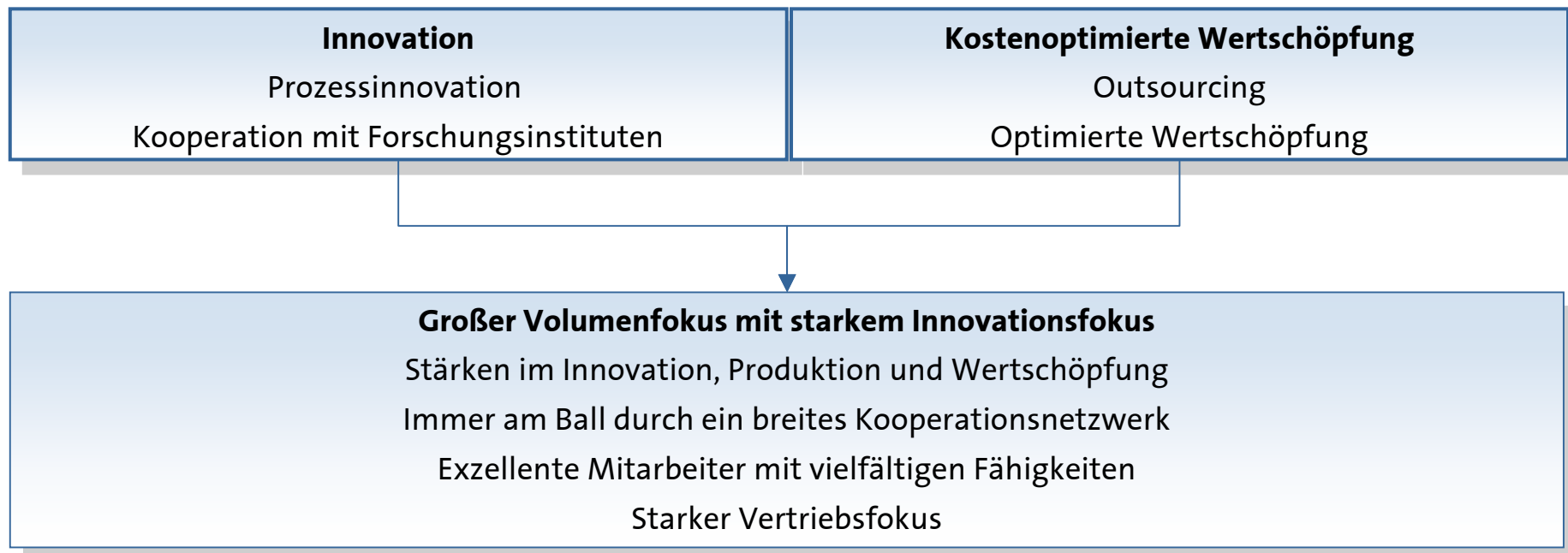
### Erfolgsfaktor Kundenkenntnis



**Beispiel au der Praxis:**

*Hersteller von Rohren und Formteilen für den Transport von Lebensmitteln (Getreide, Kaffee, Reis....)*

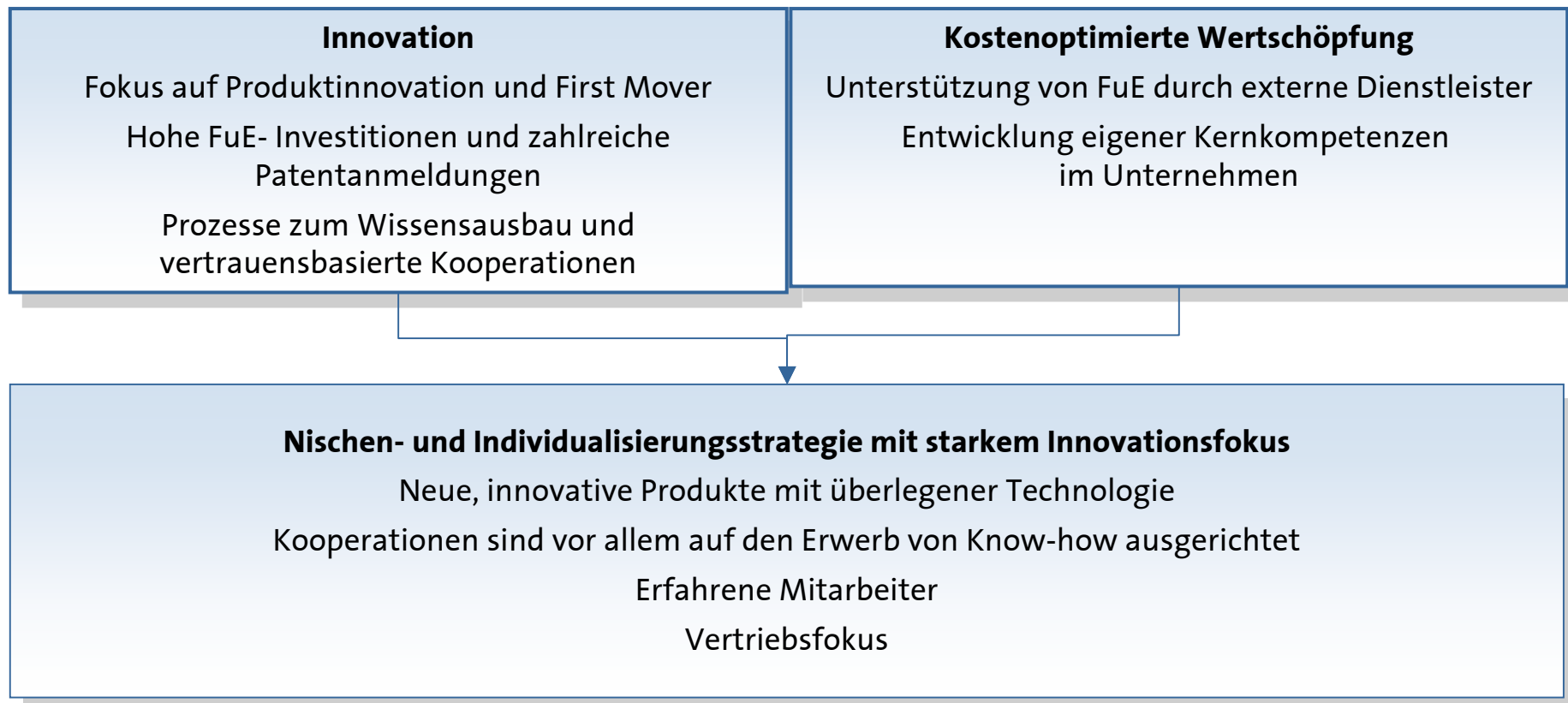
### Erfolgsstrategie für Alleskönner



**Beispiel au der Praxis:**

*Handwerksunternehmen mit einem lokalen gut funktionierenden Netzwerk und hohem Innovationspotential.*

### Erfolgsfaktor Kundenkenntnis



**Beispiel aus der Praxis:**

*Hersteller von Messgeräten (Keramikmessungen in Nano-Größen)*

### Das Netzwerk als Erfolgsfaktor

#### Kosteneffekte durch Kooperation

- Eine Geschäftsidee wird multipliziert und es entstehen über die Kooperation Skaleneffekte
- Anlaufkosten werden verringert
- Die Kosten lasten nicht nur auf einem Unternehmen sondern werden auf eine viele eigenständige Unternehmen verteilt

#### Multiplikation von Kompetenz und Innovation

- Das aufgebaute Know-how bzw. das Alleinstellungsmerkmal lässt sich multiplizieren
- FuE lässt sich zentralisieren und auf Basis der Zusammenarbeit im gesamten System verbreiten
- Starker Wertschöpfungsfokus

**Beispiel aus der Praxis:** Treppenbau, ratioform

# Was erfolgreiche von erfolglosen Unternehmen unterscheidet

## Konsequenzen ableiten – Strategien zur Zukunftssicherung

	<b>Erfolgreiche Unternehmen</b>	<b>Erfolglose Unternehmen</b>
<b>Strategie</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Konzentration auf Kernkompetenzen</li><li>➤ Klar definierte Unternehmensstrategie</li><li>➤ Starke Partner</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Verzetteln in Breite und Tiefe</li><li>➤ Unstetigkeit und Fluktuation</li><li>➤ Isolierte Unternehmensposition</li></ul>
<b>Infomanagement</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Klare Informations-Strategie und Umsetzung</li><li>➤ Konzentration auf relevante Informationen</li><li>➤ Aktive Informationsverarbeitung</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Information nach Zufallsprinzip</li><li>➤ Perfektionismus</li><li>➤ Nur Kenntnisnahme statt Reaktion</li></ul>
<b>Mitarbeiter</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Mitarbeiter haben Kompetenzen</li><li>➤ Hoher Identifikationsgrad</li><li>➤ Großer Verantwortungs- und Gestaltungsspielraum</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Austauschbares „Rädchen“</li><li>➤ Arbeit als „Job“</li><li>➤ Durchschnitt als Verpflichtung</li></ul>
<b>Kundenservice</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Kunde steht im Mittelpunkt</li><li>➤ Flexibilität bei Bedürfnisveränderung</li><li>➤ (Kunden)Zufriedenheit als Ziel</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Kunde als Störfaktor</li><li>➤ Ignoranz gegenüber Bedürfnissen</li><li>➤ Umsatzmaximierung als Ziel</li></ul>
<b>Management</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Transparenz der Entscheidungen</li><li>➤ Teamfähigkeit</li><li>➤ Flexible Führung</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Führung durch Intuition</li><li>➤ Unverständene Alleinentscheidungen</li><li>➤ Führung nach Vorschrift ohne Anpassung</li></ul>

# Themenübersicht

Fit für die Zukunft – den eigenen Betrieb sichern und ausbauen!

Wachstum als mittelständischer Betrieb – Vision oder Illusion?



Unternehmens-Check – Potenziale und Risiken aufdecken!



Konsequenzen ableiten – Strategien zur Zukunftssicherung

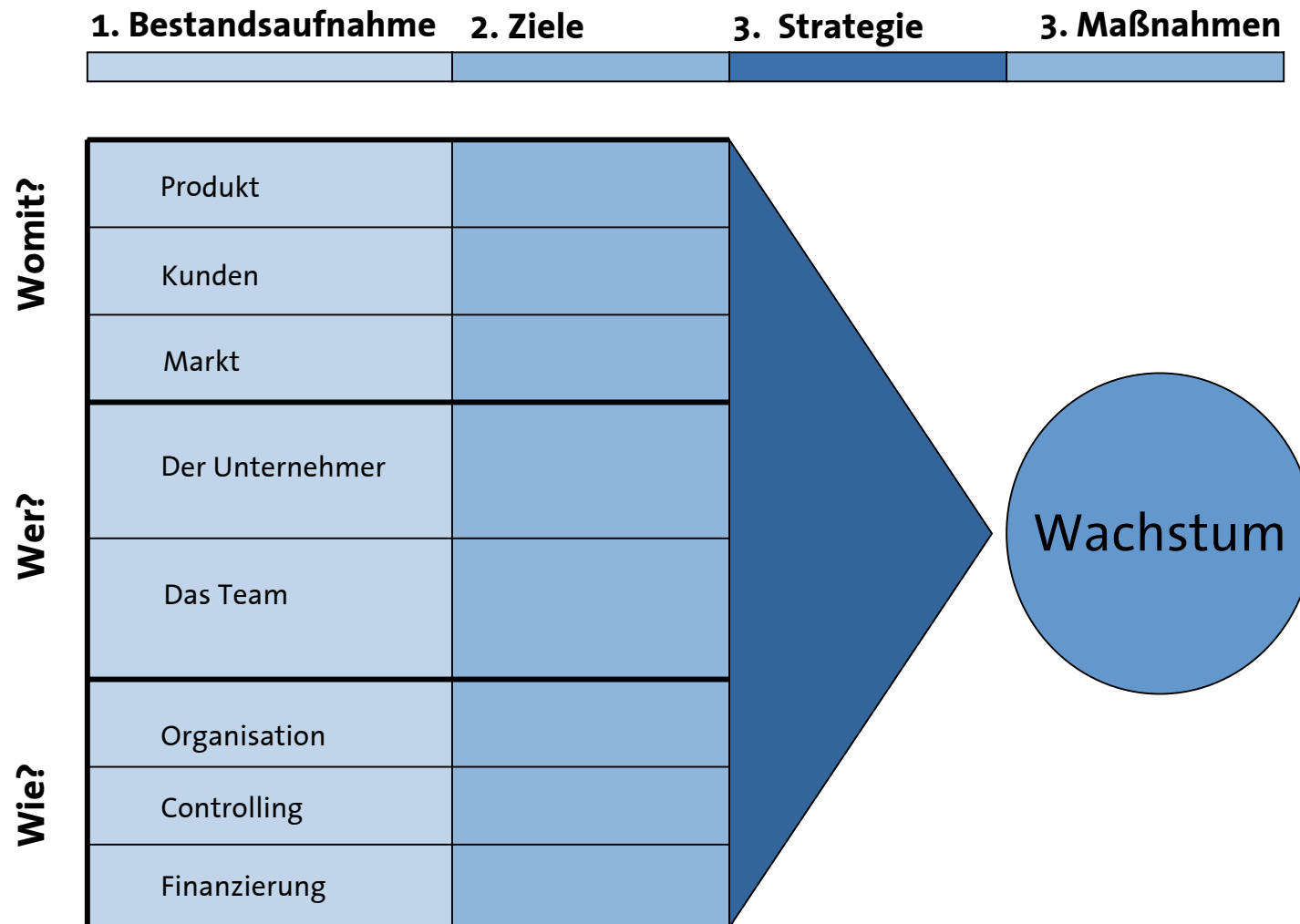


**Strukturierte Planung und Umsetzung**



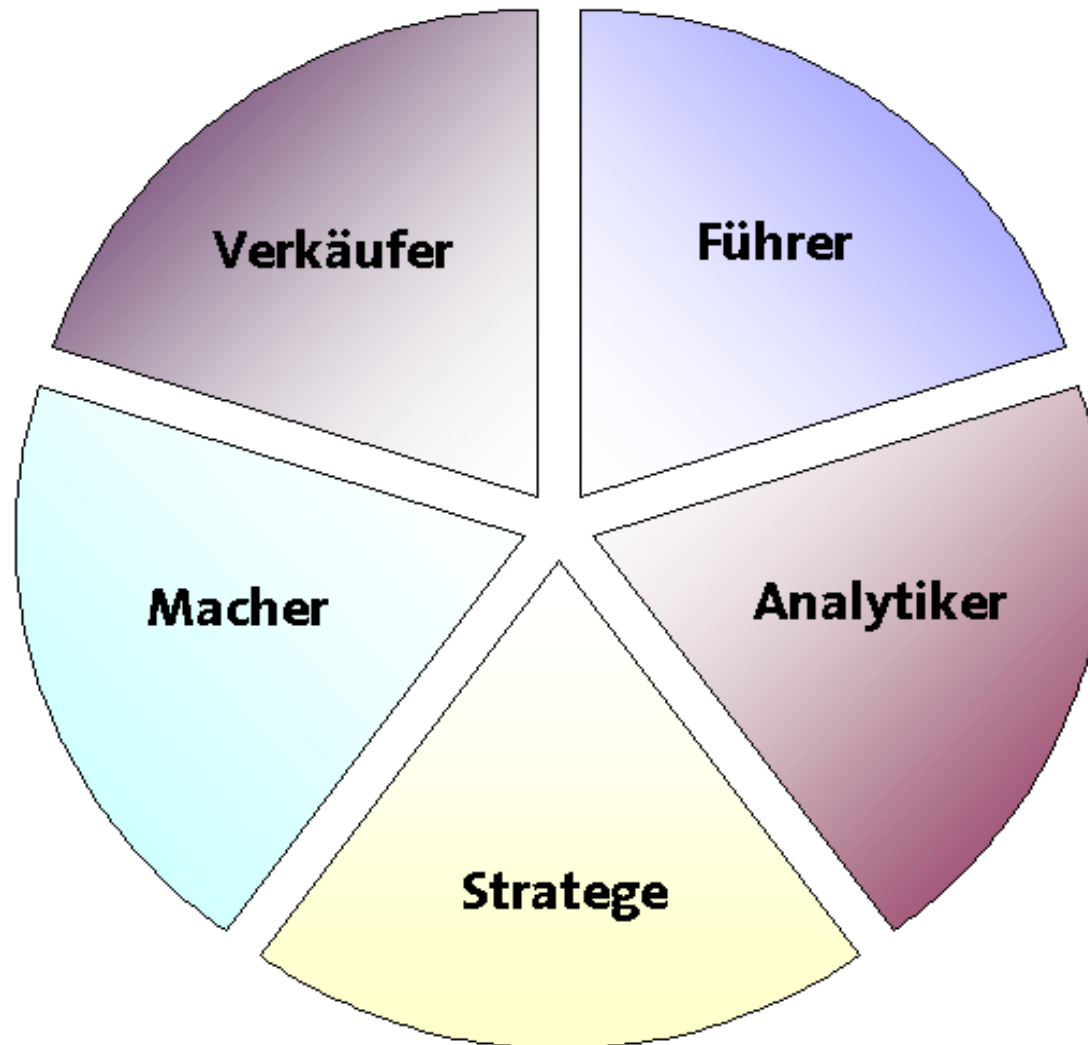
# Wachstum strukturiert planen

## Strukturierte Planung und Umsetzung



# Was braucht das Unternehmen für einen Chef?

Strukturierte Planung und Umsetzung



# Unternehmensleitbild – als Wachstumsbasis !

## Strukturierte Planung und Umsetzung

### **Aufgabe:**

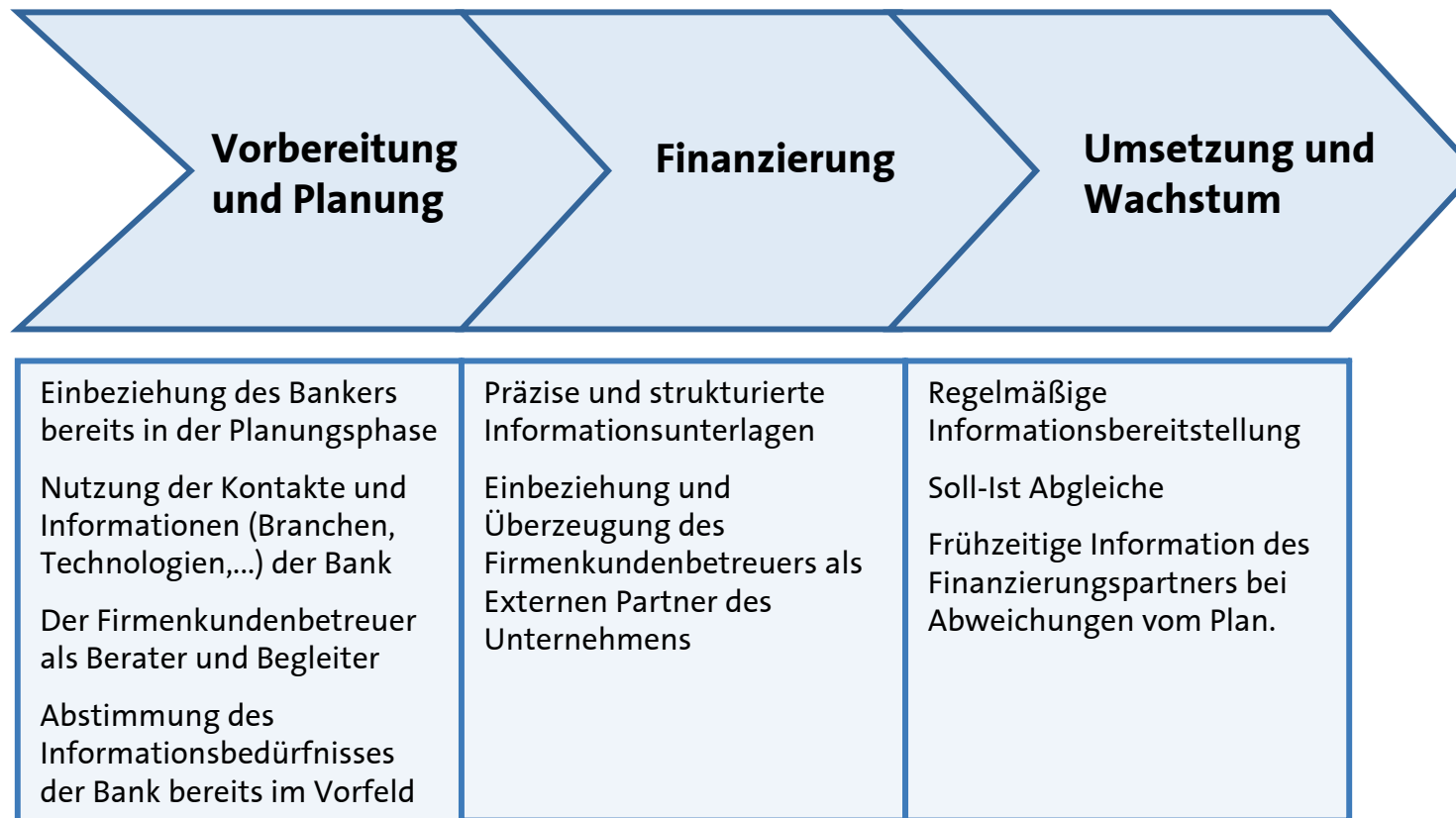
- Basis für die Zielausrichtung bei sämtlichen Aktivitäten
- Transparente Kommunikation im Team
- Klarheit gegenüber Kunden

### **Beispiel:**

*Elektro Überall steht für  
außergewöhnliche Leuchten, innovative Lichtkonzepte  
und  
exzellente Planung, Beratung und Service  
für den anspruchsvollen Kunden mit hohem Komfort-  
und Sicherheitsbedürfnis*

# Die Einbeziehung der Bank in den gesamten Wachstumsprozess

## Strukturierte Planung und Umsetzung



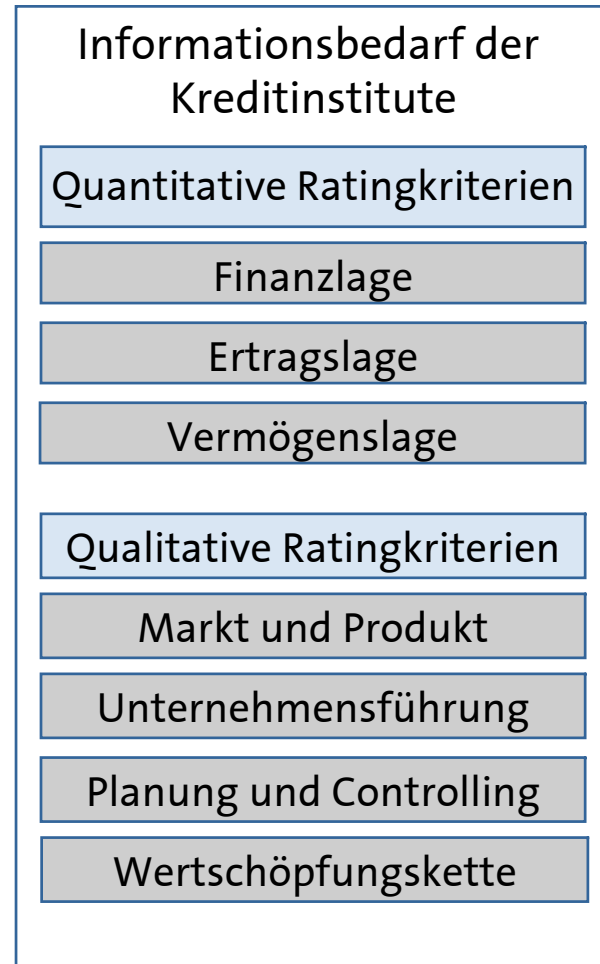
# Wie kann der Businessplan – Planungsinstrument für Wachstum und Erfolg sein?

## Strukturierte Planung und Umsetzung

- Zusammenfassung
- Allgemeine Angaben zum Unternehmen
- Unternehmensform/Standort
- Vorhabens-/Projektbeschreibung
  
- Beschreibung des Produkt- bzw. Dienstleistungsprogramms
- Beschreibung von Branche und Markt
- Marketing und Vertrieb
  
- Organisation des Unternehmens/Unternehmensleitung (inkl. Lebensläufe)
- Bestehendes Rechnungswesen/Controlling-Instrumente im Unternehmen
  
- Bilanzielle Situation/3-Jahresplanung
- Kapitalbedarfsplanung

# Quantitative und qualitative Elemente der Planung

## Strukturierte Planung und Umsetzung



# Übersicht der Finanzierungsmöglichkeiten

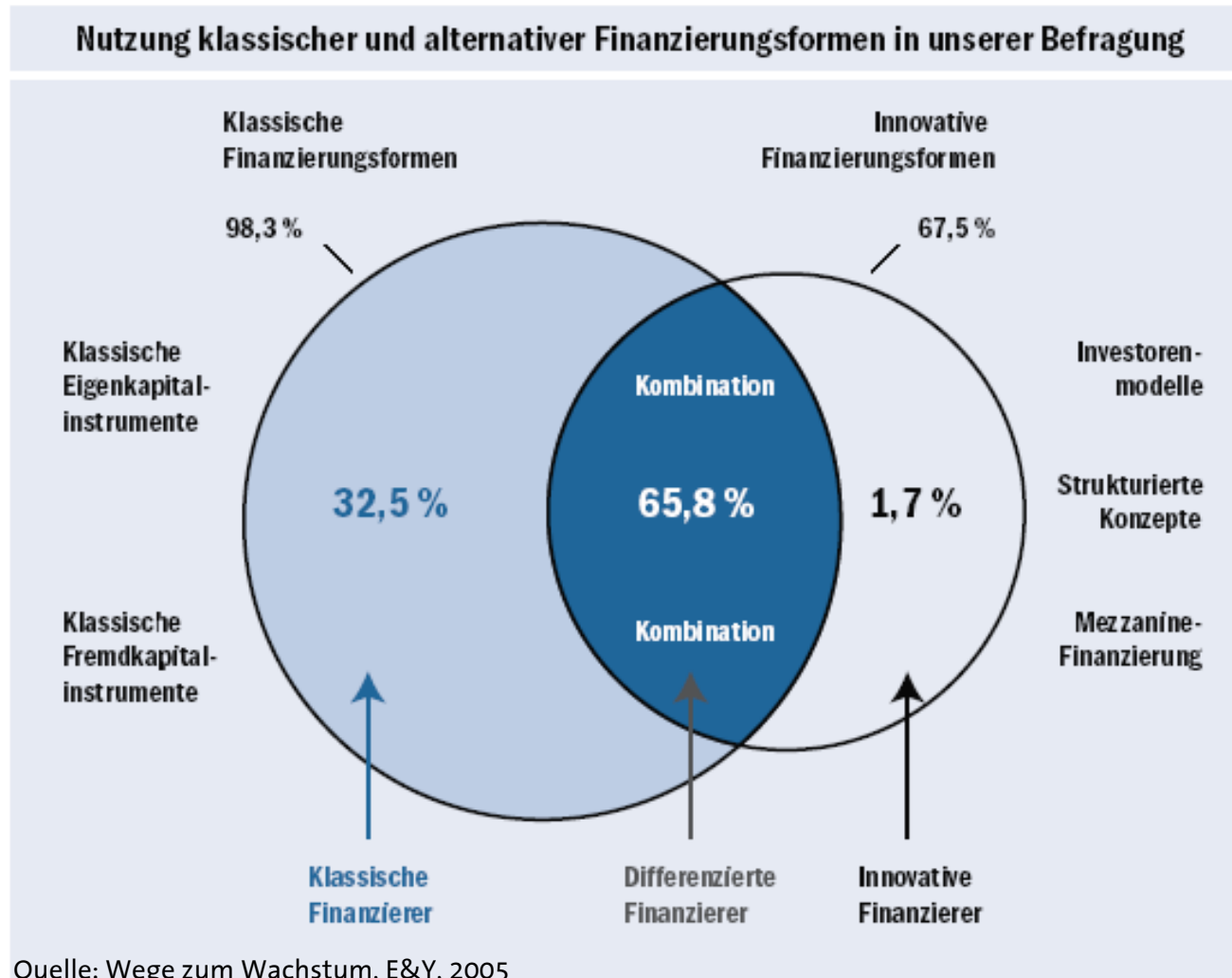
## Strukturierte Planung und Umsetzung

	<b>Venture Capital</b>	<b>Business Angels</b>	<b>Fördermittel</b> Unternehmerkapital Unternehmerkredit Zuschüsse	<b>Private-Equity</b>	<b>Mezzanine-Kapital</b>	<b>Asset-Backed-Securities</b>	<b>Leasing</b>
<b>Für wen?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Start-ups</li> <li>➤ schnell wachsende junge Unternehmen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Start-ups</li> <li>➤ junge Unternehmen</li> <li>➤ Gründer mit bestehendem Management-Team</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Gründer</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ etablierte Wachstumsunternehmen</li> <li>➤ Unternehmen mit anstehender Nachfolge</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Wachstumsunternehmen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ größere Wachstumsunternehmen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Unternehmen</li> </ul>
<b>Wie?/ Voraussetzungen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Einreichen von Business-Plänen</li> <li>➤ Referenzen</li> <li>➤ überzeugendes Anschreiben mit Nennung von Gründen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ regionale Business-Angel-Treffen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Antrag bei der EU, beim Bund, bei den Ländern oder Gemeinden</li> <li>➤ über die Hausbank</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Firmen mit einem Umsatz ab 20 Mio. EUR</li> <li>➤ Nachweis eines stetigen Wachstums</li> <li>➤ marktführende Produkte</li> <li>➤ qualifiziertes Management</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Unternehmen mit soliden finanz- und betriebswirtschaftlichen Perspektiven</li> <li>➤ über Kreditinstitute</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Firmen (selbst mit niedriger Bonität) mit hohen regelmäßigen Forderungen</li> <li>➤ einzelne Forderung von mindestens 5 Mio. EUR</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ über Kreditinstitute</li> </ul>

Quelle: Impulse 02/04

# Nutzung klassischer und alternativer Finanzierungsformen

## Strukturierte Planung und Umsetzung



Quelle: Wege zum Wachstum, E&Y, 2005

Und zum Schluss ...

Wachstum will geplant und organisiert sein

*"Ein Unternehmen ist kein Zustand,  
sondern ein Prozess."*

*(Ludwig Bölkow)*

# Themenübersicht

Wachstum erfolgreich gestalten!

Wachstum als mittelständischer Betrieb – Vision oder Illusion?



Unternehmens-Check – Potenziale und Risiken aufdecken!



Konsequenzen ableiten – Strategien zur Zukunftssicherung



Strukturierte Planung und Umsetzung



## Die TMS Unternehmensberatung AG

betreut mittelständische Unternehmen in Wachstums- und Krisenphasen sowie bei der Unternehmensnachfolge und der Vorbereitung auf Finanzierungsgespräche.

Als Ihre zuverlässigen Partner unterstützen wir Sie in Fragen der Unternehmensführung und mit innovativen Ideen für noch mehr Erfolg bundesweit, branchenübergreifend und bankenunabhängig.

Gern informieren wir Sie näher über unsere Angebote, die wir maßgeschneidert für jede unternehmerische Herausforderung anbieten:

- **Unternehmersprechstunden** für einzelne Fragestellungen und konzentrierte Lösungen nach Stunden abgerechnet
- **Beratungsbausteine** zu speziellen Themen – die Kompaktberatung in kurzer Zeit zum Festpreis
- **Individuelle Beratung** bei Managementaufgaben vom innovativen Lösungskonzept bis zur Umsetzungsbegleitung – Klare Honorargestaltung nach unverbindlichem Vorgespräch.

## Unsere Unterstützung für Ihre Unternehmensplanung:

- **TMS Quick Check:** das Software-Tool, das Unternehmer sicher über die Hürden einer professionellen Unternehmenssteuerung und -planung führt
- **Literatur-Tipp:** Wachsen wie die Sieger (Kröger, Fritz Vandenbosch), Dr. Th. Gabler Verlag
- **Literatur-Tipp:** Business Guide, Ein Service für Unternehmensgründer und Selbständige (BMWVA)
- **Web-Tipp für die Finanzierung:** [www.kfw.de](http://www.kfw.de)

