



## „Hilfe – mein Unternehmen wächst!“

---

**"Hilfe! – mein Unternehmen wächst ... "**

... dies waren vor einigen Monaten die Worte eines Kunden, den ich bereits vor vielen Jahren bei ihrer Firmengründung begleitet habe. Auf meine Frage was denn daran so „schrecklich“ sei, (schließlich sind Umsatz- und Gewinnwachstum positive Entwicklungen) kam folgende Antwort bzw. Fragen:

- Ist mein Unternehmen reif für eine Expansion?
  - Welche Expansionsform muss ich wählen?
  - Was wird mich die Expansion kosten?
  - Dilemma: Festhalten – Loslassen!
- 

**Ist mein Unternehmen reif für eine Expansion?**

Die Frage kann nicht pauschal beantwortet werden, denn die Anlässe und Gründe einer Expansion können vielfältig sein – folgende Aspekte zur Orientierung:

- Nachhaltig positive Auftragslage, die ihr derzeitiges Unternehmen in der aktuellen Struktur zukünftig nicht mehr bearbeiten kann.
  - Wettbewerbsdruck – Ihr Unternehmen benötigt mehr „Größe“, um nicht von den Wettbewerbern überrollt oder geschluckt zu werden.
  - Auftragsart und/oder -volumen erfordern Präsenz an weiteren Standorten (u. a. wegen Logistik, Liefergeschwindigkeit, Nähe zum Kunden, ...)
- 

**Welche Expansionsform muss ich wählen?**

Auch hier bedarf es einer differenzierten Betrachtung – zur Auswahl stehen:

- Organisches Wachstum aus der aktuellen Struktur heraus
  - Zukauf eines bestehenden vergleichbaren Unternehmen am Markt (bzw. Fusion)
  - Eröffnung einer/mehrerer Niederlassung/en
  - Entwicklung eines Franchise-Systems
- 

**Was wird mich die Expansion kosten?**

Diese Frage kann niemand ad hoc beantworten – zu viele Aspekte spielen hier eine Rolle. Einen Appell möchte ich aus der aktuellen Erfahrung hier richten:

Wie auch immer die Expansion aussehen wird, sie bindet eine Menge Zeit – und Zeit ist Geld! Daher meine Empfehlung:

Achten Sie auf eine gut gefüllte „Kriegskasse“, denn die Expansionsarbeit kann dazu führen, dass Sie zum einen über einen gewissen Zeitraum das operative Geschäft etwas vernachlässigen und zum anderen Geld für die Expansion investieren, das sich nicht sofort amortisieren wird. Es wäre schade, wenn Ihre Pläne am Ende aufgrund mangelnder finanzieller Rücklagen sich hinauszögern oder gar scheitern!

---

Fortsetzung nächste Seite

Seite 1 von 2

### Impressum:

Herausgeber: cope OHG  
Am Alten Neckar 27; 64646 Heppenheim  
Tel. 06252 795336  
Fax 06252 795337

eMail: [infoservice@copenet.info](mailto:infoservice@copenet.info)  
Internet: [www.copenet.de](http://www.copenet.de)  
Redaktion: Christine Maurer  
Autor dieser Ausgabe: s. Rückseite

Auflage: ca. 380 Stück  
Erscheinungsweise: 12 Mal jährlich  
Abgabe und Abo kostenfrei  
ISSN: 1612-8109 – Tipps und Tricks für den Alltag

## „Hilfe – mein Unternehmen wächst!“, Fortsetzung

---

### Dilemma: Festhalten – Loslassen

Die bisherige Arbeitsweise und -qualität, unternehmerische Entscheidungen, Kundenkontakte, ... haben im vorliegenden Fall in einer Hand, dem Unternehmer, gelegen. Im Zuge der Vergrößerung muss sich der Unternehmer von seiner Einzelstellung lösen und mit Mitarbeitern zusammenarbeiten.

Ein Prozess, der sowohl auf der unternehmerischen Ebene als auch auf der Persönlichkeitsebene stattfindet. Während einer Coaching-Sitzung wurden folgende Themen-Blöcke herausgearbeitet:

- Von welchen Aufgaben kann ich mich persönlich gut trennen?
- Welche Aufgaben sollte / muss ich aus unternehmerischen / organisatorischen Gründen delegieren?
- Welche Aufgaben sollten / müssen in meiner Hand bleiben?
- Welche Unternehmenskultur und -leitlinien möchte ich im zukünftigen Unternehmen etablieren, die nach Innen und Außen gelebt werden und ...
- ... wie gebe ich diese an meine zukünftigen Mitarbeiter weiter?

Ein umfangreiches und sehr wichtiges Themengebiet, an dem sehr lange und intensiv gearbeitet wurde bzw. noch wird.

Die daraus resultierenden Ergebnisse haben Einfluss in vielen Bereichen, u. a.:

- Marketing, Öffentlichkeits- und Pressearbeit
  - Personalbedarf und Personal-Anforderungsprofile
  - Personalentwicklung
- 

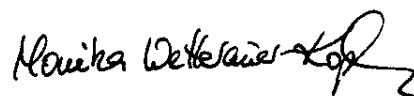
### Keine Frage der Unternehmens- größe

Auch wenn ich hier über die Expansion eines „Ein-Mensch-Unternehmens“ geschrieben habe, die Fragen und Aspekte zu dem Thema sind m. E. unabhängig von der Unternehmensgröße zu beachten. Ihre Komplexität nimmt „lediglich“ mit der bisherigen Unternehmensgröße zu.

---

Wollen Sie mehr zum Thema "Unternehmens-Expansion" wissen? Das Team von cope steht Ihnen bei allen Fragen gerne zur Verfügung.

Herzliche Grüße,



Ihre Monika Wetterauer-Kopka