



Wachstumsstrategien für Kleinunternehmen und Soloselbständige

**NewCome 09
Messe und Landeskongress
Rund um die Selbständigkeit
27. und 28. März 2009**

Ralf Stolarski

Übersicht



- Wissenswertes zum Referenten
- Statistik
- Wachstum bei Kleinunternehmen
- Einstellungsängste bei Kleinunternehmen
- Wachstum und Mitarbeiter/innen / Mitarbeiterwachstum
- Nutzung der wirtschaftlichen Chancen
- Herausforderung „unternehmerisches Wachstum“
- So erreichen Sie mich

Über mich

- freiberuflicher Berater und Coach
- zuvor in den Bereichen Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung und in der Verwaltung eines mittelständischen Dienstleistungsunternehmens tätig
- Steuerfachangestellter, Bilanzbuchhalter und Rating-Analyst
- seit 5 Jahren Leiter des EXZET Regionalbüros Donaueschingen (Schwarzwald-Baar-Heuberg)
- seit 4 Jahren Mitglied im Vorstand von MONEX Mikrofinanzierung Baden – Württemberg



Statistik

- 88 Prozent der Unternehmen in Baden-Württemberg zählen zu den Kleinstunternehmen mit tätiger InhaberIn und keinem oder höchstens neun sozialversicherungspflichtig Beschäftigten.
- Im Jahr 2005 besaßen 72 % der GründerInnen keine MitarbeiterInnen. Im Jahr 2006 waren es schon 76 %.
- Der Bestand an Kleinstunternehmen und "Neuen Selbständigen / Soloselbständigen" in Deutschland ist nach einer Studie der Gesellschaft für Arbeitsmarktaktivierung und Hanseuniversität Rostock vom 10. Dezember 2007, nach dem Mikrozensus, von 1.625 (tsd) Unternehmen in 1991 auf 2.294 (tsd) Unternehmen Ende 2005 angestiegen. Diese Unternehmen sind ein wesentlicher Wirtschaftsfaktor.
- Nach dieser Studie würden aber durchschnittlich 41,1 % der befragten Unternehmen auf gar keinen Fall MitarbeiterInnen einstellen. Bei von Frauen geführten Unternehmen waren es 50,9 % und bei Männern 31,2 %.

Wachstum bei Kleinunternehmen



- Warum wollen eine große Zahl von Kleinunternehmen keine MitarbeiterInnen einstellen?
- Ist Unternehmenswachstum immer mit der Einstellung von MitarbeiterInnen gleichzusetzen?
- Nutzen Kleinunternehmen ihre wirtschaftliche Chancen aus?
- Gibt es andere Überlegungen mit der unternehmerischen Herausforderung „Wachstum“ klarzukommen?

Einstellungsängste bei Kleinunternehmen



- Hohe Verantwortungslast und Kosten – und Bürokratiegedruck bei der Einstellung von MitarbeiterInnen
- Höherer Kapitalbedarf mit Verschuldungsrisiko
- Vorrangig geht es um die Sicherung der eigenen wirtschaftlichen Grundlagen der UnternehmerInnen, aber auch um ausgeprägte persönliche Nähe zu den MitarbeiterInnen
- Eine große Zahl der Kleinunternehmen wurden in den letzten Jahren aus dem Bezug von Arbeitslosengeld I und II gegründet.
- Gerade auch bei diesen Kleinunternehmen ist die Angst weit verbreitet, bei der Einstellung von MitarbeiterInnen, diese bei Krisensituationen mit Kündigung und damit Arbeitslosigkeit zu konfrontieren.

Wachstum und MitarbeiterInnen / Mitarbeiterwachstum



- Der unternehmerische Erfolg hängt in starkem Masse von den fachlichen, persönlichen und insbesondere Vertriebsfähigkeiten der UnternehmerInnen ab
- Ergänzt wird dies durch das Potential der MitarbeiterInnen in allen Bereichen eines Unternehmens
- Bei einer Steigerung der wirtschaftlichen Aktivitäten eines Unternehmens nehmen die Aufgabenstellungen zu, was bisher in aller Regel durch Mitarbeiterwachstum ausgeglichen wurde
- Ein solches Mitarbeiterwachstum muss aber nicht gleichzusetzen sein mit Ertrags- und Vermögenswachstum im Unternehmen
- Wachstumsüberlegungen müssen aus Gründen der Existenzsicherung des Unternehmens aber vorrangig auf das Unternehmen ausgerichtet sein, mit allem Für und Wider
- Mitarbeiterwachstum ist volkswirtschaftlich erstrebenswert, kann aber kein Selbstzweck eines Unternehmens sein. Die Verhältnismäßigkeiten müssen stimmen.

Nutzung der wirtschaftlichen Chancen

- Das Ausnutzen von Marktchancen bedingt
 - Vertriebsaktivitäten
 - Entwicklungsaktivitäten
 - Produktpassungen / Veränderungen
 - Organisatorische Anpassungen / Veränderungen
 - Investitionen

- Dies geht einher mit
 - Erheblichen zeitlichen und finanziellen Vorleistungen mit ungewissem Ausgang
 - Bewusstseinsveränderungen
 - Öffnung für andere Märkte und größere Dimensionen
 - Persönliche Belastungen und im sozialen Umfeld

Nutzung der wirtschaftlichen Chancen



- Die meisten Produkte und Dienstleistungen gibt es bereits auf dem Markt
- Bestehende Kleinunternehmen und Gründungen greifen auf diese Geschäftsideen zurück und machen sich diese zu Eigen
- Innovationen und Anpassungen sind da, vollziehen sich aber in kleinen Schritten und in längeren Zeiträumen
- Eine durchgreifende Innovation ist möglich, bedingt aber wieder einen hohen Kapitalbedarf und einen langen Atem bis zur Markteinführung / Marktdurchdringung

Nutzung der wirtschaftlichen Chancen



- Warum aber das Rad immer wieder neu erfinden?
- Warum in den eigenen Gedanken und Verhältnissen gefangen sein?
- Warum nicht die eigene, kleine „Globalisierung,, einleiten, ohne sich zu übernehmen?
- Warum nicht global denken, aber lokal handeln ?

Herausforderung „unternehmerisches Wachstum“



- Eingehen von Kooperationen und Zusammenschlüssen um das vorhandene Wissen, Anlagen und Personal optimal zu nutzen
- Aufbau von Netzwerken um verwandte Produkte und Dienstleistungen anbieten zu können
- Nutzung von Franchisemöglichkeiten oder ähnlichen Lizenzorganisationen
- Dies kann lokal, regional, überregional oder weltweit stattfinden

Herausforderung „unternehmerisches Wachstum“



- Es kommt zu einem Zusammenwirken der Organisationen und einem ständigen Wissens – und Erfahrungsaustausch, gleichzeitig bleiben die eigene Identität und der persönliche Gestaltungsspielraum erhalten
- Brachliegendes Wissen und Innovationspotential wird gehoben
- Durch Arbeitsteilung kann Überbeanspruchung von Organisationen und/oder Personen abgefedert werden
- Notwendige Investitionen in Anlagen, Marketing, Organisation und Innovation können optimiert werden
- Personalaustausch ist möglich
- Der Außenauftritt spricht für Leistungsstärke und Weiterentwicklung
- Ein abgestimmtes Erscheinungsbild gibt dem Markt Klarheit über das Produkt – und/oder Dienstleistungsspektrum
- Schwächen von Organisationen können ausgeglichen, Stärken von Organisationen können ausgebaut werden
- Bei wirtschaftlichen Problemen einer Einheit ist nicht die gesamte Konstruktion gefährdet

Herausforderung

„unternehmerisches Wachstum“



- Derartige Strategien verändern die Denkweise und Arbeitsweise von UnternehmerInnen, PartnerInnen und MitarbeiterInnen
- Weg vom Einzelkampfdasein zu einem Zusammenwirken in einer vernetzten, globalisierten Welt.

**Herausforderung
„unternehmerisches Wachstum“**



Das ist die eigentliche Herausforderung
für gutes Wachstum

von

**Denke Global
Handle lokal**

Informations- und Beratungsangebot



Herdstraße 12
78166 Donaueschingen

Telefon: 0771 - 89 77 930

Mobil: 0151 - 55 00 20 05

Ralf. Stolarski@exzet.de

www.exzet.de



**EXZET - Ihr Weg beim Gründen,
Finanzieren und Wachsen**

**Vielen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit**