

## Wachstumsprozesse strategisch angehen

## Branchen-Boom Robotik

**Geringere Kosten bei einer steigenden Produktivität und höherem Qualitätsniveau: Es gibt viele Argumente für kleine und mittelständische Unternehmen, ihre Produktionsprozesse zu automatisieren. Kein Wunder, dass sich die Anbieter in der Robotikbranche über steigende Umsätze und Exporte freuen können.**



Das Unternehmenswachstum ist kein automatischer Prozess, sondern gelingt nur durch ein proaktives Management. Im Idealfall wird die Strategie ganzheitlich geplant, da viele dieser Aspekte oftmals ineinandergreifen.

Diese rund 500 Unternehmen in Deutschland beschäftigen etwa 52.800 Mitarbeiter und verzeichneten allein im vergangenen Jahr einen Umsatz von 13,7Mrd.€. Ein solches Marktwachstum sollten Unternehmer und Geschäftsführer jedoch nicht als gegeben hinnehmen – sondern sich aktiv mit den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen auseinandersetzen. Dazu gehören beispielsweise der hohe Innovationsgrad und die neuen technischen Entwicklungen, von denen die Robotikbranche geprägt ist. Fragt man die Führungspersonen, wo sie ihr Unternehmen in drei, fünf oder zehn Jahren sehen, weicht der Stolz oft schnell der Unsicherheit. Strategie und Planung werden nur in Grundzügen mit dem laufenden Geschäftsjahr verbunden. Doch die visionäre Aufgabe eines Unternehmens ist es auch, sich seinen Platz in der Zukunft auszumalen und konkrete Meilensteine für den Weg dahin zu setzen. Welche Chancen ergeben sich für mein Unternehmen? Wohin wollen wir? Wie soll sich mein Geschäftsmodell entwickeln? Diese Fragen sind Teil der Unternehmensstrategie.

## Bausteine der Wachstumsstrategie

- Analyse der Ist-Situation
- Definition der Unternehmensziele
- Preispolitik und Ressourcenplanung
- Rechtsbegleitung und Steueroptimierung
- Investition und Finanzierung
- Kompetenzprofile, Zuständigkeiten, Prozesse
- Marketing und Kommunikation
- Controlling und Anpassung

## Maßnahmenkatalog aufsetzen

Eine Strategie setzt sich aus einem Katalog an Maßnahmen zusammen, die dem Wachstum zuträglich sind. Bevor man den Schritt nach vorn geht, gilt es, den gegenwärtigen Standpunkt zu erörtern. Wie ist das Unternehmen derzeit aufgestellt? Welche Produkte und Leistungen gibt es? Welche davon bringen gute Umsätze ein, welche sind imageträchtig, aber werfen weniger Gewinn ab? Wer sind die Zielgruppen und welche Bedürfnisse haben diese? Welche Rahmenbedingungen am Markt könnten unsere Geschäftstätigkeit beeinflussen? Auch die Analyse der Geschäftszahlen gehört zum Auftakt.

## Elemente der Wachstumsstrategie

Ist der Status-quo analysiert, kann nun das Wachstum strategisch ins Auge gefasst werden. Fixstern für jede Wachstumsstrategie sind die Unternehmensziele: Hier differenziert man in kurz-, mittel- und langfristige Ziele, insgesamt eine zeitliche Spanne von etwa acht bis zehn Jahren. Daraus können Fakten zu Distribution, personellen und infrastrukturellen Kapazitäten, notwendigem Kapital und erforderlichen Maßnahmen abgeleitet werden. Kernthemen bei der Planung sind beispielsweise die Investitions- und Finanzierungskonzeption sowie Kapitalbeschaffung, das Controlling als Instrument der Unternehmenssteuerung, die Aufbau- und Ablauforganisation, die juristische Begleitung, die Steuerplanung sowie Aktivitäten rund um die Unternehmensmarke und deren Kommunikation nach innen und außen. Im Idealfall wird die Strategie ganzheitlich geplant, da viele Bereiche oftmals ineinandergreifen.

## Externe Expertise

Fehlt es im Management an Zeit für diese Themen oder an Wissen um die strategischen Prozesse lohnt sich oft eine Unterstützung durch externe Berater: Sie bringen die notwendige Erfahrung, das fachliche Know-how und ein entsprechendes Netzwerk mit. Außerdem fördert der objektive Blick von außen Schwachstellen zutage. Denn in vielen Unternehmen haben sich Prozesse eingefahren, die bei genauerem Hinschauen die Effizienz belasten und verbessert werden können – und im schlimmsten Fall einem Wachstum im Wege stehen. ■

**Autor:** Simon Leopold,  
Geschäftsführer,  
ABG Consulting-Partner GmbH & Co. KG  
[www.abg-partner.de](http://www.abg-partner.de)