

WACHSTUMS NEWS.01.16

**THEMA: WAS NICHT WÄCHST, STIRBT. DAS GILT AUCH FÜR
UNTERNEHMEN.**

WAS MEINEN SIE: MUSS EIN UNTERNEHMEN DENN UNBEDINGT WACHSEN? »AUF JEDEN FALL«

Dann stellt sich die Frage, mit welchen Strategien nachhaltiges Wachstum erreicht werden kann.

»**STAGNATION**« ist der unternehmerische Tod. Sie führt zu einem langsamen aber stetigen Kundenabbau bei rückläufiger Leistungsfähigkeit und der Abwanderung von Leistungsträgern, weil sie sich kaum weiterentwickeln können.

Daher macht Wachstum nicht nur mehr Spaß sondern bietet auch mehr Sicherheit als »**STILL-STAND**«. Denn Wachstum ist gleich die Freiheit zum Handeln:

Wachstum führt zu mehr Kunden und sorgt für Unabhängigkeit von einzelnen Aufträgen. Steigende Einkaufsmengen führen zu besseren Einkaufspreisen, höherem Rohertrag und Flexibilität bei Gesprächen mit Lieferanten. Somit erhöht sich die Liquidität im Unternehmen und es ist wieder mehr Raum für Expansion.

Wichtig ist allerdings, dass Wachstum auch tatsächlich zu Substanzaufbau führt.

Letztlich muss ein Unternehmen dadurch in der Lage sein, dauerhaft größere Erträge zu erwirtschaften – unabhängig von der Konjunktur.

»**MASSGEBLICH**« für den Erfolg einer Wachstumsstrategie ist daher nicht nur der Ertrag, sondern auch das Wissen wie er dauerhaft erreicht werden kann.

Hierzu gehören vor allem die Auswahl der richtigen Märkte und Zielkunden mit dem Hintergrund einer perfekten Markteindringungsstrategie.

Im nächsten Schritt sollte man nicht nur lokal sondern global denken, um neue Märkte und Kunden zu erschließen.

Für Unternehmen, die frisch in einen Markt eingetreten sind ist es ratsam, schnell in die Breite, also über die Masse der Kunden zu wachsen. Ein Unternehmen das bereits länger in einem Markt besteht sollte dagegen versuchen, in die Tiefe, also über die Kundenbeziehung zu wachsen und das Leistungsspektrum kundenspezifisch auszubauen. Es ist deutlich einfacher und vor allem

»**EFFIZIENTER**« Bestandskunden nach dem erfolgreichen Abschluss, gleich nach dem nächsten potentiellen Projekt zu fragen und diesen sukzessive weiter aufzubauen.

Um nachhaltiges Unternehmenswachstum und somit langfristigen Erfolg zu erreichen, bedarf es nicht nur Durchhaltevermögen und Ausdauer sondern vor allem benötigt es klare Visionen und Ziele.

Hier möchte ich auf eine Methode zu sprechen kommen, die das Unternehmenswachstum nachhaltig beschleunigen wird. Ich nenne Sie »**EUG TURBO BOOST SYSTEM**« und möchte Sie Ihnen nachfolgend kurz vorstellen.



EXPAND

WACHSTUMSWORKSHOPS:

7. APRIL 2016

Hotel Bayerischer Hof
Promenadeplatz 2-6
80333 München

30. JUNI 2016

Althoff Hotel am Schlossgarten
Schillerstraße 23
70173 Stuttgart

22. SEPTEMBER 2016

Kempinski Hotel Frankfurt
Graf zu Ysenburg und Buedingen Platz 1
63263 Frankfurt

ALLE UNTERNEHMEN WOLLEN WACHSEN, ABER WORAUF KOMMT ES WIRKLICH AN?

Genau! Auf gesundes und intelligentes Wachstum, klare Vorgaben verbunden mit Teamwork das alle Mitarbeiter mitreißt und begeistert und damit zum Wachstum jedes einzelnen anspornt und motiviert.

Das »**EUG TURBO BOOST**« System besteht aus drei wesentlichen Säulen:

EXPANSION

- ✗ Steigerung der Marktdurchdringung
- ✗ Erschließung neuer Märkte
- ✗ Innovationen erfolgreich in den Markt einführen

UMSATZSTEIGERUNG

- ✗ Nachhaltige Wettbewerbsverdrängung
- ✗ Marktpotentiale voll ausschöpfen
- ✗ Erfolgsfaktoren gewinnbringend einsetzen

GLOBALES WACHSTUM

- ✗ »**WACHSTUMS CHAMPION**« sein
- ✗ Neue Märkte und Zielkunden nachhaltig erfolgreich aufbauen
- ✗ Vorsprung durch gelebtes Unternehmensleitbild

Warum sind hier ein klares Unternehmensleitbild, Ziele und Strategien sowie ein persönliches und berufliches Leitbild so wichtig?

Lassen Sie uns doch mal den Punkt persönliches und berufliches Leitbild näher betrachten und warum dieser so wichtig für Nachhaltigen Erfolg ist:

WER VON IHNEN HAT KLARE, SCHRIFTLICH FESTGELEGTE ZIELE FÜR SEIN LEBEN UND HAT UMFASSENDE PLÄNE ERARBEITET, WIE ER DIESE ERREICHEN WILL?

Diese Frage wurde 1953 an alle Abgänger der Yale University mit folgendem Ergebnis gestellt:

- ✗ Nur 3% hatten klare, schriftlich festgehaltene Lebensziele und Pläne
- ✗ 13% verfolgten zwar Ziele, hatten diese aber nicht schriftlich festgehalten
- ✗ Die verbliebenen 84% hatten keinerlei andere Ziele als die Schule zu verlassen und den kommenden Sommer zu genießen

20 Jahre später stellte man ihnen die Frage über welches Vermögen verfügen Sie heute?

- ✗ Es ergab sich das die 3% mit klaren und schriftlich festgelegten Zielen und Plänen in Dollar ausgedrückt über höhere Vermögenswerte verfügten als die restlichen 97% zusammen.

Was denken Sie wie sich dann erst ein Unternehmensleitbild kombiniert mit einer klaren Strategie auf den Erfolg Ihrer Firma auswirken wird.

EXPAND



Ich werde hierzu in meinen monatlichen Newslettern und Vorträgen weiter eingehen.

AKTUELLE VORTRÄGE

MITTWOCH, 24. FEBRUAR 2016

Vortrag im Messe Forum
embedded world Nürnberg

MITTWOCH, 11. MAI 2016

Vortrag im Messe Forum
pcim europe Nürnberg

MITTWOCH, 09. NOVEMBER 2016

Vortrag im Messe Forum
electronica münchen



EXXPAND ✕ Stephan Christ Wachstumsexperte, Dipl. Sales Manager (FH)

Am Pfarranger 27 ✕ 84036 Kumhausen ✕ Germany

Phone +49 871 4043-7318 ✕ Fax +49 871 4043-8061 ✕ info@exxpand.de ✕ www.exxpand.de