

Checkliste: Organisches und anorganisches Wachstum

Auf welchem Weg soll Ihr Kleinunternehmen wachsen – auf organischem oder anorganischem? Diese Checkliste zeigt die Vor- und Nachteile auf und stellt konkrete Fragen, deren Beantwortung Ihnen beim Entscheid helfen können.

Organisches Wachstum

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> ■ Autonomie und Entscheidungsfreiheit beim Unternehmer ■ Reduktion von Unsicherheit und Risiko ■ Persönliche Nähe zum Kunden und Schlüsselpersonen ■ Wachstum von innen ■ Persönliche Werte bleiben im Zentrum 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Reduziertes, langsames Marktwachstum ■ Beschränkter Zugang zu weiteren Ressourcen und Märkten ■ Verpassen von grösseren Innovationssprüngen und Marktchancen durch Marktbarrieren

Fragen zum organischen Wachstum:

- Welches minimale Unternehmenswachstum ist nötig? Wo liegt die kritische Unternehmensgrösse?
- Welche Märkte kann das Unternehmen aus eigener Kraft bearbeiten?
- Wie kann der Innovationsgeist der Unternehmerin beziehungsweise des Unternehmers auf Mitarbeitende übertragen werden?
- Wo liegen die Grenzen des eigenen Entwicklungspotenzials?

Anorganisches Wachstum

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> ■ Schneller Zugewinn von neuen Kompetenzen ■ Steigerung von Marktanteil und Marktmacht ■ Rasche Zunahme der Unternehmensgrösse (Synergien) ■ Ausschöpfen von neuen Marktpotenzialen ■ Steigerung der finanziellen Stabilität, grössere Liquidität 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Risiko, ungleiche Partnerschaften einzugehen ■ Verwässerung der Entscheidungsspielräume ■ Zusammenführung unterschiedlicher Unternehmenskulturen und Interessen, Anpassungsbedarf ■ Steigerung der Führungs- und Unternehmenskomplexität

Fragen zum anorganischen Wachstum:

- Wo lassen sich Marktchancen und Synergien gemeinsam mit strategischen Partnern erreichen und ausschöpfen?
- Welche Kompetenzen können über Mergers (Fusionen) und Akquisitionen von Drittunternehmen gewonnen werden?
- Wie viel Autonomie ist die Unternehmerin beziehungsweise der Unternehmer bereit, aufzugeben?
- Welche Werte müssen bei strategischen Partnern und Akquisitionen vorausgesetzt werden?