



## Tipps für die Wachstums-Strategie

Wer sich einem Strukturwandel nicht stellt und trotzdem eine Kostensenkungsstrategie fährt, zögert die Insolvenz oder Betriebsaufgabe nur hinaus. Dennoch gibt es auch und gerade in Struktur-Krisen Gewinner. Diese Unternehmen wachsen gegen den Trend. Wachstum kann also, wenn es richtig angegangen wird, eine passende Erfolgsstrategie sein.

Grundsätzlich bieten sich jedem Unternehmen vier unterschiedliche Wachstumsalternativen an:

1. Wachstum mit vorhandenen Produkten auf den bisherigen Märkten
2. Mit vorhandenen Produkten in neue Märkte gehen
3. Auf bestehenden Märkten neue Produkte und Lösungen verkaufen
4. Mit neuen Produkten und Lösungen in neue Märkte gehen

Diese vier Alternativen bilden die Felder des Wachstums-Portfolios (siehe nächste Seite). Um passende Wachstumsfelder zu identifizieren, gehen Sie folgendermaßen vor:

- Sammeln Sie für jedes der vier Wachstums-Felder mindestens zehn Ideen.
- Schätzen Sie die darin liegenden Chancen und wählen Sie in jedem Feld die drei Einfälle mit den größten Chancen.
- Veranschlagen Sie für jede der drei Alternativen das mögliche Gewinn- bzw. Deckungsbeitrags-Potenzial und wägen Sie die damit verbundenen Risiken ab.

Beachten Sie dabei auch die folgenden Tipps:

- Generell steigt das Risiko, je weiter Sie sich vom Bekannten zum Unbekannten bewegen.
- Je weniger Investition in neues Know-how, neue Produktionsanlagen und neue Märkte, desto geringer das Risiko.
- Bevor Sie mit neuen Produkten in unbekannte Märkte expandieren, sollten Sie alle anderen vorhandenen Alternativen und Chancen ernsthaft geprüft und verworfen haben.

**Wichtig:** Eine endgültige Entscheidung über die Wachstums-Alternativen sollten Sie nur in Abstimmung mit den Ergebnissen der anderen Strategie-Methoden fällen.



## Tipps für die Wachstums-Strategie (Wachstums-Portfolio)

