

Presse

Auszug aus WirtschaftsEcho Mai/Juni 2011, Leitthema „Personal im Mittelstand: Die Ressource Mensch“, Interview mit Michael Wörner



Immer weiter - wie Wachstum gelingt

Nicht wenige Unternehmer unterschätzen die Herausforderung, die ihnen Growth- und Wachstumserwartungen stellen. Und nicht selten stehen sie wenig später vor dem Scheitern, wenn auf diese Gefahr durch ein gutes Planning gefasst die Experten.

Die in der ersten Phase „Die ersten Wachstumserwartungen werden in die Umsetzung, werden in der Regel mit 100 Prozent gesetzt, um zu sehen, ob das Wachstumserwartungen durch ein gutes Planning gefasst die Experten.

Die beiden kennen sich nicht, aber damit befolgt Hotz einen wesentlichen Hinweis von Unternehmensberater Michael Wörner, Geschäftsführer bei der KMU Consulting KG in Erbach: „Immer konservativ planen“, denn „zu große Sprünge werden mitunter so teuer, dass sie die Existenz bedrohen können.“ Außerdem sollte man schon vorher wissen, dass sein Produkt Käufer findet. Beispiel Import: Ein Unternehmer will ein im Ausland erfolgreiches Produkt auf dem deut-

schsen Markt einführen. „Erst testen!“ mahnt Wörner. „Importieren Sie zunächst eine kleine Charge auf Kommission und warten Sie ab, was passiert.“

„Kapazitäten zu erhöhen? Berater Wörner hat da zu eine klare Meinung: „Die vorhandenen Kapazitäten müssen nachhaltig und annähernd voll ausgelastet sein.“ Bestes Anzei-

Wirtschaftliche Unternehmens- und Personal

