

In welcher Lebensphase steckt Ihr Unternehmen?

Ein Unternehmen hat mehrere Lebensphasen. In welcher Phase stecken Sie gerade mit Ihrem Unternehmen?

Die Gründerphase

Sie haben gerade erst entschieden, dass Sie ein Unternehmen gründen wollen? Herzlichen Glückwunsch! Sie stecken mitten in der Gründerphase! Sie haben eine Menge Entscheidungen zu treffen!

- **Welche Leistungen oder Produkte möchten Sie anbieten?**
 - Werden Sie Dienstleister?
 - Produzieren Sie?
 - Sind bzw. werden Sie Freiberufler?
- **Wo wird Ihr Unternehmensstandort sein?**
 - Arbeiten Sie von zu Hause aus?
 - Mieten Sie ein Büro oder ein Gebäude?
 - Kaufen Sie ein Haus?
 - Kaufen Sie ein Grundstück und bauen Sie neu?
- **Welche Rechtsform ist für Sie die richtige?**
 - Gehen Sie auf volles Risiko und werden Sie Einzelunternehmer?
 - Oder schließen Sie sich mit anderen zusammen und gründen eine GmbH
- **Wie wird die Leistungserstellung in Ihrem Unternehmen vonstatten gehen?**
 - Welche Struktur hat Ihr Unternehmen?
 - Werden Aufgabenbereiche aufgeteilt? Wenn ja, auf welche Positionen?
 - Sind Sie Alleinentscheider oder holen Sie Andere mit ins Boot

Die Gründungsphase ist mit die wichtigste Phase in Ihrem

Unternehmen, denn Sie entscheidet über Erfolg oder Misserfolg Ihres Unternehmens!

Die Umsatzphase

Während der Umsatzphase fällen Sie Entscheidungen zum Unternehmenswachstum und zur Markterschließung:

- Welche **Märkte** sind für Sie relevant?
- Sind weitere **Zweigstellen** geplant? Oder beschränken Sie sich auf einen Betrieb?
- Welche **relevanten Märkte** wollen Sie erschließen?
- **Diversifizieren** Sie! Bleiben Sie bei Ihrem Hauptprodukt oder bieten Sie andere Produkte an?
- Wie wollen Sie mit anderen Unternehmen **zusammenarbeiten**?
- Wie soll Ihr Unternehmen gegebenenfalls **restrukturiert** werden?
- Wollen Sie Ihre **Unternehmensstrategie neu ausrichten**?
- Gestalten Sie **Strukturen und Prozesse** im Unternehmen neu?

Die Auflösungsphase / Liquidationsphase

Die Auflösungsphase Ihres Unternehmens wird in der Regel durch die Insolvenz eingeleitet. In welcher Situation befinden Sie sich? Versuchen Sie mit Entscheidungen Schadensbegrenzung vorzunehmen? Oder ist Ihr Unternehmen so rentabel, dass Sie es gewinnbringend verkaufen können? Beide Situation sind denkbar!

Quellen:

Vahs / Schäfer-Kunz: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre. 5. Aufl. Stuttgart 2007. S.6-7.