

JAMES KING

SKALIERUNG

EIN LEITFADEN FÜR ANFÄNGER ÜBER SKALIERUNG
UND WACHSTUM IHRES UNTERNEHMENS



MIT 100%
PRAXISWISSEN

EXPERTEN
GRUPPE
VERLAG

Skalierung

Ein Leitfaden für Anfänger über Skalierung und Wachstum Ihres Unternehmens

©2020, James King

Expertengruppe Verlag

Die Inhalte dieses Buches wurden mit größter Sorgfalt erstellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Inhalte kann jedoch keine Gewähr übernommen werden. Der Inhalt des Buches repräsentiert die persönliche Erfahrung und Meinung des Autors. Es wird keine juristische Verantwortung oder Haftung für Schäden übernommen, die durch kontraproduktive Ausübung oder durch Fehler des Lesers entstehen. Es kann auch keine Garantie auf Erfolg übernommen werden. Der Autor übernimmt daher keine Verantwortung für das Nicht-Gelingen der im Buch beschriebenen Methoden.

Sämtliche hier dargestellten Inhalte dienen somit ausschließlich der neutralen Information. Sie stellen keinerlei Empfehlung oder Bewerbung der beschriebenen oder erwähnten Methoden dar. Dieses Buch erhebt weder einen Anspruch auf Vollständigkeit, noch kann die Aktualität und Richtigkeit der hier dargebotenen Informationen garantiert werden. Dieses Buch ersetzt keinesfalls die fachliche Beratung und Betreuung durch einen Berater. Der Autor und die Herausgeber übernehmen keine Haftung für Unannehmlichkeiten oder Schäden, die sich aus der Anwendung der hier dargestellten Information ergeben.

Skalierung

Ein Leitfaden für Anfänger über
Skalierung und Wachstum Ihres
Unternehmens

Expertengruppe Verlag

INHALTSVERZEICHNIS

Über den Autor.....	10
Vorwort	12
Was bedeutet Skalierung?	16
Skalierbarkeit eines Geschäftsmodells.....	17
Unterschied zwischen Skalierung und Wachstum	20
Ihr Unternehmen skalierbar machen.....	22
Forcieren Sie Standardisierung	25
Definieren Sie ihren Marktauftritt genau	26
generieren Sie einen Fluss wiederkehrender Einnahmen	28
Sollten Sie Skalierbarkeit in Ihrem Unternehmen Anstreben?	29

Kann Ihr Unternehmen skalieren?	31
Wie weit ist Ihr Unternehmen zu skalieren?....	36
Warum braucht Ihre Firma eine Seele?	45
Leidenschaft.... Ihre Seele muss es haben! ..	47
Die Seele am Leben halten.....	49
Seien Sie kein Feigling, seien Sie ein Anführer	50
Die Finanzierung Ihres Unternehmens wird Ihr Unternehmen skalieren	52
Schritt 1: Was brauchen Sie, um Ihr Geschäft wachsen zu lassen?	54
Schritt 2: Wie viel Geld brauchen Sie dafür?	56
Schritt 3: Woher soll das Geld kommen?.....	57
Schritt 4: Was kommt danach?	59
Schritt 5: Berechnung der Kapitalkosten versus Kapitalrendite (ROI).....	65

Bauen Sie ein nachhaltiges, dauerhaftes, skalierbares und profitableres Geschäft auf....	68
Was Sie bei der Skalierung Ihres Unternehmens beachten sollten	75
Erfolgsgeschichten aus dem „Entrepreneur“	82
Prozesse so einfach wie möglich halten...	82
Konzentrieren Sie sich darauf, Ihren Kunden Vergnügen zu bereiten.....	86
Bleiben Sie in Ihrem Unternehmen auf dem Laufenden.....	89
Es gibt keine Abkürzungen bei der Skalierung.....	92
Risiken, die aus der Skalierung Ihres Unternehmens entstehen	95
1. Sie werden viele Stunden arbeiten.	97
2. Ihre Bestandskunden können sich vor dem Kopf gestoßen fühlen	99

3. Sie könnten in einem Trend gefangen sein	101
4. Sie könnten rechtlichen Fragen und Problemen ausgesetzt werden.	103
5. Sie müssen vielleicht die Führungsstruktur des Unternehmens auflockern.....	104
6. Letztendlich müssen Sie das Fett abschneiden	105
7. Sie können ein erhöhtes Risiko für Cyberkriminalitäts-Angriffe haben.....	106
Die größten Risiken der Skalierung	108
Welche dieser 5 potenziell fatalen Fehler der Skalierung macht Ihr Unternehmen?.....	108
Risiko #1: Herausforderungen des Kapitalflusses.....	110
Risiko #2: In einem Trendmarkt gefangen sein	113
Risiko #3: Den fokus verlieren.....	116

Risiko #4: Verlust der Kohärenz	120
Risiko #5: Die Aufmerksamkeit auf eine lukrative Marktnische lenken, die man nicht schnell genug befriedigen kann	121
Anzeichen dafür, dass Sie Ihr Unternehmen zu schnell skalieren	123
1. Wachstum zerstört die Basis Ihres Unternehmens.	124
2. Sie haben nicht die richtige Einstellung zum neuen Geschäftsverhältnis	125
3. Sie bekommen viele Beschwerden	126
4. Sie vermasseln es dort, wo sie gewohnt sind, zu leisten	127
5. Sie bemerken große Lücken im Kapitalfluss	128
6. Sie und Ihre Mitarbeiter können nicht mithalten	129

7. Ihre Mitarbeiter werden Arbeitssüchtig	130
8. Sie liefern keinen Mehrwert mehr	131
9. Sie leben Ihre Kernwerte nicht aus	132
Möglichkeiten, Ihr Geschäft mit Daten zu skalieren	133
1. Verbessern Sie Ihre Produktivität	135
2. Erweitern Sie Ihre Möglichkeiten	137
3. Reduzieren Sie Engpässe	139
Schlussfolgerung	141
Hat Ihnen mein Buch gefallen?	144
Quellenangaben	146
Impressum	150

Über den Autor

James King ist ein erfolgreicher Unternehmensberater, der mit seiner Frau und seinen beiden Töchtern in New York City lebt.

Obwohl er vor allem global agierende Unternehmen berät, ist es seine Leidenschaft, es Start-Ups oder länger bestehenden Kleinbetrieben zu ermöglichen, erfolgreicher zu werden.

Er weiß aus unzähligen Jahren beruflicher Erfahrung, dass mit der richtigen Einstellung, den richtigen Hilfsmitteln und der richtigen Geschäftsgrundlage jedes kleine Unternehmen in ein äußerst erfolgreiches und profitables Unternehmen verwandelt werden kann.

Da er weiß, dass die meisten kleinen Unternehmen nicht die finanziellen Mittel oder

vielleicht sogar den Mut haben, einen erfolgreichen und produktiven Berater zu engagieren, begann er, für alle Unternehmer kostengünstige Handbücher zu schreiben.

Sein Traum ist es, dass jeder Unternehmer, der gewillt und bereit ist, den notwendigen Aufwand zu bringen, das Wissen erwerben kann, das zur erfolgreichen Unternehmensführung erforderlich ist, ohne sich zu übernehmen.

Mit seinem Leitfaden ist jeder – unabhängig vom Bildungsniveau – fähig, sein Unternehmen zu verbessern.

Vorwort

Herzlichen Glückwunsch! Mit dem Entschluss, Ihr Unternehmen zu skalieren, haben Sie eine ausgezeichnete Entscheidung getroffen. Und darüber hinaus haben Sie sich zur Erreichung Ihrer Ziele dafür entschlossen, diesen Leitfaden zu kaufen. Damit haben Sie tatsächlich zwei gute Entscheidungen getroffen.

Ein Unternehmen zu besitzen ist keine leichte Aufgabe. Das Geschäft profitabel zu führen, ist sogar noch schwieriger und es erfolgreich zu skalieren, ist die Königsdisziplin für jeden Unternehmer.

Die Entscheidung, die Sie getroffen haben, wird die schwierigste und stressigste Situation sein, in der Sie jemals gewesen sind. Sie bietet jedoch

auch Möglichkeiten, die Sie sich nie zuvor vorgestellt haben.

Bevor Sie die nächsten Kapitel lesen, sollten Sie wissen, was Sie von diesem Handbuch erwarten können. Wenn Sie auf der Suche nach Abkürzungen oder nach der ultimativen, magischen Formel sind, die Ihr Unternehmen in eine 1-Milliarde-Euro-Idee verwandelt, werden Sie frustriert sein. Sie werden nichts von dem auf den nächsten Seiten finden.

Im Gegensatz dazu, wenn Sie auf der Suche nach Erklärungen über Unternehmens-Skalierung sind, was Sie tun können und wie die Risiken und Möglichkeiten aussehen, werden Sie mit dem, was Sie vorfinden werden, zufrieden sein.

Nachdem Sie diesen Leitfaden gelesen haben, werden Sie genau wissen, wo Sie anfangen sollen und welche Schritte Sie unternehmen müssen.

Ich muss jedoch hinzufügen, dass dieses Handbuch nicht die komplexe und intensive Beratung eines Beraters für Skalierungsthemen ersetzt.

Dennoch wird dies die perfekte Grundlage für Ihr Vorhaben der Skalierung sein und bereitet Sie bestmöglich auf alle weiteren Beratungsgespräche oder Beratungsdienste vor. Darüber hinaus können Sie vermutlich auch selbst schon viele Ideen direkt und ohne weitere Hilfe umsetzen.

Sind Sie bereit, nicht nur die nächsten 2 bis 3 Stunden in den Erfolg Ihres Unternehmens zu investieren, sondern die nächsten Wochen oder Monate? Sind Sie bereit, Ihr Bestes zu geben und noch mehr? Dann haben Sie die richtige Entscheidung getroffen und sind nun bereit, die nächsten Seiten zu lesen.

Ich wünsche Ihnen alles erdenklich Gute und den Erfolg, den Sie erreichen möchten. Wenn Sie es wollen und wenn Sie bereit sind, den Ratschlägen, die Sie in diesem Handbuch finden, zu folgen, werden Sie in der Lage sein, selbst die höchsten Ziele und noch viel mehr zu erreichen.

Geben Sie Ihr Bestes!