

DIE 5 GRÖSSTEN FEHLER

nach der Skalierung

*Wachstum ist nicht das
Zielproblem. Das eigentliche
Risiko beginnt oft danach:
wenn Umsatz, Team und
Komplexität schneller wachsen
als Führung, Prozesse und
Steuerung.*

PRÄSENTIERT VON
Nadine Wleklinski



WACHSTUM

und seine Herausforderungen

Viele Unternehmen scheitern nach einer **Wachstumsphase** nicht am Markt, sondern an ihrer eigenen Organisation. Was in der frühen Phase noch mit Tempo, Improvisation und persönlichem Einsatz der Gründerin oder des Gründers funktioniert hat, wird später zum **Risiko**. Nach der Skalierung verschieben sich die Anforderungen: Es geht nicht mehr nur um Kundengewinnung und

Umsatz, sondern um **Steuerbarkeit**. Wer entscheidet? Welche Kennzahlen sind wirklich relevant? Welche Prozesse tragen noch – und welche erzeugen nur Reibung, Fehler und Folgekosten? Die folgenden fünf Fehler treten in Wachstumsunternehmen besonders häufig auf. Sie sind teuer, aber behebbar – wenn sie früh erkannt und konsequent adressiert werden.



GESCHÄFTSFÜHRER BLEIBT FLASCHENHALS

Dieser Fehler tritt auf, wenn der Geschäftsführer **alle Entscheidungen** trifft.



Nach der Skalierung laufen weiterhin zu viele Entscheidungen über eine Person. Freigaben, Prioritäten, Eskalationen und Personalthemen landen immer wieder oben – selbst dann, wenn es bereits Führungskräfte gibt.

Typische Symptome

- **Entscheidungen verzögern sich.**
- **Führungskräfte übernehmen keine echte Verantwortung.**
- **Das Unternehmen wird langsamer, obwohl mehr Leute da sind.**

• **Die Geschäftsführung arbeitet operativ statt steuernd.**

Was stattdessen nötig ist
Entscheidungsrechte klar definieren.
Nicht allgemein, sondern konkret: Wer entscheidet Preise, Prioritäten, Personal, Budgets, Kundeneskalationen und Ausnahmen? Alles, was unklar bleibt, wandert automatisch zurück an die Spitze.

PROZESSE WACHSEN NICHT MIT

Optimierung und Anpassung der internen Abläufe sind entscheidend für den Erfolg.



Viele Abläufe stammen noch aus der 10-Personen-Phase. Sie wurden nie bewusst gestaltet, sondern einfach mitgeschleppt. Mit mehr Kunden, mehr Mitarbeitenden und mehr Schnittstellen entstehen daraus Fehlerketten, Doppelarbeit und operative Reibung.

Typische Symptome

- **Projekte dauern länger als geplant.**
- **Fehler häufen sich an Übergaben.**
- **Teams bauen Schattenprozesse und eigene Workarounds.**

- **Niemand kann sauber erklären, wie ein Prozess eigentlich laufen soll.**

Was stattdessen nötig ist

Nicht alles dokumentieren – zuerst die kritischen Wertschöpfungsprozesse stabilisieren. Zum Beispiel Vertrieb-zu-Delivery, Angebotsfreigaben, Ressourcenplanung, Onboarding, Reporting und Eskalationen.

FÜHRUNGSKRÄFTE RICHTIG ENTWICKELN

Wie **mangelnde Führung** das Wachstum Ihres Unternehmens hemmt



Im Wachstum werden oft die besten Fachkräfte in Führungsrollen geschoben. Fachlich stark heißt jedoch nicht automatisch führungsfähig. Das Ergebnis sind unsichere Führungskräfte, Konfliktvermeidung und inkonsistente Entscheidungen.

Typische Symptome

- **Mitarbeitende bekommen unterschiedliche Signale.**
- **Leistung wird nicht sauber geführt.**

- **Konflikte schwelen zwischen Teams oder Personen.**
- **Die Geschäftsführung muss ständig eingreifen.**

Was stattdessen nötig ist Führung nicht über Titel definieren, sondern über Erwartungen. Jede Führungsrolle braucht einen klaren Auftrag: Verantwortungsbereich, Entscheidungsraum, Ziele, Eskalationslogik und Führungsrituale.

ZAHLEN IM FOKUS

Warum **präzise Kennzahlen** für den Unternehmenserfolg entscheidend sind



Notes Payable	32,062	30,653	20,658	13,099
Accrued Expense	112,000	92,756	98,871	75,000
TOTAL CURRENT LIABILITIES	255,000	175,416	245,600	147,910
NON-CURRENT LIABILITIES :	35,260	28,445	30,526	25,660
Long - Term Loan from Financial	434,322	327,270	395,655	260,560
Debenture	500,000	400,000	500,000	400,000
TOTAL NON-CURRENT LIABILITIES	350,000	200,000	350,000	200,000
	850,000	600,000	850,000	600,000
	1,284,322	927,270	1,245,655	860,560

Viele Wachstumsunternehmen haben inzwischen Tools, Dashboards und Reports. Trotzdem fehlt echte Steuerung, weil Kennzahlen widersprüchlich, verspätet oder nicht entscheidungsrelevant sind.

Typische Symptome

- Meetings drehen sich um Meinungen statt um belastbare Daten.
- Teams trauen den Zahlen nicht.

- Gewinn sinkt trotz Umsatzwachstum.
- Liquiditäts- oder Margenprobleme werden zu spät erkannt.

Was stattdessen nötig ist

Weniger Kennzahlen, dafür die richtigen. Ein gutes Steuerungssystem beantwortet drei Fragen:

Wo verlieren wir Geld? Wo verlieren wir Zeit? Wo verlieren wir Verantwortung?

PROFESSIONALISIERUNG

Warum **rechtzeitige Professionalisierung** entscheidend für Wachstum ist

Expert Advice

Service Quality Competence Satisfaction

Viele halten zu lange an der Logik der frühen Wachstumsphase fest: schnell, pragmatisch, informell. Das ist verständlich – aber ab einer bestimmten Größe wird fehlende Professionalisierung teuer. Rollen bleiben diffus, Meetings unklar, Verantwortungen verwaschen.

Typische Symptome

- **Hohe Abstimmungskosten.**
- **Überlastete Leistungsträger.**

- **Wachsende politische Reibung zwischen Bereichen.**

- **Immer mehr Energie geht in interne Klärung statt in Markt und Kunden.**

Was stattdessen nötig ist Professionalisierung heißt nicht Bürokratie. Es heißt: wenige klare Regeln, saubere Verantwortlichkeiten, standardisierte Entscheidungswege und eine Organisation, die ohne permanente Improvisation funktioniert.

NÄCHSTER SCHRITT

Nach der Skalierung braucht ein Unternehmen etwas anderes als in der Aufbauphase: weniger Improvisation, mehr Klarheit. Weniger Heldentum, mehr belastbare Struktur. Weniger Aktionismus, mehr Steuerung.

Die gefährlichsten Fehler nach dem Wachstum sind oft unspektakulär. Gerade deshalb bleiben sie lange unadressiert – bis die wirtschaftlichen Folgen sichtbar werden.

Wenn Du merkst.. T

dass Wachstum in deinem Unternehmen inzwischen mehr Probleme als Fortschritt erzeugt, brauchst du keine weiteren **Impulse** – sondern Klarheit darüber, wo Steuerung **verloren gegangen** ist und wie sie **zurückkommt**.

QUICK CHECK

ERSTGESPRÄCH