



Europäische Kommission  
Europäischer Sozialfonds  
INVESTITION IN IHRE ZUKUNFT

## **Veranstaltung:**

Informationen für KMU: Unternehmenswachstum und Auftragsakquisition

## **Termin/Ort:**

19.02.2008 in Wittenberg

## **Veranstalter:**

- Bundesverband mittelständische Wirtschaft      Herr Norbert Schulz  
Leiter des BVMW-Kreisverbandes  
Sachsen-Anhalt Ost
- Netzwerkprojekt NETWORK-KMU      Herr Peter Eitner  
Projektberater, QFC GmbH

## **Referenten:**

- Herr Frank Wolfram      Unternehmensberater, FWP GmbH & Co. KG, Leipzig
- Herr RA Dr. Michael Moeskes      Fachanwalt für Verwaltungsrecht,  
anwälte am dom - Dr. Moeskes. Rechtsanwälte,  
Magdeburg

Im Anschluss an die Begrüßung durch die Veranstalter sprach Herr Wolfram zur Problematik kritischer Phasen im Wachstum eines Unternehmens.

Ein Schwerpunkt wurde auf den Zusammenhang zwischen Wachstum und Krisenanfälligkeit eines Unternehmens gesetzt. Im Laufe der Entwicklung einer Firma können sich demnach verschiedene Phasen, von der Strategie- bis hin zur Liquiditätskrise, einstellen. Er verglich diesen Verlauf mit einem Produktlebenszyklus. Aus Sicht der Organisationsstruktur einer Firma können Krisen schubweise auftreten und dabei durch das Unternehmenswachstum selbst verursacht werden. Im Zuge der praktischen Umsetzung dieser Erkenntnisse empfahl er Wachstumsstrategien am Kerngeschäft der Unternehmung auszurichten und unabhängig vom herrschenden Konjunkturmilieu zu betreiben – der sich anschließende Vertrieb der Produkte und Dienstleistungen sollte jedoch nicht außer Acht gelassen werden. Gleichzeitig gelte es, die Finanzierung des Wachstums und die notwendige Anpassung des Organisationsaufbaus sicher zu stellen, damit die Kontrolle über den Prozess gewahrt bleibt – Wachstum wirkt sich auf alle Unternehmensbereiche aus.

Abschließend wurden den Firmen Hinweise und Informationen zu weiteren möglichen Fehler- und Gefahrenquellen gegeben und darauf aufbauend „10 Regeln für kluges Wachstum“ vorgeschlagen. Die Vorgehensweise nach diesen Regeln wurde anhand eines praktischen Beispiels aus dem Logistikbereich verdeutlicht.



Herr Schulz (1. von rechts) und weitere Teilnehmer der Veranstaltung in Wittenberg

Der zweite Vortrag ging von der Problematik aus, dass öffentliche Vergabeverfahren oft mit Enttäuschungen für die mittelständischen Bieter verbunden sind. Um den Zuschlag für einen Auftrag zu erhalten, ist eine Reihe von Anforderungen zu erfüllen. Neben den zwingenden bestehen auch fakultative Gründe, die zu einem Ausschluss vom Bieterverfahren führen. Um gleich zu Beginn des Prozesses alle Optionen zu behalten, wies Herr Dr. Moeskes auf häufige formelle Fehler hin:

- Unterschrift fehlt,
- Hilfestellung der Angebotsfrist versäumt, es sei denn Bieter hat Verschulden,
- Änderungen an den Verdingungsunterlagen,
- unvollständige Angebote (Preise, geforderte Erklärung),
- Fehlen wesentlicher Preisangaben.

Schadensersatzansprüche bzw. Rechtsschutz im Bieterverfahren waren weitere Schwerpunkte seines Vortrages.

Im letzten Teil des Workshops stellte Herr Eitner das Projekt NETWORK-KMU vor. Dabei ging er auf die Projektstruktur ein, erläuterte Zielstellungen und Instrumente sowie die Serviceangebote und Hilfestellungen der beiden Projektpartner und gab einen Ausblick auf kommende Ereignisse.

**Die Veranstaltung wurde aus Mitteln des Operationellen Programms des Europäischen Sozialfonds und des Landes Sachsen-Anhalt gefördert.**