



# Organisches Wachstum erfolgreich umsetzen

Dr. Martina Städtler-Schumann

IT-Unternehmertag Frankfurt 26.10.2021

**Wissen schafft Erfolg.**

# Agenda

- 1. Vorstellung**
2. Wachstum anhand des Leitbildes
3. Kritische Wachstumshürden
4. Unternehmer-Challenge: Nachfolge
5. Schlüsselfaktoren für organisches Wachstum

# SCHUMANN – Software und Consulting

Dr. Martina Städtler-Schumann  
(Geschäftsführerin)

Prof. Dr. Matthias Schumann  
(Universität Göttingen)

180 Mitarbeiter



Software und Consulting mit  
internationalem  
Partnernetzwerk

Gründung 1997



Software für das  
Kreditrisikomanagement in  
Industrie und Großhandel,  
Leasing und Factoring

Software für Kredit- und  
Kautionsversicherungen

Software für Bilanzanalyse



Automatisierte Prozesse  
Flexible Integration in  
bestehende IT

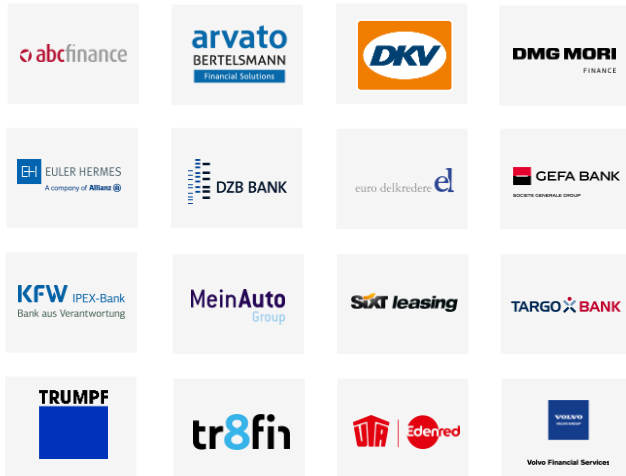
KI-gestützte Methoden und  
Arbeitsweisen (Artificial  
Intelligence, Data Analytics,  
Workflow-Management)

Cloud Lösung (SaaS)  
oder On-Premises



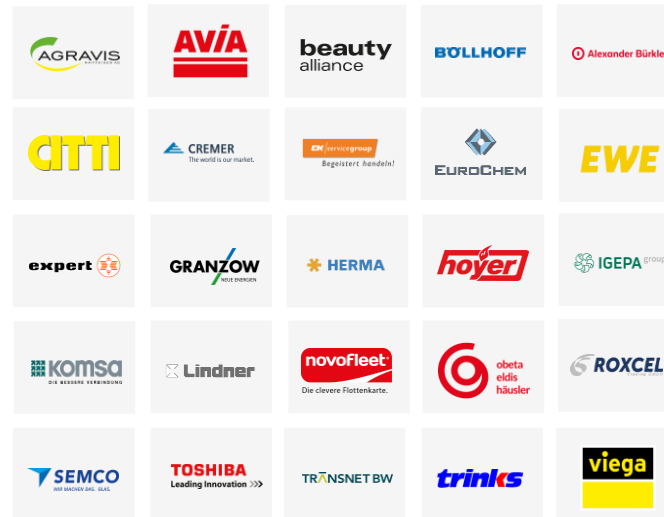
# Geschäftsfelder und ausgewählte Kunden

Banken | Factoring | Leasing |  
Zentralregulierung



Financial Services

Energie | Handel | Industrie | Logistik



Industry & Trade

Kautionsversicherungen  
Warenkreditversicherungen  
Rückversicherungen



Credit & Surety

# Agenda

1. Vorstellung
- 2. Wachstum anhand des Leitbildes**
3. Kritische Wachstumshürden
4. Unternehmer-Challenge: Nachfolge
5. Schlüsselfaktoren für organisches Wachstum

# Leitbild SCHUMANN

**Die Zufriedenheit unserer Kunden ist unser oberstes Ziel.**

**Wir waren, sind und bleiben unabhängig und objektiv.**

**Wir arbeiten verlässlich und offen.  
Wir denken langfristig.**

**Wir identifizieren uns mit unseren Leistungen und Produkten – hohe Qualität ist unser Ansporn.**

**Wir bleiben vorne!  
Wir entwickeln unsere Produkte permanent weiter.  
Wir fordern und fördern unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.**

# Die Zufriedenheit unserer Kunden ist unser oberstes Ziel

*Unsere Kunden stehen im Fokus unseres Handelns.*

*Wir nehmen ihre Ziele an und erreichen diese gemeinsam mit ihnen.*

- Langfristige konstante Betreuung durch einen Kundenbetreuer.
- Der Kunde schätzt unsere Fachkompetenz und sucht unsere Beratung.
- Regelmäßiger Kontakt auf allen Ebenen.



Konferenz Digitales Kreditmanagement 2021 mit 1000 Teilnehmern aus 50 Ländern.  
Die Kunden bedanken sich bei uns, dabei sein zu dürfen.



Wartungskosten bei zu vielen individuellen Lösungen.

Zerstören der Mitarbeitermotivation durch zu viele verschiedene Anforderungen.

# Wir waren, sind und bleiben unabhängig und objektiv.

*Wir sind ausschließlich unseren Kunden verpflichtet. Wir sind unabhängige Berater und wollen dies auch bleiben. Das bringt unsere Kunden und uns am besten voran.*



Die Mitarbeiter können sich auf das Thema konzentrieren und den besten Rat geben.  
Sie stehen hinter der Lösung und identifizieren sich mit dem Unternehmen und der Leistung.



Die Kunden schätzen unsere Neutralität.



Kurzfristige Anreize vs. langfristige Ziele.



Verführerische finanzielle Angebote.



# Wir arbeiten verlässlich und offen. Wir denken langfristig.

*Ehrlichkeit zahlt sich aus. Wir arbeiten zuverlässig und kommunizieren offen. Die Beziehung zu unseren Kunden geht über die Dauer des ersten Projektes hinaus. Das wissen wir und so handeln wir. Wir sind der langfristige, verlässliche Partner unserer Kunden.*

- Wir bieten Vertrauen.



Durchhalten !!

# Wir identifizieren uns mit unseren Leistungen und Produkten – hohe Qualität ist unser Ansporn.

*Wir beherrschen das, was wir tun.  
Das treibt uns an.*

- „SCHUMANN-Spirit“ – wir motivieren uns gegenseitig. „Das muss doch noch besser gehen.“
- Wir fokussieren uns auf ein Kernthema.



Unser Profil ist nicht austauschbar.



Gefahr des Perfektionismus.



Hackathon 2021 – 40 Teilnehmer mit 16 Ideen.  
Tolle Stimmung!



**Wir bleiben vorne!**

**Wir entwickeln unsere Produkte permanent weiter.**

**Wir fordern und fördern unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.**

*Das ist anstrengend. Aber wirkt!*

Permanente Aufgaben sind:

- Technologie weiterentwickeln.
- Produktideen entwickeln, mit den Kunden verifizieren, MVPs.
- Eigenständig arbeitende Teams, Projektreviews, Pair-Programming, Schulungen.
- Team-Zusammensetzung nach Kompetenz und Persönlichkeit: Jeder macht das, was er am besten kann.
- Externe Berater zur Horizonterweiterung, zur kritischen Analyse.



Selbstzufriedenheit!

Sparsamkeit!

# Agenda

1. Vorstellung
2. Wachstum anhand des Leitbildes
- 3. Kritische Wachstumshürden**
4. Unternehmer-Challenge: Nachfolge
5. Schlüsselfaktoren für organisches Wachstum

# Zielsystem

- Welche Ziele verfolgen Sie?
  - Wachstum
  - Glück
  - Ertrag
  - Inhaltliche Herausforderungen, Produkthersteller, Marktmacht



Sie müssen das Ziel vorgeben. Sie sind Motor! Sie sind Vorbild!

# Profil des Geschäftsführers

Die Aufgaben wandeln sich mit ... der Unternehmensgröße und ... der Zeit.

- Vom Fachmann zum Unternehmer
- Vom Projekt zur Strategie
- Vom Chef zum Teamarbeiter



Behalten Sie die zentrale Funktion selber!

# Prozesse müssen mitwachsen!

- Teamgrößen im Auge behalten
- Führungskompetenz ist ein Engpassfaktor
- Agiles Arbeiten
  - Ein festes Team arbeitet zusammen



Die Prozesse anzupassen ist Chefsache!

# Agenda

1. Vorstellung
2. Wachstum anhand des Leitbildes
3. Kritische Wachstumshürden
- 4. Unternehmer-Challenge: Nachfolge**
5. Schlüsselfaktoren für organisches Wachstum



# Organisches Wachstum langfristig umsetzen: **SCHUMANN ist und bleibt ein Familienunternehmen.**

- 6-köpfiges Geschäftsleitungsteam
  - Sicherheit für Kunden, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
  - Breites Know-how, fundierte Kompetenz und unterschiedliche Sichtweisen
  - Erfahrung, ca. eine halbe Generation jünger als Geschäftsführung
- Beirat im Aufbau
  - Experten aus den Zielmärkten mit fundierter Branchenerfahrung
- Externe Berater für verschiedene Funktionen
- Chance für unsere Söhne:
  - Exzellente Ausbildung als Fundament
  - Erfahrungsaufbau extern
  - Eine halbe Generation jünger als die Geschäftsleitung

# Agenda

1. Vorstellung
2. Wachstum anhand des Leitbildes
3. Kritische Wachstumshürden
4. Unternehmer-Challenge: Nachfolge
- 5. Schlüsselfaktoren für organisches Wachstum**

**Erwisch ihn, wenn er es gut macht.**

**Geld hat keinen Wert.**

**Aus Fehlern wird man klug.**

**Jetzt freue ich mich auf die  
Diskussion mit Ihnen.**

**Dr. Martina Städtler-Schumann**

Geschäftsführerin

[staedtler-schumann@prof-schumann.de](mailto:staedtler-schumann@prof-schumann.de)

+49 551 383150

[www.prof-schumann.de](http://www.prof-schumann.de)

**Wissen schafft Erfolg.**

