PROBLEMFELDER/SCHWÄCHEN von Klein- und Mittelbetrieben

- Finden von Kunden
- Entwicklung von Produkten
- Personal
- Konkurrenz durch etablierte, größere Unternehmen
- Finanzmittel
- Managementfähigkeiten des Eigentümers
- Verfügbare Zeit des Managements
- Reaktion - keine Agitation
- Begrenzte Entscheidungsgrundlagen, begrenztes Informationssystem
- zu geringe Erfahrung beim Aufbau neuer Geschäftsfelder/Märkte
- Vorschnelle, nicht objektive Entscheidungen
- Qualitätsprobleme
- Fehlende Lieferantenlogistik
- Mangelhafte Produktionsmittel