



GRUNDLAGE EINES GESCHÄFTSPLAN KONZEPTS

EIN STRUKTURIERTER ANSATZ ZUM ERSTELLEN EINES
GESCHÄFTS PLANES



INHALTSVERZEICHNIS

1. Die Gründung oder Reorganisation eines Unternehmens
 1. Abbildung 1: Ein strukturierter Ansatz für das Erstellen eines Geschäftsplanes
 2. Die natürliche Struktur eines Unternehmens
 1. Abbildung 2: Unternehmens Struktur
 3. Die Geschäftsplan Komponenten
 1. Abbildung 3: Geschäftsplan Komponenten
 1. Definition Geschäftsplan Komponente Verkauf von Gütern & Dienstleistungen
 2. Definition Geschäftsplan Komponente Lagerhaltung & Vertrieb
 3. Definition Geschäftsplan Components Beschaffung von Gütern & Dienstleistungen
- Aktionsplan für nächste Schritte
- Definition Geschäftsplan
 - Definition Marketingplan
 - Definition Finanzplanung Dokumente



DIE GRÜNDUNG ODER REORGANISATION EINES UNTERNEHMENS

Sie planen, ein Unternehmen zu gründen oder Sie möchten Ihr bestehendes Geschäft neu organisieren? In beiden Fällen empfiehlt es sich, das Grundkonzept zu betrachten, wie ein Unternehmen natürlich strukturiert ist.

- Vielleicht möchten Sie zu Beginn darüber nachdenken, das Unternehmens Projekt mit diversen Dokumenten zu visualisieren, um im Laufe der Zeit den Fortschritt des wirtschaftlichen Erfolgs zu überwachen?
- Ein strukturierter Ansatz zur Erstellung eines Geschäftsplanes, der in der Regel aus einem Master Dokument mit Anhängen für Marketingplan und Finanzplanung besteht, ist in **Abbildung 1** dargestellt.



Abbildung 1: Ein strukturierter Ansatz für das Erstellen eines Geschäftsplanes





DIE NATÜRLICHE STRUKTUR EINES UNTERNEHMENS

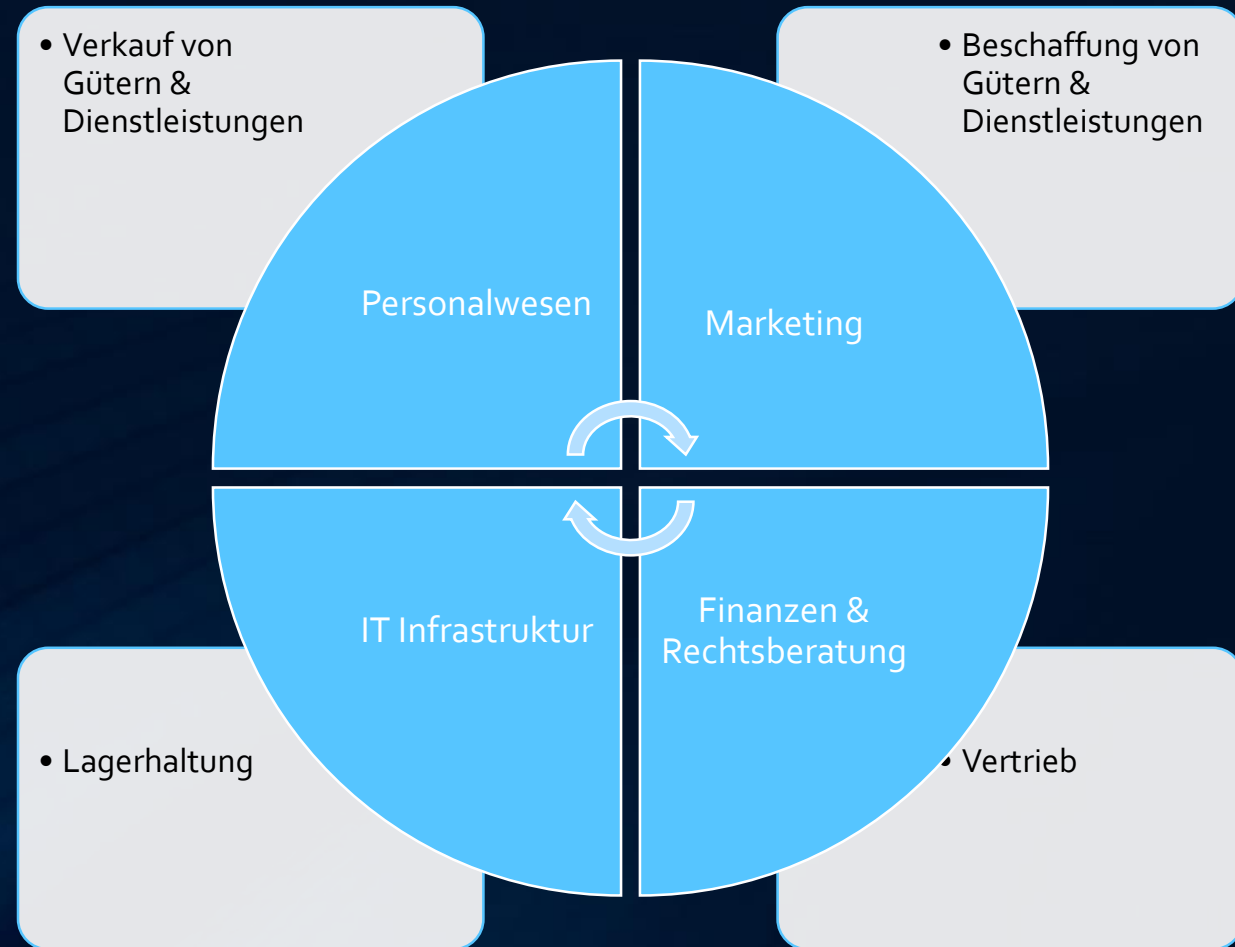
Ein umfassender Ansatz für eine schlanke und effiziente Unternehmensorganisation, Teil 1

- Die Tiefe der Funktionen hängt vor allem von der geografischen Reichweite der Kunden sowie der Beschaffung der Güter und Dienstleistungen ab. Ein weiterer wichtiger Einfluss kann haben, ob Sie eine Dienstleistung oder ein Produkt zum Verkauf anbieten oder aber ob Sie ein Produkt produzieren. Während Geschäftsfunktionen üblicherweise so nah wie möglich an den Märkten liegen, mit denen sie sich befassen, können Service Funktionen zentralisiert werden. Die Zentralisierung der Service Funktionen kann in Bezug auf die Synergieeffekte für Ressourcen große finanzielle Vorteile bringen, während lokale Kenntnisse entsprechend mangelhaft sein könnten und zu finanziellen Schäden aufgrund von Rechtsverletzungen mit den beteiligten Behörden führen kann. Auch das Verhalten von Kunden und Lieferanten können unterschiedlich sein und so eine zentrale Zielvorgabe der Finanz Funktion negativ beeinflussen. Dezentrale Service Funktionen profitieren von einem tieferen lokalen Kenntnissen, in der Regel zu höheren Kosten für Ressourcen. Die dezentrale Service Funktion wird häufig als Matrix-Organisation mit zentralisierter Leitung organisiert.
- Es wird empfohlen, zu untersuchen, wie Ihre Unternehmensorganisation eingerichtet werden soll und welche Ressourcen für die Bereitstellung des Unternehmens benötigt werden. Das wichtigste organisatorische Setup kann in Kerngeschäft Funktionen und Service Funktionen aufgeteilt werden. Beide Arten von Funktionen können auf die natürliche Geschäftsstruktur zurückgeführt werden, wie es in **Abbildung 2** dargestellt ist.



Abbildung 2: UNTERNEHMENS STRUKTUR

Die Kerngeschäftsfunktionen im
Zusammenhang mit Servicefunktionen





DIE NATÜRLICHE STRUKTUR EINES UNTERNEHMENS

Ein umfassender Ansatz für eine schlanke und effiziente Unternehmensorganisation, Teil 2

- Am wichtigsten und entscheidend sind das Brainstorming und die Definition von Geschäftsplan Komponenten. Wenn es nicht möglich ist, alle Elemente in Betracht zu ziehen, so kann es der Auslöser sein, das Geschäfts Projekt nicht erfolgreich zu implementieren oder aber wirtschaftlich zu versagen.
- Ein Modell Beispiel für Geschäftsplan Komponenten ist in **Abbildung 3** dargestellt.



Abbildung 3: GESCHÄFTSPLAN KOMPONENTEN

Definition und Brainstorming von
Geschäftsplan Komponenten

a Verkauf von Gütern & Dienstleistungen

Zielkunden und
Verkaufsbedingungen:

Geographische
Reichweite, B2B /
Einzelhandel Namen &
Organisationen, Alters-
und
Geschlechterbereich,
Gruppen-Kategorien und
Such-Tags, Kunden
Zahlungsbedingungen &
Methoden,
Währungsrisiken

Marketing &
Grundverordnungen:

Netzwerkquellen,
Publishing & Sales
Medien, Lokale
Veranstaltungen,
Marktwettbewerbe,
Verkaufslizenz,
Umsatzsteuer- &
Firmengründungs
Verordnung

b Lagerhaltung & Vertrieb

Lagerhaltung:
Lagerort, Produkt
Lagerbedingungen,
Lagerhaltung Sicherheit
Anforderungen

Vertrieb:
Vertriebskanäle und
Vertriebsunternehmen,
Anforderungen
Verpackung für jeden
Vertriebskanal

c Beschaffung von Gütern & Dienstleistungen

Produkte & Produkt
Qualitätsbedingungen,
Lieferanten und / oder
Fertigungsbedingungen,
Marketingunterstützung
&
Verpackungsanforderun
g an Lieferanten,
Lieferungs- &
Zahlungsbedingungen,
Währungsrisiken

Import & Versand:
Versandkanäle & Firmen,
Import- &
Zollbestimmungen



DEFINITION GESCHÄFTSPLAN KOMPONENTEN – 1

ZIELKUNDEN & VERKAUFSBEDINGUNGEN

Definition Geltungsbereich:

- Geographische Reichweite
- B2B / Einzelhandel Namen & Organisationen
- Alter und Geschlecht Reichweite
- Gruppen-Kategorien und Such-Tags
- Kunden Zahlungsbedingungen & Methoden
- Währungsrisiken

MARKETING & GRUNDVERORDNUNGEN

Definition Geltungsbereich:

- Netzwerkquellen
- Verlags- und Verkaufsmedien
- Lokale Veranstaltungen
- Marktwettbewerber
- Verkaufslizenzverordnung
- Umsatzsteuer- & Firmeneinstellungsordnung



DEFINITION GESCHÄFTSPLAN KOMPONENTEN – 2

LAGERHALTUNG

Definition Geltungsbereich:

- Lagerort
- Produkt Lagerbedingungen
- Lagersicherheit Anforderungen

VERTRIEB

Definition Geltungsbereich:

- Vertriebskanäle und Vertriebsunternehmen
- Anforderungen Verpackung für jeden Vertriebskanal



DEFINITION GESCHÄFTSPLAN KOMPONENTEN – 3

BESCHAFFUNG

Definition Geltungsbereich:

- Produkte & Produktqualität Anforderungen
- Lieferanten und / oder Produktionsanforderungen
- Marketing Support & Verpackungsanforderungen an Lieferanten
- Liefer- und Zahlungsbedingungen
- Währungsrisiken

IMPORT & VERSAND

Definition Geltungsbereich:

- Versandkanäle und Versand- & Import Unternehmen
- Import- & Zollbestimmungen