



**GRÜNDE
MIT
PLAN**

**BPW
2024**

www.bpw.de

BPW 2024

Seminarprogramm Berlin

Milestones: Meilensteinplanung für Deine Gründung

Anett Lommatzsch

manus ordinans
UNTERNEHMENSBERATUNG

Interne & externe Einflüsse

Die (Teil-)Märkte

Institutionelle
Umwelt

Soziale Umwelt

erfolgreiches Unternehmen

Techno-
logische
Umwelt

Individuen

Strukturen

Kultur

Fähigkeiten

Strategie

Werte & Normen

Rollen

Aufbau/Ablauf-
organisation

Grundannahmen

Verhalten

Ressourcen

Politische
Umwelt

Ökologische
Umwelt

System Unternehmen

In Worten:

Hard facts: Unternehmensführung: Strukturen & Prozesse /
Aufbauorganisation & Ablauforganisation

versus

Soft skills: Unternehmenswerte, welche Kompetenzen das
Unternehmen benötigt

Abgleich

Aktivitäten & Aufgaben vs. Kompetenzen

Eigene Kompetenzen – Mitarbeitende – Externe Lieferanten

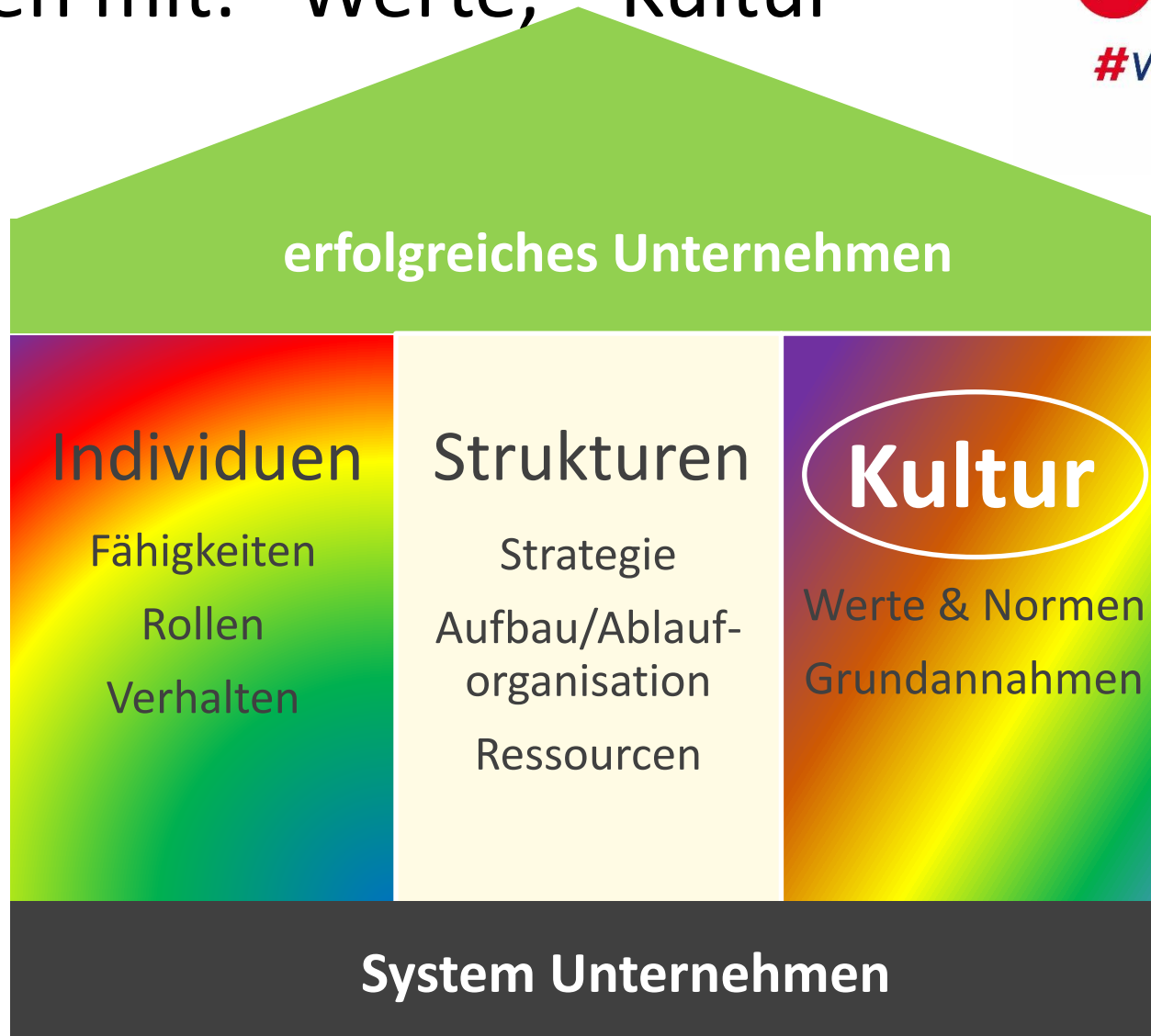
Veränderungen, Veränderungen, Veränderungen => VUCA

Qualitätssicherung – Kontinuierliche Verbesserung – Kennzahlen

WIE?



Starten mit: Werte, Kultur



Meine Werte, unsere Werte



Definition „Werte“

„Werte (Wertvorstellungen) sind allgemein erstrebenswerte, moralisch oder ethisch als gut befundene spezifische Wesensmerkmale einer Person innerhalb einer Wertegemeinschaft.

Aus den präferierten Werten und Normen resultieren Denkmuster, Glaubenssätze, Handlungsmuster und Charaktereigenschaften. In Folge entstehen Ergebnisse (Resultate, Erlebnisse, Erfolge), welche die gewünschten werthaltigen Eigenschaften besitzen oder vereinen sollen.“

Unsere Werte => unsere Motivatoren, unsere Ziele

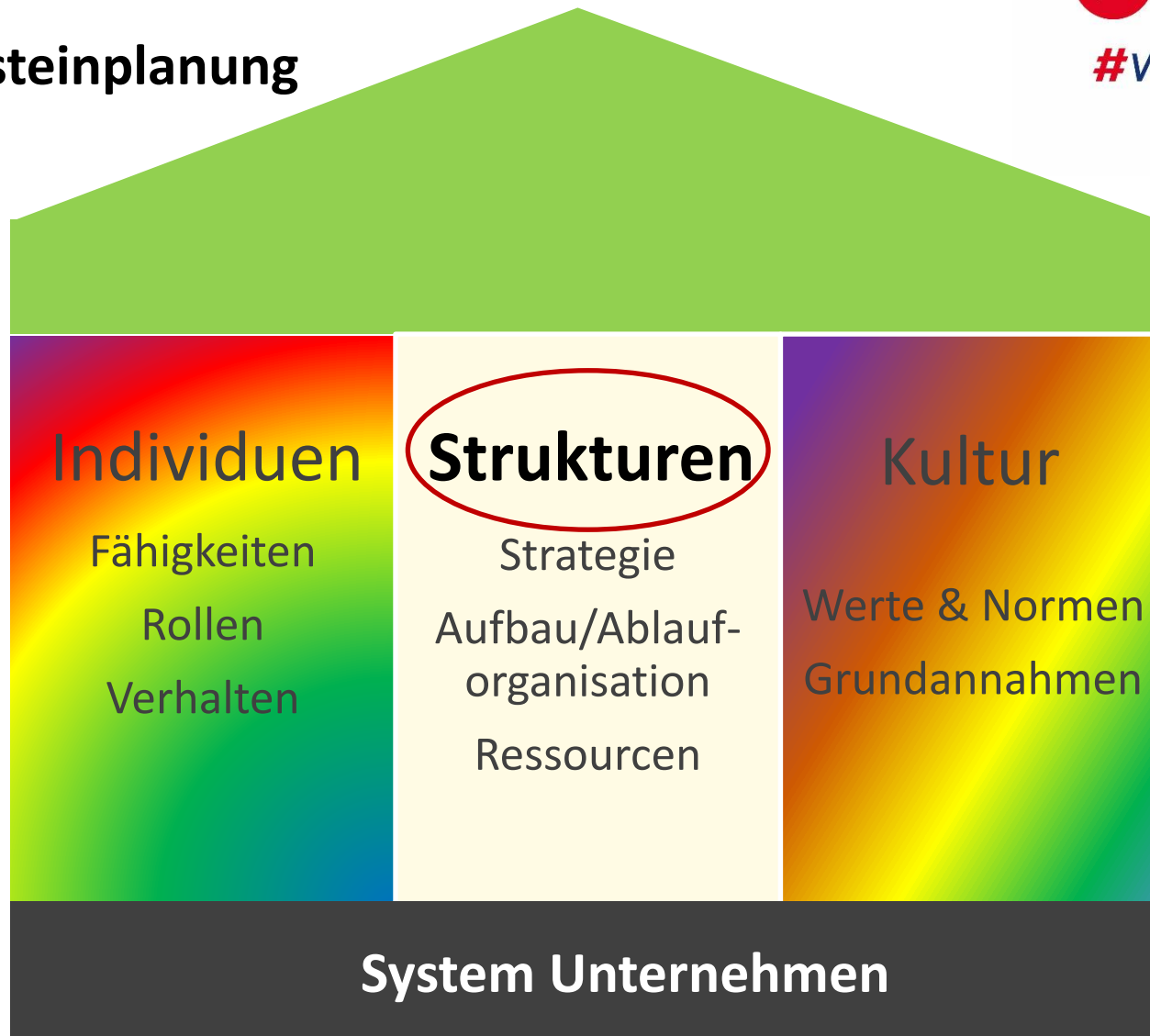
<https://www.wertesysteme.de/was-sind-werte/#Wortschoepfungen>

Reflexionsaufgabe:
persönliche Werte aufschreiben, und wie wir von anderen wahrgenommen werden möchten

Gründe mit Plan!

Von den Werten zu den Zielen

Meilensteinplanung



Meilensteinplanung Anleitung



Ziel... Vision was fällt Ihnen spontan ein?

Schreiben Sie jeden Gedanken auf einen separaten „Zettel“
(ggf. Miro Board)

Meilensteinplanung Anleitung



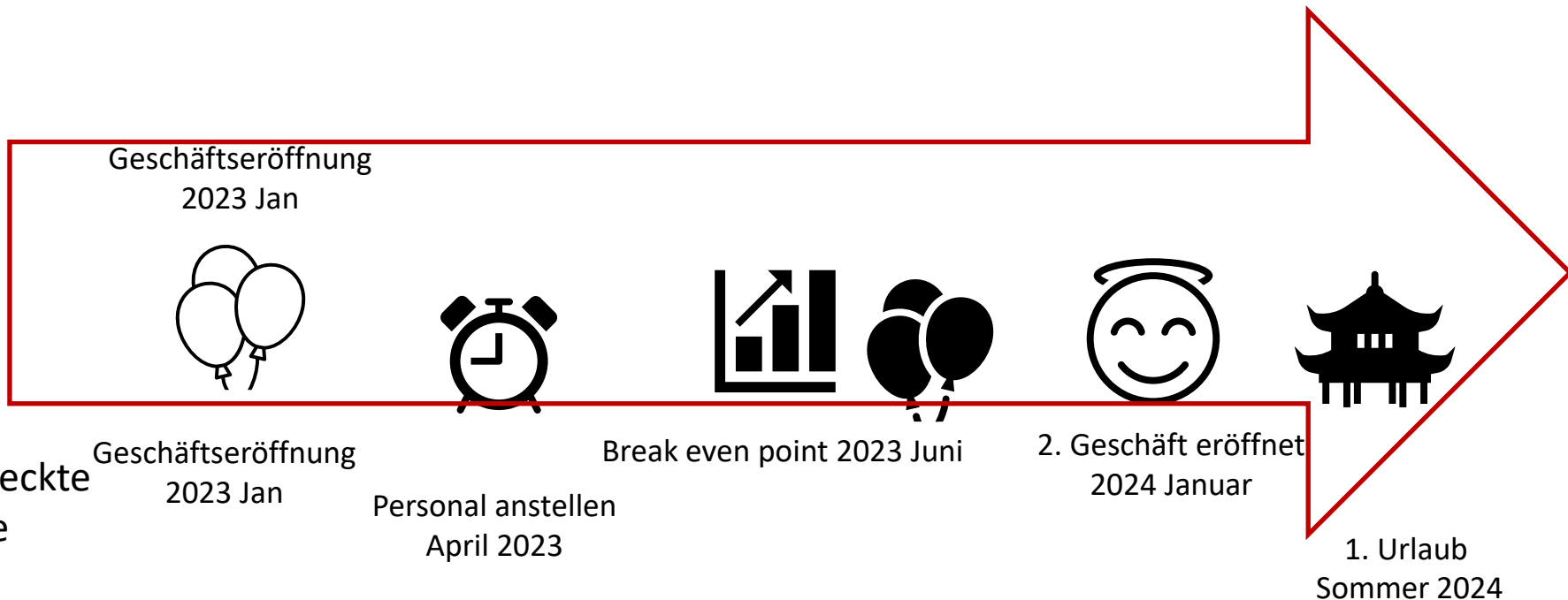
Bewertung

„hartes“ Ziel => KPI einfach zu benennen

„weiches“ Ziel => „läuft mit

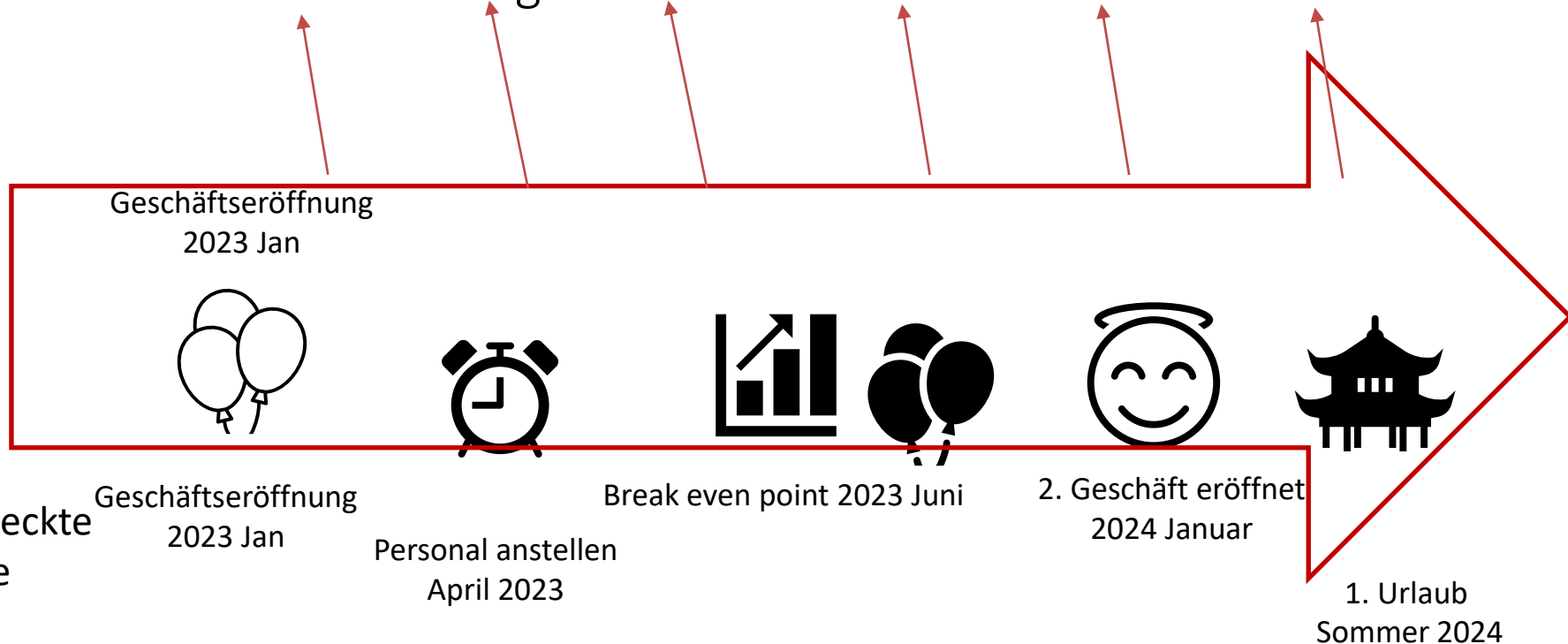
Meilensteinplanung Anleitung

Sortieren Sie die Zettel chronologisch auf einem Zeitstrahl



Meilensteinplanung Anleitung

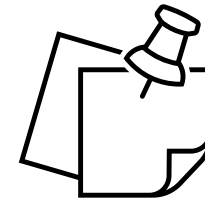
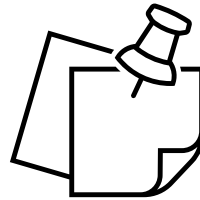
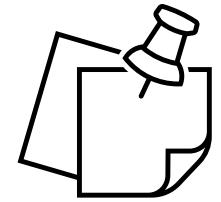
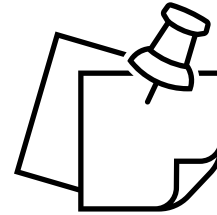
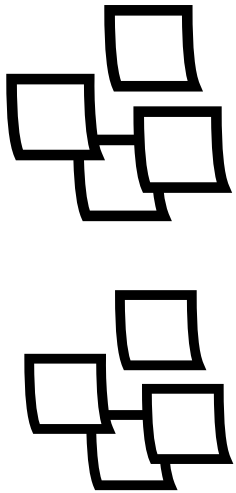
Erfassen Sie alle Aufgaben und Aktivitäten.



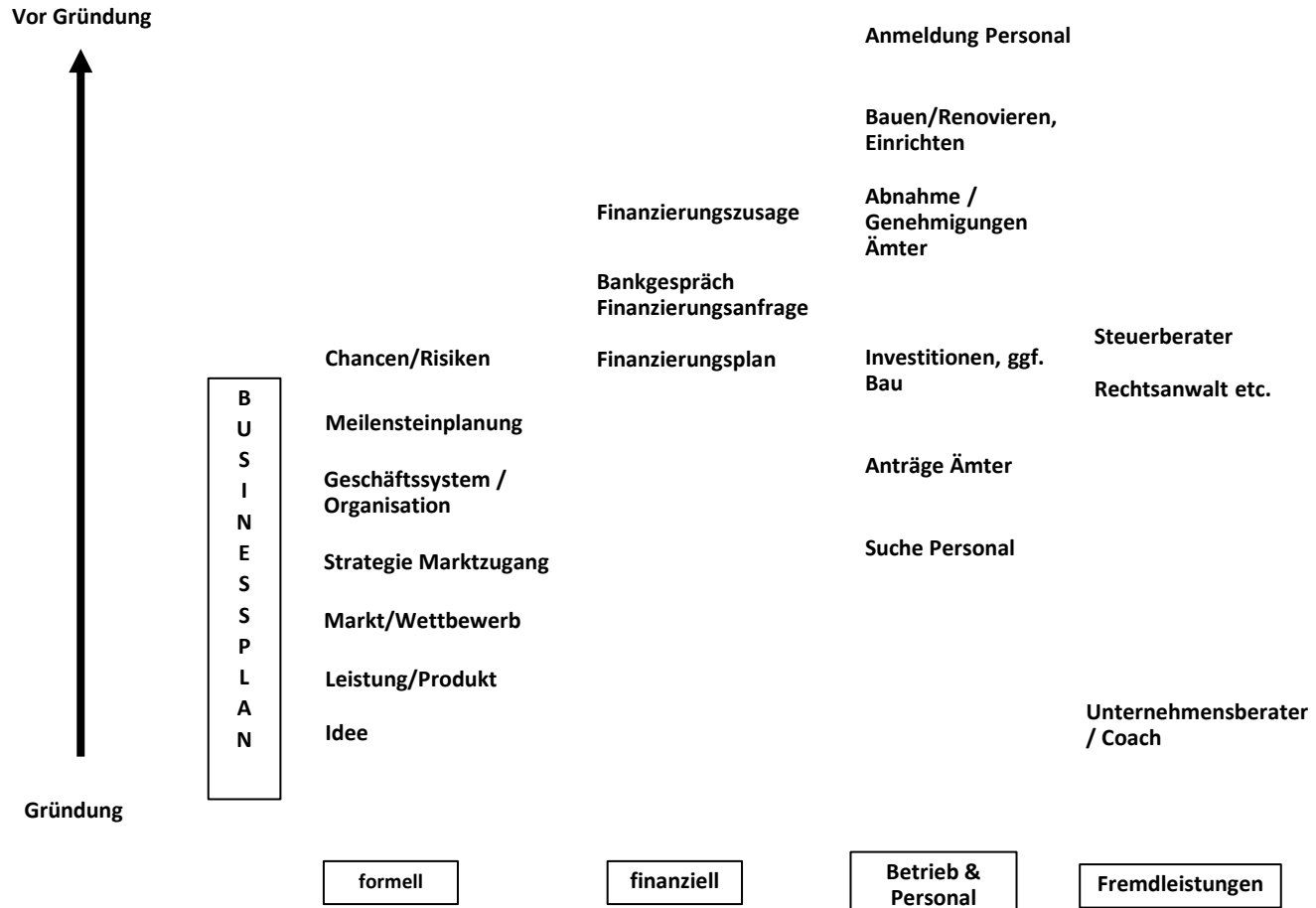
Meilensteinplanung Anleitung

Aufgaben clustern nach Gemeinsamkeiten, Aufgaben bündeln in „Bereiche“

Gemeinsamkeit benennen oder Thema/Überschrift finden



Beispiel



3. STUFE

Unternehmen und Finanzplanung

- ▣ Produkt/Dienstleistung
 - ▣ Gründerteam
 - ▣ Nachhaltigkeit
 - ▣ Marktanalyse
 - ▣ Marketing
 - ▣ Unternehmen/Organisation
 - ▣ Finanzplanung/
Finanzierung
- 2-3

- ▣ Produktbeschreibung
 - ▣ Kundennutzen
 - ▣ Zielgruppen(n)
 - ▣ Entwicklungsstand
- 3-7

- ▣ Gründerteam und
Kompetenzen
 - ▣ Schließen von Lücken
 - ▣ Schlüsselpersonen
 - ▣ Einkommen der
Gründungsmitglieder
- 2-5

- ▣ Beschreibung des
Gesamtmarktes
 - ▣ Marktsegmentierung
und Marktpotenzial
 - ▣ Wettbewerbsumfeld
- 2-3

- ▣ Produktpolitik
 - ▣ Preispolitik
 - ▣ Kommunikationspolitik
 - ▣ Vertriebspolitik
- 2-5

- ▣ Geschäftssystem/
Kerngeschäft
 - ▣ Organisation
 - ▣ Meilensteinplanung
 - ▣ Rechtsform,
Geschäftsführung,
Eigentumsverhältnisse
 - ▣ Standort
- 3-6

- ▣ Finanzplanung
 - ▣ Finanzierung des
Kapitalbedarfs
- 3-6



Meilensteinplanung (Realisierungsfahrplan)

Kapitalgeber:innen möchten von Euch wissen, wie Ihr Euch die Entwicklung und Realisierung des Unternehmens genau vorstellt. Benennt klar Eure mittel- und langfristigen Ziele und definiert sogenannte Meilensteine der Entwicklung Eures Unternehmens. Achtet bei der Zieldefinition darauf, dass diese optimistisch und zugleich realistisch sind.

Die Planung verschiedener Meilensteine des Unternehmens wirkt sich auf verschiedene Teilplanungen aus. Wollt Ihr z. B. Eure Verkaufsstückzahlen erhöhen, müsst Ihr diesen Aspekt an verschiedenen anderen Stellen berücksichtigen.

Geht in diesem Kapitel auf die Preis- und Absatzplanung, die Produktions- und Beschaffungsplanung sowie die Personalplanung ein. Beginnt auch mit den Überlegungen der Investitionsplanung. Die Finanzplanung ist dann Gegenstand des folgenden Kapitels. Versucht für die spätere Finanzplanung schon hier die erforderlichen Kosten der Bereiche (z. B. Produktion, Personal, Vertrieb, Investitionen etc.) abzuschätzen.

3. STUFE

Unternehmen und Finanzplanung

- ▣ Produkt/Dienstleistung
 - ▣ Gründerteam
 - ▣ Nachhaltigkeit
 - ▣ Marktanalyse
 - ▣ Marketing
 - ▣ Unternehmen/Organisation
 - ▣ Finanzplanung/
Finanzierung
- 2-3

- ▣ Produktbeschreibung
 - ▣ Kundennutzen
 - ▣ Zielgruppen(n)
 - ▣ Entwicklungsstand
- 3-7

- ▣ Gründerteam und
Kompetenzen
 - ▣ Schließen von Lücken
 - ▣ Schlüsselpersonen
 - ▣ Einkommen der
Gründungsmitglieder
- 2-5

- ▣ Beschreibung des
Gesamtmarktes
 - ▣ Marktsegmentierung
und Marktpotenzial
 - ▣ Wettbewerbsumfeld
- 2-3

- ▣ Produktpolitik
 - ▣ Preispolitik
 - ▣ Kommunikationspolitik
 - ▣ Vertriebspolitik
- 2-5

- ▣ Geschäftssystem/
Kerngeschäft
 - ▣ Organisation
 - ▣ Meilensteinplanung
 - ▣ Rechtsform,
Geschäftsführung,
Eigentumsverhältnisse
 - ▣ Standort
- 3-6

- ▣ Finanzplanung
 - ▣ Finanzierung des
Kapitalbedarfs
- 3-6



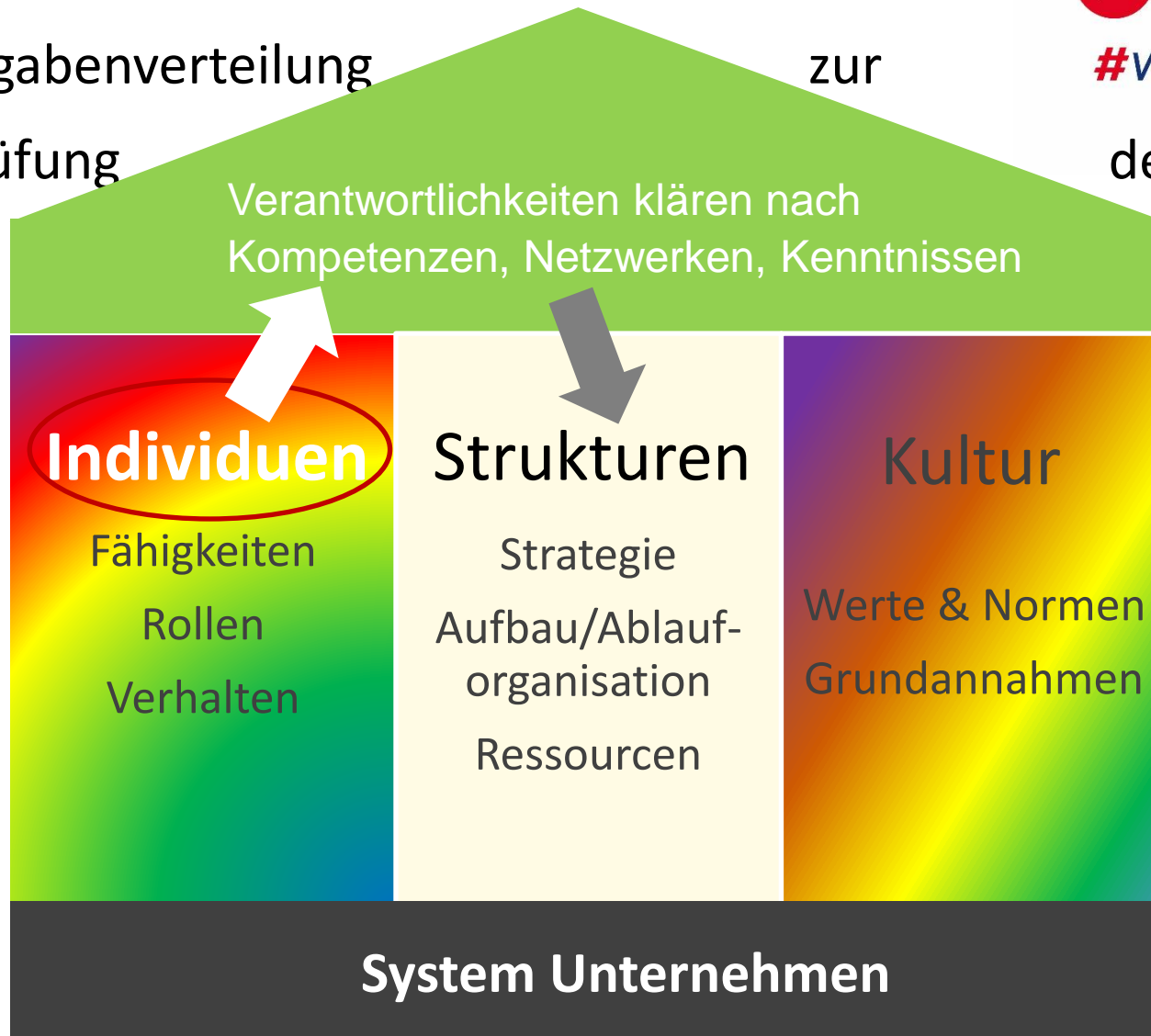
Meilensteine und Realisierungsfahrplan:

- ▣ Was sind die wichtigsten Meilensteine in der Entwicklung Eures Unternehmens?
- ▣ Welche Aufgaben und Meilensteine hängen voneinander ab?
- ▣ Sind die Überlegungen sowohl optimistisch als auch realistisch?
- ▣ Wann und in welchem Umfang beginnt Ihr mit dem Verkauf Eurer Produkte/Leistungen und zu welchem Preis?
- ▣ Sind Beschaffung, Produktion und Absatz aufeinander abgestimmt?
- ▣ Welchen Personalbedarf habt Ihr in den einzelnen Bereichen Eures Unternehmens in den nächsten Geschäftsjahren?
- ▣ Welche Personalkosten fallen dabei an?
- ▣ Wie sieht die kurzfristige Investitionsplanung aus?
- ▣ Welche Investitionen sind längerfristig geplant? An welchen Meilensteinen werden diese fällig?
- ▣ Ist ein Nachhaltigkeitsmanagement geplant, das ökologische und gesellschaftliche Auswirkungen des Unternehmens messbar und beeinflussbar macht?
- ▣ Welche Kosten verursacht das Unternehmen (Produktions-, vertriebs-, Verwaltungskosten)?

Von den Werten zu den Zielen zu den Aufgaben zu
der Aufgabenverteilung
Überprüfung
auf

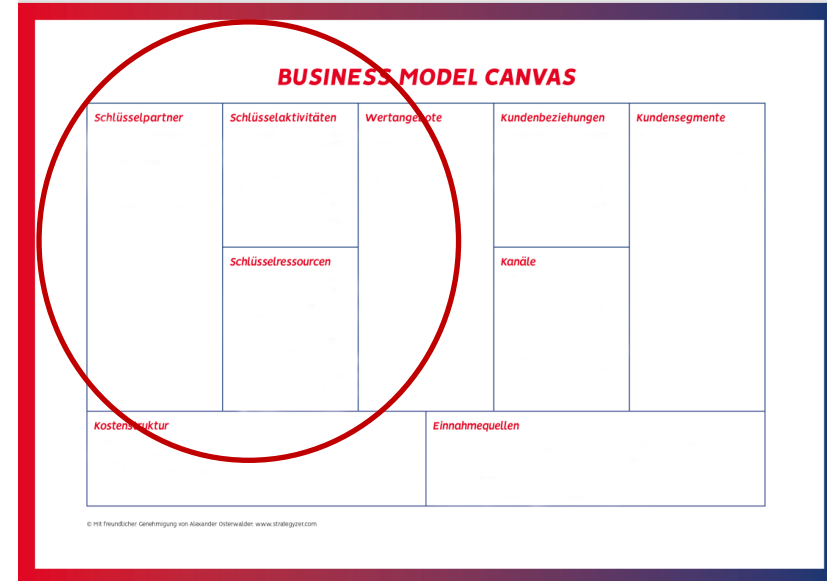
des Zeitplans

Machbarkeit



Exkurs:

Orientierung im Businessmodell



1. Zusammenfassung

2. Produkt und Dienstleistung

3. UnternehmerIn (-team)



4. Marktanalyse

5. Marketing-Mix

6. Geschäftssystem und Organisation



7. Meilensteinplanung

8. Chancen und Risiken

9. Finanzplanung

UnternehmerIn (team)



Selbstreflexion - Fertigkeiten & Fähigkeiten

Meine Eigenschaften => Stärke

=> Schwäche

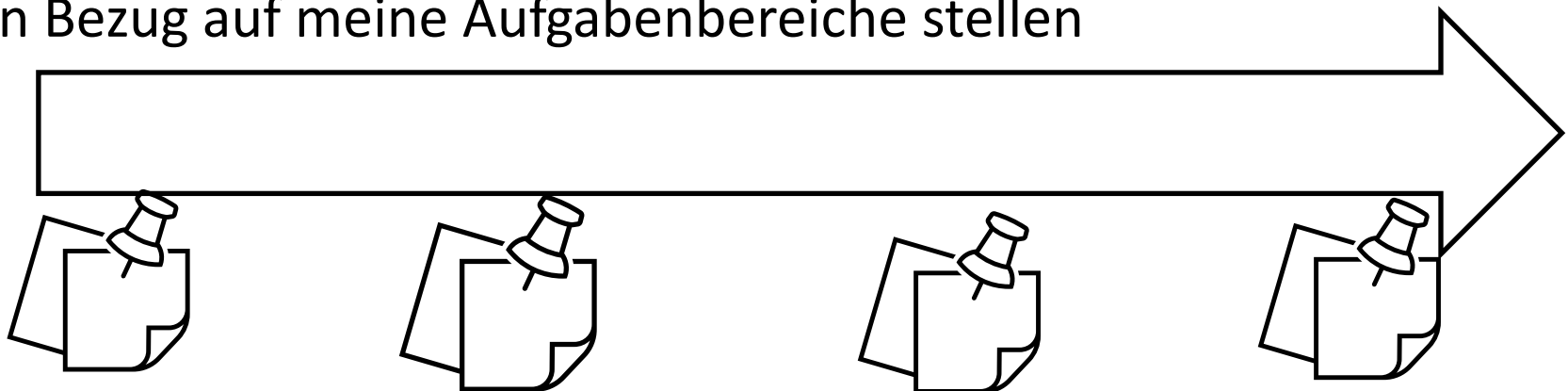
Meine Erfahrungen, Kenntnisse, Netzwerke, Wissen für das Team/
für das Projekt

5min Zeit

UnternehmerIn (team)

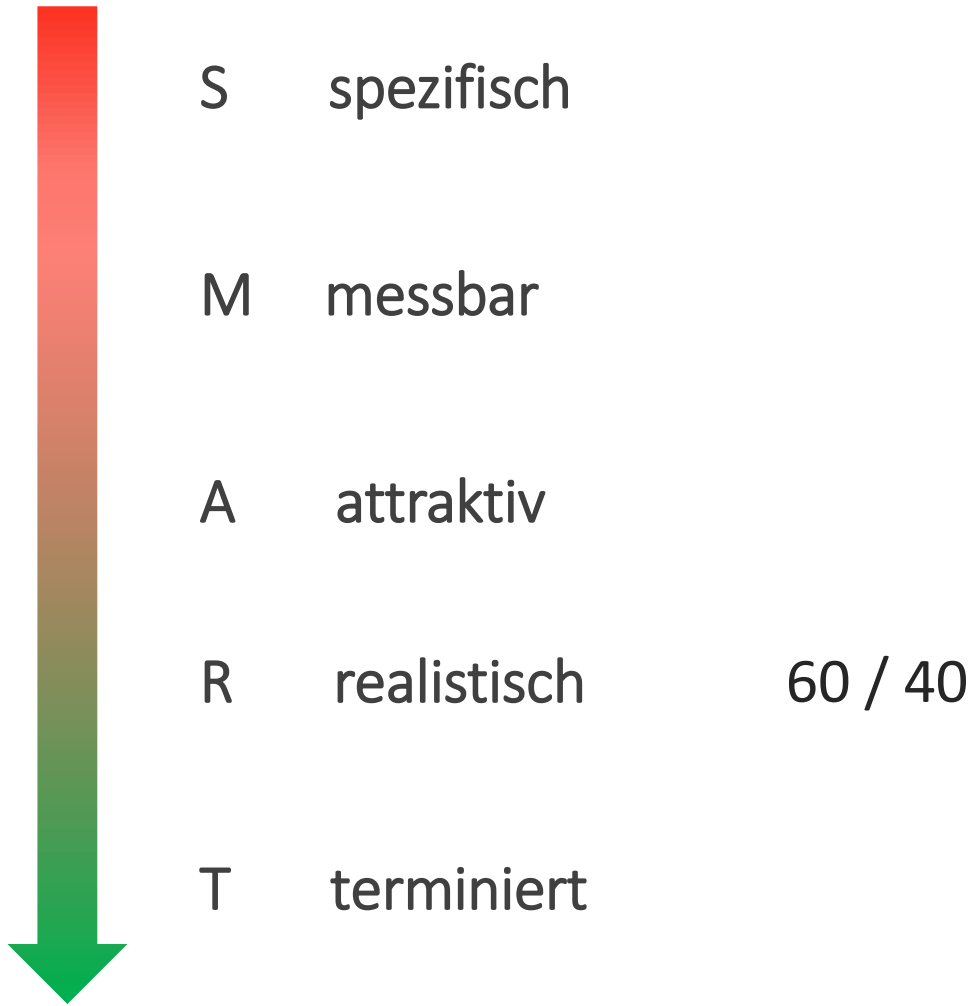
Selbstreflexion - Fertigkeiten & Fähigkeiten

Meine Eigenschaften, Erfahrungen, Kenntnisse, Netzwerke, Wissen
in Bezug auf meine Aufgabenbereiche stellen



Die post it's einfärben, so dass jede Person für ihren Verantwortungsbereich die gleiche Farbe zugeordnet wird. z.B. Regina, Organisationstalent=> Teambesprechung
Moderation BLAU

Zeit-/Selbstmanagement



„Anleitung“ zusammengefasst:



1. Prozesslandkarte oder Meilensteinplanung (Ziele) erstellen

- Prozesslandkarte: Kernprozess am Kunden erstellen,
- alle weiteren Aufgaben aufschreiben, die erledigt werden müssen, damit der Kernprozess reibungslos abläuft
- Danach Aufgaben clustern / gruppieren und ggf. einen Überbegriff/Titel finden (Aufgabenbereich)

2. Kompetenzen im Team erörtern

- Selbstreflexion nach Anleitung durchführen
 - Fremdreiflexion nach Anleitung durchführen
 - Gemeinsam Kommunikationsregeln festlegen und aufschreiben
 - Fremdeinschätzung gegenseitig mitteilen, Zettel mit den Wahrnehmungen an die betreffende Person „übergeben“, nicht bewerten
- Alternativ: IST-SOLL Befragung durchführen

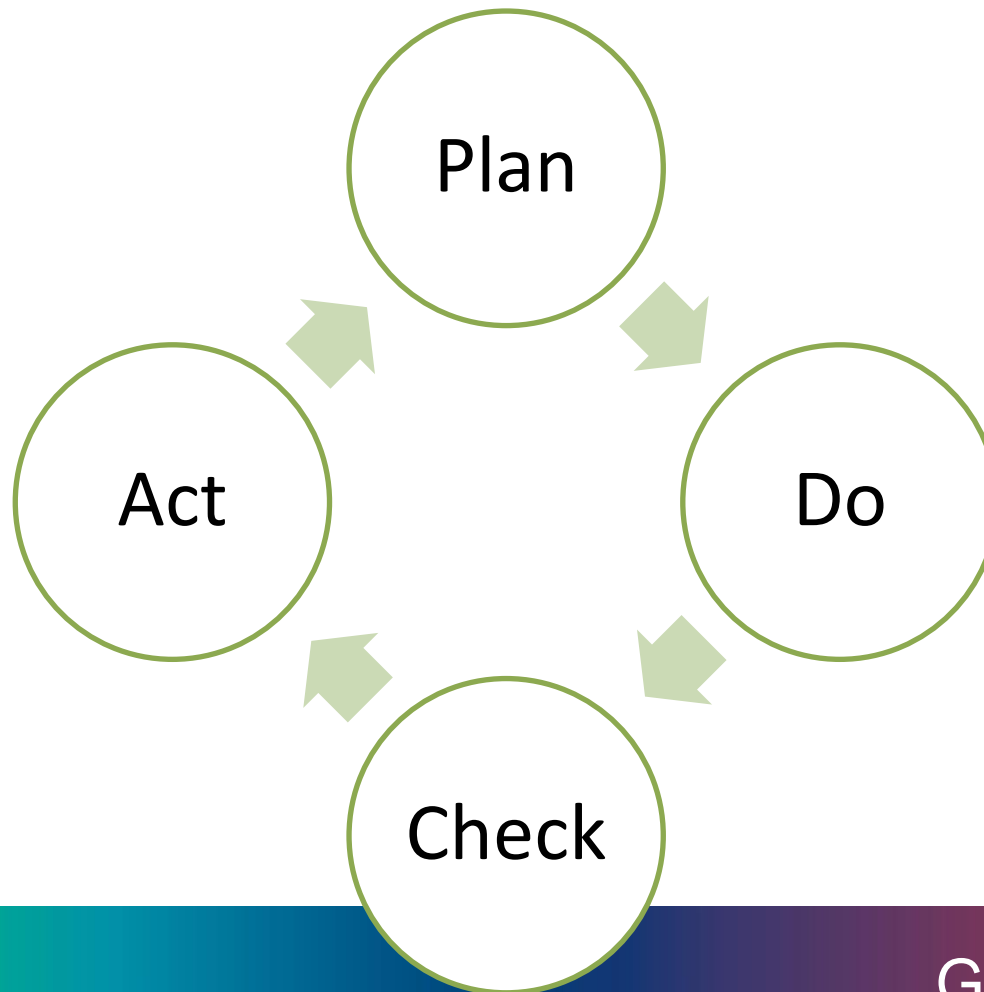
3. Strukturen & Individuen zusammenbringen

- Stärken, Wissen, Erfahrungen, Netzwerke aus dem 2. Termin mit den Aufgabenbereichen aus 1. abgleichen
- Kompetenzmatrix erstellen (Verantwortung/Vertretung), z.B. nach Ampelsystem

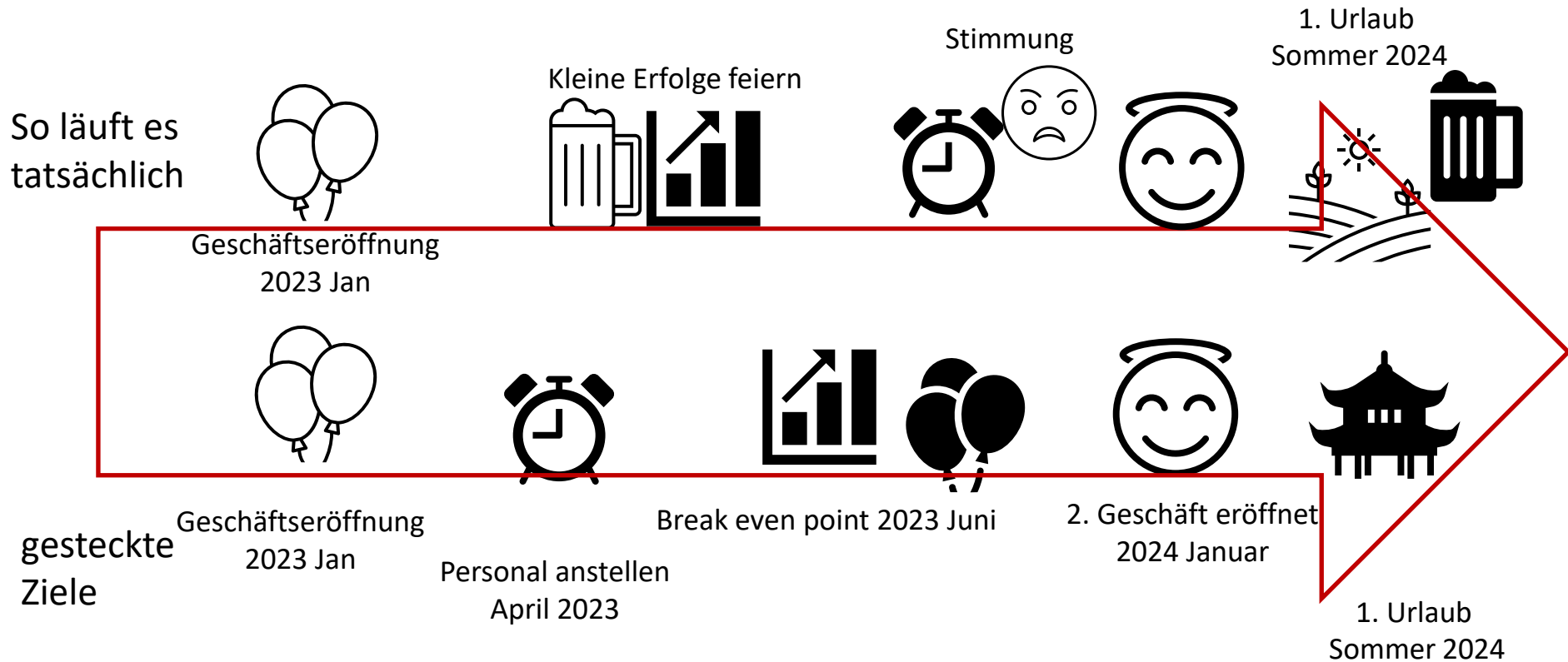
4. Aufgabenbereiche und Hierarchie abgleichen

- Aufgabenbereiche/Verantwortlichkeiten und Hierarchie (Organigramm) abgleichen, ggf. anpassen oder das Organigramm gemeinsam erstellen (Kommunikationsregeln einhalten)

PDCA-Zyklus: Kontinuierlicher Verbesserungsprozess



Beispiel



FEEDBACK



Fragen:

Was nehmen Sie mit?

Was war überraschend?

Was würden Sie anders machen und wie?

Was hat Ihnen gefehlt?

im Chat oder auf dem Miro Board ganz unten

Anett Lommatzsch



Organisationsentwicklung & Strategieberatung

Unternehmensberaterin
Trainerin
Ergebnisorientiertes Coaching

manus ordinans
UNTERNEHMENSBERATUNG



Gründe mit Plan!

BPW 2024

Deine Idee | Dein Konzept | Dein Unternehmen

Hotline: 030 / 21 25 - 21 21

E-Mail: info@b-p-w.de

Internet: www.b-p-w.de

Förderer



Kofinanziert von der
Europäischen Union



Der Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg wird gemeinsam durch die Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe des Landes Berlin und durch das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Energie des Landes Brandenburg unterstützt sowie aus Mitteln der Europäischen Union kofinanziert.