



**GRÜNDE
MIT
PLAN**

**BPW
2024**

w w w . b - p - w . d e

BPW 2024

Seminarprogramm Berlin

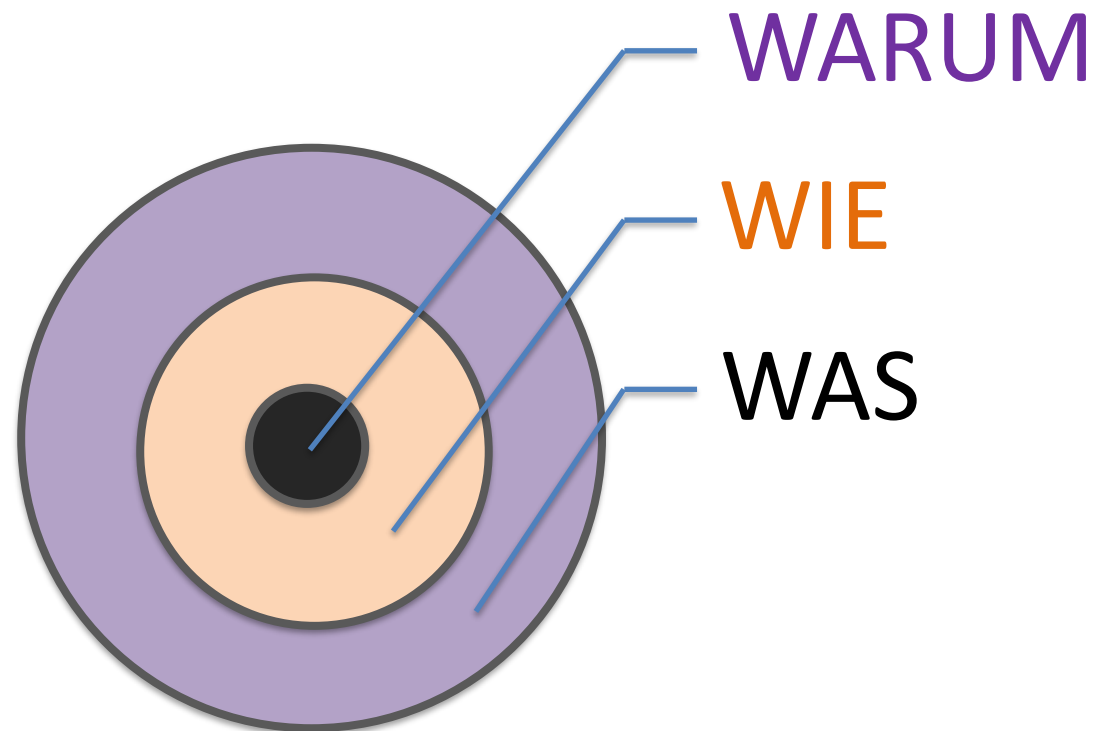
Unternehmensorganisation

Anett Lommatzsch

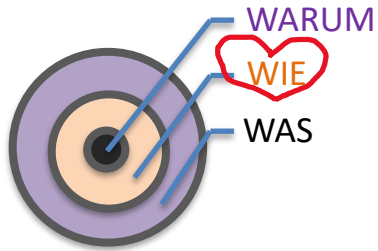
manus ordinans
UNTERNEHMENSBERATUNG

Agenda

Unternehmensorganisation



In Anlehnung an Simon Sinek „the golden circle“



Veränderungen im Blick haben: äußere, unternehmensinterne Faktoren

„Harte“ Erfolgsfaktoren: Unternehmensführung:
Strukturen & Prozesse / Aufbauorganisation & Ablauforganisation

+

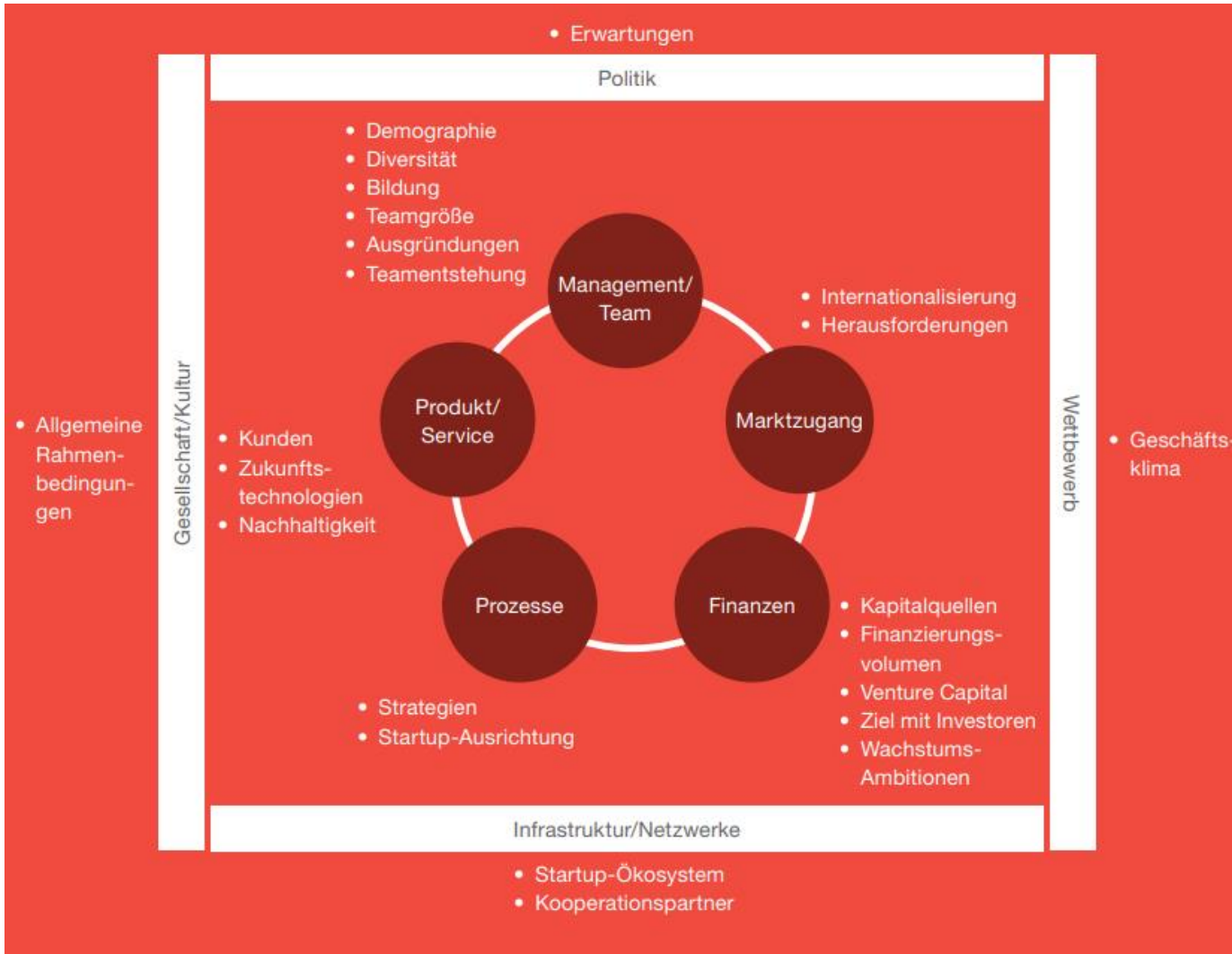
„Weiche“ Erfolgsfaktoren: Unternehmenswerte, welche Kompetenzen
werden im Unternehmen benötigt, Motivation der Mitarbeitenden

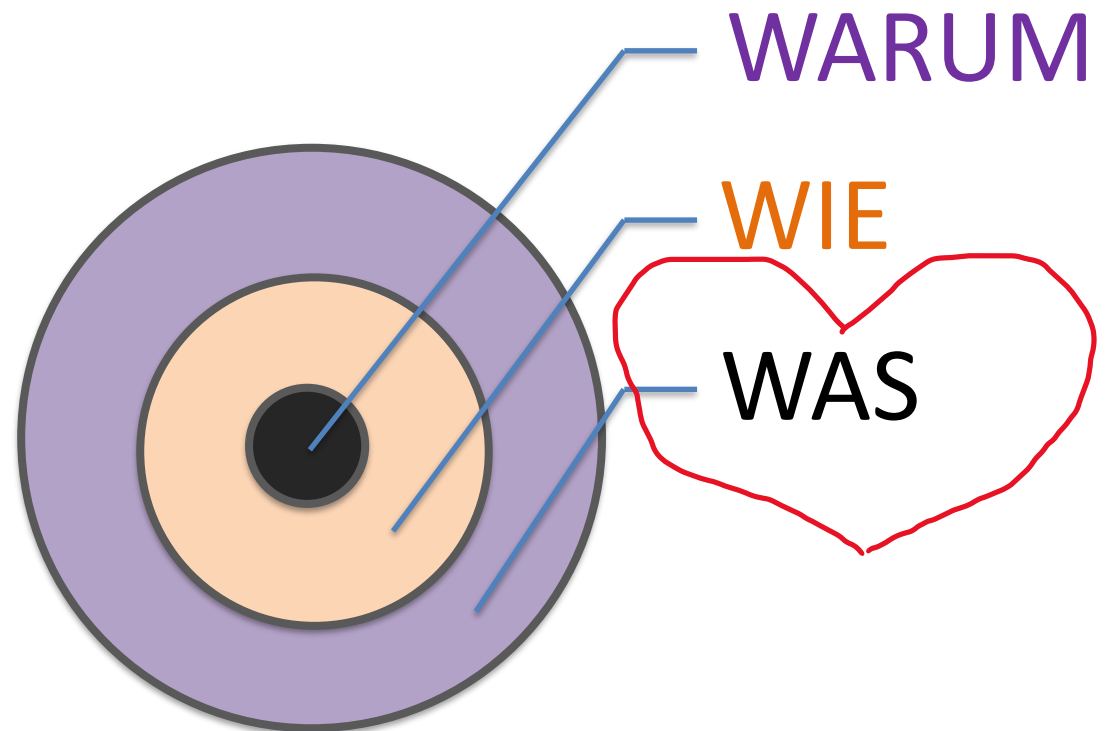
=

Abgleich: Aktivitäten & Aufgaben vs. Kompetenzen



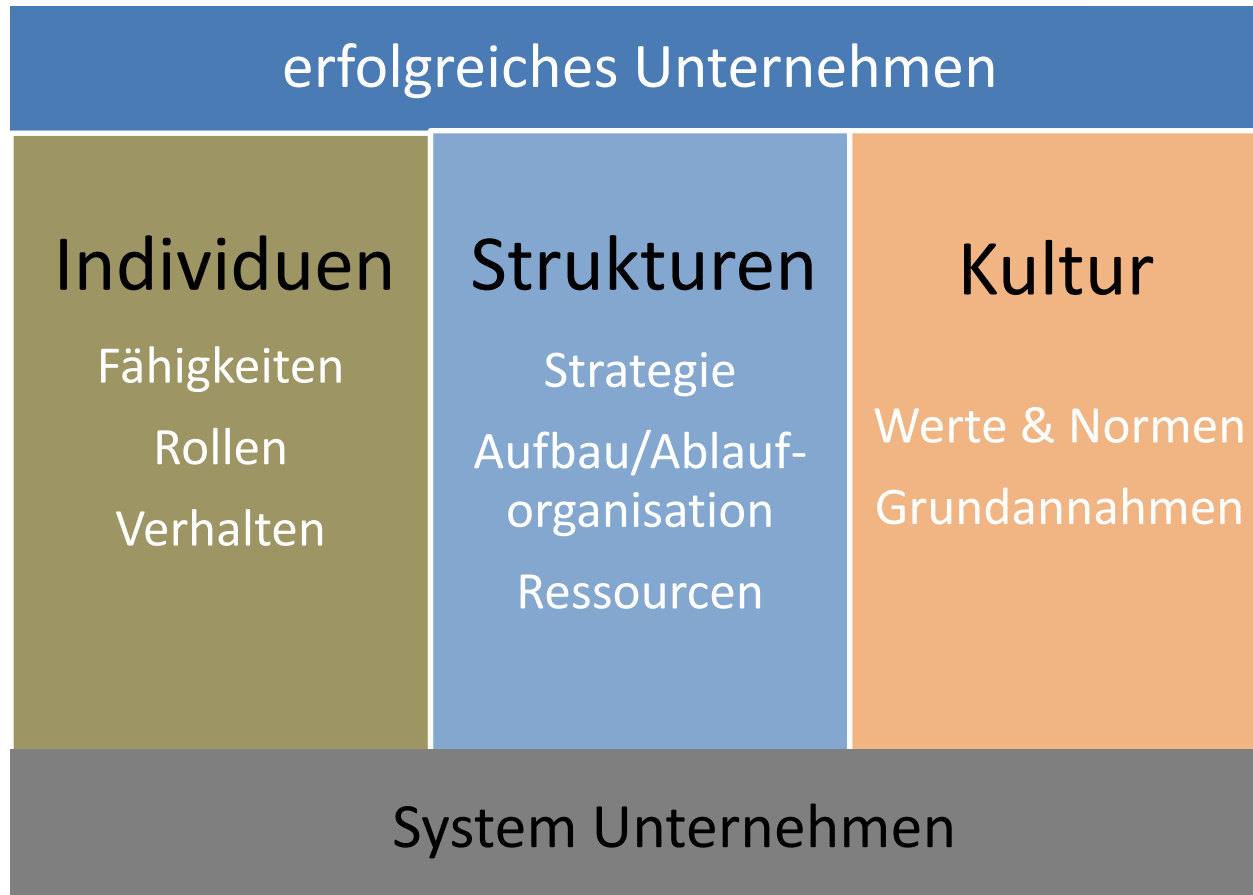
Veränderungen im Blick haben: Qualitätssicherung – Kontinuierliche
Verbesserung (PDCA) - Kennzahlen





In Anlehnung an Simon Sinek „the golden circle“

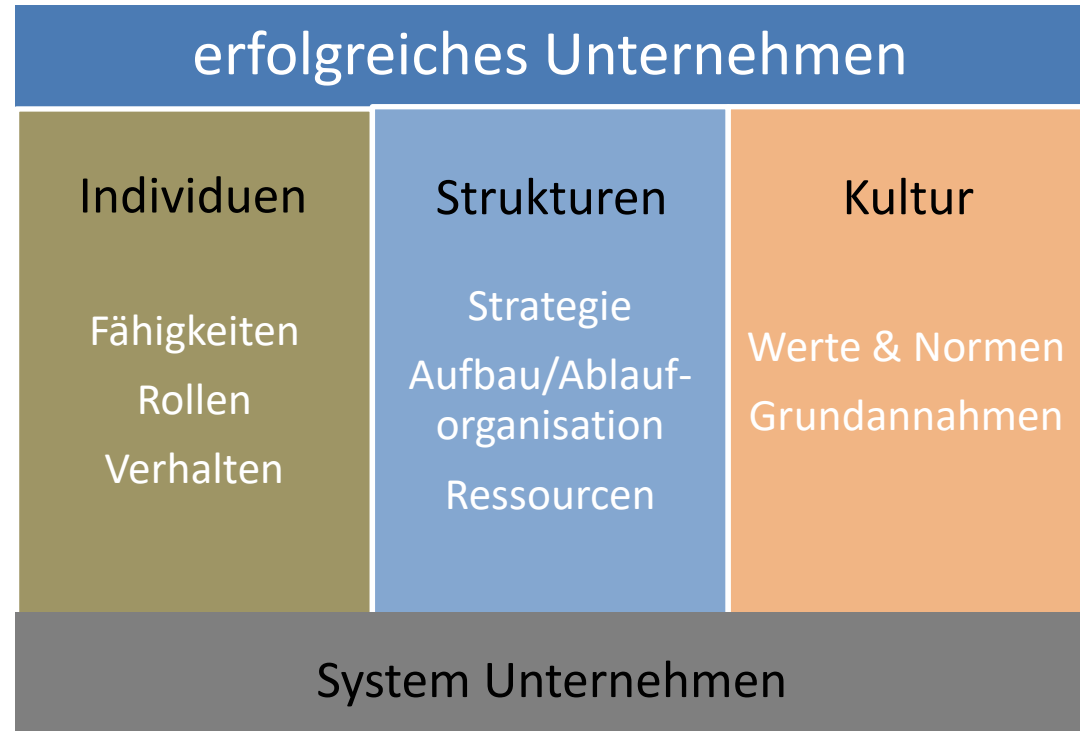
Gesamtwirtschaftliche Umwelt



Nachhaltige Betriebsführung durch **strategische** und **systematische** Planung, Organisation, Implementierung, Betrieb eines Management-**Systems**

⇒ Voraussetzung: Bereitschaft der Führung in die betrieblichen Prozesse und Strukturen zu investieren

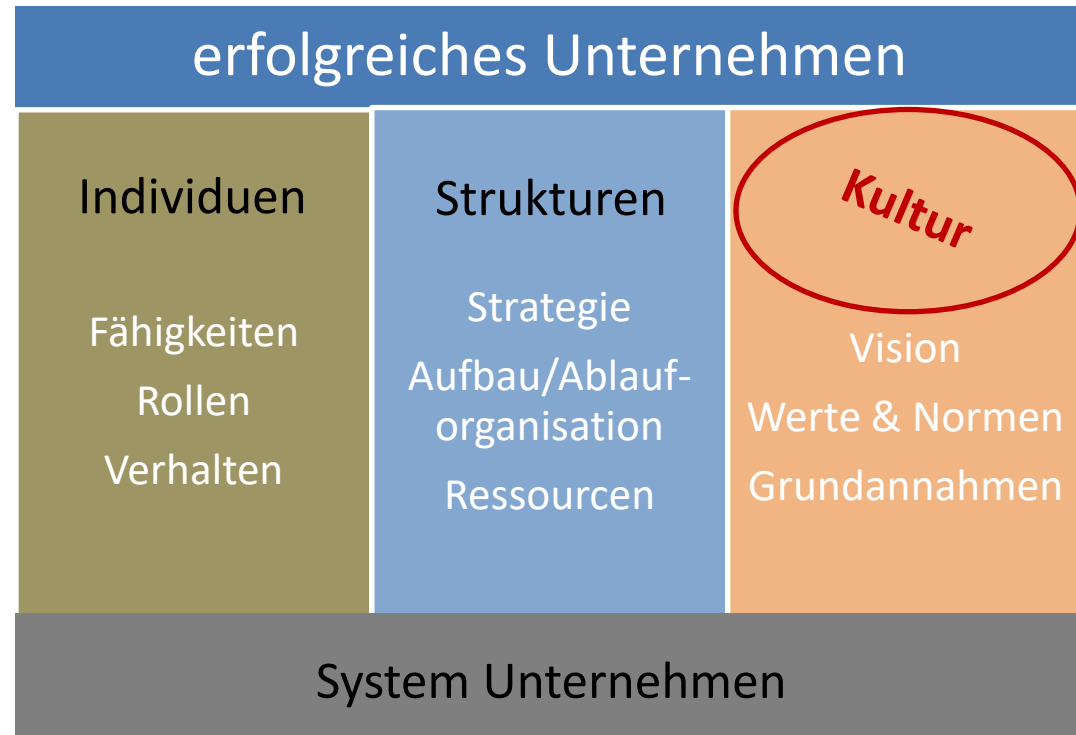
⇒ Voraussetzung: Werte & Normen zu definieren & zu leben

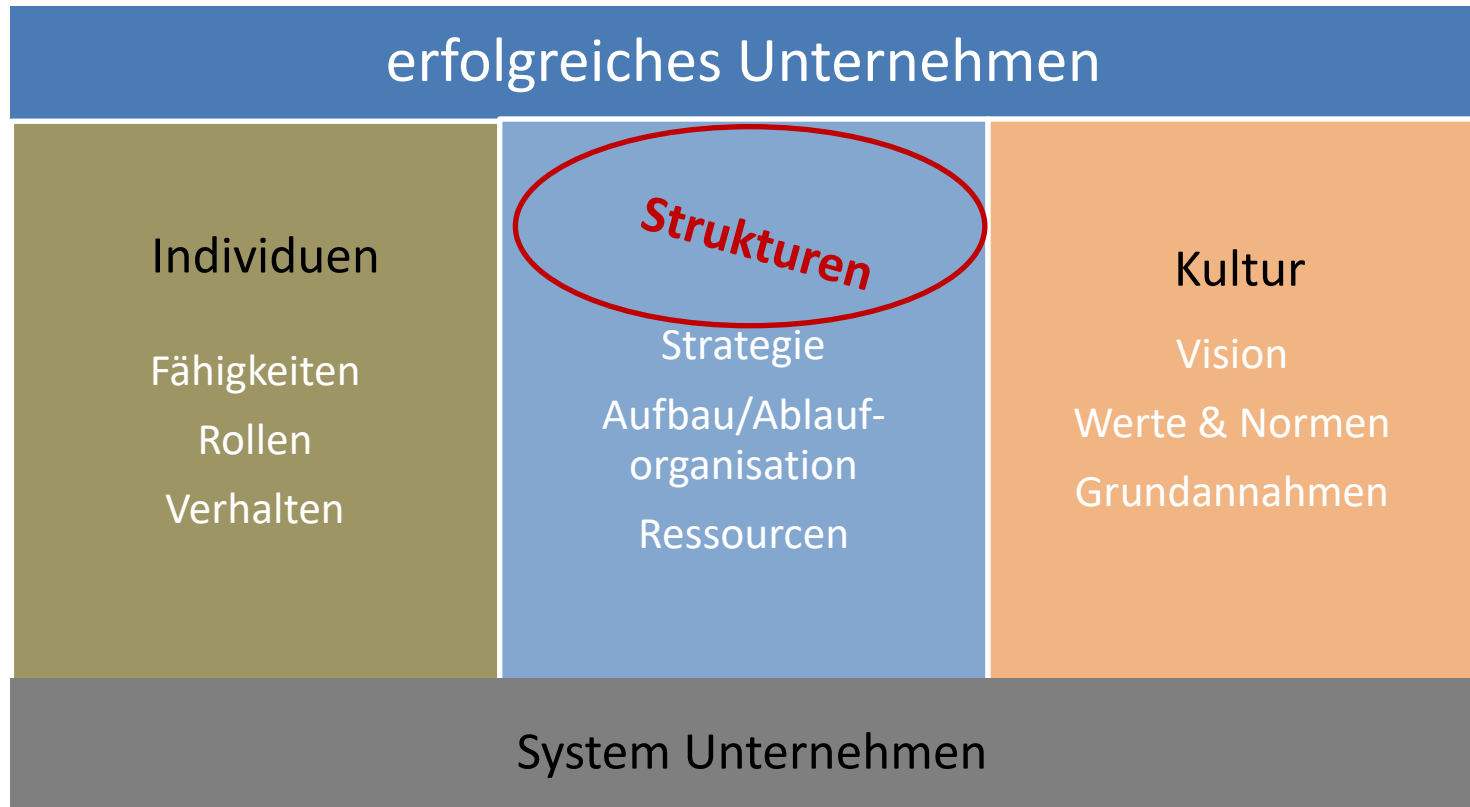


individuelle Werte – Unternehmenswerte

Wertvorstellung bewerten Wertesystem
wertvoll Wertewandel Wertegemeinschaft
Werteverfall Wertebewusstsein Unternehmenswerte

erstrebenswert
ehrenwert Wertschätzung
Wertschöpfung
wertschaffend empfehlenswert

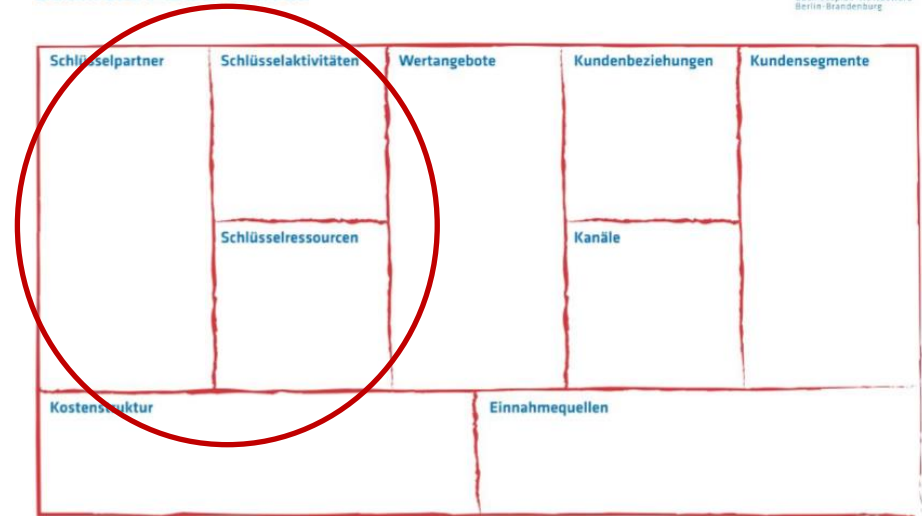




Businessplan: Geschäftsmodell – ein strategisches Konzept

1. Zusammenfassung
2. Produkt und Dienstleistung
3. UnternehmerIn (-team)
4. Marktanalyse
5. Marketing-Mix
6. **Organisation & Meilensteinplanung**
7. Chancen und Risiken
8. Finanzplanung

Business Model Canvas



- Betriebsaufbau, Standort
- Leistungserstellung
- Kalkulation
- PartnerInnen und Lieferanten
- MitarbeiterInnen
- Meilensteine

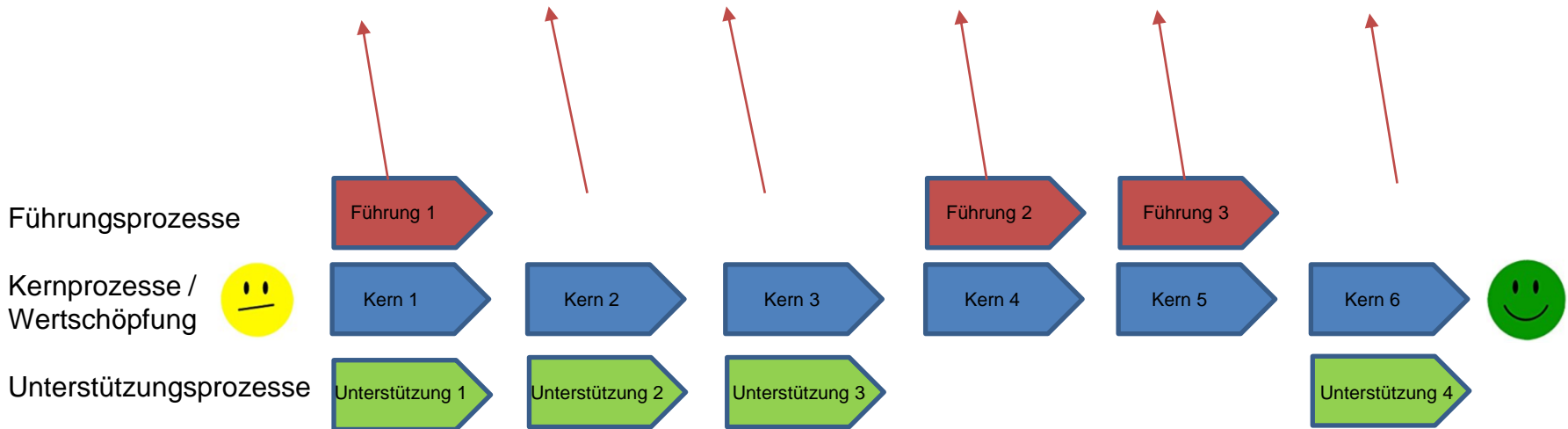
Betriebsaufbau

- Welches Gründungsdatum planen Sie? Weicht dieses vom
- Eröffnungsdatum ab? Falls ja, bitte kurz begründen.
- Welche Rechtsform wählen Sie? (Gesellschaftervertrag?)
- **Wie sieht die Organisationsstruktur aus?: Organigramm, Aufgaben und Aufgabenverteilung**
- Wer übernimmt Buchführung / steuerliche Beratung?
- Wer ist Ansprechpartner für Rechts- und Vertragsangelegenheiten?
- Wie wird das Forderungsmanagement durchgeführt?
- Welche Versicherungen werden abgeschlossen?

Betriebsorganisation: Ablauforganisation

Hier wird eine Prozessbeschreibung erwartet, d.h. der Ablauf vom ersten Kundenkontakt bis zur Bezahlung der Rechnung, ggf. exemplarisch darstellen.

Erfassen Sie alle Aufgaben und Aktivitäten.



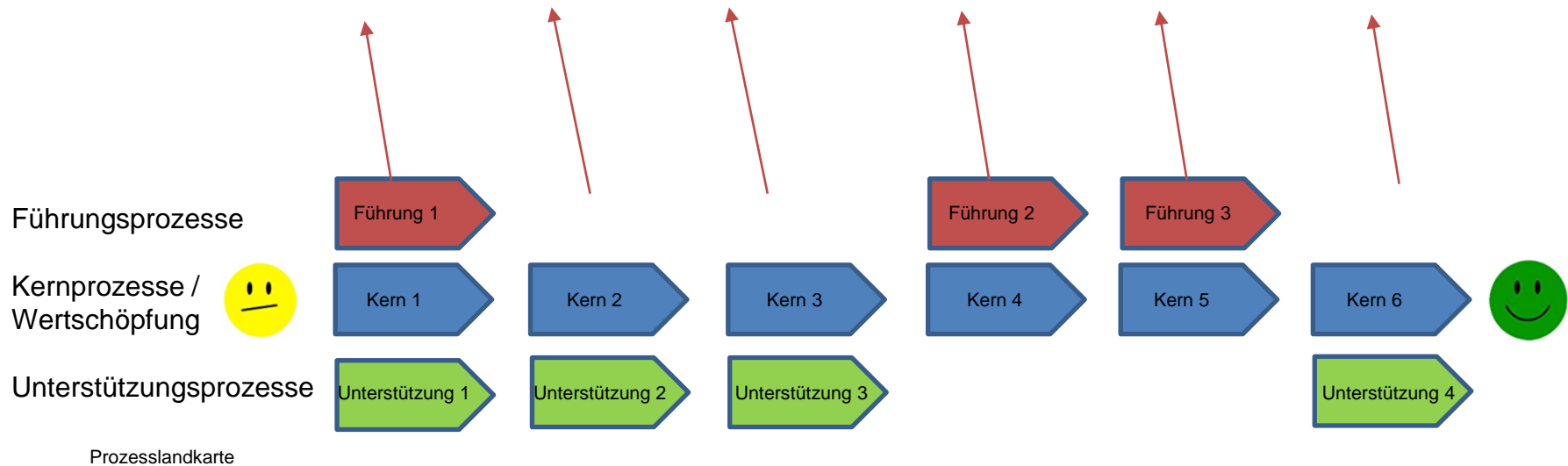
Prozesslandkarte

Betriebsorganisation: Ablauforganisation

Erfassen Sie die Aufgaben / Aktivitäten in unserer Organisation

Aufgaben bündeln

„Aufgabenbereiche“ benennen



Businessplan: Geschäftsmodell – ein strategisches Konzept

AUFBAUORGANISATION

1. Zusammenfassung
2. Produkt und Dienstleistung
3. UnternehmerIn (-team)
4. Marktanalyse
5. Marketing-Mix
6. Organisation & Meilensteine
7. Chancen und Risiken
8. Finanzplanung



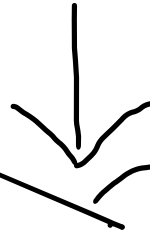
Selbstreflexion & Fremdrelexion (Team) -

- Fähigkeiten & Fertigkeiten
- Werte
- Motivation
- Betriebsaufbau, Standort
- Leistungserstellung
- Kalkulation
- PartnerInnen und Lieferanten
- MitarbeiterInnen
- Meilensteine

Gründe mit Plan!

Kapitel 3: Selbstreflexion & Fremdrelexion (Team) - Fertigkeiten & Fähigkeiten

- Welche Eigenschaften zeichnen Sie aus?
- Wann wird die Eigenschaft zu einer Stärke?
- In welchem Kontext wird diese Eigenschaft zu einer Schwäche?
- Welche Erfahrungen, Kenntnisse, Netzwerke, Wissen bringen Sie für das Team mit?



**Kapitel 6: Stellen Sie ihre Eigenschaften in Bezug auf ihre
Betriebsorganisation: Schlüsselaktivitäten – Ressourcen - Partner**

Managementtechnik: Kompetenzmatrix

Stellen Sie die mitgebrachten Eigenschaften, Wissen, Erfahrungen, Netzwerke, „Können“ in Bezug auf ihre Betriebsorganisation:

Aufgaben/Aktivitäten – Ressourcen – Partner



Kompetenzmatrix: Stelle

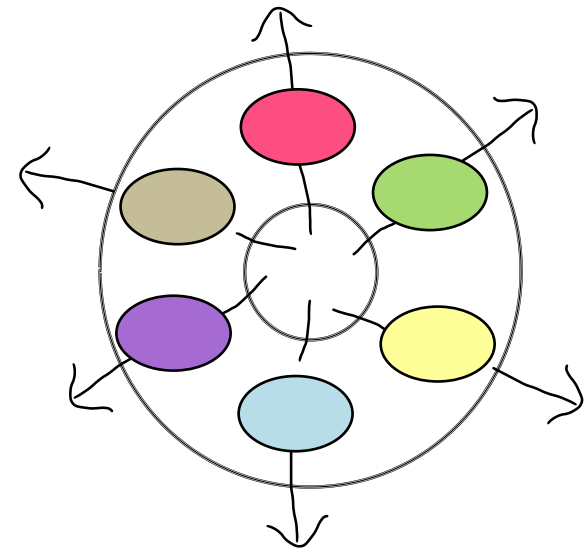
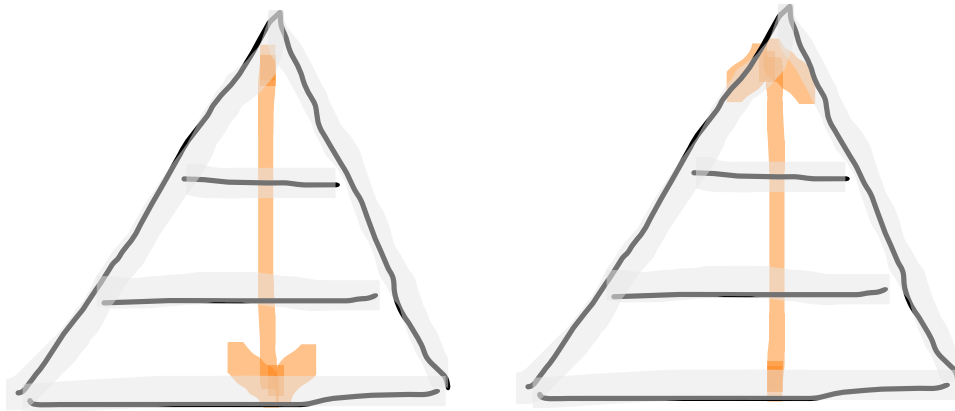
Themen Partner	Erfahrung	Netzwerke	Können/ Wissen	Besondere Kompetenzen	Stärken	Kompetenzen/ Partner	Akquise	Social media	Coaching Persönlichkeit	Beratung Finanzen Bank	...
Iris	A / 1	A / 1			Kommunikativ	Iris	A / 1				
Czem	C / 4	B / 2			Orga.-talent	Czem	B / 3				
Florence	A / 1	B / 3		Kalkulation		Florence	B / 2				
Paul	B / 2	C / 4			gewissenhaft	Paul	C / 4				

Gründe mit Plan!

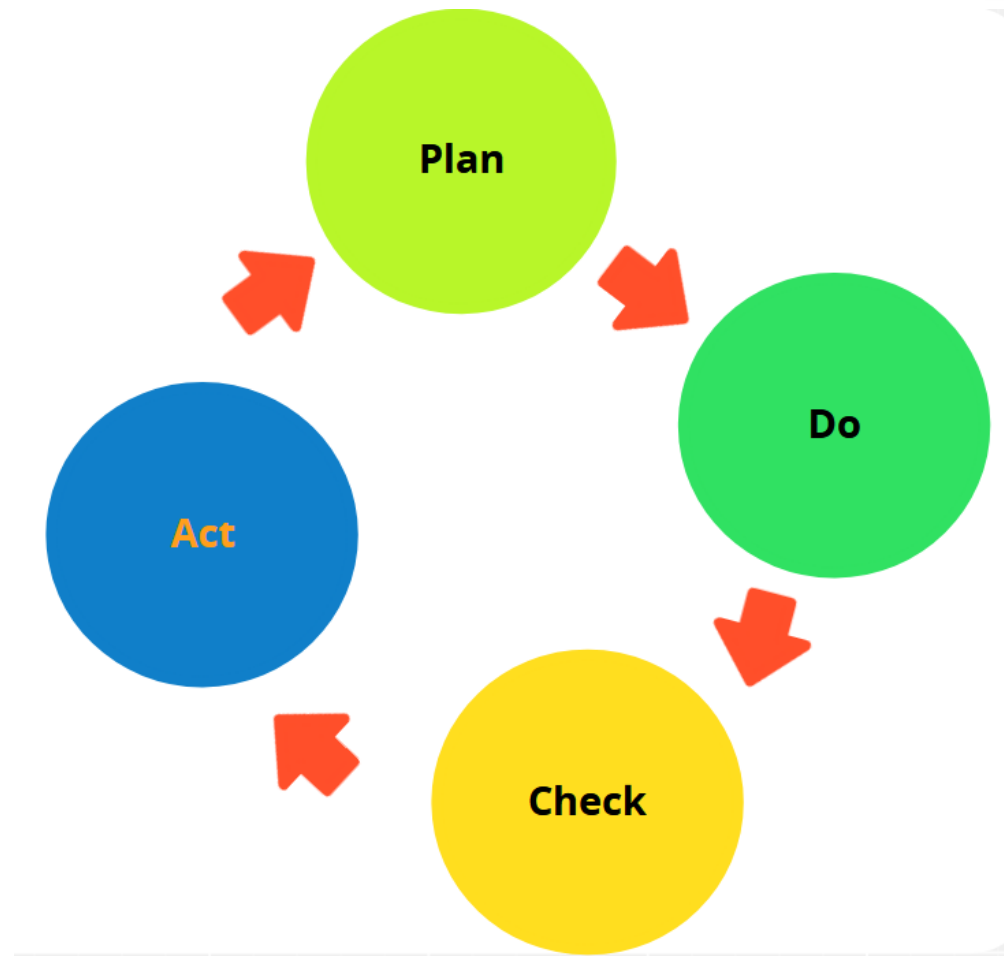
Aufbauorganisation:

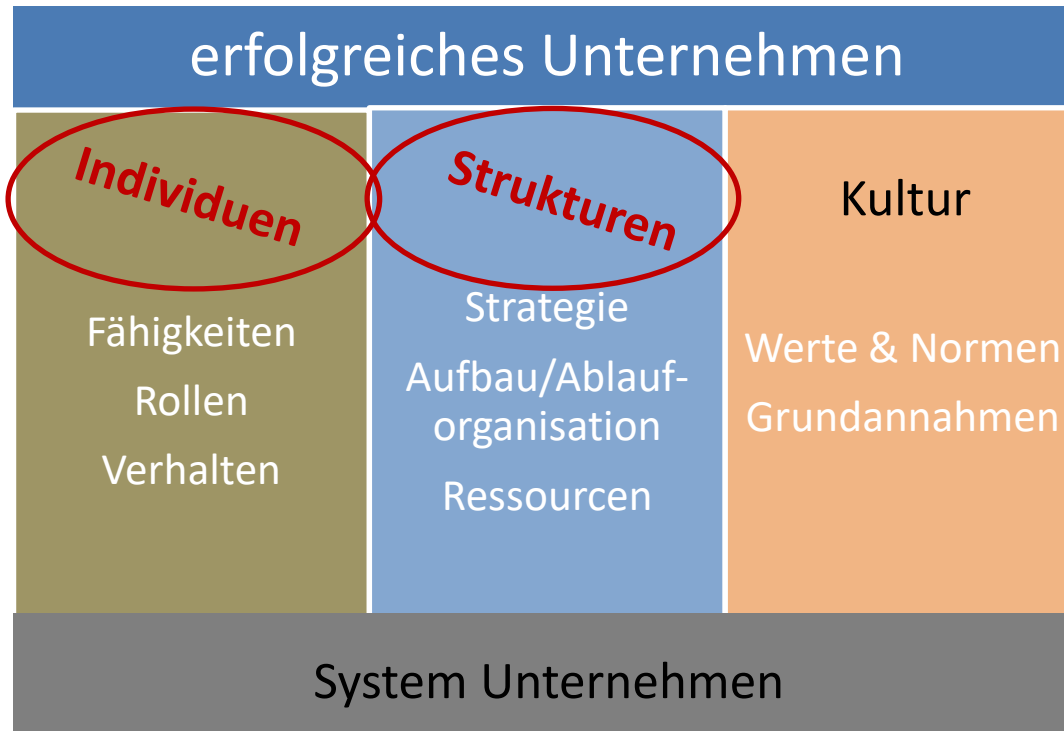
Aufgaben- / Rollen- / Funktionenverteilung

„Aufgabenbereiche“ : Wer hat die „Mütze auf“ für den jeweiligen Bereich? Wer stellt die Vertretung dar?



Deming Kreis kontinuierlicher Verbesserungsprozess





Zur Betriebsorganisation gehören auch:

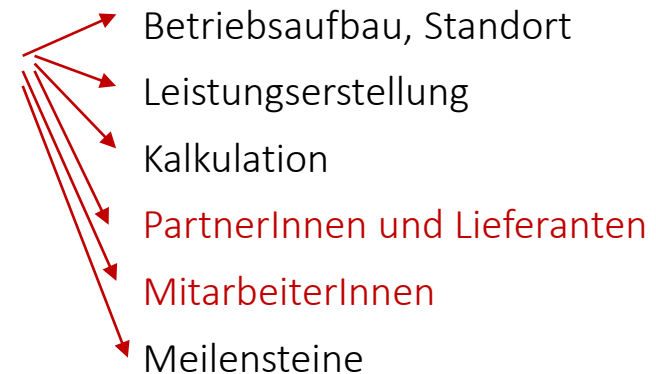
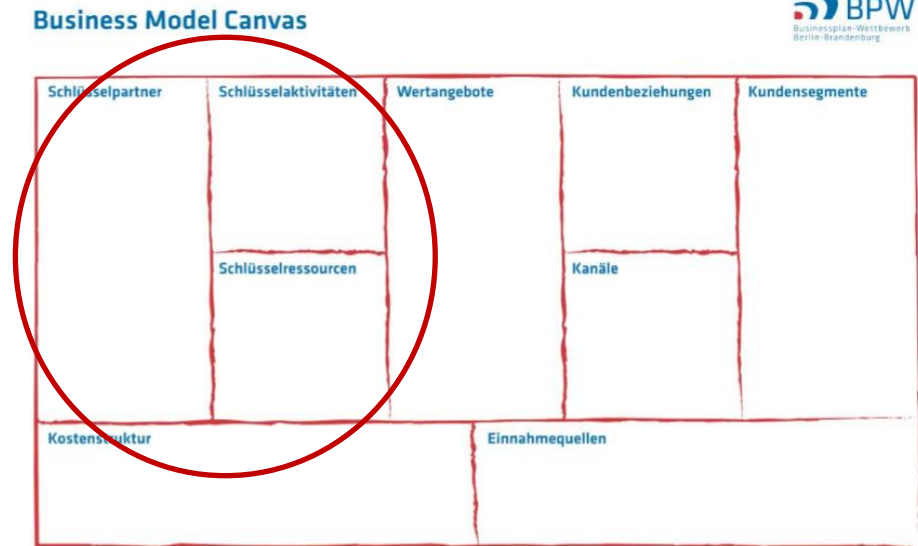


Betriebsaufbau

- Wer übernimmt Buchführung / steuerliche Beratung? STEUERRECHT, SOZIALRECHT, LOHNSTEUERRECHT
- Vorbereitende Buchführung selber erledigen vs. alles „selbst machen“ vs. Steuerbüro
- Wer ist Ansprechpartner für Rechts- und Vertragsangelegenheiten? ZIVILRECHT, STRAFRECHT
- Fachanwalt (für Gesellschaftsrecht, für Arbeitsrecht etc)
- Welche Versicherungen werden abgeschlossen?
- Berufliche vs. private Versicherungen
- Wie wird das Forderungsmanagement durchgeführt? = Mahnwesen

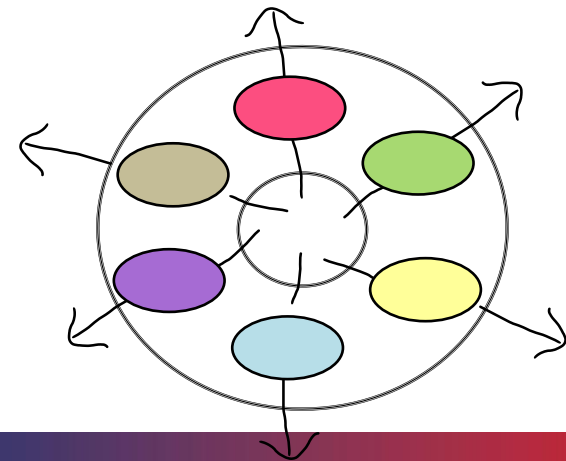
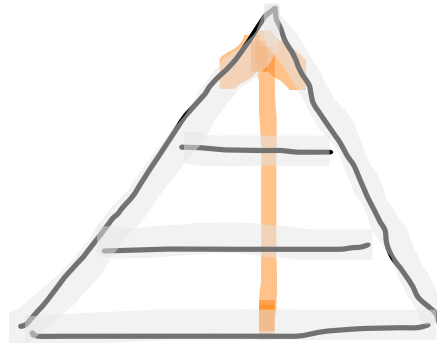
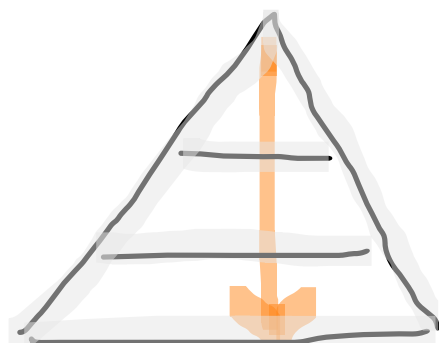
Businessplan: Geschäftsmodell – ein strategisches Konzept

1. Zusammenfassung
2. Produkt und Dienstleistung
3. UnternehmerIn (-team)
4. Marktanalyse
5. Marketing-Mix
6. **Organisation & Meilensteinplanung**
7. Chancen und Risiken
8. Finanzplanung



PartnerInnen, Lieferanten, Netzwerke

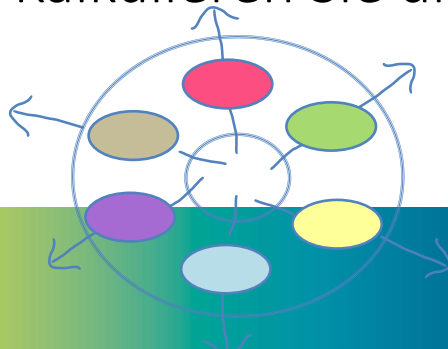
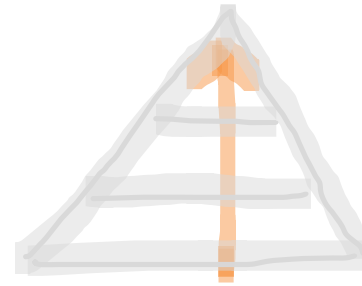
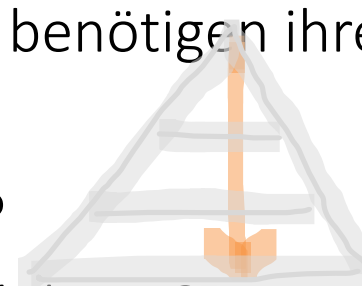
- Arbeiten Sie mit PartnerInnen zusammen?
- Wenn ja, können Sie diese schon benennen und für welche Bereiche (Fremdleistung, Material, Ware etc.)
- Wofür benötigen Sie PartnerInnen und LieferantInnen?
=> ggf. Verweis auf 6.1 Aufgabenverteilung
- Welche Vorteile hat die einzelne Partnerschaft?



Gründe mit Plan!

MitarbeiterInnen

- Wie viele Mitarbeitende planen Sie in den einzelnen Bereichen?
=> ggf. Verweis auf 6.1 Aufgabenverteilung
- Ab wann planen Sie einzustellen? entsprechend der Umsatzprognose => Verweis auf Kapitel 6.3 Kalkulation & die Anlagen
- Welche Ausbildung/Qualifikation benötigen ihre MitarbeiterInnen?
- Wie finden Sie MitarbeiterInnen?
- Haben Sie schon potentielle Kandidaten?
- Kalkulieren Sie die Arbeitnehmer-/Arbeitgeber- Bruttogehälter



Kennzahlen



Wirtschaftlich:

Gewinnspanne, Wareneinsatz/Materialeinsatz, Personalkosten

Kundenspezifisch:

Reklamationen, Regress, Auftragslage (einzelner Kunden)

Mitarbeiterorientiert:

Krankenstand (Langzeit), Fluktuation

Leitfragen zu Unternehmen und Organisation (ab Stufe 3)

- Wie sieht das Geschäftssystem für Euer Produkt/Eure Dienstleistung aus?
- Auf welchen Aktivitäten liegt Euer Fokus?
- Welche Aktivitäten wollt ihr selbst ausführen? Vergebt ihr Aktivitäten an Dritte?
- Aus welchen Funktionen besteht eure Organisation und wie ist sie strukturiert?
- Wer ist wofür zuständig/verantwortlich?
- Wollt ihr mit Partner:innen zusammenarbeiten? Was sind die Vorteile der Zusammenarbeit?
- Sind ökologische Aspekte (z. B. Energieverbrauch, Abfallentsorgung) bei allen Arbeitsabläufen (z. B. Büro, Produktion, Supply Chain) berücksichtigt?
- Sind gesellschaftliche Aspekte (z. B. Interessen der Mitarbeiter:innen) berücksichtigt?
- Nutzt Euer Unternehmen aktiv die besonderen Chancen, die sich aus einer nachhaltigen Unternehmensorganisation ergeben (z. B. durch Ressourceneinsparungen)?

Organisation:

- Aus welchen Funktionen besteht eure Organisation und wie ist sie strukturiert?
- Wie gestaltet sich die personelle Besetzung der wichtigsten Funktionen in eurem Unternehmen?

Rechtsform, Eigentumsverhältnisse, Standort:

- Welche Rechtsform hat Euer zukünftiges Unternehmen?
- Wer sind die Gesellschafter:innen und wer übernimmt die Geschäftsführung?
- Welche Standortfaktoren sind für Euer Unternehmen wichtig?

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)?

Viel Erfolg und vor allem viel Spaß!



Anett Lommatzsch

manus ordinans
UNTERNEHMENSBERATUNG

anett.lommatzsch@manus-ordinans.de

www.manus-ordinans.de

0176 32 06 69 84

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.