

**DU, WIR  
& UNSER  
NETZWERK  
SO GEHT  
GRÜNDEN!**

*#30jahrebpw*

**BPW  
2025**

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

# BPW 2025

---

## Seminarprogramm Berlin



Investitionsbank  
des Landes  
Brandenburg

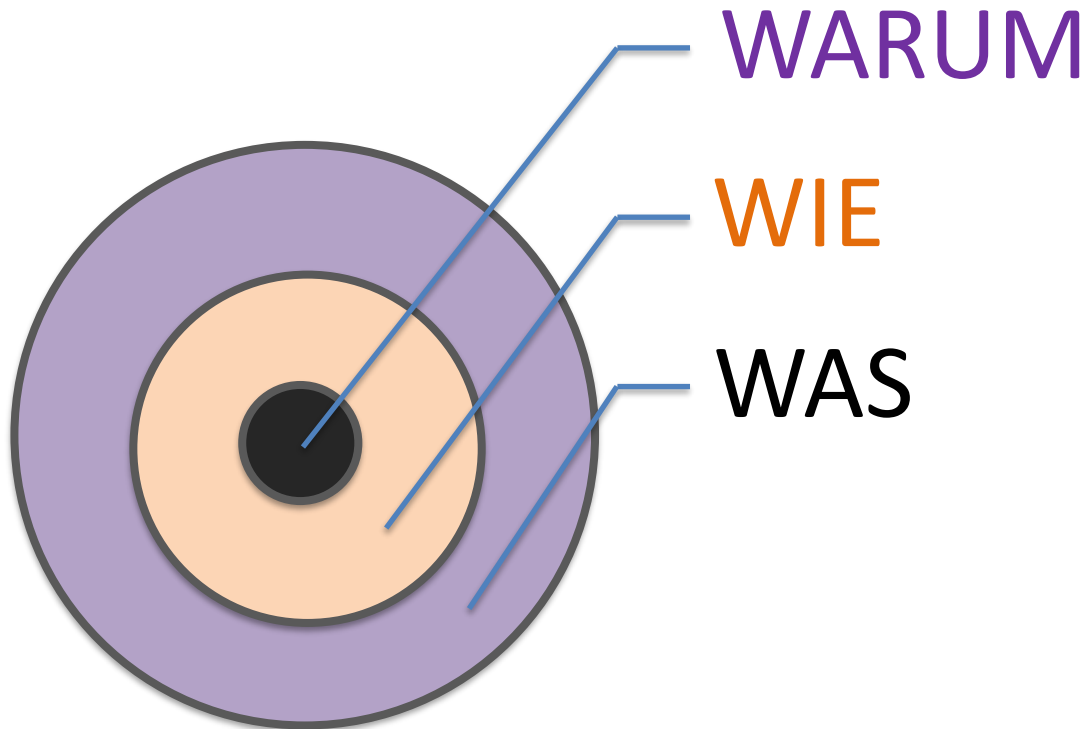
**ILB**

# Unternehmensorganisation

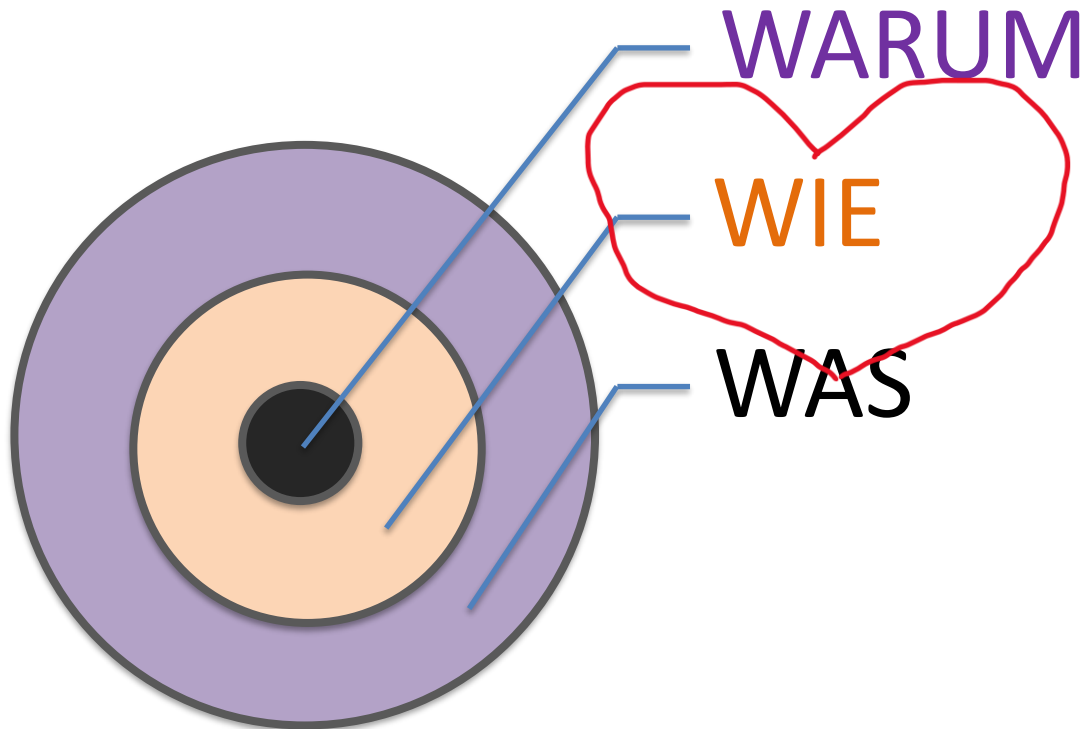
## Anett Lommatzsch

**manus ordinans**  
UNTERNEHMENSBERATUNG

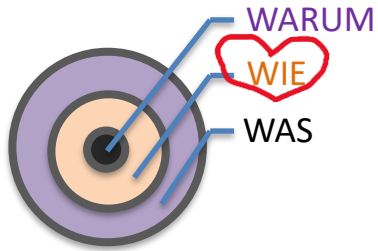
# Agenda



In Anlehnung an Simon Sinek „the golden circle“



In Anlehnung an Simon Sinek „the golden circle“



**Veränderungen im Blick haben:** äußere, unternehmensinterne Faktoren

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

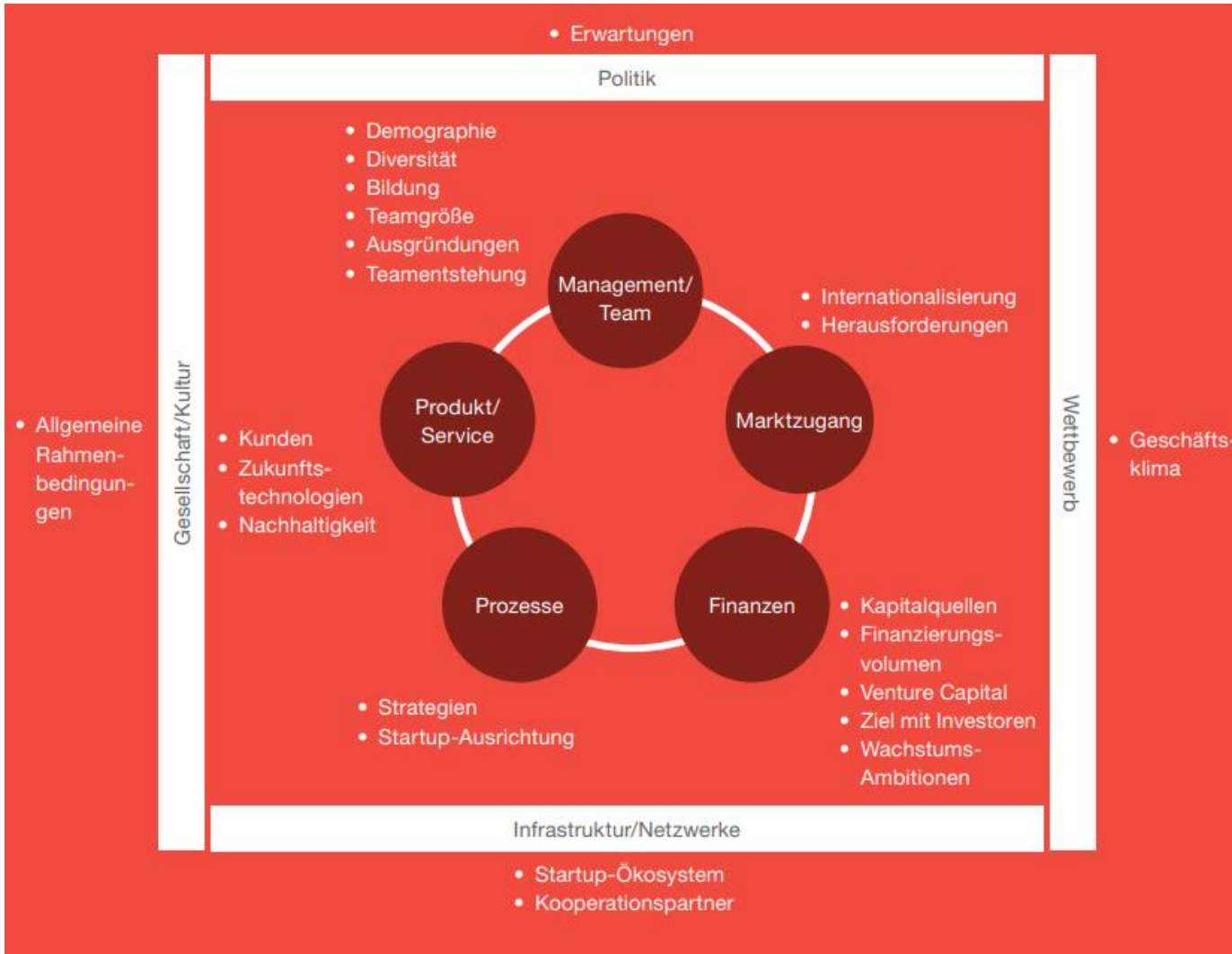
+

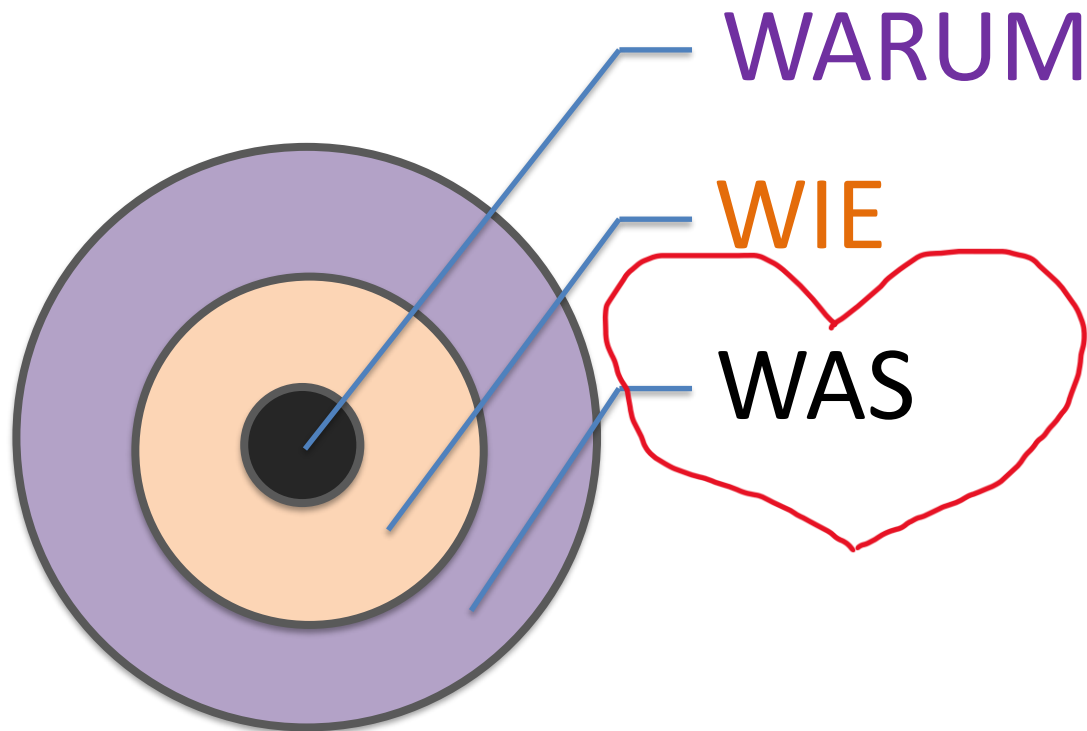
„Weiche“ Erfolgsfaktoren: Unternehmenswerte, welche Kompetenzen  
werden im Unternehmen benötigt, Motivation der Mitarbeitenden

=

**Abgleich:** Aktivitäten & Aufgaben vs. Kompetenzen

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

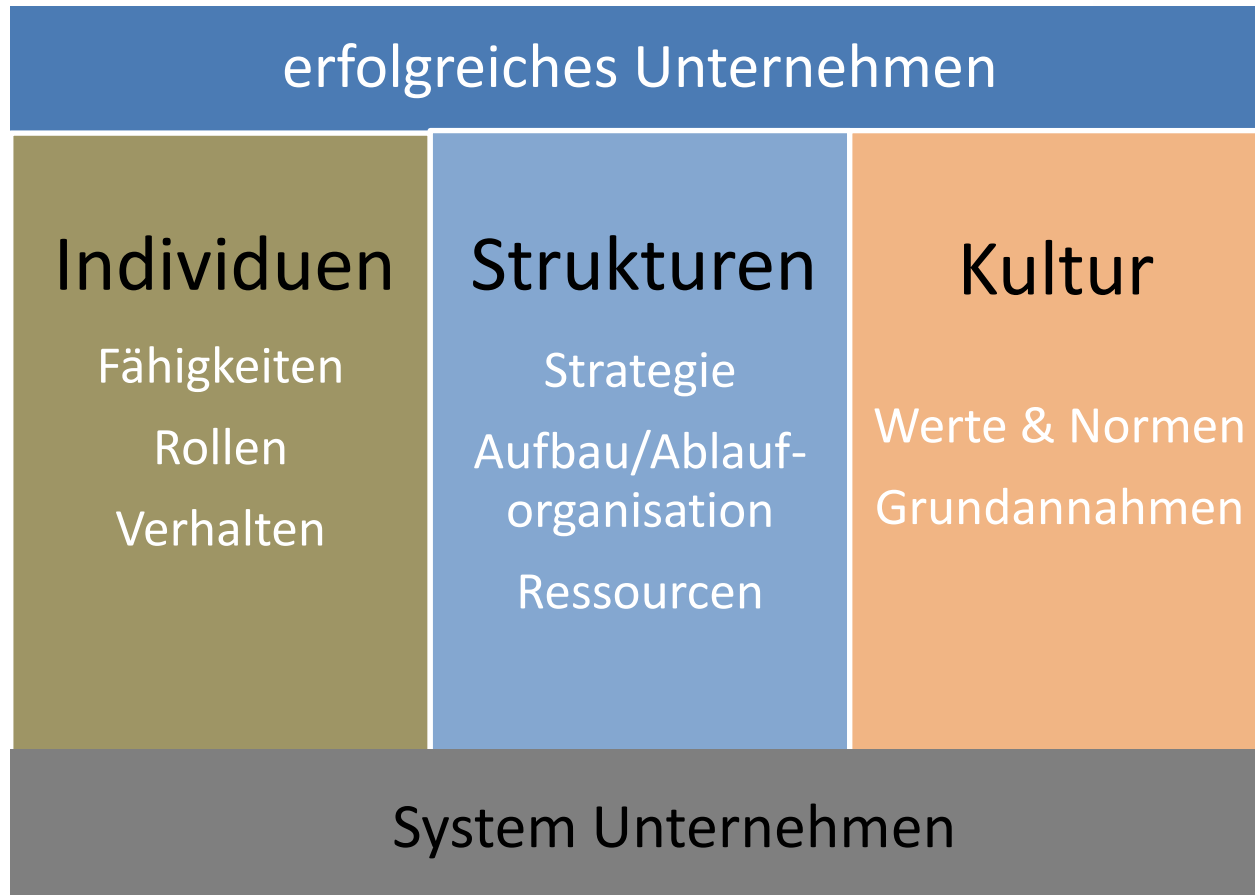




In Anlehnung an Simon Sinek „the golden circle“



Gesamtwirtschaftliche Umwelt



Ökologische  
Umwelt

Soziale  
Umwelt

Institutionelle  
Umwelt

Politische  
Umwelt

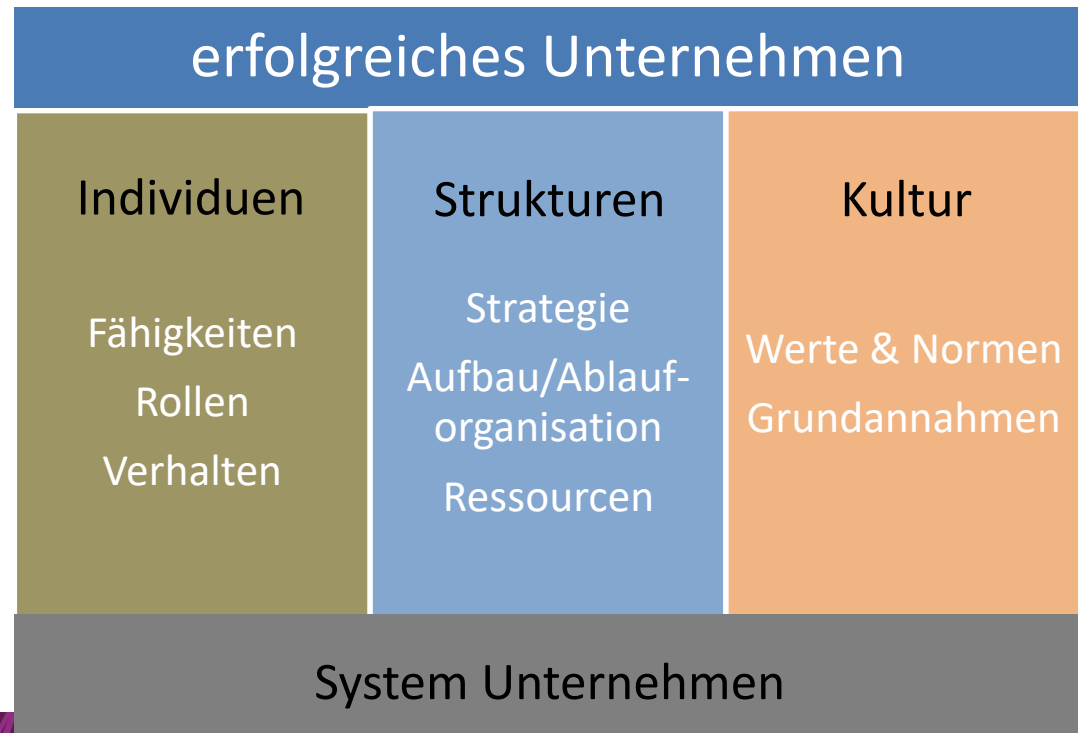
Technologische Umwelt

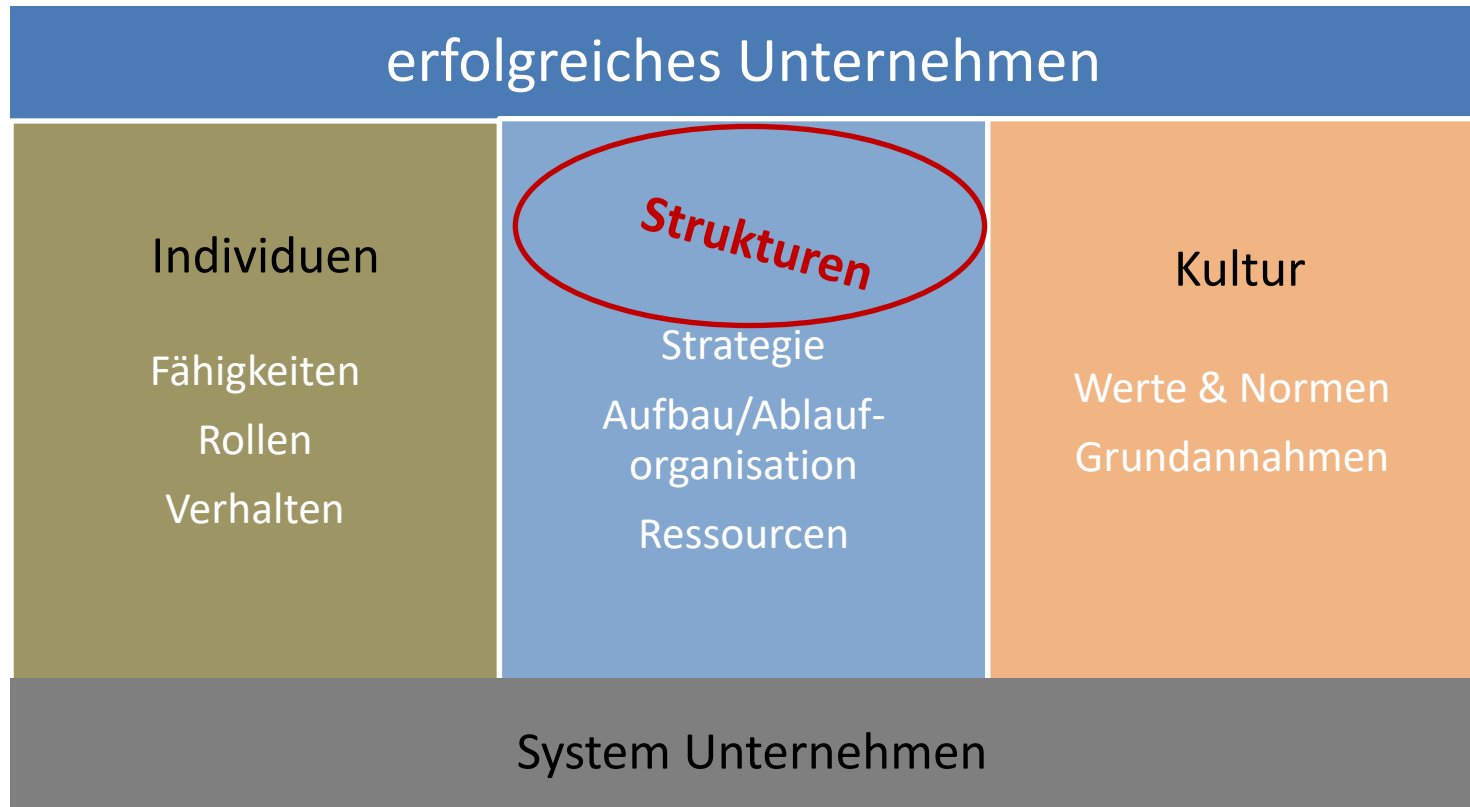
Die (Teil-)Märkte & Umgebung

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

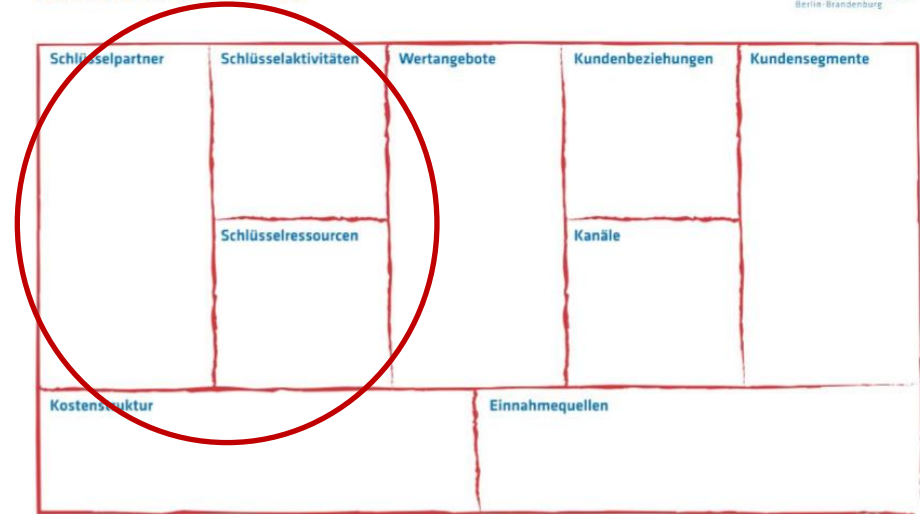




# Businessplan: Geschäftsmodell – ein strategisches Konzept

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

Business Model Canvas



- Betriebsaufbau
- Leistungserstellung
- Kalkulation
- PartnerInnen und Lieferanten
- MitarbeiterInnen

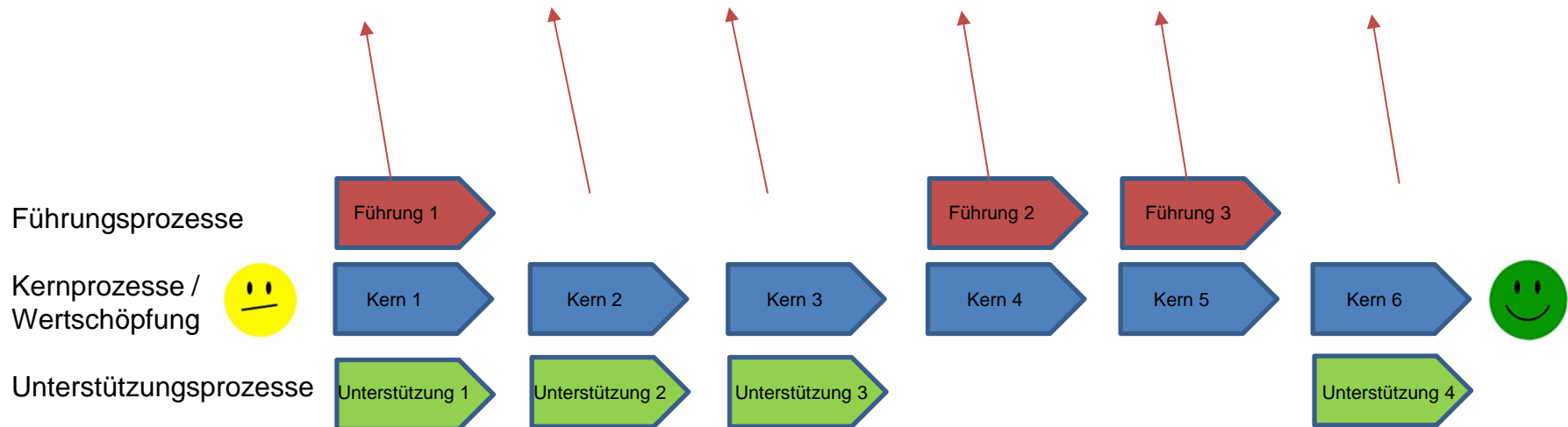
## Betriebsaufbau

- 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.



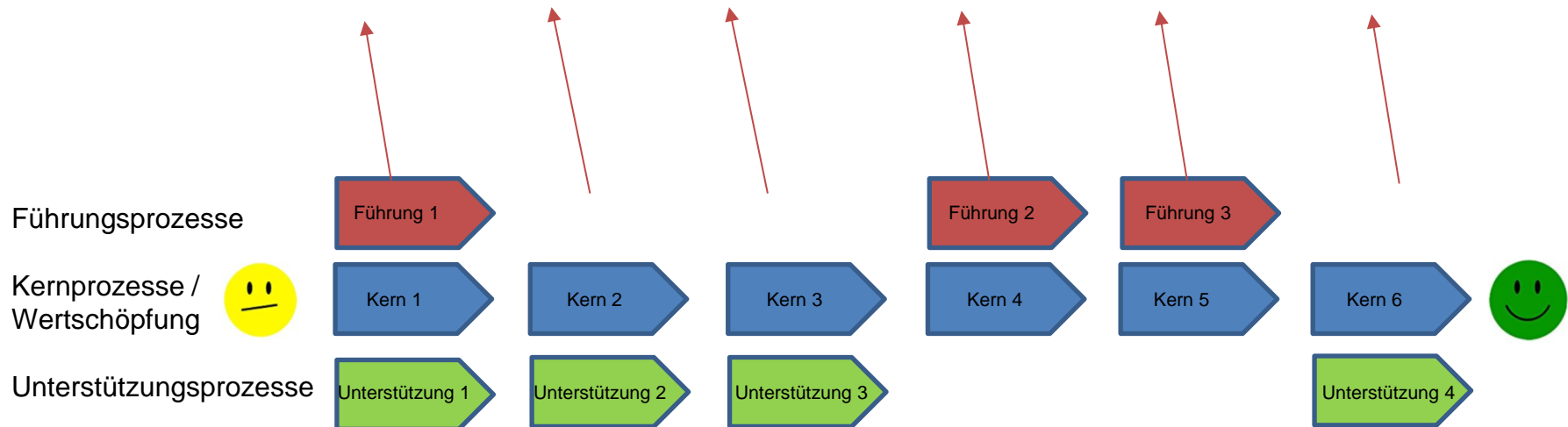
Prozesslandkarte

# Betriebsorganisation: Ablauforganisation

Erfassen Sie die Aufgaben / Aktivitäten in unserer Organisation

Aufgaben bündeln

„Aufgabenbereiche“ benennen

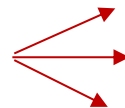


Prozesslandkarte

# Businessplan: Geschäftsmodell – ein strategisches Konzept

## AUFBAUORGANISATION

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



## Selbstreflexion & Fremdrelexion (Team) -

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



## Kapitel 3: Selbstreflexion & Fremdreflexion (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

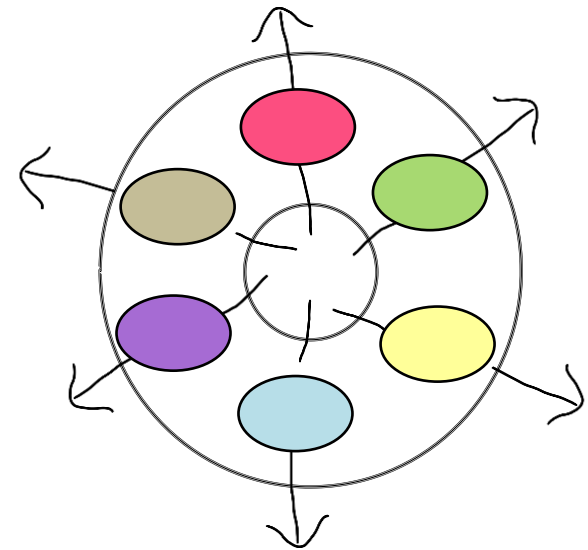
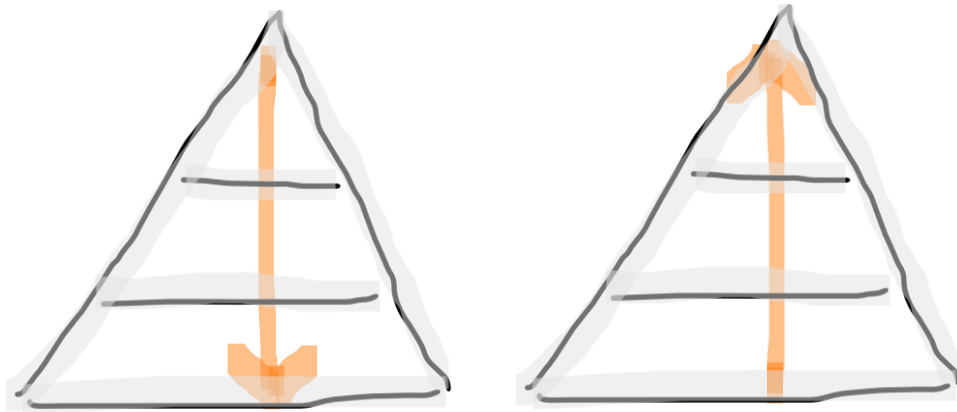
## Kompetenzmatrix: Stelle

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				

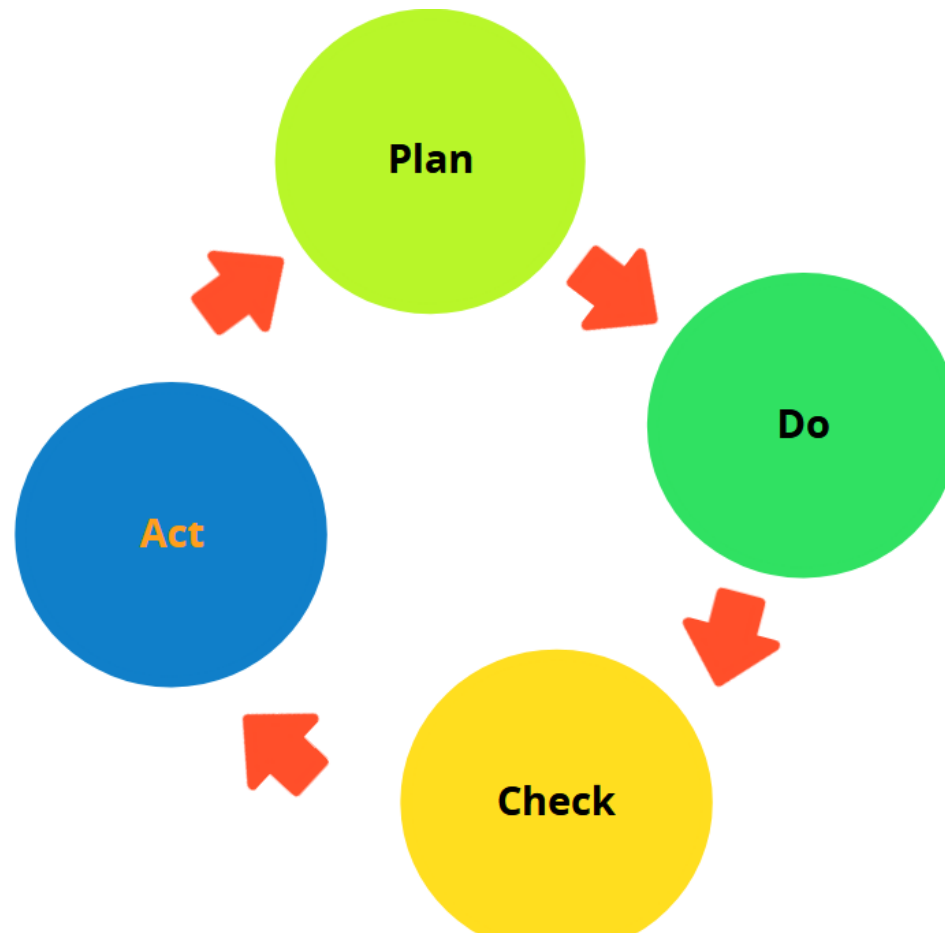
Aufbauorganisation:

Aufgaben- / Rollen- / Funktionenverteilung

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



# Deming Kreis kontinuierlicher Verbesserungsprozess



## Betriebsorganisation

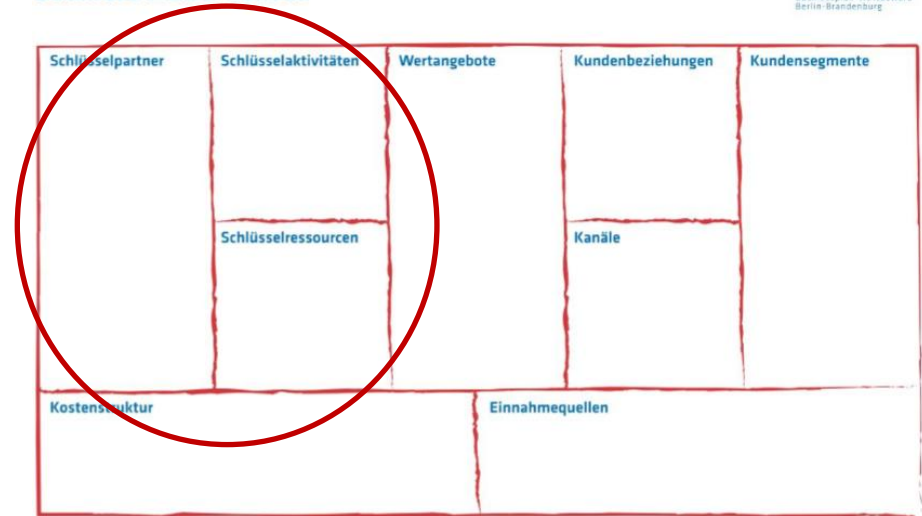
### Betriebsaufbau

- 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. **Geschäftssystem und Organisation**
7. Meilensteinplanung
8. Chancen und Risiken
9. Finanzplanung

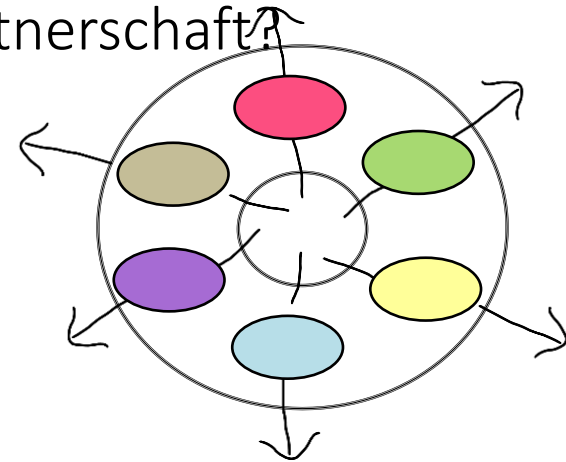
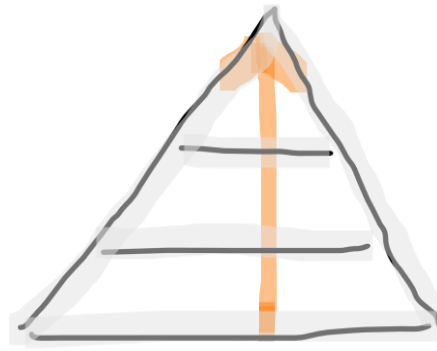
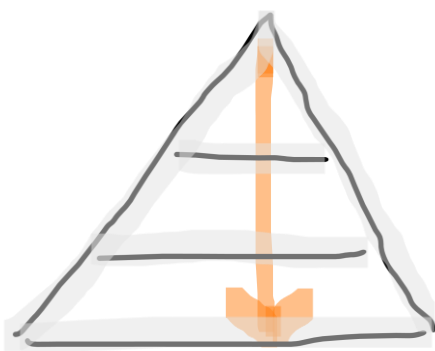
Business Model Canvas

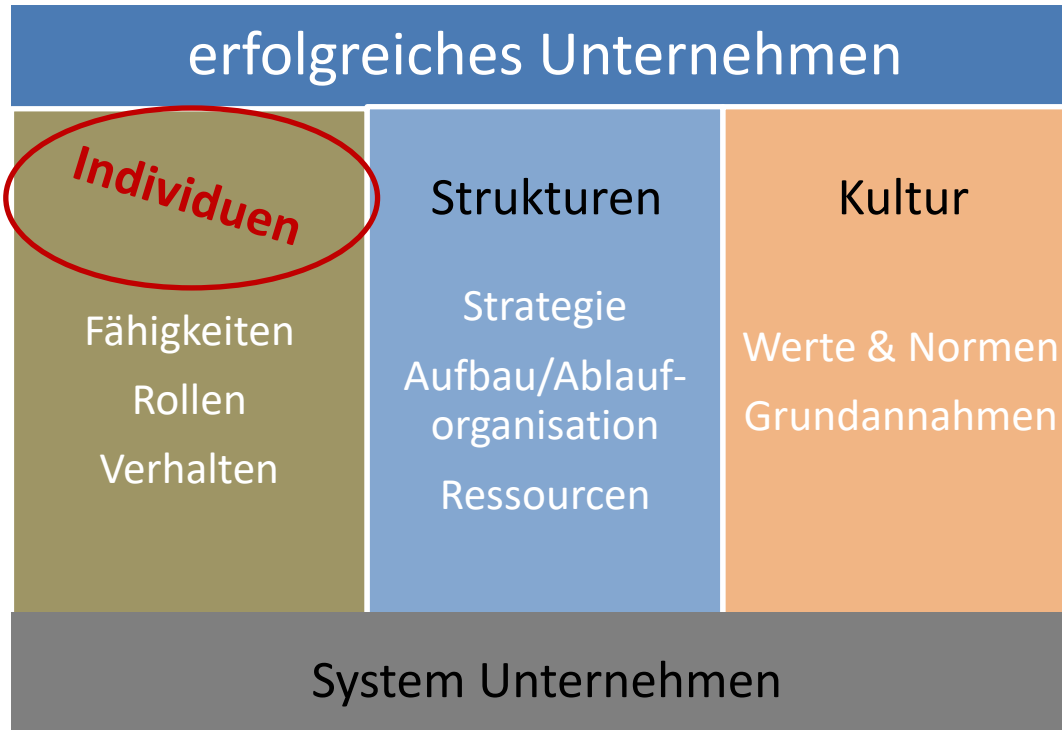


- Betriebsaufbau
- Leistungserstellung
- Kalkulation
- PartnerInnen und Lieferanten
- MitarbeiterInnen

## 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?

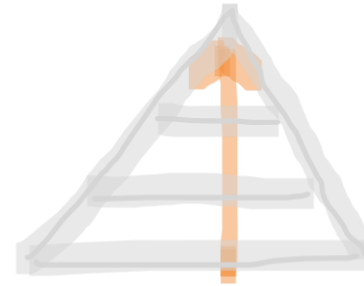
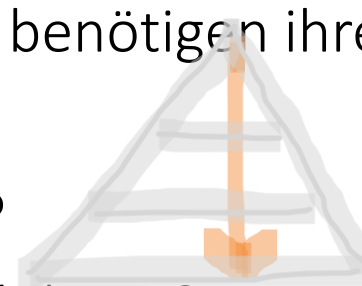






## MitarbeiterInnen

- 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

# Viel Erfolg und vor allem viel Spaß!



Anett Lommatzsch

**manus ordinans**  
UNTERNEHMENSBERATUNG

[anett.lommatzsch@manus-ordinans.de](mailto:anett.lommatzsch@manus-ordinans.de)

[www.manus-ordinans.de](http://www.manus-ordinans.de)

0176 32 06 69 84

#30 jahrebpw

# BPW 2025

Deine Idee | Dein Konzept | Dein Unternehmen

Hotline: 030 / 21 25 - 21 21

E-Mail: [info@b-p-w.de](mailto:info@b-p-w.de)

Internet: [www.b-p-w.de](http://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.