
GRÜNDEN?
KLAR DOCH!
DU, WIR
& UNSER
NETZWERK
BPW
2027
www.b-p-w.de

BPW
#wirgründen

BPW 2027

Seminarprogramm Brandenburg

Investitionsbank Berlin

Investitionsbank des Landes Brandenburg ILB

BPW
#wirgründen

Unternehmensorganisation

Anett Lommatzsch

manus ordinans
UNTERNEHMENSBERATUNG

Berufliches speed dating

Name

Teamgründung? Anzahl co-founder

Unternehmensgröße (geplant)

Standort

Reichweite/Einzugsgebiet

Branche

(avisiertes) Gründungsdatum

Der Businessplan

Deckblatt mit ihren Kontaktdaten

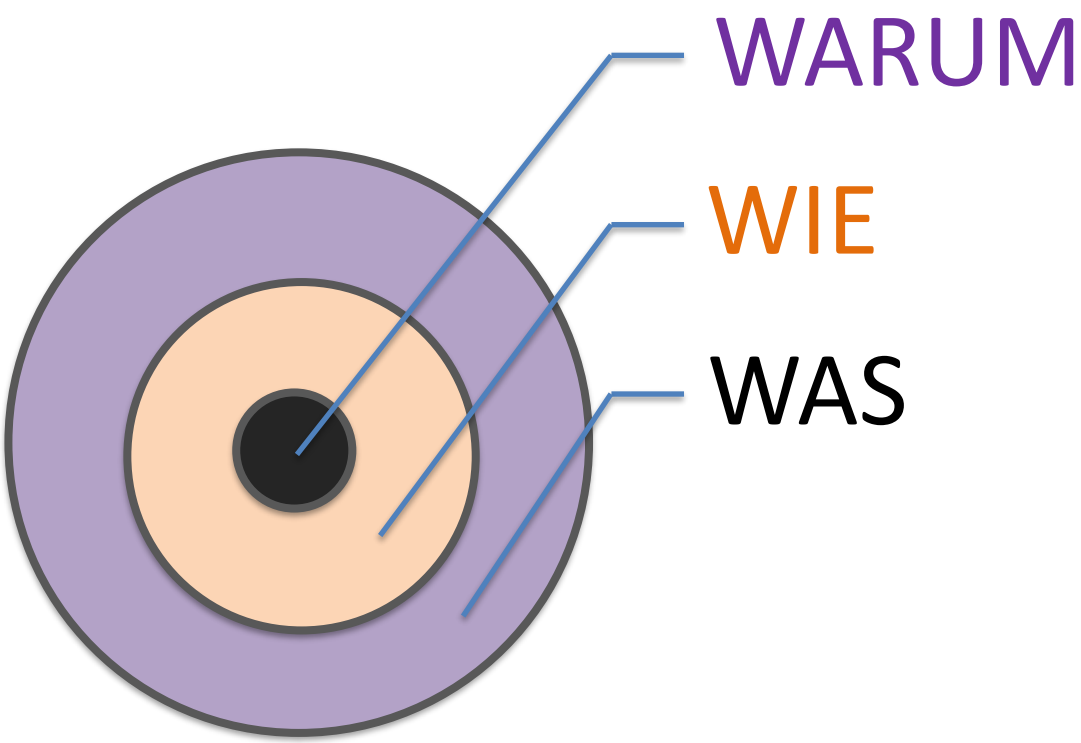
Inhaltsverzeichnis

1. Gründungsvorhaben: 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 siehe Anlage

10. Anlagen

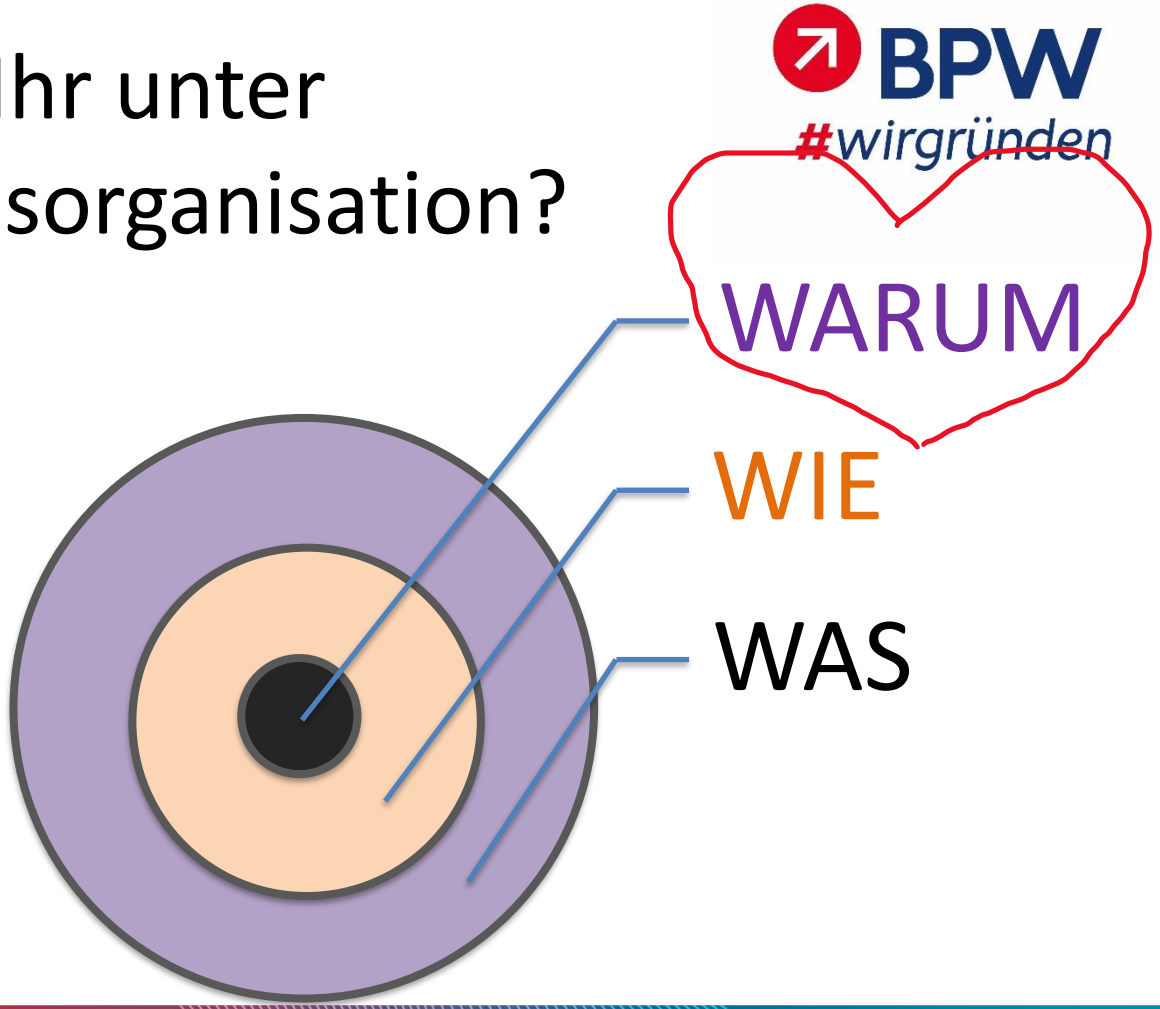
Kapitalbedarfsplanung, Liquiditäts- und Rentabilitätsvorschau für 3 Jahre, CV, Referenzen & Qualifikationen, ggf. Vorverträge

Agenda



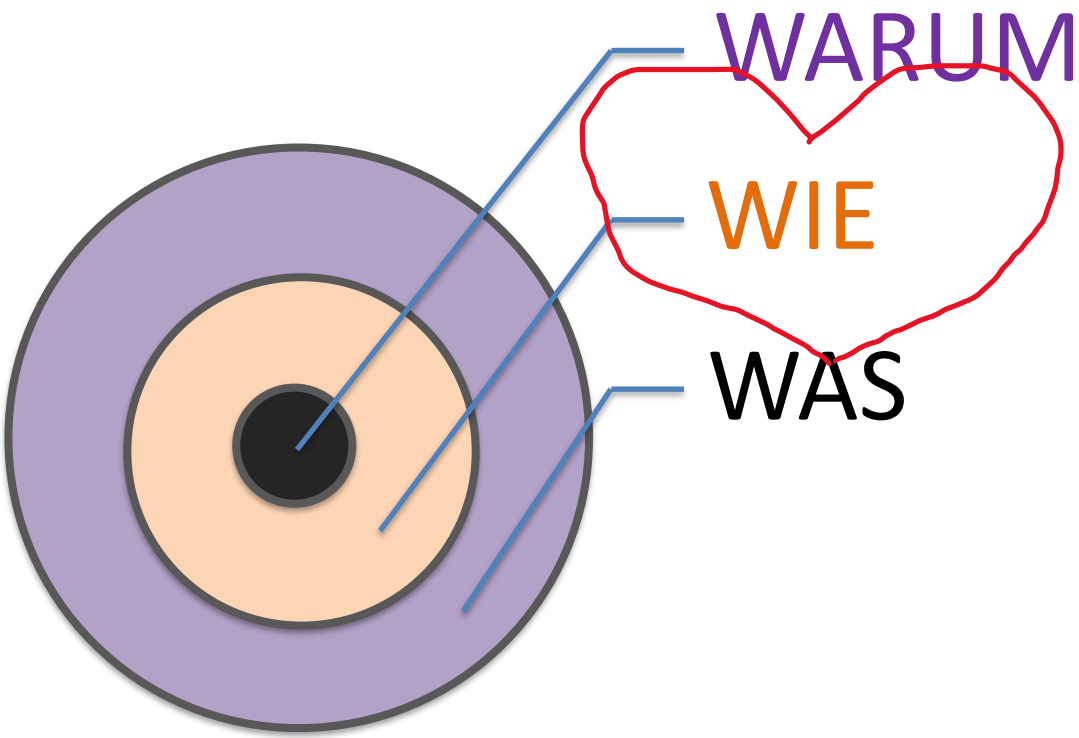
In Anlehnung an Simon Sinek „the golden circle“

Was versteht Ihr unter Unternehmensorganisation?



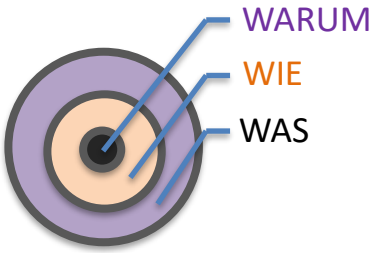
In Anlehnung an Simon Sinek „the golden circle“

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

+

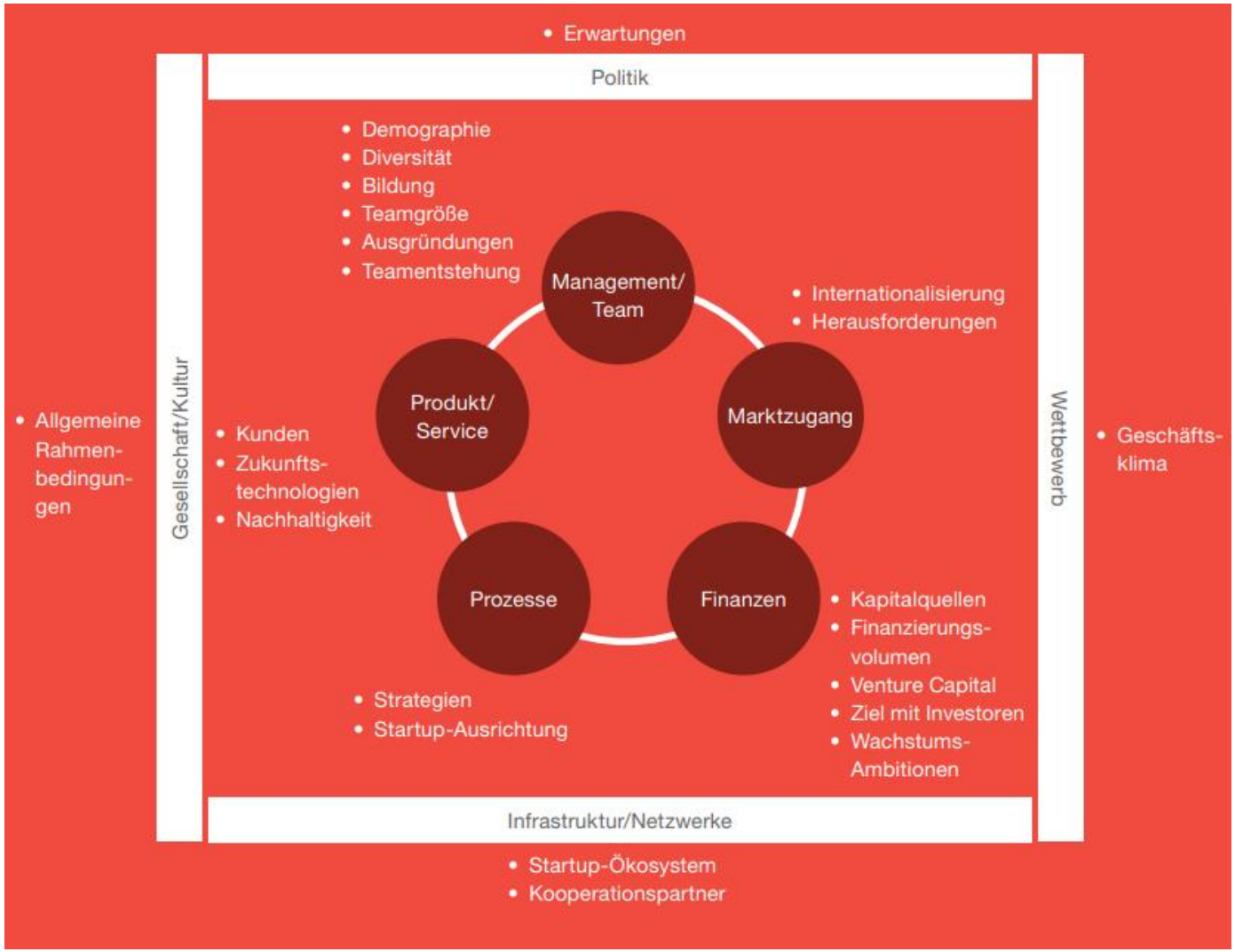
„Weiche“ Erfolgsfaktoren: Unternehmenswerte, welche Kompetenzen werden im Unternehmen benötigt, Motivation der Mitarbeitenden

=

Abgleich: Aktivitäten & Aufgaben vs. Kompetenzen

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

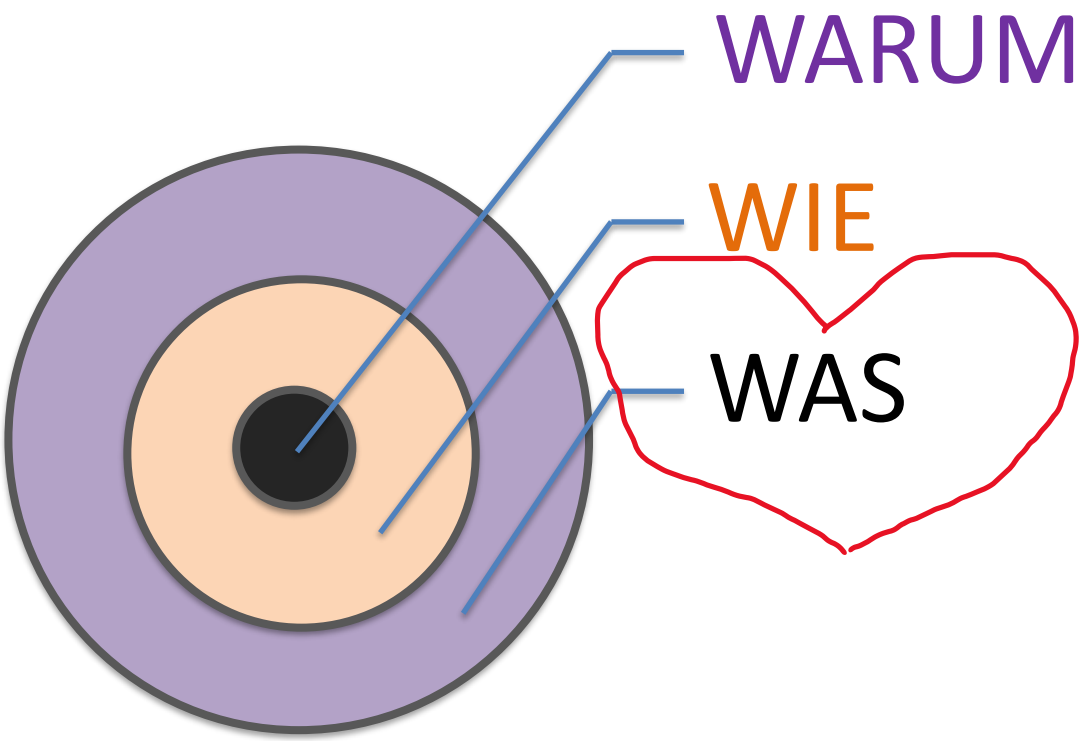
source: Klicker pixelio.de In Anlehnung an Simon Sinek „the golden circle“



BPW
#wirgründen

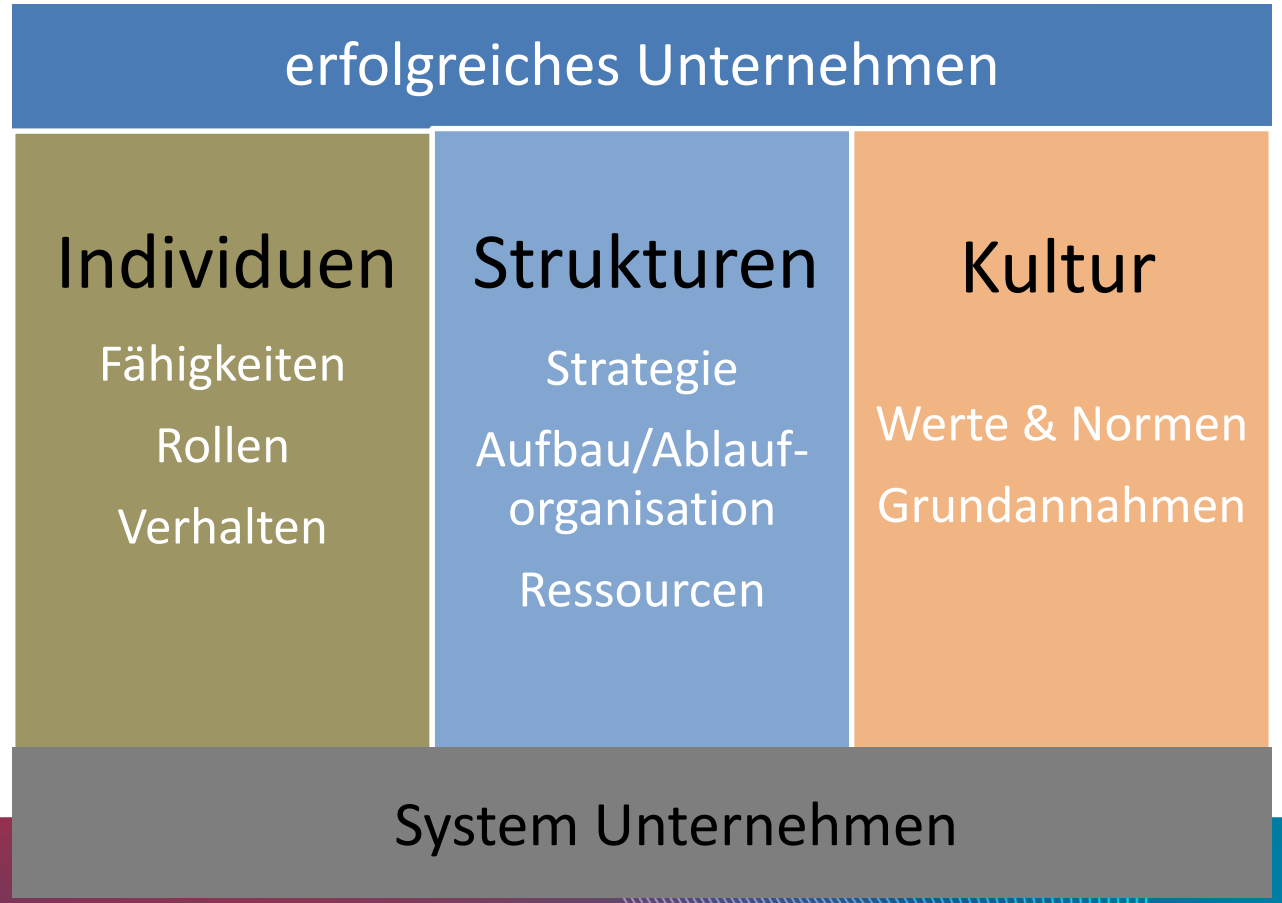
Grafik: Akademisches Rahmenwerk nach Kollmann (2022), Deutscher Start Up Monitor 2022, S. 12

Agenda



In Anlehnung an Simon Sinek „the golden circle“

Gesamtwirtschaftliche Umwelt



Ökologische Umwelt

Soziale Umwelt

Institutionelle Umwelt

Politische Umwelt

Technologische Umwelt

Die (Teil-)Märkte & Umgebung

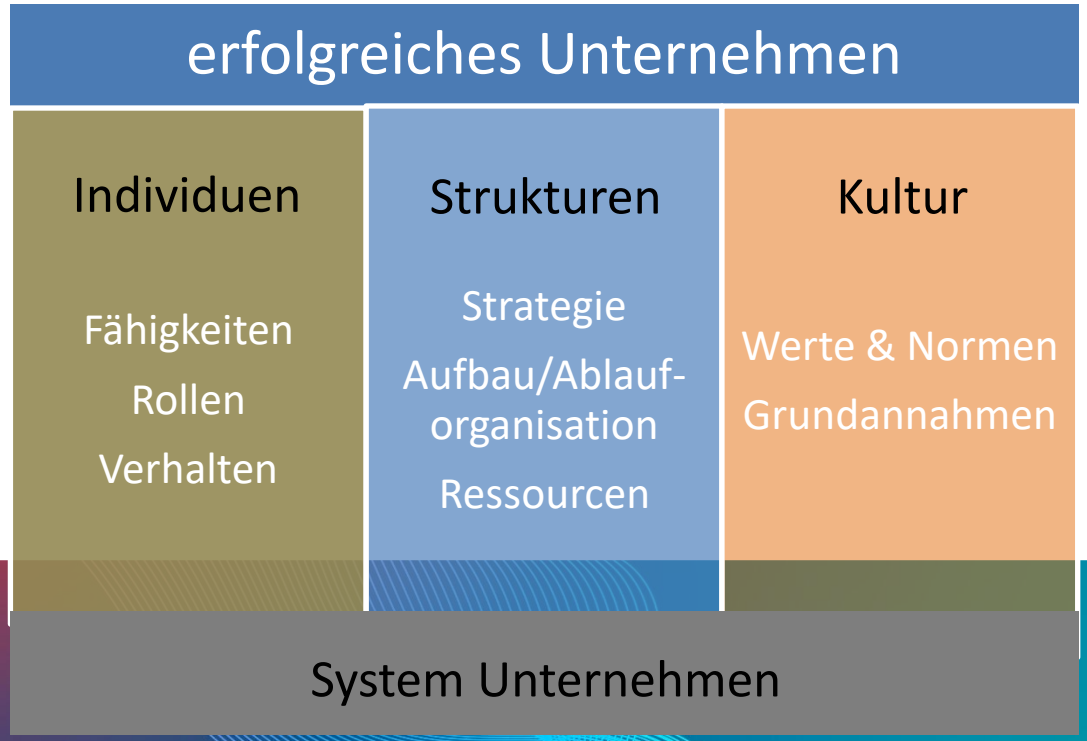
#wirgründen

Grafik: In Anlehnung an Thomas Lauer. Change Management.

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



#wirgründen

Grafik: In Anlehnung an Thomas Lauer. Change Management.

individuelle Werte – Unternehmenswerte

Wertvorstellung

bewerten

Wertesystem

wertvoll

Wertewandel

Wertegemeinschaft

Werteverfall

Wertebewusstsein

Unternehmenswerte

erstrebenswert

Wertschätzung

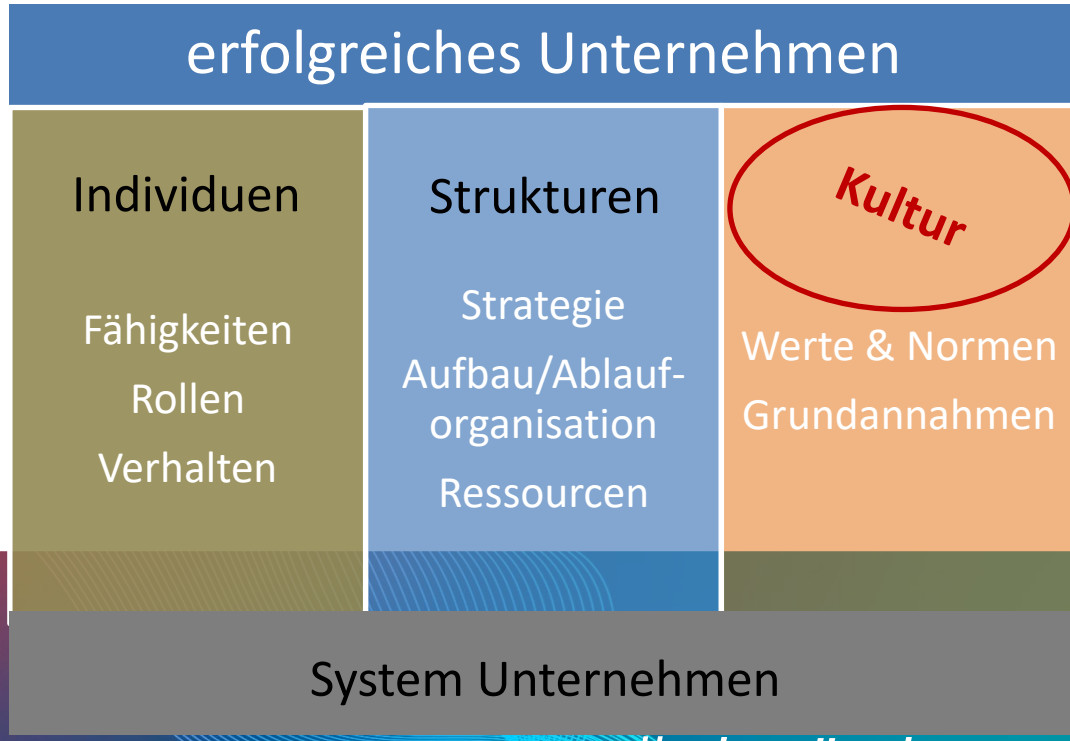
ehrenwert

Wertschöpfung

wertschaffend

empfehlenswert





#wirgründen

Grafik rechts: In Anlehnung an Thomas Lauer. Change Management.
Grafik links: In Anlehnung an Simon Sinek. The Golden Circle

Meine Werte – unsere Werte

Definition „Werte“

„Das Adjektiv „wert“ ist sehr oft als Suffix von Wortbildungen zu finden (liebenswert, preiswert, sehenswert, etc.) und bedeutet „Geltung, Bedeutung habend, angesehen, geschätzt, kostbar, lieb, teuer“.

Ursprünglich ist der Begriff „Wert“ also eher das etymologische Kind von „**werden**“ (Wortwurzel) und sollte wohl konkretisierend ausdrücken: ***„Das wertschaffende Werden“*** *– bzw. ausformuliert:* ***„Aufbauen und Bewahren von wichtigen und gehaltvollen Vorstellungen über Bildung (Herausbildung) des Selbst.“***

„(…) der Begriff „Werte“ (Mehrzahl) wird auch – und heute insbesondere – in Verbindung mit menschlichen „Wertvorstellungen“ verwendet.“

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

Meine Werte – unsere Werte

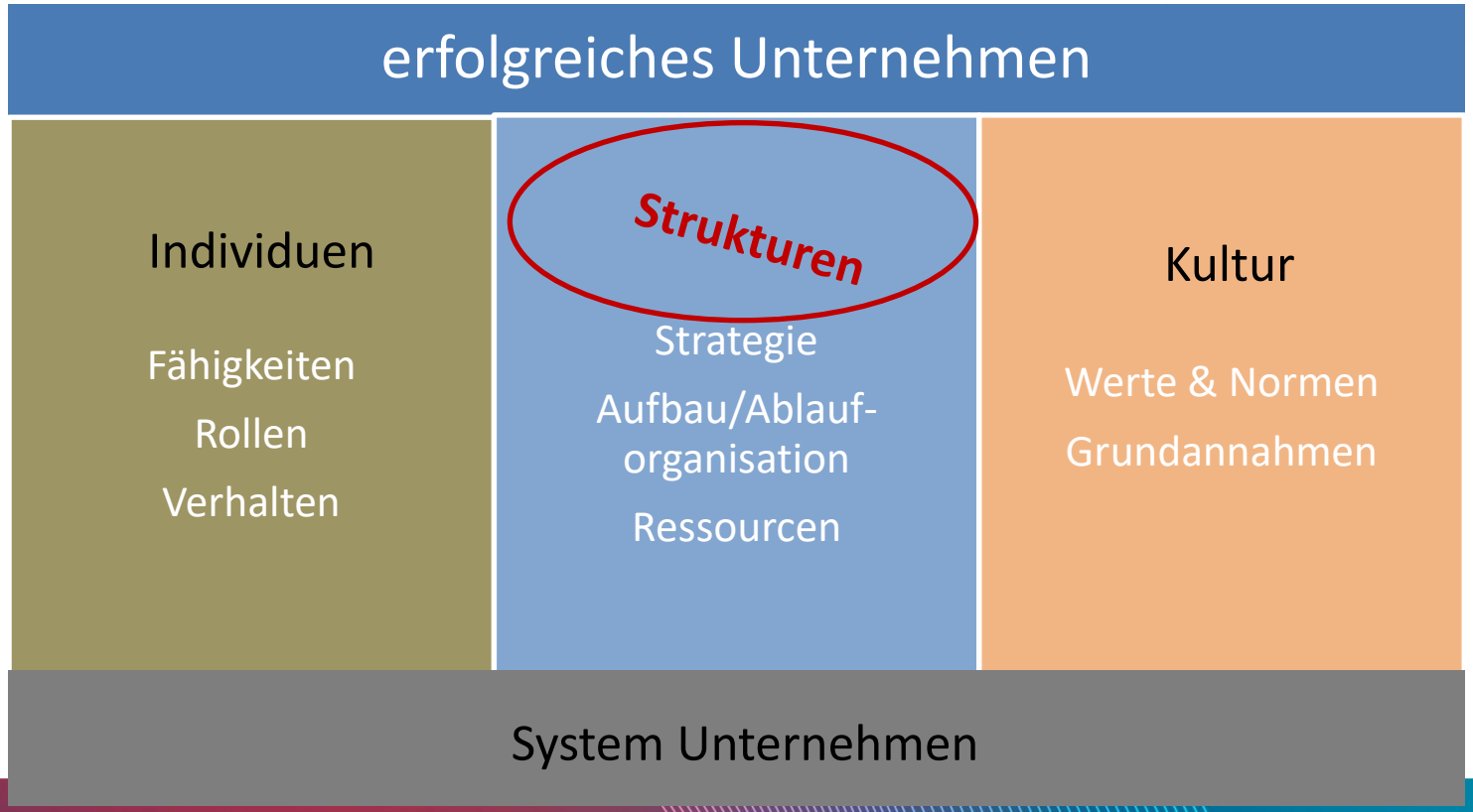
Definition „Werte“

„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.“

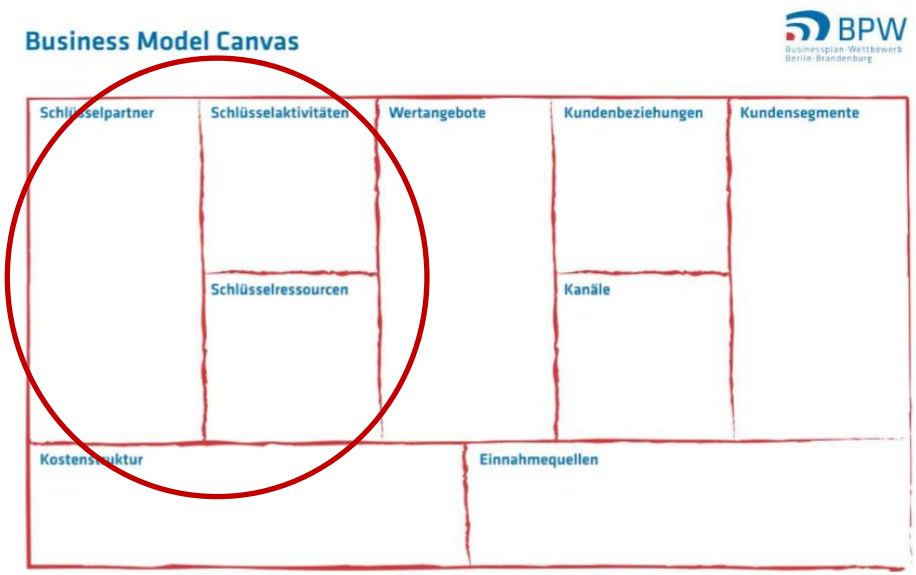
Unsere Werte => unsere Motivatoren, unsere Ziele

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



Grafik: In Anlehnung an Thomas Lauer. Change Management.

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

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

#wirgründen

Betriebsaufbau

- Welches Gründungsdatum planen Sie? Weicht dieses vom
- Eröffnungsdatum ab? Falls ja, bitte kurz begründen.
- Welche Rechtsform wählen Sie? (Gesellschaftervertrag?)

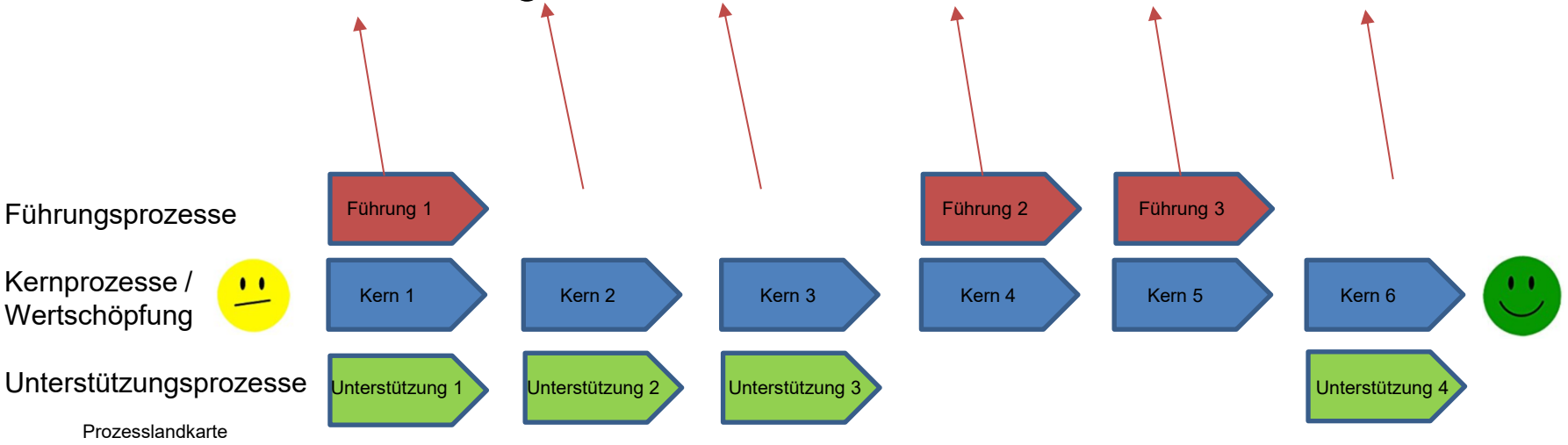
- Wie sieht die Organisationsstruktur aus?: Organigramm, Aufgaben und Aufgabenverteilung

- 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.



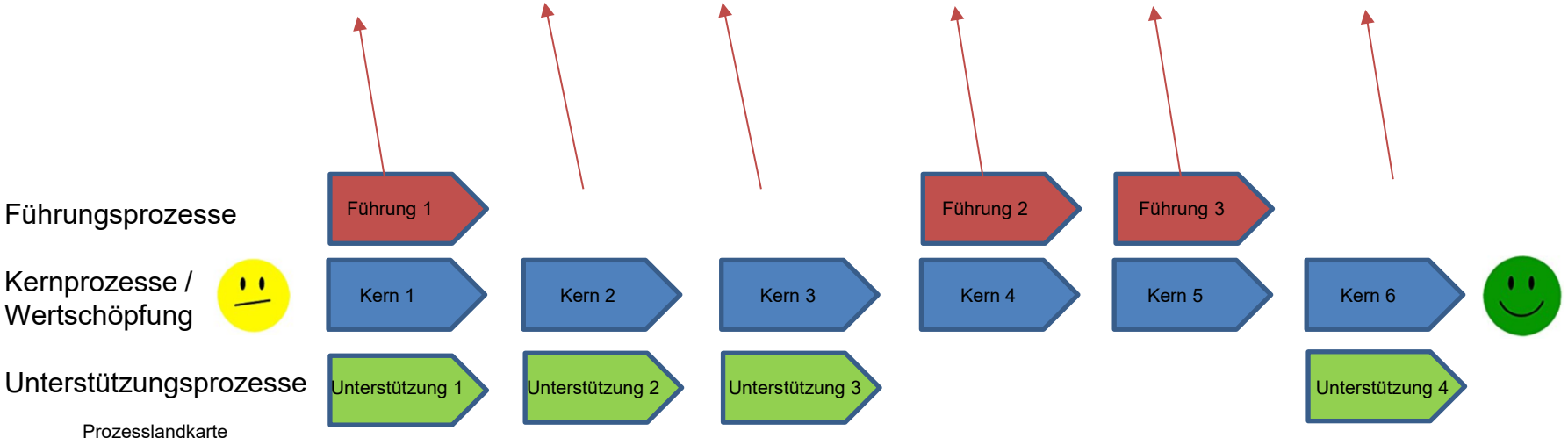
Prozesslandkarte

Betriebsorganisation: Ablauforganisation

Erfassen Sie die Aufgaben / Aktivitäten in unserer Organisation

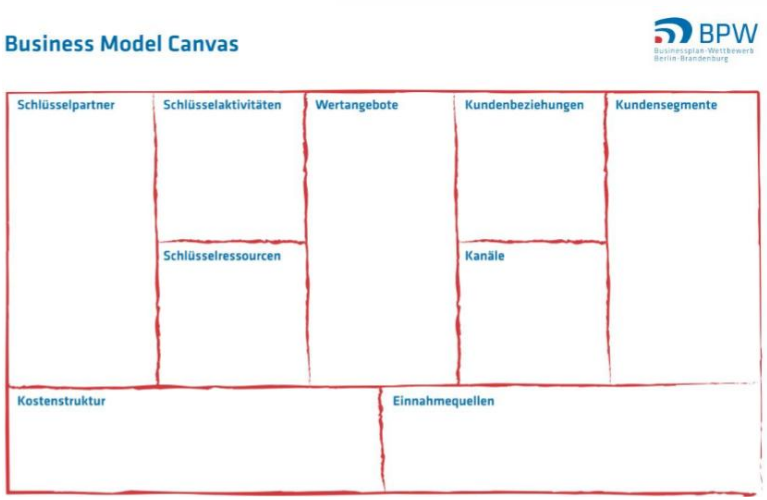
Aufgaben bündeln

„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 & Fremdreflexion (Team) -

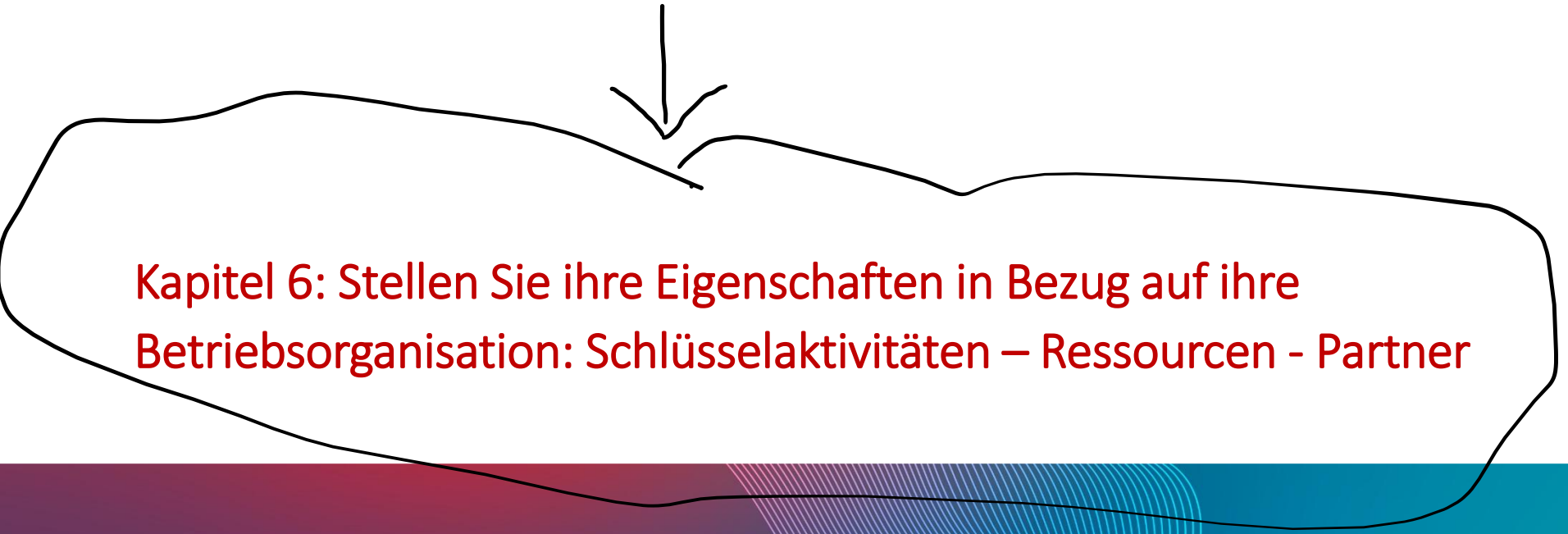
- Fähigkeiten & Fertigkeiten
- Werte
- Motivation

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

#wirgründen

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

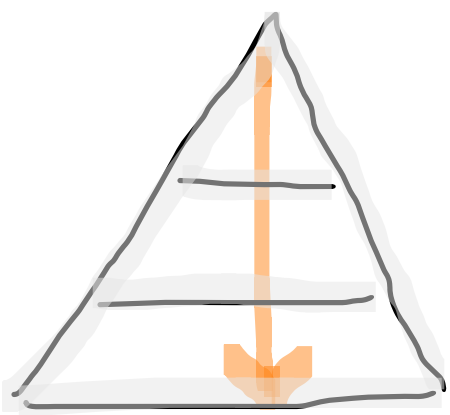
Themen Partner	Erfahrung	Netzwerke	Können/ Wissen	Besondere Kompetenzen	Stärken
Iris	A / 1	A / 1	Buchhaltung		Kommunikativ
Czem	C / 4	B / 2			Orga.-talent
Florence	A / 1	B / 3		Kalkulation	
Paul	B / 2	C / 4			gewissenhaft

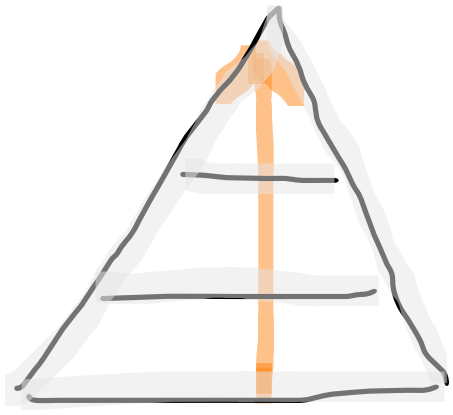
Kompetenzen/ Partner	Akquise	Social media	Coaching Persönlichkeit	Beratung Finanzen Bank	…
Iris	A / 1				
Czem	B / 3				
Florence	B / 2				
Paul	C / 4				

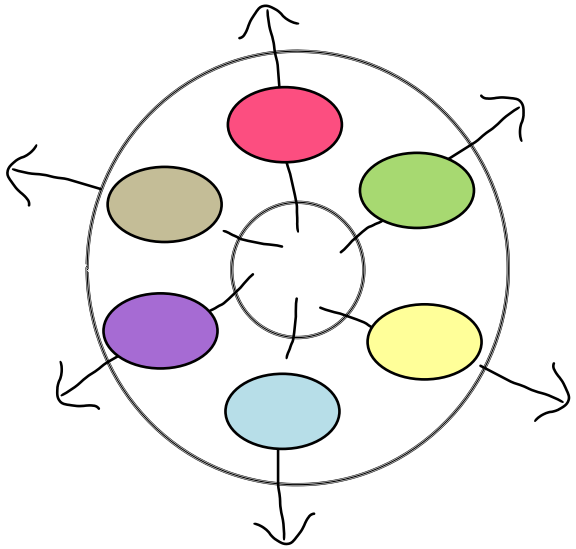
#wirgründen

Aufbauorganisation:
Aufgaben- / Rollen- /Funktionenverteilung

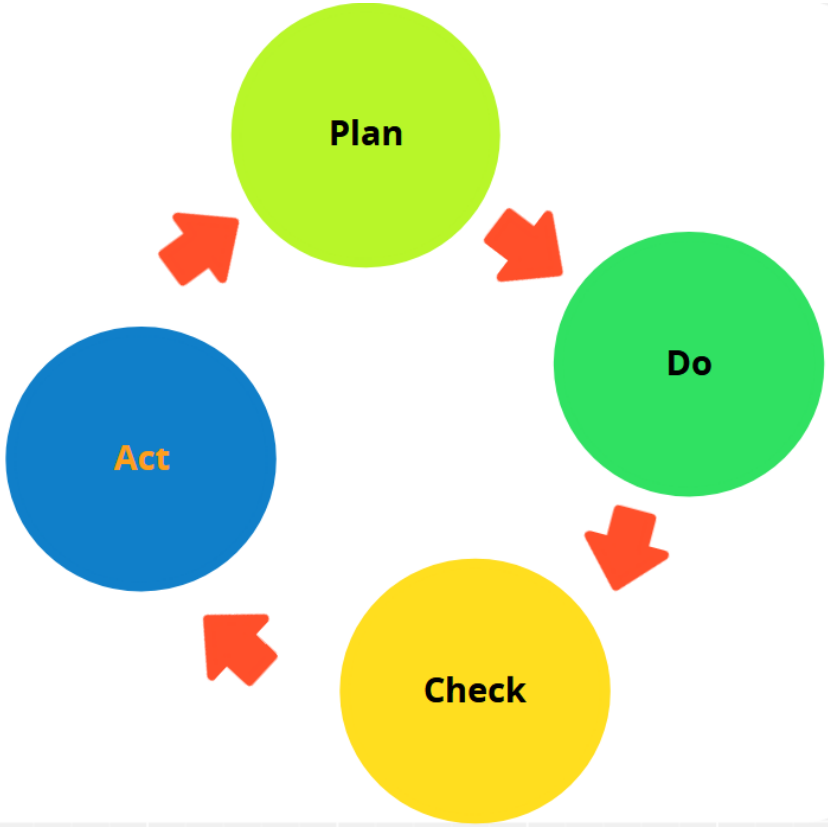
„Aufgabenbereiche“ : Wer hat die „Mütze auf“ für den jeweiligen Bereich? Wer stellt die Vertretung dar?







Deming Kreis
kontinuierlicher Verbesserungsprozess



Betriebsorganisation

Betriebsaufbau

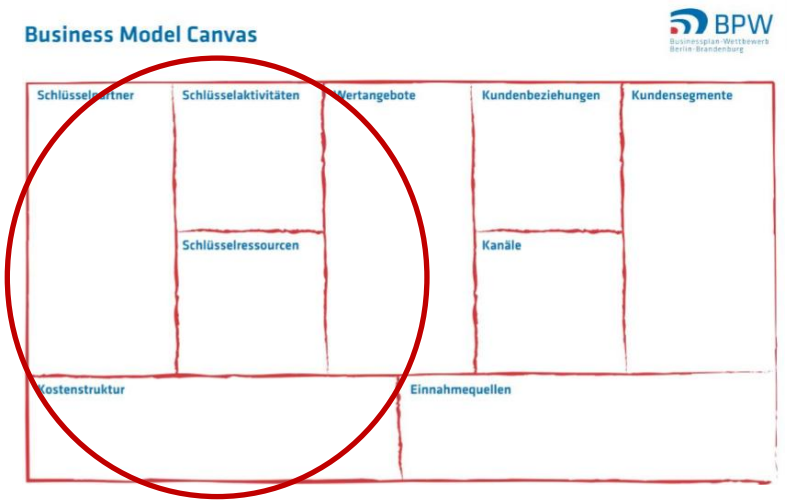
- Wer übernimmt Buchführung / steuerliche Beratung? STEUERRECHT, SOZIALRECHT, LOHNSTEUERRECHT
- Vorbereitende Buchführung selber erledigen vs. alles „selbst machen“ vs. Steuerbüro

- 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

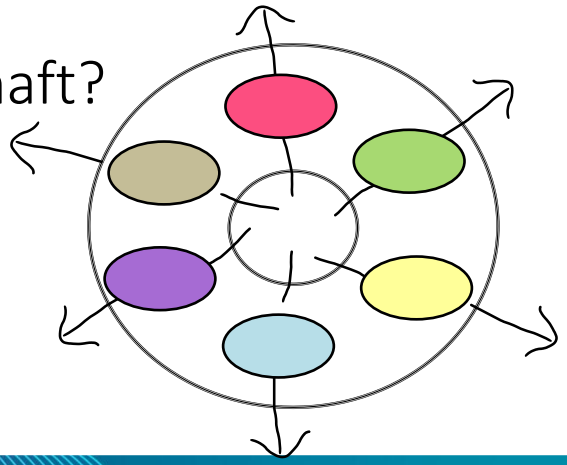


- Betriebsaufbau
- Leistungserstellung
- Kalkulation
- PartnerInnen und Lieferanten
- MitarbeiterInnen

PartnerInnen, Lieferanten, Netzwerke

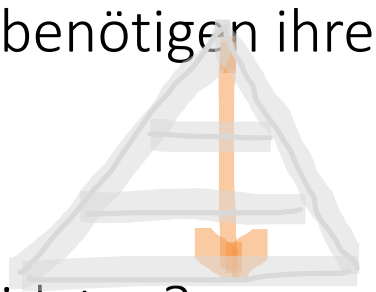
- Arbeiten Sie mit PartnerInnen zusammen?
- Wenn ja, können Sie diese schon benennen und für welche Bereiche (Fremdleistung, Material, Ware etc.)
- Wofür benötigen Sie PartnerInnen und LieferantInnen?
  => ggf. Verweis auf 6.1 Aufgabenverteilung
- Welche Vorteile hat die einzelne Partnerschaft?

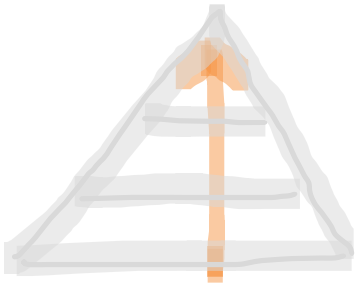


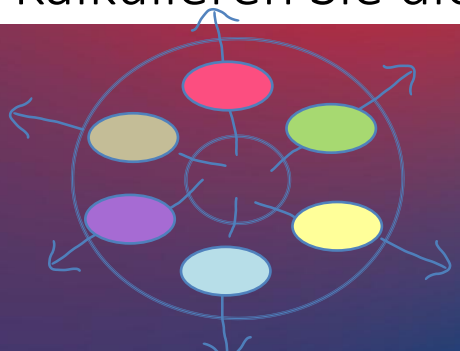


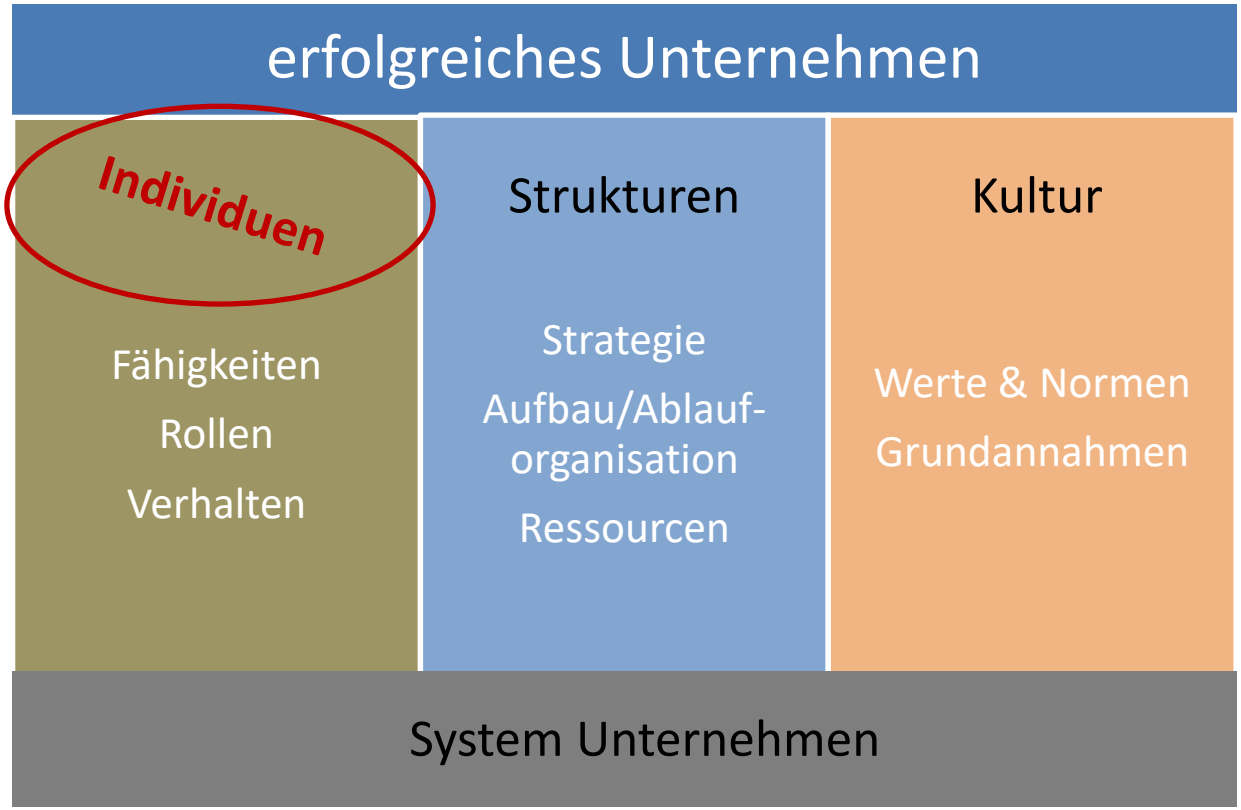
MitarbeiterInnen

- 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









#wirgründen

Grafik: In Anlehnung an Thomas Lauer. Change Management.

Kennzahlen

Wirtschaftlich:
Gewinnspanne, Wareneinsatz/Materialeinsatz, Personalkosten

Kundenspezifisch:
Reklamationen, Regress, Auftragslage (einzelner Kunden)

Mitarbeiterorientiert:
Krankenstand (Langzeit), Fluktuation

Viel Erfolg und vor allem viel Spaß!

BPW
#wirgründen

Anett Lommatzsch

manus ordinans
UNTERNEHMENSBERATUNG

anett.lommatzsch@manus-ordinans.de

www.manus-ordinans.de

0176 32 06 69 84

BPW 2027

Deine Idee | Dein Konzept | Dein Unternehmen

Hotline: 030 / 21 25 - 21 21
E-Mail: bpw@ibb-business-team.de
Internet: www.b-p-w.de

Förderer

LAND BRANDENBURG

BERLIN
Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe

Kofinanziert von der Europäischen Union

Der Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg wird gemeinsam durch die Länder Berlin und Brandenburg unterstützt sowie aus Mitteln der Europäischen Union kofinanziert.