Businessplanung und erfolgreiche Umsetzung

Eine Anleitung

Funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Beschreibung des Moduls

- Überblick

Dieses Modul zeigt Ihnen die Schritte zur Erstellung eines klaren Businessplans, gibt Erfolg versprechende Hinweise für die Umsetzung. Es befasst sich mit formalen Aspekten sowie einem unternehmerischen Ansatz zur Schaffung der rechtlichen und operativen Grundlage für ein erfolgreiches Unternehmertum in der Verbindung von Landwirtschaft und EAL.

- Lernziele

Knowledge

✓ *Verständnis der Unternehmensplanung und ihrer Bedeutung für erfolgreiches Unternehmertum*

✓ *Überblick über Unternehmensführung*

Kompetenzen

✓ *Sich verändernde und herausfordernde Situationen erkennen und unternehmerisch mit ihnen umgehen*

✓ *Erkennen von Chancen und Geschäftsmöglichkeiten an der Schnittstelle von Landwirtschaft und EAL*

✓ *Fähigkeit, Geschäftsplanung und Geschäftsmanagement in Ihrem Unternehmen zu implementieren*

Einstellungen

✓ *Bewusstsein für die Verbesserung / Aufrechterhaltung der Qualität von EAL mit einem erfolgreichen landwirtschaftlichen Betrieb*

Businessplanung und erfolgreiche Umsetzung

Inhalt

1. Unternehmensplanung – Notwendigkeit und Nutzen für Unternehmer
2. Unternehmerischer Umgang mit Unternehmensplanung
3. Einen Geschäftsplan / Businessplan schreiben
4. Hauptinhalt Ihres BUSINESS PLAN
5. Ihr BUSINESSMANAGEMENT innerhalb von MFA und EAL
6. Wesentliche Funktionen von BUSINESS MANAGEMENT
7. Beginnen Sie mit Ihrem BUSINESS MANAGEMENT

1. Unternehmensplanung – Notwendigkeit und Nutzen für Unternehmer

1.1 Notwendigkeit eines Businessplans

Ein Unternehmens oder ein neues Konzept zu beginnen bringt eine Vielzahl von Unsicherheiten und Aspekten mit sich, die im Voraus durchdacht werden müssen, um das Risiko eines Fehlstarts oder einer ungeplanten Beendigung bei der Umsetzung von Konzepten zu minimieren.

Mit der Vorlage eines Geschäftsplans/ Businessplans untermauern Unternehmer, dass sie mit den vielen Aspekten ihres Geschäfts vertraut sind.

Der Geschäftsplan ist ein schriftliches Konzept, in dem der Unternehmer alle Faktoren würdigt, die für den Erfolg eines Projekts entscheidend sind. Eine sorgfältige Planung mit klaren Zahlen ermöglicht die ständige Überprüfung der Geschäftsidee auf Machbarkeit und Zielerreichung.

Der Geschäftsplan ist gleichzeitig:

- Planungstool: zur strategischen Weiterentwicklung der Geschäftsidee
- Entscheidungsunterstützung: zur Klärung des weiteren Vorgehens
- Visitenkarte: wichtiges Medium, um Dritte von Ihrem Projekt zu überzeugen
- Kontrollinstrument: zur laufenden Überprüfung der Ziele und Ergebnisse.

1.2 Nutzen eines Businessplans

Es ist ratsam, sich ausreichend Zeit zu nehmen, um den Geschäftsplan als schriftliches Konzept zu formulieren. Ein gut durchdachter Businessplan kann für Folgendes dienen:

- Dritte von Ihrem Projekt zu überzeugen. Der Geschäftsplan zeigt, dass Sie mit der Komplexität des Projekts umgehen können. Die Niederschrift zwingt dazu, klar und tief zu denken.
- Stärkung der Position gegenüber Verhandlungspartnern wie Banken, Investoren, Lieferanten usw.
- eine Richtlinie mit der Ziele und Aktivitäten überprüft werden können. Der Geschäftsplan ist der Ausgangspunkt für jede Kontrolle, denn ohne einen Plan gibt es keine Kontrolle.
- Förderung eines systematischen Ansatzes bei der Umsetzung Ihres Projekts. Bei der Erstellung des Plans werden Wissenslücken und -probleme sichtbar.
- Einen Überblick über das Projekt geben: Die einzelnen Teile für das Gesamtbild zusammenstellen.
- Erhöhung der Erfolgschancen des Projekts. Die Umsetzung des Projekts wird mit Hilfe eines Businessplans wesentlich einfacher.
- Beurteilung von Risiken und Schwächen.
- Abhängigkeiten zeigen. Auch wenn die einzelnen Teile eines Geschäftsplans voneinander getrennt sind, ist es wichtig, dass alle Kapitel im Gesamtinhalt zusammen passen.

Hier gehts zur Fallstudie DE01

2. Unternehmerischer Umgang mit Unternehmensplanung

Ihr Geschäftsplan als lebendiges Dokument

Ein häufig aktualisierter Geschäftsplan enthält eine Checkliste. Er unterstützt Sie dabei, von Ihrer täglichen Arbeit einen Schritt zurück zu gehen und eine andere Perspektive auf Ihr Unternehmen zu haben, indem Sie seine verschiedenen Teilbereiche durchgehen.

In Distanz zu Ihrem Unternehmen zu gehen und darüber nachzudenken, ist eine wichtige unternehmerische Aufgabe. Sie werden Folgendes erkennen:

- ob es Unterschiede gibt zwischen dem, was Sie einst geplant haben, und dem, was Sie jetzt tun,
- Welche Konsequenzen diese Unterschiede haben
- ob jetzt Anpassung oder Abweichung zum Geschäftsplan erforderlich sind.

Es ist nicht unmöglich, ein Unternehmen ohne einen Geschäftsplan oder ohne Unternehmensplanung zu betreiben – und viele tun dies auch. Wenn Sie jedoch keinen Geschäftsplan schreiben und sich nicht um die Planung Ihres Geschäfts kümmern, ist es wahrscheinlich, dass Sie unorganisiert sind oder zumindest wichtige Zeit verlieren, wenn Probleme auftreten oder Ihr unternehmerischer Weg Anpassungen erfordert. Mit einem Geschäftsplan haben Sie ein leistungsfähiges Instrument, um den Status Ihrer Arbeit zu diagnostizieren.

3. Einen Businessplan schreiben

3.1 Die Geschäftsidee reflektieren und konkretisieren

Machen Sie einen Schritt zurück und reflektieren Sie gut über Ihre Geschäftsidee und über sich selbst, Ihre Gefühle, Hoffnungen und Zweifel an der Idee. Seien Sie sehr ehrlich, es wird Ihnen helfen, Ihren Weg zu finden.

Schreiben Sie Ihre Gedanken auf – dies zeigt Ihnen, wie klar Ihre Pläne sind und worüber Sie sich noch klarer werden müssen. So entwickeln Sie eine Grundlage für Ihr Geschäft und als Unternehmer.

- Was sind Ihre Ziele in Bezug auf das Geschäft? → Wohin wollen Sie damit kommen?
- Was ist der Kern Ihres Geschäfts? → Welchen Nutzen haben Ihre zukünftigen Kunden von dem Produkt oder der Dienstleistung, die Sie anbieten möchten?
- Welche Ressourcen haben Sie bereits und welche benötigen Sie?
- Wie würde der Start / die Übernahme des Unternehmens Ihr berufliches und persönliches Leben und Ihre Umgebung beeinflussen?

3.1 eine Geschäftsidee reflektieren und konkretisieren → 3.2 Finden und Selektieren geeigneter Informationen → 3.3 Feedback einholen → 3.4 ständige Reflektion

3. Einen Businessplan schreiben

3.2 Finden und Selektieren geeigneter Informationen – Netzwerke aufbauen

Es ist wichtig, die für einen Geschäftsplan erforderlichen Informationen zu finden. Wie können Sie alle Fragen beantworten, die Ihre Geschäftsidee begleiten, und wie können Sie alle notwendigen Informationen und Fakten sammeln?

Im Detail hängt die Verfügbarkeit von Informationen stark von der Art des Geschäfts ab, das Sie verfolgen möchten. Denken Sie immer daran, zu wählen, was für Ihr Unternehmen gut ist.

Es lohnt sich immer, andere Aktuere in Ihrem potenziellen Markt oder in der Nähe Ihres Marktes zu beobachten:

- Wie machen sie ihre Geschäfte und sind sie erfolgreich?
- Gibt es erkennbare Erfolgsgründe?

Wenn möglich, gehen Sie einen direkten und tiefen Erfahrungsaustausch mit anderen Unternehmern oder reflektieren Sie mit Unternehmensberatern und Experten. Ein solches Netzwerk ist kurz- und langfristig sehr wertvoll.

Hier gehts zu den Fallstudien SL01 oder SK06! Lernen Sie die Konzepte, die Unternehmer und ihre Art der Geschäftsplanung in der Verbindung von Landwirtschaft und EAL kennen! Überprüfen Sie ihre Erfahrungen!

3.3 Feedback einholen

Um Ihren Geschäftsplan als lebendiges Dokument und stabilen Kompass verwenden zu können, empfiehlt es sich, ihn einfach zu halten und nicht zu viele, sondern eindeutige Zahlen / Situationen zu definieren, die Sie regelmäßig überprüfen.

Zum Beispiel Ihr Bankkonto, Ihre Einnahmen, Ihre Ergebnisse, Ihr Cashflow, Ihre Anzahl an Kunden, Ihre Anzahl an Geschäftspartnern usw.

Wenn Sie sich entschieden haben, worum es bei Ihrem Unternehmen geht, wenn Sie Ihren Geschäftsplan schreiben und Ihr professionelles Netzwerk einrichten, sollten Sie andere um Feedback zu Ihrer Planung bitten.

Seien Sie offen für das, was andere über Ihre Geschäftsidee und Ihren Geschäftsplan denken. Sammeln Sie alle Rückmeldungen, überlegen Sie, ob und wie Sie zustimmen und entscheiden Sie sich für die entsprechende Anpassung Ihrer Pläne.

3.4 Ständige Reflektion

Sie sollten sich in jeder Phase des Beginns und der Führung Ihres Unternehmens Zeit für eine Wiederholung der oben genannten Schritte nehmen. Erinnern Sie sich immer daran, was Ihre Absichten und Ziele waren.

Wenn Sie Ihre Überlegungen gründlich niedergeschrieben haben, können Sie etwas festhalten, vergleichen, kontrollieren und aktualisieren.

Hier gehts zu den Fallstudien IT03 oder DE02! Gewinnen Sie Einsicht in Situationen gewinnen, in denen Änderungen am Betriebskonzept oder bei der Umsetzung des Konzepts erforderlich waren. Der Unternehmer hat die Notwendigkeit erkannt und rechtzeitig gehandelt!

4. Hauptbestandteile Ihres BUSINESSPLANS

Die Hauptbestandteile eines Geschäftsplans sind Antworten auf einfache Fragen:

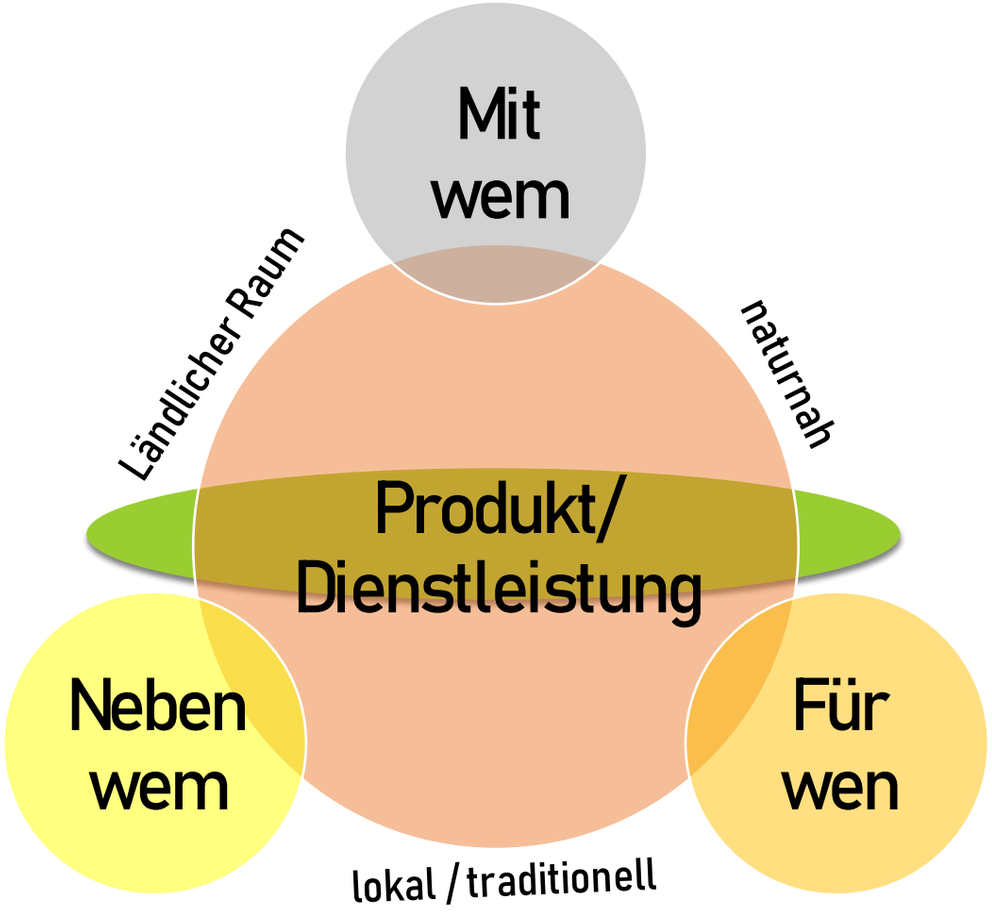
- Welche
Art von Produkt oder Dienstleistung bieten Sie an?

- Mit wem
betreiben Sie Ihr Geschäft
(Sie allein, Kooperation, Mitarbeiter)?

- Für wen

sind Ihre Produkte oder Dienstleistungen (potenzielle Kunden, Markt) gedacht?

- Neben wem
betreiben Sie Ihr Geschäft (potentielle Wettbewerber, Marktteilnehmer)?



4. Hauptbestandteile Ihres BUSINESSPLANS

Wo machen Sie Ihre Geschäfte?

- Rechtliche Rahmenbedingungen
- regionale Verhältnisse
- Infrastruktur

Wie betreiben Sie Ihr Geschäft?

- Betriebsstruktur
- Verwaltungsstruktur
- Finanzierungsstruktur

Wie erreichen Sie Ihre Zeilgruppe?

- Marketing
- Verkauf
- Werbung

Wie reagieren Sie im Falle des Falles?

- Szenarien
- bester / schlechtester Fall
- Risikoanalyse

4. Hauptbestandteile Ihres BUSINESSPLANS

Mögliche Struktur eines Businessplans:

1. Zusammenfassung
2. Produkte und Dienstleistungen
3. Marktanalyse
4. Strategie und Umsetzung
5. Betrieb und Management
6. Finanzplan
7. Risikoanalyse und -management

mehr Details erhalten Sie hier:
http://articles.bplans.com/a-standard-business-plan-outline/

5. Ihre Unternehmensführung innerhalb von MFA und EAL(1)

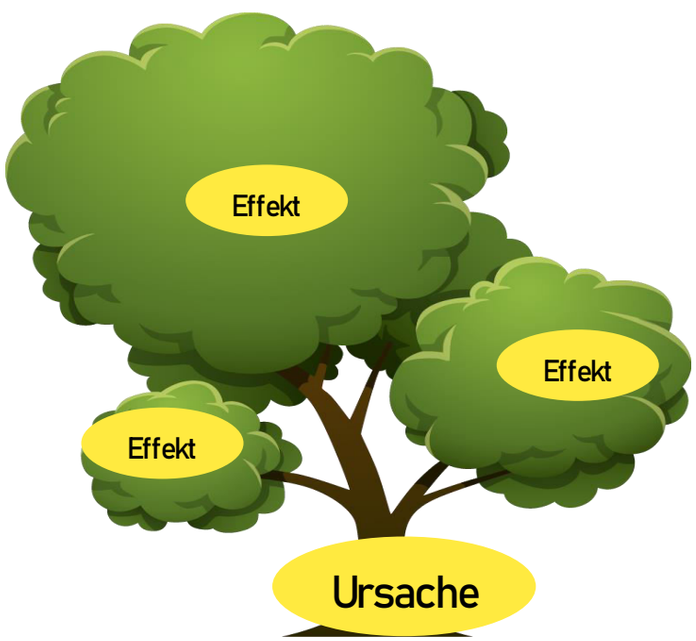
Ihr Businessplan ist als lebendiges Dokument Basis für die tägliche Geschäftsführung.

Als Unternehmer sollten Sie sich auf die Chancen in bestehenden und aufstrebenden Märkten konzentrieren und die wichtigen und notwendigen Schritte identifizieren, die Sie ergreifen sollten.

Was bedeutet das für Sie bei der Verknüpfung von MFA und EAL?

- Verfolgen Sie die Entwicklungen rund um die Landschaft und die Trends der regionalen, biologischen und nachhaltigen Wirtschaft
- Treten Sie in einen Austausch mit Ihrem hervorragenden Geschäftsnetzwerk
- und – warum nicht – prüfen Sie insbesondere die Chancen, Ihre Landwirtschaft mit Ihrer EAL zu verknüpfen, und schaffen Sie eine Win-Win-Situation für Wirtschaft, Ökologie und Gesellschaft.

Weitere Informationen zu MFA, EAL und erfolgsversprechenden Konzepten finden Sie auch in den FEAL-Modulen 1 und 2!



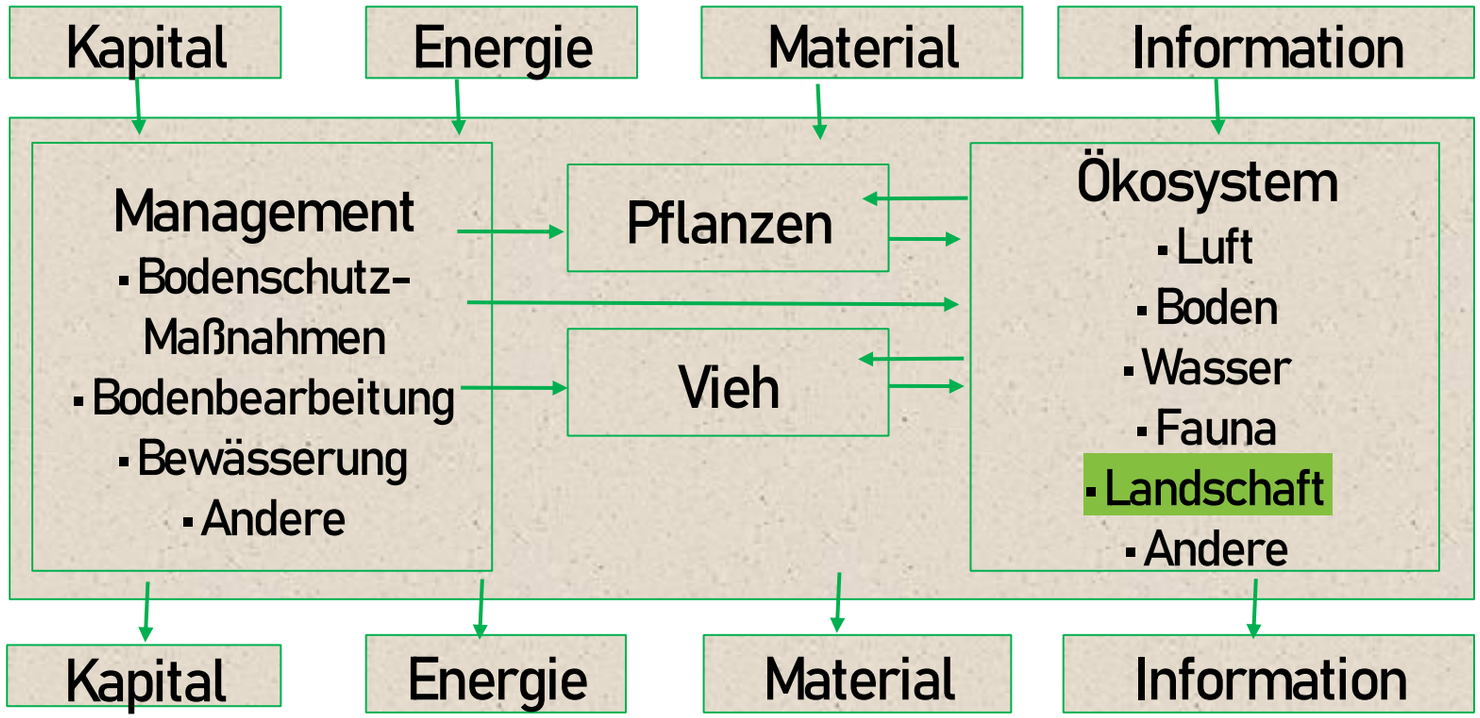
5. Ihre Unternehmensführung innerhalb von MFA und EAL(1)

An der Schnittstelle Ihres landwirtschaftlichen Betriebes, des MFA- und EAL-Konzepts, das Ihren Betrieb umgibt, gibt es Chancen und Herausforderungen. Ihre unternehmerische Tätigkeit kann positive und negative Auswirkungen auf Ihr Umfeld haben!

MFA umfasst verschiedene Aspekte:

- Eine gemeinsame Produktion von Waren und öffentlichen Gütern (VORSICHT: auch möglich: "öffentliche Nachteile")
- Mehrfachnutzung des ländlichen Raums und Regionalplanung
- Eine gesellschaftliche Forderung nach Nachhaltigkeit und gleichzeitig eine engere Verbindung zu dem Ort, an dem unsere Lebensmittel hergestellt werden

Modell eines landwirtschaftlichen Systems



Source: Caporali, 1991, 2000; adapted

5. Ihre Unternehmensführung innerhalb von MFA und EAL(1)

Unternehmerische Entscheidungen bei der Verknüpfung von MFA und EAL:

Die landwirtschaftliche Produktion hat mehrere externe Effekte. Und natürlich beeinflusst der Produktionsprozess die Umwelt (Natur / Gesellschaft / ländlicher Raum).

Unternehmerische Entscheidungen müssen auf allen drei Produktionsstufen getroffen werden:

1. Auswahl der Produktionsfaktoren
2. Entscheidung über das Endprodukt
3. Design und Implementierung des Produktionsprozesses

Es gibt hervorragende Beispiele für unternehmerisches Handeln innerhalb von MFA und EAL. Schauen Sie sich alle unsere Fallstudien an!

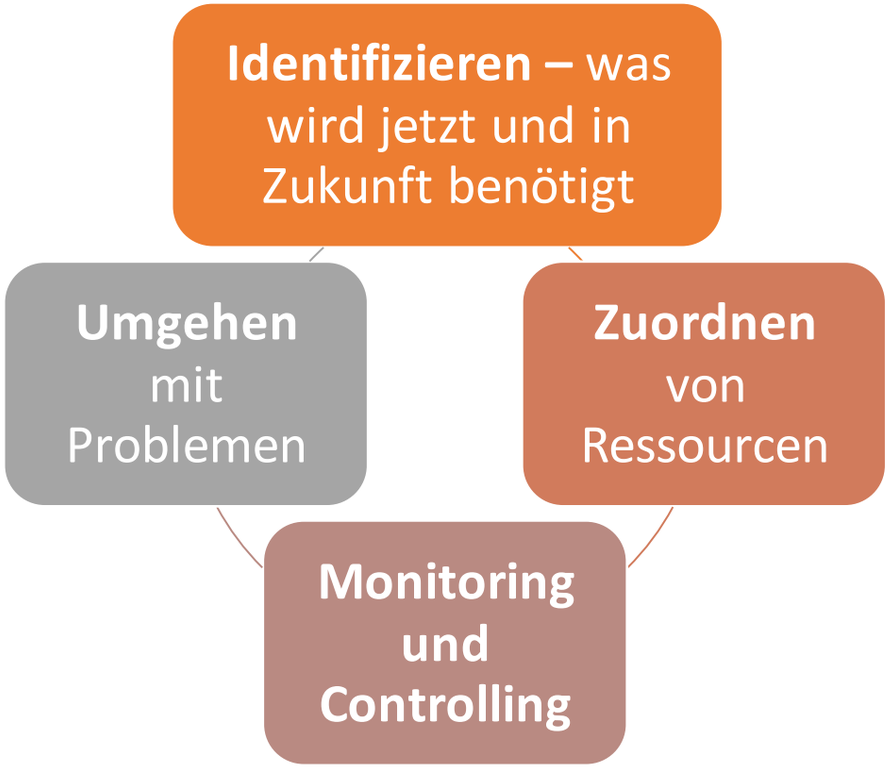
Denken Sie nach über:

- Verknüpfung der landwirtschaftlichen Produktion mit der Erhaltung der gesunden Umwelt und Landschaft
- Gründung von Unternehmen, die qualitativ hochwertige Produkte oder Dienstleistungen anbieten, Ressourceneffizienz respektieren und Landschaftsschutz hervorheben
- Einbindung der Gesellschaft in die Geschäftstätigkeit (von der Gemeinschaft unterstützte Landwirtschaft usw.)

5. Ihre Unternehmensführung innerhalb von MFA und EAL(1)

Um die Planung und Umsetzung in die richtige Richtung sicherzustellen, sollten Sie sich die Zeit nehmen, um den konkreten Bedarf oder Wunsch des Marktes zu ermitteln, den Sie bedienen möchten.
Dann sollten Sie darüber nachdenken, ob Sie diese Wünsche erfüllen können oder nicht.
Natürlich sollten Sie auch für sich klären, ob Sie mit den auftretenden Problemen umgehen können. Es gibt kaum ein Geschäft ohne Nachteile. Seien Sie also darauf vorbereitet.
Denken Sie über vorrangige Aufgaben, Zeitmanagement und die mögliche Delegierung von Aufgaben nach, um Ihre persönlichen Ressourcen und die Ressourcen Ihres Unternehmens und Ihrer Umgebung auf effiziente Weise zu nutzen.
Nehmen Sie Ihren Business Plan und prüfen Sie, ob Sie sich auf dem geplanten Weg befinden – oder besser oder schlechter unterwegs sind!

Für einen tieferen Einblick in MFA, EAL und Erfolg versprechende Konzepte finden Sie in den FEAL-Modulen 1 und 2 sowie in allen Fallstudien!



6. Wesentliche Funktionen von BUSINESS MANAGEMENT

Business Management verknüpft die Funktionen der Ausrichtung, der Organisation, Planung und Steuerung der begrenzten Ressourcen eines Unternehmens, um die Ziele zu erreichen.

6. Wesentliche Funktionen von BUSINESS MANAGEMENT

Controlling umfasst folgende Maßnahmen:

- Standards setzen, die Ihren Zielen entsprechen
- Leistung messen und darüber berichten
- Ziele und aktuelle Leistung vergleichen
- Maßnahmen ergreifen, um zu korrigieren oder zu verhindern

→ Budget: Wie viele Ressourcen benötigen und haben Sie?

→ Kontrolle: Sind Sie auf Kurs?

Führen umfasst folgende Maßnahmen:

- Mitarbeiter im Unternehmen motivieren
- Ziele und Ziele in Ihrem Unternehmen kommunizieren
- Konflikte innerhalb des Unternehmens lösen

→ Workload: Wie können Sie mit der gesamten Arbeit fertig werden?

→ Team: Wie können Sie als Team in Ihrem Unternehmen erfolgreich agieren?

Planung umfasst folgende Maßnahmen:

- an der Vision und Mission Ihres Unternehmens arbeiten
- konkrete und zu erreichende Ziele festlegen

→ Mission: Wohin gehen Sie?

→ Strategie: Wie kommen Sie dorthin?

Personalplanung umfasst folgende Maßnahmen:

- relevante Personen einstellen
- Mitarbeiter schulen

→ Workload: Wie können Sie die gesamte Arbeit erledigen?

→ Team: Wie können Sie als Team in Ihrem Unternehmen erfolgreich agieren?

6. Wesentliche Funktionen von BUSINESS MANAGEMENT

Organistion umfasst folgende Maßnahmen:

→ Arbeitsteilung: Wer macht Was?

7. Beginnen Sie mit Ihrem BUSINESS MANAGEMENT (1)

Die Größe des Managements kann von einer Person in einer kleinen Organisation bis zu einer größeren Firmen reichen.
Seien Sie sich bewusst, dass es folgendes gibt:

- Sie und Ihr Unternehmen
- Eine kontrollierbare Umgebung
- eine unkontrollierbare Umgebung

→ Behalten Sie Ihr unkontrollierbares Umfeld und die Entwicklungen und Trends in Ihrer Branche im Auge, konzentrieren Sie sich jedoch auf Ihr Selbstmanagement und Ihr Unternehmen in Ihrem steuerbaren/ kontrollierbaren Umfeld.
Kümmern Sie sich um Ihr Unternehmen!
→ Entwickeln Sie Ihr Unternehmen alleine oder mit Partnern (Zusammenarbeit) entlang der erkannten Wertschöpfungskette (auf der Grundlage von Qualität und Quantität) erfolgreich!

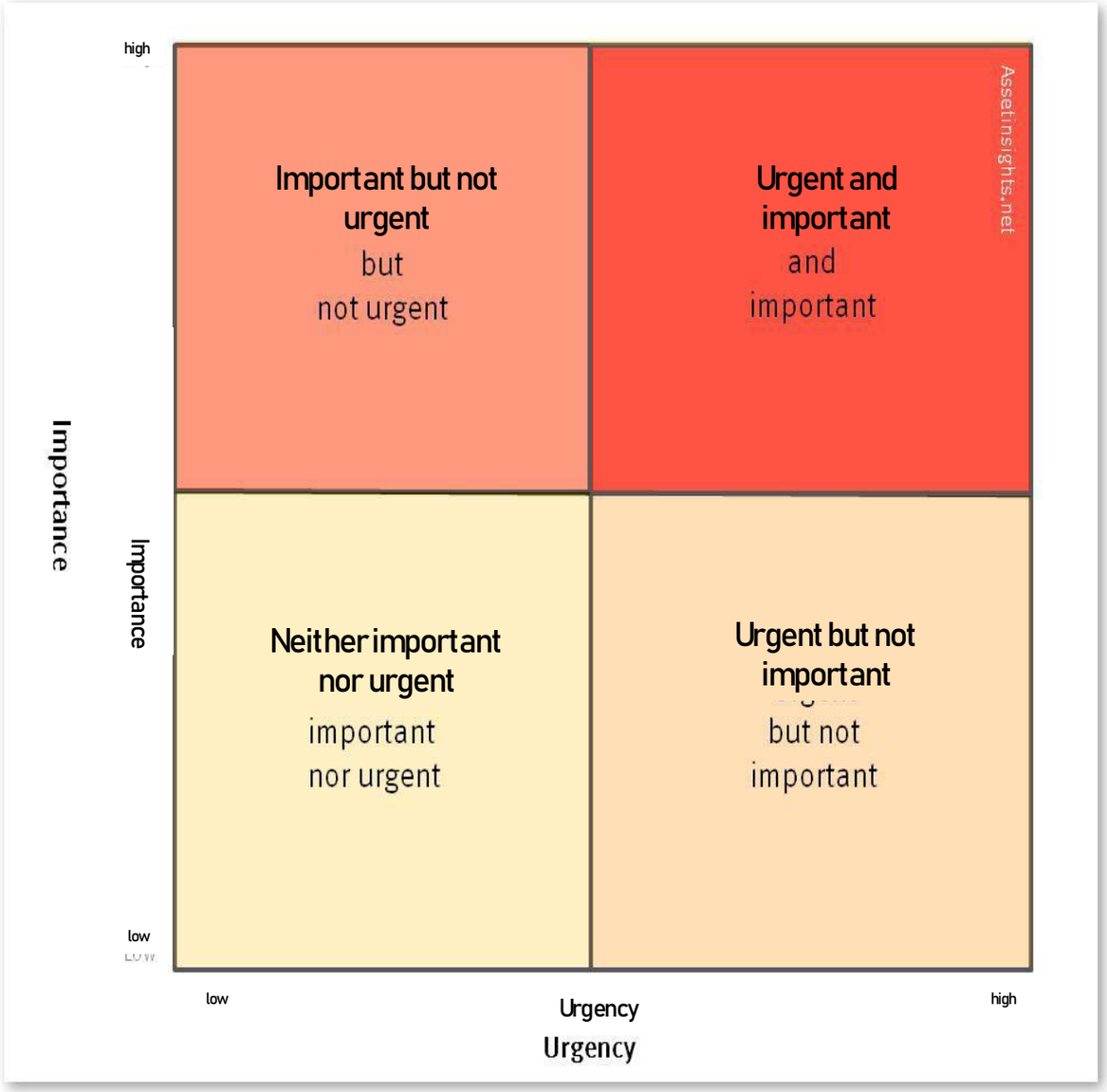
7. Beginnen Sie mit Ihrem BUSINESS MANAGEMENT (2)

Übernehmen Sie die Führung und Entscheidungen, um Ihr Unternehmen erfolgreich zu führen.

Um zu unterscheiden, was zuerst zu tun ist, was Sie sein lassen können und was Sie an eine fähige Person delegieren sollten, können Sie einem bekannten Raster folgen, das auf der Dringlichkeit und der Wichtigkeit einer Aufgabe oder eines Projekts basiert. Sie tun dies auf eine gute Art und Weise, wenn Sie sich auf Ihre Managementaufgaben konzentrieren, die auf der Eisenhower-Box basieren: →

Manchmal ist es dringend, die Arbeit am Laufen zu halten und Geld zu verdienen. Manchmal ist es wichtiger, in Ruhe über die weitere Entwicklung Ihres Unternehmens nachzudenken. Dies hängt vom Status und der Entwicklung Ihres Unternehmens und möglicherweise von der aktuellen Saison oder möglichen Notfällen ab.

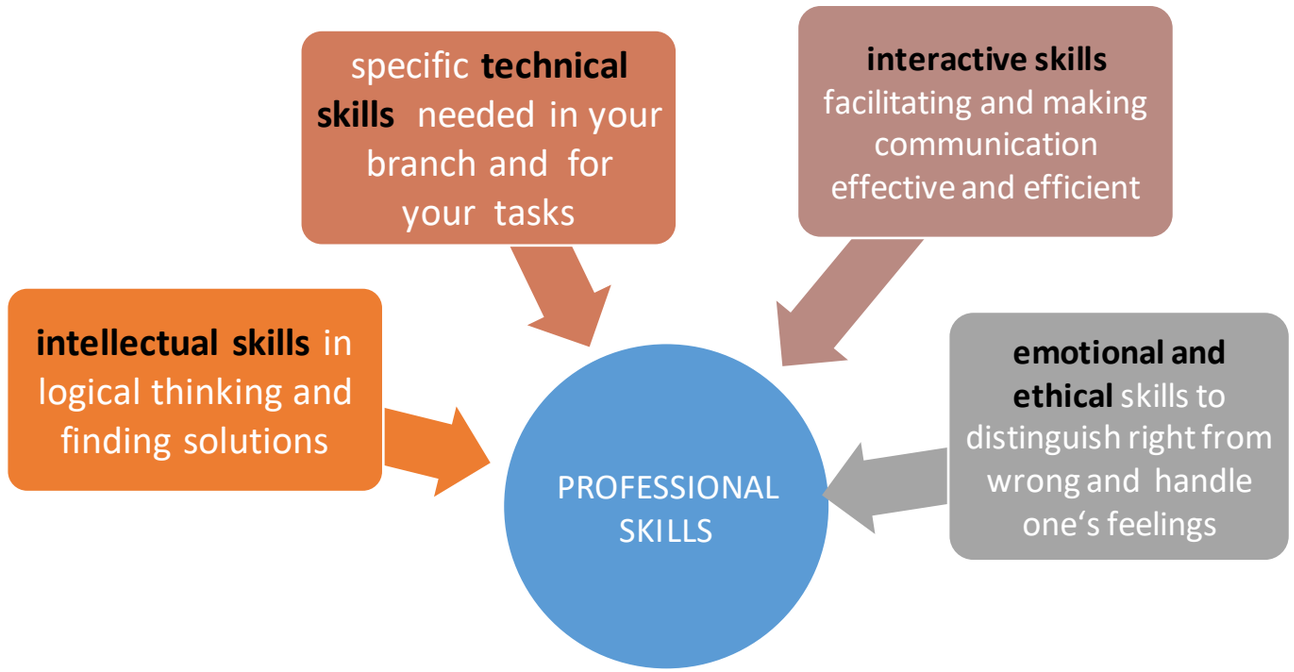
Erfahrung wird Ihnen helfen, sich hier eine gute Gewohnheit anzueignen.



© Assetinsights.net

7. Beginnen Sie mit Ihrem BUSINESS MANAGEMENT (3)

Erfolgreicher Unternehmer zu sein, ist eine Herausforderung. Sie können ein Gleichgewicht von Arbeit und persönlichem Leben erreichen, wenn Sie auf höchstem Niveau bleiben in:



Wenn Sie auf dem neuesten Stand sind und persönlich und in Ihrer Branche geschult sind:

- ermitteln Sie die richtigen Entwicklungsziele
- analysieren Sie die verschiedene Alternativen und relevante Einflussfaktoren richtig
- wählen Sie die besten Optionen
- setzen Sie Ihre Entscheidungen und Konzepte gut um
- bewerten Sie die Ergebnisse Ihres Konzepts objektiv

Referenzen/ Links

- Caporali, Fabio, 2000. Ecologia per l'Agricoltura. Utet- libreria, Torino
- http://articles.bplans.com/a-standard-business-plan-outline/
- MWE-Project (LLP): Mulfifunctionality in Rural Areas
- SEMA-Project (ERASMUS+): Business Planning in the frames of Diversification; Link to the course: http://www.sema-project.eu/sites/default/files/2BusinessPlanning20170201/story_flash.html
- SEMA-Project (ERASMUS+): Business Management in the frames of Diversification; Link to the course: http://www.sema-project.eu/sites/default/files/3BusinessManagement20170201/story_flash.html
- Standard Business Plan Outline: http://articles.bplans.com/a-standard-business-plan-outline/

Schlussfolgerungen

"Machen Sie weiter, und die Chancen stehen gut, dass Sie auf etwas stoßen,. Und zwar vielleicht gerade dann, wenn Sie es am wenigsten erwarten. Ich habe noch nie von jemandem gehört, der im Rumsitzen jemals auf etwas gestoßen ist. "

-- Charles F. Kettering

Sie werden feststellen, dass nicht jede getroffene Entscheidung oder Priorität in der Vergangenheit richtig war. Nehmen Sie dies unternehmerisch hin.

Denken Sie daran, dass erfolgreiche Unternehmer die richtigen Entscheidungen getroffen haben, als es wichtig war. Sie treffen nicht immer die richtigen Entscheidungen.

Als Geschäftsführer müssen Sie in Ihrer Branche immer auf dem neuesten Stand sein – in Bezug auf Situation, Organisation sowie Persönlichkeit und persönliche Werte. Identifizieren Sie, wer Sie sind und was Ihr Unternehmen ist. Basierend auf diesem Wissen können Sie darüber nachdenken, was Ihr Unternehmen sonst noch braucht oder wohin es sich entwickeln wird.