

Ort, Datum

## BUSINESS PLAN FIRMA XXX

### BESCHRIEB

Die Unternehmensstrategie (internes Firmenleitbild) zeigt Antworten zu folgenden Fragen auf: "Wer sind wir? Was machen wir? Wozu machen wir es? Wie machen wir es?"

### FIRMENANGABEN

#### ADRESSE

xxx

#### EIGENTÜMER & GESCHÄFTSLEITUNG

xxx

#### MITARBEITERSTAB

xxx

#### STAMMKAPITAL

xxx

### STRATEGIE

#### STRATEGISCHE MISSION

(Unternehmenszweck, Nutzenstiftung für die Anspruchsgruppen)

xxx

#### DIENSTLEISTUNGSANGEBOT

xxx

#### VERKAUFSANGEBOT

xxx

#### GRUNDWERTE

(Handlungsleitlinien; Verhaltensgrundsätze bezüglich Führung, Kooperation, Partizipation, Innovation usw.)

xxx

## **KUNDENBETREUUNG**

xxx

## **PERSONAL**

xxx

## **STRATEGISCHE INTENTION**

[Ziel]

xxx

## **GRUNDSTRATEGIEN**

[Differenzierung o—o Kostenführerschaft, Differenzierungsfokus o—o Kostenfokus]

xxx

## **KERNKOMPETENZEN**

[besondere Fähigkeiten; strategische Erfolgspositionen]

xxx

## **RAHMENBEDINGUNGEN**

[z.B. Organisationsstruktur, Managementsysteme]

xxx

## **KUNDENBEZUG**

xxx

## **UNTERNEHMENSKONZEPT**

Das Unternehmenskonzept beschreibt die Ziele der einzelnen Unternehmensprozesse und den Weg derer Erreichung. Ziele sind ehrgeizig zu stellen, sollen aber mit einem realistischem Aufwand erreicht werden können.

## **LEISTUNGSWIRTSCHAFTLICHES KONZEPT**

[Was wollen wir am Markt anbieten?]

### **MARKTZIELE**

xxx

### **ZIELPUBLIKUM**

xxx

### **PRODUKTE ZIELE**

xxx

### **PRODUKTIVITÄTSZIELE**

xxx

## **MITTEL / FIRMENPOTENTIALE**

[Eingesetzte Ressourcen um das Ziel zu erreichen]

**ABSATZPOTENTIAL**

xxx

**MARKETINGPOTENTIAL**

xxx

**KUNDENPOTENTIAL**

xxx

**PRODUKTIONSPOTENTIAL**

xxx

**PRODUKTE POTENTIAL**

xxx

**ENTWICKLUNGSPOTENTIAL**

xxx

**MITARBEITERPOTENTIAL**

xxx

**ADMINISTRATIONSKOSTEN**

xxx

**ANDERE KOSTENTREIBER**

xxx

**VERFAHREN**

[Weg zum Ziel]

**ABSATZSTRATEGIE B2B**

xxx

**ABSATZSTRATEGIE PRIVATKUNDEN**

xxx

**ABSATZSTRATEGIE DISTRIBUTION**

xxx

**MARKETINGKONZEPT / KOMMUNIKATIONSWEGE**

xxx

**KUNDEN**

xxx

**TESTSYSTEME / KNOW HOW / ERSATZSYSTEME**

xxx

**PRODUKTESORTIMENT / SORTIMENTS LÜCKEN**

xxx

**BETREUUNG / REAKTIONZEIT**

xxx

## **LAGER**

xxx

## **AUSBILDUNGSVERFAHREN / ERFAHRUNGSAUSTAUSCH**

xxx

## **GEMEINSAME ARBEITSRESSOURCEN**

xxx

## **GESCHÄFTSLEITUNG**

xxx

## **FINANZWIRTSCHAFTLICHES KONZEPT**

[Wie soll unsere Tätigkeit finanziert werden?]

## **ZIELE**

### **FREMDFINANZIERUNGSZIEL**

xxx

### **LIQUIDITÄTSZIELE**

xxx

### **GEWINNZIELE**

xxx

### **WIRTSCHAFTLICHKEITSZIELE**

xxx

## **MITTEL**

[Eingesetzte Ressourcen um das Ziel zu erreichen]

### **FINANZIELLES POTENTIAL**

xxx

### **KAPITALSTRUKTUR:**

xxx

## **VERFAHREN**

[Weg zum Ziel]

### **FREMDKAPITAL**

xxx

### **GESELLSCHAFTER-EIGENKAPITAL**

xxx

### **LIQUIDITÄT**

xxx

## **INVESTITIONEN**

xxx

## **RENTABILITÄT**

xxx

## **SOZIALES KONZEPT**

[Welchen Umgang pflegen wir mit den MA und den übrigen Anspruchsgruppen?]

## **ZIEL**

### **GESELLSCHAFTLICHE ZIELE**

xxx

### **MITARBEITERORIENTIERTE ZIELE**

xxx

## **MITTEL**

[Eingesetzte Ressourcen um das Ziel zu erreichen]

### **SOZIALES POTENTIAL**

xxx

## **VERFAHREN**

[Weg zum Ziel]

### **GESELLSCHAFTLICHE STRATEGIE**

xxx

### **MITSPRACHERECHTE**

xxx

### **FÜHRUNGSSTIL**

xxx

### **TEAMWORKING**

xxx