

## Die vorausschauende Unternehmensplanung

28.05.2013, 17:28 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *X-IST Management & Marketing Consultants*

---



Existenzgründer:

Den geborenen Unternehmer gibt es nicht. Die eigene Entwicklung, der Wille, Wissen, Können und die notwendige Motivation sind wichtige Faktoren für eine Selbständigkeit. Nicht zuletzt spielen Vorbereitung und „Bauchgefühl“ eine wichtige Rolle! In ein paar Tagen ist das nicht erledigt!

Verlassen Sie sich bei Ihrer Planung auch nicht auf Zuschüsse zum Lebensunterhalt von Behörden oder der Familie. Diese Zuschüsse gehören ohnehin nicht in eine Unternehmensplanung, denn Sie wollen ja Geld mit Ihrer Idee verdienen und nicht mit einem Hunderter von „Onkel Franz“ „Löcher im geschäftlichen Finanzplan stopfen“.

Einen Gründungsprozess sollten Sie nicht von einem Tag auf den anderen vollziehen. Wichtig ist zunächst, dass Sie Ihre Idee gut durchdenken und über das notwendige Branchenwissen verfügen. Ergänzend sollten Sie zumindest über kaufmännische (Grund-) Kenntnisse verfügen. Bereiten Sie sich vor, indem Sie z.B. Abendkurse belegen.

Während der Konzeptionsphase kommen – neben Unternehmensbeschreibung, den damit zusammenhängenden Marktrecherchen und der Finanzplanung – sehr viele Fragen hinsichtlich der betrieblichen Organisation auf, die vor und nach der Gründung zu beachten sind.

Einige Beispiele:

Der Steuerberater  
Das Finanzamt  
Die Agentur für Arbeit/das Jobcenter – Anträge und Vorgehensweise  
Vorbereitung auf das Bankgespräch – Anträge Kfz  
Betriebliche Versicherungen. Gibt es Empfehlungen. Was brauche ich?  
Wer erstellt mir eine gute Homepage?  
Wer liefert eine gute EDV und bietet Support?  
Die Nachbetreuung. Brauche ich die?  
Kostenkontrolle nach der Gründung. Stimmen Einnahmen und Ausgaben?  
Was muss ich künftig beachten? Wie plane ich vorausschauend?  
Wie organisiere ich Einkauf und Verkauf?  
Zeitmanagement?  
Kundengewinnung und Kundenpflege  
Personal?

Nachdem der Start in die Selbständigkeit geglückt ist, werden Sie erkennen, dass Sie gerade einmal „an der Oberfläche gekratzt haben“. Jeder Tag beginnt mit einer neuen Herausforderung! Wenn Sie sich darauf freuen, dann haben Sie die richtige Wahl getroffen!

Unternehmer:

Geht es Ihnen auch so, jahrelang hatten Sie ein florierendes Geschäft, waren sehr zufrieden. Auf einmal geht der Umsatz zurück. Die Kunden bleiben aus und es herrscht Hilflosigkeit. In der Not greifen Sie zu allen ihnen bekannten Mitteln, schalten Werbung oder drucken Werbebroschüren in der Hoffnung, damit die verlorenen Kunden zurückzugewinnen. Nach einiger Zeit bemerken Sie, dass außer einem Kostenanstieg sich nichts in die erhoffte Richtung entwickelt. Panik macht sich breit. Sie sind mit den Ideen am Ende, haben einen Tunnelblick. Sie stellen sich die Frage, warum, es bei den Anderen aus der gleichen Branche klappt und nicht bei Ihnen.

Die Antwort liegt in der Sache als solches. Mit der Zeit nimmt die sogenannte „Betriebsblindheit“ zu. In unserer schnelllebigen Zeit müssen Produkte oder Angebote sich dem Wandel anpassen. Öffnen Sie sich für neue Vertriebswege, Strategien, Strukturen und Kundensegmente. Stellen Sie sich bitte hierzu einmal die nachstehenden Fragen:

Wie gut sind Sie mit Ihrem Unternehmen am Markt positioniert und wie soll der künftige Erfolg aussehen? Stimmen Absatzmärkte, Umsatzzahlen und Planzahlen? Wie kommunizieren Sie mit Ihrem Banksachbearbeiter? Bestehen Verbindlichkeiten, die auch bedient werden können? Haben Sie Kreditmittelbedarf?

Was plagt Sie tagtäglich?

Planen Sie vorausschauend? Wie gut sind Sie organisiert? Haben Sie die Kontrolle bzw. den Überblick über Ihr Unternehmen?

Wie steuern Sie Ihre Auftrags-, Kosten- und Umsatzplanung?

Planen Sie Ihre Unternehmensstrukturen vorausschauend und wirken Sie somit Auftragsrückgängen entgegen?

Optimieren Sie Ihre Auslastung durch die Strukturierung Ihrer Kosten und Umsätze?

Wie gehen Sie in Ihrem Unternehmen mit Menschen um? Bringen Sie Humor mit in das Tagesgeschehen ein? Wie kommunizieren Sie? Steigern Sie Ihre Unternehmenseffizienz durch Mitarbeitermanagement?

Machen Sie Kunden zu „Verbündeten und Partner“?

Haben Sie eine Absatzplanung erstellt? Wer sind Ihre Kunden und wo finden Sie neue?

Machen Sie Ihr Unternehmen, Ihr Leben, funktionstüchtig, indem Sie Ihr Team, Ihr Umfeld und Ihre Privatsphäre strukturieren. Das geht ohne tolle Präsentationen oder einem Lehrbuch.

Ihr

Hans Hermanns

## **Portrait**

Im Bereich der Unternehmensberatung beschäftigen wir uns primär mit dem Thema Kosten- und Umsatzoptimierung und Prüfung von Geschäftsmodellen.

Dabei verstehen wir uns nicht nur als externe Experten, die lediglich Analysen oder Strategiekonzepte erstellen und Sie dann bei der Realisierung allein lassen – vielmehr sind wir aktiver Begleiter bei der Umsetzung.

Erfolgreiche Unternehmensführung bedeutet die nachhaltige Beseitigung von Wettbewerbsnachteilen, Aufbau von zukunftsorientierten Erfolgspotenzialen und den Ausbau von tragfähigen Wettbewerbsvorteilen.

Die Frage nach dem erfolgreichsten Geschäftsmodell ist dabei kontinuierlich zu stellen. Was gestern noch richtig und gut war, kann schon heute oder morgen nicht mehr ausreichen, um wettbewerbsfähig zu sein. Geschäftsmodelle und Erfolgsfaktoren überleben sich.

Daneben sind wir darauf spezialisiert, Existenzgründer und klein- und mittelständische Unternehmen in den unterschiedlichsten Bereichen und Märkten zu beraten und zu begleiten.

---

News-ID: 722701 • Views: 1328 (Stand: 03.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/722701/Die-vorausschauende-Unternehmensplanung.html>