BUSINESSPLAN

Businessplan

Supply Chain Management

Firmenname

Name
Straße, Hausnummer
PLZ, Ort
Telefonnummer
Faxnummer
E-Mail-Adresse
Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Supply Chain Management

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
Lebenslauf des Gründers	4
Rechtsform	5
Standort	5
Leistungsangebot	6
Zielgruppe	7
Stärken / Schwächen	8
Marktumfeld	9
Mitbewerberanalyse	10
Umsatzplanung	11
Personalplanung	12
Kostenplanung	13
Investitionsplanung	14
Liquiditätsplanung	15
Rentabilitätsplanung	16
Finanzierungsplanung	17
Marketing	18
Vertrieb	19
Rechtliche Voraussetzung	20
Risikoanalyse	20
Ziele und Visionen	20
Zeitplan	21

Zusammenfassung

Ich werde mich als Supply Chain Manager selbstständig machen.

Supply Chain Management bezeichnet die Koordination und Optimierung von Logistikketten. Waren- oder Informationsflüsse bilden von der Rohstoffgewinnung und Erzeugung über die Verarbeitung bis hin zum Verkauf an den Endverbraucher eine Wertschöpfungskette. Supply Chain Management bezieht sich dabei auch auf die Koordination und Zusammenarbeit zwischen mehreren Unternehmen, die gemeinsam eine Supply Chain bilden.

Als Supply Chain Manager gestalte ich die Warenströme also aktiv mit und sorge dafür, dass die Produkte möglichst schnell und wirtschaftlich beim Endkunden ankommen. Mithilfe meines ganzheitlichen Ansatzes unterstütze ich meine Kunden dabei, Ihre Wertschöpfungskette optimal auszurichten - vom Lieferanten bis zum Endabnehmer.

Das Management der Supply Chain ist die Herausforderung der Zukunft. Denn die unternehmensübergreifenden Logistikprozesse und die verstärkte Einbindung von Dienstleistern in das Supply Chain Management bei der Globalisierung der Marktteilnehmer müssen zunehmend berücksichtigt werden. Notwendig ist daher eine cross-funktionale Koordination aller Beteiligten in den Bereichen Einkauf, Logistik und Qualität.

Zielgruppe sind Kleine und Mittelständige Unternehmen im Umkreis von ca. 100 Kilometer um den Firmensitz. Aufgrund hervorragender Kontakte zur Zielgruppe werde ich bereits ab dem ersten Monat Aufträge generieren können. Kunden werden vor allem durch ein intensives Networking sowie regelmäßiges Telefonmarketing gewonnen.

Ich werde zumindest in der Startphase ohne zusätzliches Personal auskommen. Sollte es im weiteren Verlauf notwendig sein, Personal zu beschäftigen, dann werde ich dieses möglichst über externe Mitarbeiter regeln.

Im ersten Jahr wird ein Umsatz in Höhe 97.000 Euro geplant, welcher im zweiten Jahr auf 158.000 Euro ansteigen soll und dann ab dem dritten Jahr etwa konstant bei ca. 173.000 Euro liegen soll.

Die Investitionen des Unternehmens sind relativ gering, da zur Erbringung der Dienstleistungen als Stressberater keine teuren Maschinen benötigt werden. Die Investitionen werden für einen PC und Büroeinrichtung geplant.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von (Ihr Name) gegründet. Ich verfüge über weitreichende Erfahrung als Supply Chain Manager.

Der Kapitalbedarf der Existenzgründung beträgt (tragen Sie hier Ihren Kapitalbedarf ein, den Sie im Finanzplan errechnet haben) und wird folgendermaßen gedeckt:

- Eigenkapital: Höhe der Eigenmittel
- Fremdkapital: Höhe der aufgenommenen Darlehen

Der Start des Unternehmens ist am (tragen Sie hier das geplante Startdatum ein)