

Sich kennenlernen

als Geschäftsfrau
als Geschäftsmann
ein Leitfaden

22 mehr oder weniger wichtige Punkte für angestellte und selbständige UnternehmerInnen zur Neuorientierung.

Eine Einführung	Seite	2
Begriffe und Erläuterungen	Seite	3
Beispiel Bäcker "ist"	Seite	4
Beispiel Bäcker "könnte"	Seite	5
Raster für Eigenbedarf	Seite	6

- Vorgehen:
1. Einführung lesen
 2. Beispiel Bäcker lesen
 3. Auflisten, was Sie haben und können.
 4. Entwickeln Sie, ausgehend von Ihrem Haben und Können, neue Angebote.
Sind diese für bestehende Kunden interessant? Oder für Neue – und wie kommen Sie an neue Kunden?
(Zum Beispiel über den Verein Wirtschaftsförderung!)

Dieser Leitfaden ist ein Produkt der Vereinigung Wirtschaftsförderung Heiden/Appenzeller Vorderland. Er ist ausschliesslich für die Mitglieder und deren Eigengebrauch bestimmt.
Ausgeschlossen ist die Verwendung für Beratung und Ausbildung durch privatrechtliche und öffentlichrechtliche Körperschaften.

Einführung:

Sich kennenlernen beginnt bei sich selbst. Das ist nun wirklich nicht neu, aber man sollte ja von gesichertem Wissen ausgehen. In vielen Büchern und Kursen wird versucht, den Menschen Denkraster zur Verfügung zu stellen mit denen er sich selber besser kennenlernen kann. "Vom Umgang mit sich selbst und weiteren schwierigen Personen" ist das Hauptthema der Psychologen.

Dieser Leitfaden ist für angestellte und selbständige UnternehmerInnen geschaffen. In ihm werden die individuellen Voraussetzungen strukturiert, deren Kenntnis eine stabile Ausgangslage für unternehmerisches Handeln bildet. Die psychologischen Momente, ob jemand ein "Polteri" oder ein "Lieber" ist, sind für eine Bestandaufnahme nicht von Bedeutung.

Jede Person (natürliche und juristische) bietet etwas an. Sie liefert Produkte, erbringt Dienste oder vergibt Rechte und erhält dafür eine Entschädigung. Meistens Geld. Ein Angestellter hat nur einen Kunden und ist darum stark abhängig von ihm.

Um das Angebot erbringen zu können, braucht es drei Sachen:

- a) Bestimmte Abläufe (Prozesse)
- b) Bestimmte fachspezifische Fähigkeiten (Prozesse in den Ressorts) wie verkaufen, entwickeln, produzieren.
- c) Bestimmte Voraussetzungen (Primärressourcen)

Begriffe und Erläuterungen

Kunden: Für einen Angestellten ist der Arbeitgeber der Kunde (Meistens einer). Für einen Bäcker ist der Käufer der Kunde (viele Kunden).

Angebot: Ein Angebot ist das, was der Verkäufer offeriert. Ein angestellter Buchhalter sein Wissen und Können in der Form einer Dienstleistung.

Mögliche Angebote:

Produkte liefern (z.B. Schrauben, Brot, Mehl, Autos....)

Dienste leisten (z.B. Patienten pflegen, Teppich verlegen, Haare schneiden.....)

Rechte vergeben (z.B. Kopierrechte, Patentrechte....)

Ablaufarten (Prozessarten):

Das Unternehmen führen (Einmannbetrieb "sich selbst führen"): Wie man sich oder/und eine Organisation führt)

Die Produkte erstellen (Wie man Brot bäckt.....)

Die Dienste erbringen (wie man Patienten pflegt.....)

Die Rechte vergeben (Wie man Rechte erwirbt und vergibt.....)

Die Voraussetzungen pflegen (Lieferanten, Kunden, Ressourcen.....)

Abläufe in den Ressorts:

Marketing und Verkauf (Wie man auftritt.....)

Forschung und Entwicklung (Wie man neue Angebote erfindet.....)

Fertigung und Beschaffung (Wie man die Angebote produziert.....)

Qualitätssicherung und Umwelt (Wie man sicherstellt, dass kein Schaden entsteht)

Personal und Dienste (Wie man sicherstellt, dass es einem selbst und anderen als Personen gut geht)

Logistik und Finanz (Wie man sicherstellt, dass die Güter- und Geldströme richtig laufen)

Voraussetzungen (Primärressourcen):

Für jede Tätigkeit gibt es sechs Primärressourcen, die mehr oder weniger vorhanden sein müssen.

Produkte (Zum Verbrauch, z.B. Farben, Mehl, Wasser, Salz.....)

Betriebsmittel (zum Gebrauch, z.B. Computer, Pinsel, Holzofen.....)

Dokumente (z.B. Rechnung, Gebrauchsanweisung, Firmenpapier, Visitenkarten, Arbeitsanweisungen.....)

Know-How (Wissen, Können, bewusst und unbewusst.....)

Rechte (Urheber, Marken, Muster, Modelle, Patente.....)

Finanzen (Zahlungsmittel, Franken, Check, WIR.....)

Beispiel Bäcker: (Was ich jetzt habe, mache, kann)

Kunden:

K:

Meier, Müller

Aktuelle Angebote:

A:

Brot, Gipfeli

Denkbare Angebote:

(Was brauchen die Leute?)

L:

.....

D:

.....

R:

.....

Prozesse:

(Abfolge von einzelnen Tätigkeiten)

PU:

Sich selber führen, Tag verplanen

PP:

Brot backen

PD:

.....

PR:

.....

PV:

Auto putzen

Prozesse in Ressorts:

(Einzelne Tätigkeiten und auch Abfolge)

P'M:

werben, verkaufen

P'T:

Neue Teigmischung ausprobieren

P'F:

Zutaten beschaffen, Teig machen, Brot backen

P'Q:

Qualität sicherstellen, Umwelt schonen, Restwärme nutzen

P'P:

Mitarbeiter und sich selbst motivieren, Administration

P'L:

Ressourcen zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort.

Primärressourcen

(Was für die Tätigkeiten notwendig und vorhanden ist)

R'P:

Mehl, Wasser, Salz

R'B:

Ofen, Verkaufsraum, Putzmittel

R'D:

Formulare, Prospekte, Gebrauchsanweisungen, Kundendaten,

R'K:

backen, kneten, Schuhe binden, zöpfeln, Tennis spielen

R'R:

Urheberrechte

R'F:

Kredite, Eigenkapital

Beispiel Bäcker: (Was ich haben und machen könnte)

Kunden:

K:

Meier, Müller

Aktuelle Angebote:

A:

Brot, Gipfeli

Denkbare Angebote:

L:

(Was brauchen die Leute?)

H - Brot (in H-Form; wie Heiden)

D:

Hauslieferung

R:

Lizenz für H-Brot

Prozesse:

PU:

(Abfolge von einzelnen Tätigkeiten)

Sich selber führen, Tag verplanen

PP:

Brot backen

PD:

Brot zum Kunden bringen

PR:

Modellschutz anmelden

PV:

Auto putzen

Prozesse in Ressorts:

(Einzelne Tätigkeiten und auch Abfolge)

P'M:

werben, verkaufen

P'T:

Neue Teigmischung ausprobieren

P'F:

Zutaten beschaffen, Teig machen, Brot backen

P'Q:

Qualität sicherstellen, Umwelt schonen, Restwärme nutzen

P'P:

Mitarbeiter und sich selbst motivieren, Administration

P'L:

Ressourcen zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort.

Primärressourcen

(Was für die Tätigkeiten notwendig und vorhanden ist)

R'P:

Mehl, Wasser, Salz

R'B:

Ofen, Verkaufsraum, Putzmittel

R'D:

Formulare, Prospekte, Gebrauchsanweisungen, Kundendaten,

R'K:

backen, kneten, Schuhe binden, zöpfeln, Tennis spielen

R'R:

Urheberrechte, Modellschutz, Marke

R'F:

Kredite, Eigenkapital

Was ich jetzt habe, mache, kann

Kunden:

K:

.....

Aktuelle Angebote:

A:

.....

Denkbare Angebote:

(Was brauchen die Leute?)

L:

.....

D:

.....

R:

.....

Prozesse:

(Abfolge von einzelnen Tätigkeiten)

PU:

.....

PP:

.....

PD:

.....

PR:

.....

PV:

.....

Prozesse in Ressorts:

(Einzelne Tätigkeiten und auch Abfolge)

P'M:

.....

P'T:

.....

P'F:

.....

P'Q:

.....

P'P:

.....

P'L:

.....

Primärressourcen

(Was für die Tätigkeiten notwendig und vorhanden ist)

R'P:

.....

R'B:

.....

R'D:

.....

R'K:

.....

R'R:

.....

R'F:

.....



Formularsatz

Sich kennenlernen
als Geschäftsmann/frau

Meine Kunden
Meine derzeitigen Angebote
Mögliche Angebote
Interessante Ablaufarten (Prozessarten)
Abläufe in den Ressorts
Meine Voraussetzungen (Primärressourcen)

Formular
BEST0007
BEST0007
BEST0007
BEST0013
BEST0012
BEST0011

Spalte
K
A
L, D, R
PU, PP, PD, PR, PV
P'M, P'T, P'F, P'Q, P'P, P'L
R'P, R'B, R'D, R'R, R'F

potentielle Angebote 			offizielle Angebote 	Kunden (Segmente)
Produkte (liefern)	Dienste	Rechte		
L1	D1	R1	A1	K1
L2	D2	R2	A2	K2
L3	D3	R3	A3	K3
L4	D4	R4	A4	K4
L5	D5	R5	A5	K5
L6	D6	R6	A6	K6
L7	D7	R7	A7	K7
L8	D8	R8	A8	K8
L9	D9	R9	A9	K9
L10	D10	R10	A10	K10
L11	D11	R11	A11	K11
L12	D12	R12	A12	K12
L13	D13	R13	A13	K13
L14	D14	R14	A14	K14
L15	D15	R15	A15	K15
L16	D16	R16	A16	K16
L17	D17	R17	A17	K17



interessante Prozessarten



Unternehmen führen

Produkte erstellen

Dienste erbringen

Rechte vergeben

Voraussetzungen pflegen

PU'1	PP'1	PD'1	PR'1	PV'1
PU'2	PP'2	PD'2	PR'2	PV'2
PU'3	PP'3	PD'3	PR'3	PV'3
PU'4	PP'4	PD'4	PR'4	PV'4
PU'5	PP'5	PD'5	PR'5	PV'5
PU'6	PP'6	PD'6	PR'6	PV'6
PU'7	PP'7	PD'7	PR'7	PV'7
PU'8	PP'8	PD'8	PR'8	PV'8
PU'9	PP'9	PD'9	PR'9	PV'9
PU'10	PP'10	PD'10	PR'10	PV'10
PU'11	PP'11	PD'11	PR'11	PV'11
PU'12	PP'12	PD'12	PR'12	PV'12
PU'13	PP'13	PD'13	PR'13	PV'13
PU'14	PP'14	PD'14	PR'14	PV'14
PU'15	PP'15	PD'15	PR'15	PV'15
PU'16	PP'16	PD'16	PR'16	PV'16
PU'17	PP'17	PD'17	PR'17	PV'17

interessante Prozesse



Marketing & Verkauf

Technik (F & E)

Fertigung & Beschaffung

Q'Sicherung & Umwelt

Personal & Dienste

Logistik & Finanz

P'M1	P'T1	P'F1	P'Q1	P'P1	P'L1
P'M2	P'T2	P'F2	P'Q2	P'P2	P'L2
P'M3	P'T3	P'F3	P'Q3	P'P3	P'L3
P'M4	P'T4	P'F4	P'Q4	P'P4	P'L4
P'M5	P'T5	P'F5	P'Q5	P'P5	P'L5
P'M6	P'T6	P'F6	P'Q6	P'P6	P'L6
P'M7	P'T7	P'F7	P'Q7	P'P7	P'L7
P'M8	P'T8	P'F8	P'Q8	P'P8	P'L8
P'M9	P'T9	P'F9	P'Q9	P'P9	P'L9
P'M10	P'T10	P'F10	P'Q10	P'P10	P'L10
P'M11	P'T11	P'F11	P'Q11	P'P11	P'L11
P'M12	P'T12	P'F12	P'Q12	P'P12	P'L12
P'M13	P'T13	P'F13	P'Q13	P'P13	P'L13
P'M14	P'T14	P'F14	P'Q14	P'P14	P'L14
P'M15	P'T15	P'F15	P'Q15	P'P15	P'L15
P'M16	P'T16	P'F16	P'Q16	P'P16	P'L16
P'M17	P'T17	P'F17	P'Q17	P'P17	P'L17



interessante Primärressourcen



Produkte	Betriebsmittel	Dokumente	Know-How	Rechte	Finanzen
R'P1	R'B1	R'D1	R'K1	R'R1	R'F1
R'P2	R'B2	R'D2	R'K2	R'R2	R'F2
R'P3	R'B3	R'D3	R'K3	R'R3	R'F3
R'P4	R'B4	R'D4	R'K4	R'R4	R'F4
R'P5	R'B5	R'D5	R'K5	R'R5	R'F5
R'P6	R'B6	R'D6	R'K6	R'R6	R'F6
R'P7	R'B7	R'D7	R'K7	R'R7	R'F7
R'P8	R'B8	R'D8	R'K8	R'R8	R'F8
R'P9	R'B9	R'D9	R'K9	R'R9	R'F9
R'P10	R'B10	R'D10	R'K10	R'R10	R'F10
R'P11	R'B11	R'D11	R'K11	R'R11	R'F11
R'P12	R'B12	R'D12	R'K12	R'R12	R'F12
R'P13	R'B13	R'D13	R'K13	R'R13	R'F13
R'P14	R'B14	R'D14	R'K14	R'R14	R'F14
R'P15	R'B15	R'D15	R'K15	R'R15	R'F15
R'P16	R'B16	R'D16	R'K16	R'R16	R'F16
R'P17	R'B17	R'D17	R'K17	R'R17	R'F17

