

# Entwicklung eines Business Plan für eine neu gegründete Unternehmenseinheit bei einem Rohstoffproduzenten



## 1. Aufgabe

Innerhalb des Mutterkonzerns, ein Unternehmen aus dem Lebensmittelzulieferer-Segment, wurde eine neue Unternehmenseinheit gegründet. Hierbei handelt es sich um einen Rohstoffproduzent, der sich auf das Segment innovativer, hochtechnologischer Produkte im Bereich der Rohstoffveredelung sowie der Auftragsfertigung spezialisiert hat. In dieser spezifischen Aktivität wurden seit Bestehen positive Ergebnisse generiert, diese jedoch durch die Zurechnung von Kosten – bedingt durch interne Kooperationen mit der Gesamt-Gesellschaft – geschmälert.

Durch eine fortschreitende Weiterentwicklung des Produktportfolios und zunehmender Bekanntheit sowie Akzeptanz bei potentiellen Kunden wurde eine strukturierte Planung und Ausrichtung der Unternehmenseinheit notwendig. Die Entwicklung neuer innovativer Substanzen einerseits und eine aktive und strukturierte Marktbearbeitung andererseits sollte deshalb mit Hilfe eines Businessplans gelenkt, überwacht und angepasst werden.

Daher wurde aufbauend auf einer detaillierten Analyse der Ausgangssituation ein mittelfristiger Umsetzungsplan entwickelt, der eine eigenständige Entwicklung der Unternehmenseinheit als hauptsächlichen Gegenstand zum Ziel hatte.

## 2. Ziel

Ziel ist es, durch die Entwicklung sowie Umsetzung eines Businessplans, die mittelfristige positive Entwicklung der Unternehmenseinheit und damit ein langfristiges Wachstum für den Bereich innovativer und hochtechnologischer Rohstoffe zu sichern.

# Entwicklung eines Business Plan für eine neu gegründete Unternehmenseinheit bei einem Rohstoffproduzenten



## 3. Methodik

- ◆ Analyse der IST-Situation – das eigene Unternehmen, existierende Märkte, vorhandene Wettbewerber sowie aktuelle Kunden.
- ◆ Anhand dieser Positionsbestimmung wurde eine SWOT-Analyse (Bestimmung von Stärken/Schwächen und Chancen/Risiken) durchgeführt.
- ◆ Bewertung der Ausgangslage und Bestimmung von Maßnahmen, die zur Umsetzung des Projektes notwendig werden.
- ◆ Bestimmung und Festlegung von Vertriebs-, Umsatz- und Produktentwicklungszielen.

## 4. Ergebnis

Es wurde ein umfangreicher Businessplan erarbeitet, Geschäftsfelder neu definiert und daraus eine mittel- und langfristige Strategie für die Umsatzentwicklung bestimmt und in der Unternehmenseinheit implementiert. Die gesteckten Ziele konnten im mittelfristigen Zeitraum erreicht und eine Umsatzsteigerung, Kostensenkung sowie die Neuentwicklung von innovativen Rohstoffen erfolgreich umgesetzt werden.