

Kofinanziert durch das  
Programm Erasmus+  
der Europäischen Union



Handbuch

# Bildung im ländlichen unternehmertum

durch die produktion und ausbeutung  
die Heil-und aromapflanzen  
wer sind verschwinden  
von der spontanen flora

AUTOREN:

Dana Maria Bobiș, Mariana Ciufu,  
Viorica Ghinea, Lāsma Līcīte,  
Aina Muška, Līga Paula, Dina Popluga,  
Lorena-Andreea Urse, Lucian Urse

Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



HANDBUCH

# Bildung im ländlichen unternehmertum

durch die produktion und ausbeutung  
die Heil-und aromapflanzen  
wer sind verschwunden  
von der spontanen flora

AUTOREN:

Dana Maria Bobiț, Mariana Ciufu,  
Viorica Ghinea, Lāsma Līcīte,  
Aina Muška, Līga Paula, Dina Popluga,  
Lorena-Andreea Urse, Lucian Urse



# Inhalt

<b>Vorwort</b> .....	<b>8</b>
<b>Teil I: Grundregeln für das ländliche Unternehmertum</b> .....	<b>10</b>
<b>Grundregeln für die Gründung eines Unternehmens</b> .....	<b>11</b>
<b>Wahl des richtigen rechtlichen Rahmens</b> .....	<b>12</b>
Autorisierte Person (AP) .....	12
Einzelunternehmen (E) .....	13
Familienunternehmen (FE) .....	13
Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) .....	13
Vergleich der vier Rechtsformen .....	17
Assoziation .....	19
<b>Landwirtschaftlicher Bauernhof</b> .....	<b>20</b>
<b>Ökologischer landbau</b> .....	<b>21</b>
<b>Literaturverzeichnis</b> .....	<b>26</b>
<b>Teil II: Wie man wächst?</b> .....	<b>28</b>
<b>Begründung der Einführung von Arten von Heilpflanzen in organisierte Kulturen in Rumänien</b> .....	<b>29</b>
<i>Achillea millefolium</i> L. ....	35
<i>Alchemilla vulgaris</i> L. ....	40
<i>Althaea officinalis</i> L. ....	44
<i>Angelica archangelica</i> L. ....	49
<i>Artemisia vulgaris</i> L. ....	54
<i>Borago officinalis</i> L. ....	57
<i>Chelidonium majus</i> L. ....	63

<i>Cichorium intybus</i> L. ....	67
<i>Eryngium planum</i> L. ....	73
<i>Eupatorium cannabinum</i> L. ....	77
<i>Hypericum perforatum</i> L. ....	82
<i>Inula helenium</i> L. ....	88
<i>Leonurus cardiaca</i> L. ....	94
<i>Lythrum salicaria</i> L. ....	98
<i>Melilotus officinalis</i> .....	102
<i>Nepeta cataria</i> L. ....	107
<i>Sanguisorba officinalis</i> L. ....	112
<i>Stachys betonica</i> .....	116
<i>Taraxacum officinale</i> L. ....	121
<i>Urtica dioica</i> L. ....	125

<b>Teil III: Wie man Geschäft plant?</b> .....	<b>132</b>
<b>Elopmnt und Formatierung eines Geschäftsplans</b> .....	<b>134</b>
<b>Der Business Plan Kapitel</b> .....	<b>141</b>
Titelblatt .....	141
Inhalt .....	142
Zusammenfassung .....	142
1. Beschreibung des Unternehmens und der damit verbundenen Industrie .....	144
2. Eigenschaften der Produkte .....	159
3. Marktanalyse .....	169
4. Konkurrenzanalyse .....	178
5. Marketingplan .....	197
6. Produktionsplan .....	219
7. Organisationsplan .....	234
8. Finanzplan .....	238
9. Potenzielle risiken .....	252
Anhänge .....	272

## Vorwort

Ländliches Unternehmertum ist die nachhaltigste Lösung für Wachstum, Beschäftigung und soziale Integration in ländlichen Gemeinden. Die Zielsektoren zur Stärkung des ländlichen Unternehmertums sind: Landwirtschaft, Verarbeitung landwirtschaftlicher Produkte, Grundversorgung, Tourismus. In ländlichen Gebieten konzentriert sich das Unternehmertum auf die Entwicklung der Landwirtschaft. Die Erde ist ein wichtiges Lebensmittel.

In Ausbildung, wie im Leben, ist das Unternehmertum im Großen und Ganzen als die Fähigkeit gesehen zu initiieren und zu erreichen, etwas Neues in einem organisierten Recht und suchen kreative Lösungen, um die Produktion, den Verkauf und implizit für Gewinn zu erzielen.

- Wenn Sie für sich und Ihre Familie arbeiten möchten;
- Wenn Sie in einem Bereich arbeiten möchten, in dem Sie glauben;
- Wenn Sie wollen, dass Dinge passieren;

Dann ist es an der Zeit, Ihr eigener Chef zu werden und sich auf dem Gebiet des ländlichen Unternehmertums zu etablieren, um einen sicheren Arbeitsplatz und Einkommen für

Sie und Ihre Familie zu sichern. Für viele von uns, die Gründung eines Unternehmens sollte mit angeborenen Zügen anrepreneur / Händler in Verbindung gebracht werden und es fehlt uns oft den Mut, ein kleines Unternehmen durch die Tatsache zu beginnen, dass wir mit Fähigkeiten geboren werden. Und doch reicht es nicht aus, mit unternehmerischen Fähigkeiten zur Gründung eines Unternehmens geboren zu werden. In der Realität braucht es viel Arbeit, Information und Bildung. Unternehmer können jeder Berufsgruppe angehören. Es gibt keine "prädestinierten" Berufe, um Unternehmer zu produzieren.

Dieses Handbuch und dieser Lehrplan für Lehrgänge, der die praktische Anwendung dieses Handbuchs gewährleistet, wurden mit Unterstützung des Erasmus + Strategic Partnerships Key Action 2-Programmprojekts „Bildung im ländlichen Unternehmertum durch die Produktion und Ausbeutung der Heil- und Aromapflanzen, die verschwinden von der spontanen Flora“ identifiziert mit 2016-1-RO01-KA204-024635.



*Teil I:  
Grundregeln für  
das ländliche  
Unternehmertum*

**AUTOREN:**

Lorena-Andreea Urse  
*(Eco Herbal Sozialunternehmen, Romania)*

und Viorica Ghinea  
*(ACE-ES, Romania)*

## Grundregeln für die Gründung eines Unternehmens

### 1. IDENTIFIZIEREN SIE DIE KLARE MOTIVATION, FÜR DIE SIE EIN UNTERNEHMEN ENTWICKELN MÖCHTEN.

Ob Sie einen Bauernhof oder Mikro-Farm Anlage einzurichten, um Ihren Job zu erstellen, setzt in der Aktivität von Anwendungen sie mit Leidenschaft durchführen oder einfach um Geld zu verdienen, ist es wichtig, dass jeder du kennst dein Motiv;

### 2. SIE MÜSSEN DEN WUNSCH HABEN, ALLEINE ZU ARBEITEN,

seien Sie bereit, Ihre Ideen und Handlungen zu übernehmen. Im Unternehmertum kann man im Falle eines Scheiterns niemandem die Schuld geben;

### 3. ORGANISIEREN SIE EINEN FLEXIBLEN ARBEITSPLAN,

aber seien Sie bereit, länger zu arbeiten, als wenn Sie angestellt wären;

### 4. MACHEN SIE SICH EIN KLARES BILD VON IHREN KUNDEN,

wer sie sind, was Sie verkaufen können, ob sie Ihre Ware bei Lieferung oder gegen Bezahlung bezahlen. Es ist auch sehr wichtig, die Bedürfnisse der Kunden zu verstehen:

- ▶ welchen Betrag kannst du verkaufen?
- ▶ Qualität sind die vom Kunden gewünschten Kriterien: die traditionellen landwirtschaftlichen Pflanzenprodukte oder Umwelt Abmessungen der Anlage bei der Ernte, die Konditionierung — der erforderliche Gehalt

an Unreinheiten (Boden, Pflanzenreste, Unkräuter, usw.), der Grad der Reifung der Pflanze, die Primärverarbeitung: getrocknete oder grüne Pflanzen.

- ▶ Schließen Sie einen Vertrag mit Kunden ab, um einen sicheren Verkaufsmarkt zu gewährleisten. Stellen Sie sicher, dass die Vertragsinformationen über die Methode der Zahlung enthält und die Menge und Qualitätskriterien des Kunden erforderlich. Es analysiert sorgfältig die Kundenanforderungen und bewertet die Fähigkeit, Kundenanforderungen zu erfüllen. wo Sie landwirtschaftliche Erzeugnisse zu den Standards, die von den Kunden erforderlich erhalten werden, riskieren Sie nicht Ist in Kauf genommen zu werden, oder zu einem niedrigen Preis zu zahlen als erwartet, und der Kunde mit Ihnen in Zukunft der Zusammenarbeit nicht fortgesetzt werden kann.

### 5. BEWERTEN SIE IHR RICHTIGE FINANZIELLE RESSOURCEN, AUSTRÜSTUNG, PERSONAL UND ZEIT,

- ▶ Sie besitzen vor Ihrem Geschäft zu starten: Land, Arbeit, Saatgut, landwirtschaftliche Geräte, einschließlich Traktoren, Erntelageraum und die Primäraufbereitungsanlage Ernte - Solartrocknung oder Kultur?
- ▶ Unterstützung der Arbeit der Gemeindefrastruktur vorgeschlagen: Es Bewässerung ist, das ist die Bodenqualität?

- ▶ wenn überhaupt, Steuern auf dem Land und Einkommen aus der landwirtschaftlichen Produktion - Wie viel Geld Sie zunächst in Ausrüstung, Saat- und Pflanzgut, Miete / Pacht für das Land investieren müssen?
- ▶ Wie viele Menschen müssen Sie mieten, wie viel Arbeit Sie Tagelöhner es in Ihrer Gemeinde verfügbaren Arbeitskräfte benötigen?

- ▶ Wenn Sie eine beträchtliche Menge Geld zu investieren, um das Geschäft zu starten, Farm / Mikro-Farm einrichten, dann müssen Sie ihre Ersparnisse oder Kredit finanziellen Mittel oder andere Formen der Finanzierung zu beteiligen darauf vorbereitet sein. In diesen Fällen tritt der Gewinn nicht sofort ein.

## Wahl des richtigen rechtlichen Rahmens

Welches ist der beste rechtliche Rahmen für mich?

Die gebräuchlichsten Rechtsformen der Organisation für ländliches Unternehmertum sind:

### AUTORISIERTE PERSON (AP)

Autorisierte Personen, Einzelunternehmen und Familienbetriebe, Privatpersonen und Unternehmer, die ein einzelnes Unternehmen halten sind erforderlich, um den Betrieb vor dem Beginn der wirtschaftlichen Aktivität registrieren und zu genehmigen.

AP als eine Form der Organisation ist für diejenigen, die ein kleines Unternehmen und können individuell diese Tätigkeit durchführen. AP ist eine vereinfachte Form von Unternehmen und arbeiten, wo es nur Pflegerische nimmt und nicht eine enorme Expansion des

Unternehmens. Auftragnehmer ermöglichen kann AP basierte Studien und Abschlüssen und Qualifikationen für bestimmte Felder erhalten entscheiden (Die Klassifikation der Wirtschaftszweige).

Die Voraussetzungen für die Ausübung einer wirtschaftlichen Tätigkeit durch eine Person sind:

- ▶ Alter - muss mindestens 18 Jahre alt sein;
- ▶ Gesundheitsstatus - sollte die Aktivität ermöglichen, für die eine Zulassung beantragt wird;
- ▶ Qualifikation / Ausbildung - müssen nachweisen, dass sie über das nötige Fachwissen hat die Wirtschaftstätigkeit durchzuführen, für die eine Zulassung beantragt wird;
- ▶ Strafregister - die Person wurde von einer endgültigen Gerichtsentscheidung nicht durch die Finanz-, Zoll- und Steuer über die finanzielle Disziplin als diejenigen, die

## Wahl des richtigen rechtlichen Rahmens

in der Steuer Rekord einschreiben sanktionierte Handlungen zur Begehung verurteilt worden.

Die Ausbildung oder Berufserfahrung wird gegebenenfalls durch eines der folgenden Dokumente bescheinigt:

- ▶ Diplom;
- ▶ Zertifikat oder Zertifikat, das den Abschluss einer Lehreinrichtung belegt;
- ▶ Das berufliche Qualifikation Zertifikat oder Abschluss einer Form der Ausbildung nach dem Gesetz in Kraft, die zum Zeitpunkt der Ausstellung organisiert;
- ▶ Bescheinigung über die fachliche Kompetenz;
- ▶ Zertifikat der Anerkennung und / oder Gleichwertigkeit für Personen, die Qualifikationen im Ausland erworben haben;
- ▶ Bescheinigung der Anerkennung der im Ausland erworbenen Qualifikation außerhalb des Bildungssystems;
- ▶ Alle anderen Nachweise von Berufserfahrung.

Die dem Handelsregister zur Genehmigung vorzulegenden Unterlagen müssen folgende Dokumente enthalten:

- ▶ Antrag auf Registrierung;
- ▶ Nachweis der Verfügbarkeitsprüfung und Namensreservierung;
- ▶ Personalausweis oder Reisepass;
- ▶ Nachweis des Sitzes.

### INZELUNTERNEHMEN (E)

Der Unternehmer übt Tätigkeiten als Wirtschaftsunternehmen ohne Rechtspersönlichkeit aus, das von einer Einzelperson organisiert wird.

Im Gegensatz zu AP oder F, Einzelunternehmen kann mitarbeiter haben, für die es befugt ist.

Andernfalls unterliegen AP oder F den gleichen Bestimmungen.

### FAMILIENUNTERNEHMEN (F)

Unternehmer Tätigkeit als Wirtschaftsunternehmen, nicht eingetragenen, von einem einzelnen Unternehmer organisiert. Der Unterschied zwischen AP und F wird durch die gemeinsame Familie gegeben, wo Unternehmer und Mitarbeiter in der Familie haben. Gelten als Mitglieder einer Familie, nach diesem Gesetz, Mann, Frau und ihre Kinder im Alter von 16 Jahren, dem Zeitpunkt der Genehmigung der Familienverbände und ihre Angehörigen bis vierten Grades.

### GESELLSCHAFT MIT BESCHRÄNKTER HAFTUNG (GMBH)

Der Unternehmer kann jede Art von Tätigkeit ausüben, indem er sich selbst beschäftigt. GmbH kann durch natürliche oder juristische Personen gegründet werden, die einzeln oder in Kombination mit anderen zugelassenen

## Wahl des richtigen rechtlichen Rahmens

natürlichen oder juristischen Personen, sie kommerzielle Handlungen vornehmen, in Betracht ziehen.

#### → REGISTRIERUNG DES UNTERNEHMENS

Die Schritte, die Sie durchlaufen müssen, um eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung im Handelsregister registrieren zu lassen, werden im Folgenden beschrieben.

#### → BESTIMMUNG DES AKTIVITÄTSOBJEKTES

Sobald Sie sich entschieden haben, welche Geschäftsidee Sie entwickeln möchten, müssen Sie die Dokumente vorbereiten, um sie zu starten. Dies bedeutet, dass Sie Ihre Idee in einen Bereich der wirtschaftlichen Tätigkeit einordnen und die Aktivitäten, die von der Firma ausgeführt werden, in die Kategorien einbeziehen, die in den Nationalen Code für die Klassifizierung der Wirtschaftsaktivitäten (CAEN) enthalten sind.

Somit haben Sie ein Objekt der Hauptaktivität, und wenn Sie möchten, können Sie auch ab dieser Stufe eine unbegrenzte Anzahl von sekundären Objekten auswählen.

#### → WÄHLEN UND RESERVIEREN DES NAMENS

Der gewählte Name sollte es den Kunden ermöglichen, das Unternehmen leicht mit den von ihnen angebotenen Produkten / Dienstleistungen in Verbindung zu bringen. Zu berücksichtigen ist auch die Möglichkeit, das Geschäft auf andere Bereiche auszudehnen.

Sobald Sie diese Schritte durchgeführt

haben, müssen Sie den Namen Ihres zukünftigen Unternehmens beim Handelsregister anmelden und registrieren.

#### → DIE GRÜNDUNG DES SOZIALEN SITZES DER GESELLSCHAFT

Es ist notwendig, einen Vertrag eines eingetragenen Büros (Miete / Untervermietung oder Ware) zwischen dem Eigentümer der Immobilie und dem zukünftigen Unternehmen abzuschließen. Das Hauptquartier kann zu Hause eingerichtet werden. VORSICHT! Seit dem 1. Januar 2016 erhöht sich die Steuer für Sozialwohnungen um das 10-fache des Vorjahreswertes.

#### → SCHLUSS DES VERFASSUNGSGESETZES

Der Gründungsakt enthält Elemente, die für jede Form der für das betreffende Unternehmen gewählten Rechtsform spezifisch sind.

#### → UNTERSCHRIFT DER ERKLÄRUNG / UNTERSCHRIFT

Es ist notwendig, Selbstdeklarationen auszufüllen, aus denen hervorgeht, dass Sie nicht vorbestraft sind und dass Sie die rechtlichen Voraussetzungen für das Halten dieser Eigenschaften erfüllen - es wird von den Mitarbeitern und dem Administrator unterzeichnet.

Unterschriftsprobe — Unterzeichnet vom Administrator der Firma.

## Wahl des richtigen rechtlichen Rahmens

### → ABSCHAFFUNG DES SOZIALKAPITALS

Die Bareinlage in das Aktienkapital ist für die Gründung jeder Form von Gesellschaft obligatorisch, der Mindestwert beträgt 200 RON.

Bareinlagen werden bei einer Bank oder bei C.E.C hinterlegt. in ein spezielles Konto, das im Namen des Unternehmens eröffnet wird.

### → REGISTRIERUNG DER GESELLSCHAFT IM HANDELSREGISTER

Plattenfirma wird das einzigartige Büro im Handelsregister des Gerichts, in dessen Zuständigkeitsbereich werden Unternehmen sein.

Die Anhebung der Handelsregister der Urkunde über die Eintragung UNTERNEHMEN

Sobald überprüft und verifiziert die an die Handelsregister eingereichten Unterlagen werden Steuer-Zulassungsbescheinigung des Unternehmens ausstellen. Dieses Zertifikat muss aus dem Handelsregister erhöht werden.

### → MEINUNGEN UND BETRIEB LICENSES

Wo Aktivitäten auszuführen erforderlichen Genehmigungen oder Genehmigungen zu erhalten, werden sie nach der Eintragung von Unternehmen erhalten, die zuständigen Behörden: Sanitär Zulassung, Zulassung von Tier Dokument Umweltgenehmigung in Bezug auf den Arbeitsschutz zur Ermächtigung.

Die nächsten Schritte nach dem Handelsregister bis zum tatsächlichen Arbeits

A. Wenn die Gründungsphase des Unternehmens beinhaltet nur eine Dokumentation erhalten, die einen Associate eines Unternehmen bietet, SCHRITTE dort sofort erfüllt werden, um Arbeit zu beginnen:

- ▶ Stempel Beschaffung - erforderlich: Kopien von Unternehmensdokumenten, Delegation für das Unternehmen und eine Kopie seines Personalausweises;
- ▶ Öffnen einer Bankkonto - auch wenn Sie Kapital in einer Bank bezahlt, und öffnen Sie dort ein Konto, es nur vorübergehend ist und offen ist allein für die initiiierende Unternehmen ist nicht ein Girokonto, so dass Sie keine Zahlungen oder Einnahmen durch diese machen können Konto. Daher innerhalb von 15 Tagen nach der Erteilung des Zertifikats der Kontoeröffnung Anerkennung haben bestätigt, dass die Originalbelege (durch Bank) und die Dokumente des Unternehmens. Die fertig innerhalb von 15 Tagen, behält sich die Bank das Recht, einen Auszug aus dem Tag zu beantragen, die ihre Anforderungsmittel und erhalten aus dem Handelsregister, Anforderung eine Gebühr und eine Frist festlegt;
- ▶ Beziehen Sie Dokumente notwendig, weitere etablierte Rechtsanwaltskanzlei Tätigkeit (facturier, Quittungsbuch, journal Verkauf, Einkauf Buch, Steuerregister, Steuer einzelnen Register, usw.) durchzuführen;
- ▶ Im Falle einer Gesellschaft ohne Tätigkeit am Sitz Eröffnung sagte, dass es notwendig ist, einen Geschäftssitz in einen anderen Ort zu öffnen, für das Sie eine Erklärung über die

## Wahl des richtigen rechtlichen Rahmens

Aufnahme der Tätigkeit", ein Akt Modifikator, Memorandum,, der Tag enthalten muss, Vertrag und Eigentum, Miete usw. der Raum, in dem Sie die Eröffnung es wollen;

- ▶ Einstellung eines Buchhalter fair und rechtmäßig in finanzieller Hinsicht mit den staatlichen Strukturen zu beziehen;
- ▶ Erhalt Rechtshilfe spezialisierte Unternehmen Verträge, Verhandlungen von Geschäftstreffen oder dauerhafte Rechtshilfe.

**B.** nicht eingebaute Einheiten können Unternehmen ab dem Zeitpunkt der Eintragung beim Handelsregister nach den folgenden Schritten durchzuführen:

- ▶ Eröffnung eines Bankkontos;
- ▶ Bestellung und Anheben der Dichtung;
- ▶ die Fertigstellung und Einreichung der administrativen Mängel der Erklärung der geschätzten Einkommenssteuer (Formular 221), Dokument des Geschäfts zur Verfügung gestellt oder können von der Website heruntergeladen werden die nationale Steuerverwaltung.
- ▶ (Nationales Amt für Steuerverwaltung), wo der geschätzte Betrag in einem Jahr gewonnen wird; Diese Information ist erforderlich, weil Sie die Steuer im Voraus bezahlen müssen. Diese Prognose Anweisung muss in 15 Tagen eingereicht werden, nachdem sie mit Kopie des Reisepasses und das Zertifikat durch das Handelsregister ausgegeben Beginn der Arbeiten;
- ▶ für die Aktivität Haftungsausschluss müs-

sen von spezialisierten Einheiten erworben wird, Standarddokumente folgende: registrieren Einnahmen und Ausgaben, Bestandsbuch, Quittungsbuch, Rechnungen (falls zutreffend) und andere Dokumente spezifische Aktivität auf jede Art, nach dem Bilanzrecht. Wenn sie bieten Dienstleistungen oder Waren zu verkaufen, wenn Personen ein Haus steuerfrei erworben haben;

- ▶ **wichtig zu erinnern:** die Rechnung ausgestellt wird, wenn ein Service / Immobilie verkauft ist und der Empfang ist zwingend ausgegeben, wenn das Geld eingegangen ist. Die Einnahmen werden als die Gesamteinnahmen und die gesamten Zahlungen betrachtet;
- ▶ Registrieren Sie an der County Health Insurance Landkreis Pension Haus als sicher herauszunehmen.
- ▶ Die Formen der Organisation einer wirtschaftlichen Tätigkeit lassen sich in zwei Hauptkategorien einteilen:
- ▶ diejenigen ohne eigene Rechtspersönlichkeit (ermächtigte Person (AP), Enterprise-Familie (IF) oder Einzelunternehmen (II);
- ▶ Personen mit Rechtspersönlichkeit: Handelsunternehmen genannt; Jede der beiden Optionen hat Vor- und Nachteile erkennbar durch die Errichtung der Kosten, die Dokumentation und die erforderliche Zeit, dann die inpozitelor und Steuern aufgrund der Zustand der Straßen im Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren und zu kontrollieren ihre Tätigkeit, gesetzliche Haftung materielle und finanzielle Bedürfnisse usw.

## Wahl des richtigen rechtlichen Rahmens

### VERGLEICH DER VIER RECHTSFORMEN:

	AP	E	F	GmbH
<b>Gründungskosten</b>	klein (110 euro)			gleich groß (250 euro)
<b>Entwicklungspotential</b>	Reduziert, Credits können nicht erhalten werden. Es gibt sehr wenige Angebote für Zuschüsse mit europäischen Mitteln.			Größere, hohe Kreditwürdigkeit des Bankensystems, mehrere Programme für nicht erstattungsfähige europäische Finanzierung.
<b>Nachweis der Kompetenz im Tätigkeitsbereich</b>	Es ist notwendig			Es ist nicht notwendig
<b>Buchhaltungsdatsätze</b>	Einfache Spielabrechnung. Es besteht keine Notwendigkeit für einen Buchhalter, aber aufgrund häufiger Änderungen in der Gesetzgebung ist es ratsam, einen Buchhalter zu konsultieren			Erforderliche doppelte Kontoführungssätze (monatliche Kosten für Buchhaltung beginnen bei mindestens 30 euro)
<b>Zugang zu Geld</b>	Sie haben jederzeit Zugang zu Geld.			Das Geld in der Firma kann nur in Form von Dividenden am Ende des Jahres aufgebracht werden.
<b>Abrechnung</b>	Sie können wie jedes andere Geschäft eine Rechnung ausstellen			Abrechnung für Waren und Dienstleistungen
<b>Mehrwertsteuer zahlen</b>	Sie können sich dafür entscheiden, Umsatzsteuerzahler zu sein (im Handel bevorzugt, aber nicht als Dienstleister). Über den € 35.000 Umsatz hinaus werden Sie zum Umsatzsteuerzahler und Sie müssen sich innerhalb von 10 Tagen ab dem Tag Ihres Umsatzes beim Finanzamt als Umsatzsteuerzahler anmelden			Unternehmen können sich bei ihrer Gründung für die Mehrwertsteuer entscheiden, oder sie können bis zu einem Umsatz von 35.000 € ohne Mehrwertsteuer sein

## Wahl des richtigen rechtlichen Rahmens

	AP	E	F	GmbH
<b>Besteuerung</b>	Beim Start können Sie wählen: - Besteuerung basierend auf der Einkommensnorm - die Norm ist nicht weniger als das garantierte Mindesteinkommen. In einem einfachen Spiel gibt es keine Buchhaltung - Besteuerung. Simple Account Accounting (Bruttoertragsabzug) = NET-Einkommen. Nettoeinkommensteuer = 16%			Option a): Gewinnsteuer 16% Variante b :) Bruttoeinkommenssteuer 3% (Umsatz - CA) - wenn CA weniger als 100.000 € beträgt und das Unternehmen zwischen min. 1 und max. 9 Angestellte Darüber hinaus ist Dividendensteuer fällig
<b>Personal</b>	Du darfst nicht arbeiten	Ein Einzelunternehmer kann bis zu 10 Mitarbeiter einstellen	IF kann Familienmitglieder einstellen - bis zu 10 Personen, Verwandte bis zum vierten Grad	Kann Mitarbeiter haben. Das Recht, ein Arbeitgeber zu sein, zieht die Verpflichtung nach sich, Sozialversicherungsbeiträge (ca. 29%) an den Bruttogehalt zu zahlen, was zusätzliche Ressourcen für das Unternehmen erfordert;
<b>Sie können gleichzeitig angestellt werden sonst?</b>	Ja			
<b>Haus der Pensionen</b>	Die Person, die AP, II, IF oder GmbH hält, ist verpflichtet, einen Versicherungsvertrag mit dem Pensionshaus abzuschließen			
<b>Beitrag zum Haus von Pensionen</b>	Es wird auf Basis des gesetzlichen Mindesteinkommens berechnet und jährlich angepasst.			

## Wahl des richtigen rechtlichen Rahmens

	AP	E	F	GmbH
<b>Haus von Gesundheit</b>	Die Person, die AP, II, IF oder GmbH hält, ist verpflichtet, einen Versicherungsvertrag mit dem Gesundheitshaus abzuschließen.			
<b>Beitrag zum Gesundheitshaus</b>	5,5% des Umsatzes als AP. Mindest monatlicher Beitrag für das Gesundheitshaus basierend auf dem.			

\* Daten verfügbar in Rumänien

### ASSOZIATION

Der Verein ist eine juristische Person von drei oder mehr Personen, nach einer Vereinbarung, Pooling und kein Rückgaberecht materiellen Beitrag, Wissen und ihr Beitrag zur Arbeit für Aufgaben im allgemeinen Interesse von einigen Gemeinden oder, Fall, in ihrem persönlichen nicht-patrimonialen Interesse. Vereinigung erwirbt Rechtspersönlichkeit durch die Eintragung in das Register der Vereine und Stiftungen mit den Angestellten des Gerichts, in dessen örtliche Zuständigkeit ansässig ist.

Die Schritte, um den Verein in das Register der Vereine und Stiftungen eintragen zu lassen, sind:

- vom Justizministerium den Namen Buchung erhalten - die Gültigkeit der Reservierung beträgt 3 Monate;
- Erstellung des Gründungsaktes (Statut), der die Identifikationsdaten der Mitarbeiter und den Nachweis des Hauptsitzes enthält. Der Nachweis des Hauptsitzes kann nach

den gesetzlichen Bestimmungen mit einem Mietvertrag erfolgen. Verhandlungen zwischen Nachbarn und dem Eigentümerverband sind notwendig;

- Einrichtung des Vermögens, das zum Zeitpunkt der Gründung des Vereins mindestens ein Bruttogesamteinkommen in der Wirtschaft aufwies;
- Zahlung von Steuern;
- Einreichung der Akte bei dem Gericht, in dessen Hoheitsgebiet sich der Sitz der Vereinigung befindet;
- Schließung der Stiftung des Vereins.

## Landwirtschaftlicher Bauernhof

Bauernhöfe sind die grundlegende Produktionseinheit in der Landwirtschaft. Es besteht aus Land und anderen Produktionsgütern wie Gebäuden, Maschinen und Werkzeugen. Er besitzt seine eigenen Arbeitskräfte. Alle Aktivitäten und Produktion werden von einem Landwirt verwaltet. Die Farm unterscheidet sich von anderen Produktionseinheiten, weil Land der wichtigste Faktor ist und produziert auch bestimmte natürliche Güter, die später in der landwirtschaftlichen Produktion verwendet werden.

Die Farm beschäftigt sich normalerweise mit Pflanzen- oder Tierproduktion und besitzt manchmal eine Art von Unternehmen,

die auch die Produktion von Lebensmitteln verwaltet. Der Betrieb kann landwirtschaftliches Eigentum sein, kann vermietet sein, kann auch Teil eines Unternehmens, einer Genossenschaft oder eines Assoziation es sein.

Die Farm hat zwei Bereiche. Die erste ist eine technische und produktive, und es beinhaltet die Verarbeitung einer Art von Naturprodukt, um andere zu erhalten. Der zweite Bereich ist ein ökonomischer und befasst sich mit dem Produktionsprozess, indem er eine Beziehung zwischen Produkten und Preisen sowie finanzielle und Wertbeteiligung in der Produktion herstellt.

## Ökologischer Landbau

### ÖKOLOGISCHER LANDBAU

Damit ländliches Unternehmertum nachhaltig ist, sollten alle beteiligten Ressourcen verantwortungsvoll eingesetzt werden, damit Ihre Arbeit den Bedürfnissen der gegenwärtigen Generation entspricht, ohne die Zukunft zu gefährden. Alle Ihre Aktionen haben langfristige Auswirkungen. Wenn Sie möchten, dass Ihre Kinder von einem gesunden und fruchtbaren Boden profitieren, müssen Sie verschiedene Chemikalien verwenden, um Pflanzenkrankheiten und Schädlinge zu düngen oder zu bekämpfen.

Der Wunsch, eine reiche Kultur und schnelle Einnahmen zu erreichen, beeinträchtigt die Chancen, eine nachhaltige Aktivität mit langfristigen Materialeffekten zu schaffen, erheblich.

Produkte aus biologischem Anbau können zu Preisen angeboten werden, die 30 bis 150% höher sind als Produkte, für die Düngemittel, Insektizide und chemische Pestizide verwendet wurden. Diese Produkte haben ein hohes Potenzial, auf dem Exportmarkt verkauft zu werden. Die Investitionen und Betriebskosten für den Erhalt von Bio-Pflanzen sind höher, aber der Gewinn ist auch höher.

Aufgrund natürlicher Düngerressourcen und Insektenbekämpfung bietet die Landschaft außergewöhnliche Möglichkeiten für den ökologischen Landbau.

Der biologische Landbau ist ein landwirtschaftliches System, das darauf ausgerichtet

ist, frische, schmackhafte und authentische Lebensmittel zu erzeugen, die gleichzeitig den natürlichen Lebenszyklus der Systeme respektieren.

#### → **BIOLOGISCHE ANBAUMETHODEN UMFASSEN:**

- ▶ Fruchtfolge als Voraussetzung für eine effiziente Nutzung der Betriebsmittel
- ▶ Sehr strenge Beschränkung des Einsatzes synthetischer Pestizide und chemischer Düngemittel, tierischer Antibiotika, Lebensmittelzusatzstoffe und anderer ergänzender Stoffe, die bei der Verarbeitung landwirtschaftlicher Erzeugnisse verwendet werden
- ▶ Verbot der Verwendung von genetisch veränderten Organismen
- ▶ Nutzung vorhandener Ressourcen vor Ort, z. B. die Verwendung von Gülle und Futtermitteln, die auf dem Hof als Düngemittel erzeugt werden
- ▶ Auswahl von Pflanzen- und Tierarten, die resistent gegen Krankheiten und Schädlinge sind, angepasst an die lokalen Bedingungen
- ▶ Viehzucht, offene Tierheime und Fütterung mit Futtermitteln
- ▶ Anwendung von für jede Rasse angepassten Tierzuchtpraktiken

#### → **UMWANDLUNGSPHASE VON MINDESTENS ZWEI JAHREN**

Um biologische Produkte mit spezifischen Etiketten und Logos zu erhalten und zu ver-

## Ökologischer Landbau

markten, müssen sich die Hersteller einem strengen Prozess unterziehen, der mit einer Umstellungszeit von mindestens zwei Jahren beginnt. Bevor Hersteller sich bei M.A.D.R registrieren müssen. Die Registrierung der Erzeuger im ökologischen Landbau ist jedes Jahr obligatorisch, indem die Registrierungsformulare für den ökologischen Landbau ausgefüllt werden, die bei den County Agriculture Directions erhältlich sind.

#### → **"ÖKOLOGISCH" - STRENG DEFINIERT UND KONTROLLIERT**

In Rumänien wird die Kontrolle und Zertifizierung von Bio-Produkten derzeit von privaten Kontroll- und Zertifizierungsstellen sichergestellt. Sie werden vom Ministerium für Landwirtschaft, Forsten und Entwicklung des ländlichen Raums auf der Grundlage der Kriterien der Unabhängigkeit, Unparteilichkeit und Kompetenz genehmigt (in der Verordnung 65/2010 festgelegt). Die aktuelle Liste der Kontroll- und Zertifizierungsstellen finden Sie unter [www.madr.ro](http://www.madr.ro), bei "Organic Farming".

#### → **WAS SIND DIE VORTEILE EINER ÖKOLOGISCHEN PRODUKTION?**

Der Marktpreis für Bio-Produkte ist höher, weil immer mehr Verbraucher bereit sind, für Lebensmittelqualität, Tierschutz und Umweltschutz zu zahlen. Viele Verbraucher, die gerne die Entwicklung von "Farm to Fork"-Futter kennenlernen möchten, beginnen

Beziehungen zu ihrer "biologischen" Farm aufzubauen. Viele Biobetriebe verkaufen daher über Direktvertriebssysteme, landwirtschaftliche Produkte und Hofläden oder bieten sogar Programme für Touristen auf ihren Farmen an. Solche Maßnahmen können dazu beitragen, dass kleine Betriebe dem Markt standhalten können, Betriebe, die dem wachsenden globalen Wettbewerb nicht gewachsen wären.

#### → **LANGFRISTIGE BEURTEILUNG**

Die Entscheidung, den ökologischen Landbau zu betreiben, muss langfristig in Betracht gezogen werden.

Unter Berücksichtigung der mindestens zweijährigen Umstellungsphase und der Anforderungen an das Registrierungs- und Zertifizierungsverfahren muss die Entscheidung klar und eindeutig getroffen werden. Der wirtschaftliche Nutzen erscheint nicht sofort - erst nach der Umstellungsphase und wenn Sie die notwendigen Beziehungen für den Verkauf von Produkten entwickelt haben und Sie wirklich höhere Preise als herkömmliche Produkte erhalten.

#### → **KOMPOST - PRAKTISCHE RATSCHLÄGE**

Die ständige Sorge jedes Erdarbeiters muss jetzt sein, um einen Gesundheitszustand und die Fruchtbarkeit der Erde sicherzustellen.

Es ist bekannt, dass nur gesunde, ausgewogene und fruchtbare Böden konsistente und qualitativ hochwertige Pflanzen gewähr-

## Ökologischer Landbau

leisten können.

Wenn der Boden gesund ist, wird es eine gesunde Umgebung für das Wachstum gesunder Pflanzen schaffen, die weniger betroffen sein wird. Für eine hervorragende Bodenpflege ist Kompost unersetzlich. Wir können nicht über den Gemüsegarten reden, ohne diese Art der Düngung in Betracht zu ziehen.

### → WAS IST KOMPOST?

das Endprodukt durch die natürliche Zersetzung organischer Nährstoffressourcen stabil, leicht assimiliert von Pflanzen Kompost, Spurenelemente, natürliche Antibiotika und Bakterien, die alle, die für eine gute Entwicklung der Pflanze und Boden Gesundheitszustand einfach.

Also: Gülle, alle Pflanzenreste und Tierkot, Abfälle aus der Lebensmittelverarbeitung, Äste, Sägespäne, Blätter usw. Sie müssen die Kompostierungsplattform erreichen, um wieder auf den Boden zu kommen und damit einen natürlichen Kreislauf zu beenden. Theoretisch muss alles, was Pflanzen anbauen und Früchte produzieren, in den Boden zurückgegeben werden.

Dieses Produkt kann nicht durch irgendeine chemische Formel ersetzt werden, noch ist es wünschenswert. Wie baut man eine Kompostplattform?

Auf einer Erdoberfläche an einem schattigen Ort werden die oben genannten Materialien (Blätter, Zweige, Dünger usw.) so homogen wie möglich angeordnet. Damit ist die resultierende Plattform von mindestens 2x3 m locker und leicht feucht. Fügen Sie diese Schichten zu einer Höhe von ungefähr 1,5 m hinzu, dann bedecken Sie mit einer Schicht Stroh und Erde. Wenn Sie die 10 Regeln befolgen (die später aufgeführt werden), werden die Materialien nach 10 bis 11 Monaten in Kompost umgewandelt.

Wenn alle Prozesse der natürlichen Zersetzung beendet sind, muss der Kompost schließlich aussehen, um mit dem Waldwald zu suchen und zu riechen.

Wenn die resultierenden Rückstandsmengen niedriger sind, kann ein 1x1m geschlossener Kugelschreiber verwendet werden, der regelmäßig Abfall hinzufügt. Der resultierende Kompost wird durch den Boden des Stiftes extrahiert, während er sich bildet.

## Ökologischer Landbau

### DIE 10 KOMPOSTIERUNGSREGELN

1. Kompostierungsmaterial benötigt Luft. Quetschen Sie nie die Plattform und optimieren Sie die Mischung mit groberem Rückstand (Kokons, Zweige, usw.). Die Plattform wird auf dem Boden und nicht in der Grube hergestellt und wird nicht mit Folie abgedeckt.
2. Die Plattform wird immer am Boden gebaut sein, da sie den Zugang zu dem Prozess des Transformationsprozesses ermöglichen muss.
3. Grüne Grieben und Dünger sollten in dünnen Schichten zugegeben werden, um jegliche Verrottung zu verhindern.
4. Das Trocknen der Materialien sollte vermieden werden, der Kompostierungsprozess erfordert Feuchtigkeit. Eventuell können leichte Spritzer aufgetragen werden.
5. Eine übermäßige Feuchtigkeit von Materialien, die der Kompostierung ausgesetzt sind, sollte vermieden werden, was zu Luftverdichtung und Eliminierung führen kann, was zu Fäulnis führt.
6. Hausmüll oder solche, die unangenehme Gerüche abgeben, werden mit Tonstaub gemischt. Die Zugabe von Tonstaub kann alle 10 cm des Fells erfolgen.
7. Wenn alle Rückstände auf der Plattform platziert wurden, wurde es mit einer Schicht aus Stroh und Erde abgedeckt übermäßige Trockenheit oder Feuchtigkeit und Kompostierung Masse zu verhindern Erwärmung zu steigern, in einer ersten Stufe.
8. Nach 1-2 Monaten wird der Kompoststapel homogenisiert und wieder zusammengesetzt. Trockene Bereiche werden feucht.
9. Je mehr Kompostierungsmaterialien verwendet werden, desto besser ist die Qualität.
10. Kompostieren Sie niemals große Mengen desselben Materials. Das Verbundmaterial kann nach 8-10 Monaten verwendet werden.

## Ökologischer Landbau

### ÖKOLOGISCHE KÖRNER

Makrele hat eine große Bedeutung für den ökologischen Landbau und ist eine wichtige Quelle für Nährstoffe und Mineralstoffe für die meisten Kulturen.

Mranita stellt den Boden dar, der durch Zersetzung in ca. 2-4 Jahre Mist, verwendet eine Saison in der Rasadnite. Zu seiner Herstellung wird der Kies in Haufen gelegt und von Zeit zu Zeit mit Wasser benetzt, so dass die Zersetzung der organischen Substanzen normal erfolgt. Es ist ein Land reich an Nährstoffen, einfach Wasser zu halten. Es wird nicht alleine verwendet, sondern nur als eine Mischung, weil es Pflanzenwurzeln verbrennen kann. Kompostierung ergibt sich aus der Zersetzung aller Haushaltsabfälle (ausgenommen Metallboxen, Flaschen, Kunststoffe). Erhalten in einem abgelegenen Hof, wo ein Kunststoff oder gestampfter Erde, vorzugsweise lehmig, weil es wasserdicht ist, sammeln schrumpft alles und soll klassisch mit anderen Worten in dem Hausmüll entsorgt werden. Also hier gefallene Blätter sammeln, Grasschnitt, Stücke von grasbewachsenen Furche, Unkraut, Müll da Vögel, Küchenabfälle, Holzasche, Schutt, usw., einen Stapel zu bilden. Wenn die Mischung trocken ist, muss sie gewässert werden. Um auch den Stapel zu

befeuchten, werden einige Löcher mit einem tepus im Gramm gemacht. Durch die Löcher das Regenwasser tropfen oder Wasser gießen. Zur Homogenisierung regelmäßig schütteln, mit abgestorbenem Kalkpulver mischen und beim Trocknen anfeuchten. Nach 2-3 Jahren verließen die klein in der Lage zu verwenden, die ciuruiește, verschiedene „Rezepte“ andere Seite, zu zersetzen, weiter zu gären. Compost ein Boden „Fett“ ist, die reich an Nährstoffen sind.

Es wird empfohlen, in Haufen zu halten, die mit einer Erdschicht bedeckt sind, um Austrocknen, Regenwaschen und Nährstoffverlust zu vermeiden.

Die Landwirte haben bereits angekündigt, dass APIA für das Anwendungsjahr 2016 nachweisen muss, dass sie bestimmte landwirtschaftliche Kulturen nur mit zertifiziertem Saatgut angelegt haben. Ohne diese Bedingung zu erfüllen, verlieren die Landwirte für dieses Jahr ihre gekoppelte Unterstützung für diese Ernte.

## Literaturverzeichnis

1. Leon Sorin Muntean, **Treaty of Cultivated and Spontaneous Medicinal Plants**, Risoprint Publishing House, Cluj-Napoca (2007);  
.....
2. Berca Mihai, **Integrated Management Of Weeds**, Ceres Publishing House, Bucharest (2004);  
.....
3. Lăzureanu Aurel, **Agrotechnics**, Helicon Publishing House, Timișoara (1994)  
.....
4. Oancea Ioan, **Performance Agricultural Technologies**, Ceres Publishing House, Bucharest (2005);  
.....
5. Onisie Teodor And Jităreanu Gerard, **Agrotechnics**, Ion Ionescu De La Brad Publishing House, Iași (2000);  
.....
6. Gheorghe Valentin Roman Et Al., **Cultivation of Medicinal and Aromatic Plants in Ecological System**, Ceres Publishing House, Bucharest (2005);  
.....
7. [www.madr.ro](http://www.madr.ro)  
.....
8. [www.agrointel.ro](http://www.agrointel.ro)  
.....
9. [www.agroromania.manager.ro](http://www.agroromania.manager.ro)  
.....
10. [www.antenasatelor.ro](http://www.antenasatelor.ro)  
.....
11. [www.forbes.ro](http://www.forbes.ro)  
.....
12. [www.gazetadeagricultura.info](http://www.gazetadeagricultura.info)  
.....
13. [www.agrinet.ro](http://www.agrinet.ro)  
.....



## *Teil II: Wie man wächst?*

### **AUTOREN:**

*Dr.ing.* Dana Maria Bobiț,

*Ing.* Mariana Ciufu,

*Ing.* Lucian Urse

*(ECO HERBAL Soziales Unternehmen, Rumänien)*

## Begründung der Einführung von Arten von Heilpflanzen in organisierte Kulturen in Rumänien

Mit Kapitalisierung intensiver Pflanzen natürlichen Ressourcen für die menschliche Natur zur Verfügung gestellt (die am häufigsten es irrational ausgebeutet), bestand die Gefahr des Aussterbens von Arten, ein Phänomen, das in den meisten entwickelten Ländern geführt hat, das Strategien zur Erhaltung der Natur und der Keimplasma-Ressourcen in Arznei- und Gewürzpflanzen.

Der Anbau von Arznei- und Gewürzpflanzen in dem langfristigen menschlichen Programm um sie zu schützen und die Natur, sondern auch als eine relevante Alternative Behandlung in Phytotherapie, für die Entwicklungsländer (aufgrund fehlender Mittel) und für diejenigen, die stark entwickelt sind (gestresst, verschmutzt und intensiv von der synthetischen Droge geheilt).

Durch diese Präsentation wollen wir den Kontext entwickelte sich zeigen hat, in Rumänien, der Praxis für die Verwendung von Heilpflanzen bei der Behandlung von Krankheiten gemeint, dass Erbe Flora in den Bergen und Ebenen und welche Schritte unternommen wurden und unter weiterhin zu schützen sowie für die Phytotherapie unterstützen, ohne in den wild lebenden Pflanzen, die Ausbreitung der Arten zu beeinflussen.

in agronomischen in Bezug auf Forschung, weltweite, war Rumänien das erste Land, die Möglichkeiten des Anbaus von Heilpflanzen Aktionsforschung zu beginnen durch seine

Weltpremiere auf Cluj Gründung im Jahr 1919 durch Bella Pater, die ersten Heilpflanzenforschungsstationen (wo ein und Scopolamin von Datura Spezies TATULEA isoliert wurde) (Racz 1983).

Im Jahr 1927 Professor Dr. M. Chirițescu-Arva, schrieb: „Diesen Zustand und erholte Rolle, den Anbau von Heilpflanzen im ganzen Land zu führen, weil im Laufe der Zeit loswerden den wichtigen Tribut bekommen wir ins Ausland bezahlen.“

Im Jahr 1950 wurde Brasov Research Laboratory Herb erstellt und im Jahr 1975 wurde in Fundulea Forschungsanstalt für Arznei- und Gewürzpflanzen gegründet, deren Hauptaufgabe war es, neue Sorten, Entwicklung und Verbesserung der Anbautechnologien zu schaffen, Produktion durch die Einführung der Kultur neuer Arten und die Erhaltung der genetischen Ressourcen in natürlichen Sammlungen organisiert in der Nähe Resorts und Hochschulen Material von höchsten biologischen Kategorien von Arznei- und Gewürzpflanzen und Blumen Schutz der kulturellen Erbes unseres Landes zu verbreiten.

Das Fundulea-Resort befasste sich hauptsächlich mit typischen Arten der Ebenen und Ebenen. Hier wurden über 20 Arten von medizinischen und aromatischen Kräutern in Kultur eingeführt; sind in dem Programm zur Verbesserung und Produktion von Saatgut über 25 Arten enthalten und haben die Kul-

## Begründung der Einführung von Arten von Heilpflanzen in organisierte Kulturen in Rumänien

turtechnologien bei ca. entwickelt. 52 Arten.

Das Research Lab Herb Brasov in einer Sammlung über 200 Heil- und Gewürzpflanzensippen Ursprung von Wild in- oder ausländischen leben aufbewahrt wurden, verfügt über Berg und Vorberg Bereich; 5 Populationen wurden verbessert und ausgewählt und 5 neue Sorten wurden genehmigt; 10 Kulturtechnologien wurden entwickelt und verbessert; biologisches Vermehrungsmaterial wurde in 7 Arten produziert; Mehr als 5 Bergarten wurden in den 1980er Jahren in die Kultur eingeführt.

Bei der Gewinnung aus der Verarbeitung von Heilpflanzen in Form von pharmazeutischen Präparaten und Drogen, Forschung wird von dem renommierten Apotheker Rumänien Constantin Vorel (1825-1848) zuerst eingeleitet worden, deren Namen auf die „Vorel Laboratorien“ bezogen und entwickelte zahlreiche Rezepte vorbereitet hier.

Kräuter Handelstätigkeit hat nach 1989 einen großen Boom besonders erfahren, wenn sie mit autonomen PLAFAR, gibt es eine Reihe von privaten Unternehmen waren, zunächst in den Handel spezialisiert ist, aber später ihr Geschäft verbesserte sich um Pflanzen als Arzneimittel Verarbeitung, Kosmetika, Extrakte, Tinkturen, Sirupe usw.

Dies hat zur Folge, dass längst vergessene Berufe, wie der Anbau von Heilpflanzen und deren Verwendung nach traditioneller Medizin, wiederkehren. Phytotherapie erschien

Beratungsräume oder Büros, wo sie von Bioenergie glücklich Heilmethoden verbunden sind, Akupunktur, Massage, sacrotherapy, Aromatherapie, usw.

Alles basiert auf unsere Position überdenken, sie selbst und alles, was uns umgibt: unsere Nachbarn, Natur, psychische Beziehung mit dem Göttlichen, Ernährung, Haltung, um Körper und Seele. Es ist eine Rückkehr zu unseren Wurzeln mit der erklärten Absicht, die früheren Fehler zu korrigieren.

Das Kernproblem unseres Landes in diesem Bereich bleibt florid Schutz des kulturellen Erbes, die auf die folgenden Ziele (Perlen, 1997, 2001) auf der Basis erreicht werden kann.

**1. Schutz von Wildarten extremen Aktionen von Sammlern wahllos zu ernten und manchmal falsche bestimmte Arten, auf das Verschwinden des Ökosystems beiträgt.** Dieses Ziel kann erreicht werden durch:

- ▶ Vorbereitung der Betriebsvorschriften und Verordnungen und die Einrichtung der spontanen Flora des Steuerungsorganentnahme der spontanen Aktivität;
- ▶ zusammen mit diesen Sammlern Kurse, Präsentationen und Exkursionen organisieren; informieren sie über die Notwendigkeit der Kenntnis der biologischen Besonderheiten der Arten, auf die sie die Regeln in Bezug auf Identifizierung und Ernte von

## Begründung der Einführung von Arten von Heilpflanzen in organisierte Kulturen in Rumänien

Arten beobachten konnten, um nicht ihre zukünftige Entwicklung zu behindern.

**Die Vorteile** einer solchen Aktion sind:

- ▶ Ernte Rohmaterial nicht entfernt wird, in den Körper der Pflanze geerntet werden, die optimale Erntezeit, Zeit der maximalen Aggregation der aktiven Prinzipien und Erntebedingungen, um Becken werden, wo sie konzentriert wird Spezies thoroughly betreffenden dass;
- ▶ Ausbildung von Einheimischen, Jugendlichen oder Rentnern und Aufbau spezialisierter Sammlerteams;
- ▶ Organisation von Aufnahmezentren von Wild Rohstoffe und deren Verarbeitung, um Bio-Produkte zu erhalten, die für die Zulassung und Vermarktung ein ganz anderes Regime hat;

### 2. Die Arten von großem Interesse zu schützen, indem sie in Kultur eingeführt werden und die notwendigen Rohstoffanforderungen für die medizinische Industrie von der Produktion auf diesen Ländern sichergestellt werden.

Dieses Ziel kann erreicht werden durch:

- ▶ Gebiete mit natürlicher Verbreitung der Arten von Interesse identifizieren;
- ▶ Ernten dieser Bereiche des Vermehrungsguts (Getreide, ganze Pflanzen oder Pflanzenfragmente, die verwendet werden können vegetative Vermehrung durch

Stecklinge zu klonen, layering), ohne den Fortbestand der Spezies in der Zone zu beeinflussen;

- ▶ Vermehrung dieses Materials in einem spezialisierten Zentrum und Untersuchung der biologischen Eigenschaften der Arten;
- ▶ die Realisierung von Mikrokulturen innerhalb der experimentellen Felder, um die Kulturtechnologie zu entwickeln.
- ▶ Übertragung von Anbautechnologie auf Kleinbauern, um Nutz- und Nutzpflanzen für die Heilpflanzen verarbeitende Industrie zu realisieren.

**Die Vorteile**, die sich aus dieser Maßnahme ergeben, sind:

- ▶ Gewährleistung einer kontrollierten Nutzung dieser Kulturpflanzen durch Gewinnung eines homogenen Ausgangsmaterials, das die Extraktion von Wirkstoffen erleichtert;
- ▶ Bereitstellung neue Arbeitsplätze für die Menschen in den Bergen, wo fast die einzige Besatzung Farmen durch die Einrichtung in dem Anbau von Heilpflanzen spezialisierten Landwirtschaft ist;
- ▶ Diversifizierung des Angebots an Heilkräutern und Neuordnung des Angebots-Nachfrage-Verhältnisses;
- ▶ Aussehen oder einfach die Wiederentdeckung der alten Handwerke von Menschen in dem Hügel- und Berg praktiziert: Zu, Anbau von Heilpflanzen.

## Begründung der Einführung von Arten von Heilpflanzen in organisierte Kulturen in Rumänien

### → DIE LISTE DER PFLANZEN, DEREN KULTURTECHNOLOGIE WIR IN DIESEM PROJEKT ERARBEITEN MÖCHTEN:

- ▶ *Achillea millefolium*
- ▶ *Alchemilla vulgaris*
- ▶ *Althaea officinalis*
- ▶ *Angelica archangelica*
- ▶ *Artemisia vulgaris*
- ▶ *Borago officinalis*
- ▶ *Chelidonium majus*
- ▶ *Cichorium intybus*
- ▶ *Eryngium planum*
- ▶ *Eupatorium cannabinum*
- ▶ *Hypericum perforatum*
- ▶ *Inula helenium*
- ▶ *Leonurus cardiaca*
- ▶ *Lythrum salicaria*
- ▶ *Melilotus officinalis*
- ▶ *Nepeta cataria*
- ▶ *Sanguisorba officinalis*
- ▶ *Stachys betonica*
- ▶ *Taraxacum officinale*
- ▶ *Urtica dioica*

### → ARBEITSMETHODE:

- ▶ Artenakklimatisierung innerhalb der Sammlung von Heilpflanzen;
- ▶ Bestimmung biologischer Merkmale und Anforderungen an Klima und Bodenfaktoren;
- ▶ Beginn des Experiments zur Bestimmung der optimaler Moment und die Vermehrung Methode;
- ▶ Bestimmen der Reaktion der Anlage auf ihre Einführung in die Kultur durch Bewertung der Produktionskapazität und Biosynthese von aktive Prinzipien;
- ▶ Technologietransfer von Ergebnissen aus Versuchsplan zur Pilotstation und dann in Produktion.

### → ERGEBNISSE:

- ▶ Verbesserung des Produktionspotenzials durch Erzielung
- ▶ morphologische Eigenschaften überlegen
- ▶ spontane Formen;
- ▶ Erhalt eines homogenen Rohstoffs in
- ▶ inhaltliche Aspekte in aktiven Grundsätzen;
- ▶ bereichernde Inhalte aktiver Prinzipien;
- ▶ erhöhte Ausbeute bei der Wirkstoffgewinnung Prinzipien;
- ▶ Abnahme der Resistenz gegen Krankheiten und Schädlinge
- ▶ Attacke;
- ▶ Erhöhung der Tendenz des Unkrautwachstums von Kultur.

## *Begründung der Einführung von Arten von Heilpflanzen in organisierte Kulturen in Rumänien*

### → **SCHLUSSFOLGERUNGEN UND EMPFEHLUNGEN:**

- ▶ die meisten Arten (85%) reagierten positiv auf die Einführung in die Kultur;
- ▶ Es ist notwendig, die Anforderungen mit den Klima- und Bodenfaktoren mit den Bedingungen zu korrelieren, die wir durchhalten können Kultur;
- ▶ stellt sicher, dass für einige Arten während der maximalen Akkumulation zwei Kulturen pro Jahr gezüchtet werden;
- ▶ die Methode der Vermehrung und die Dauer der Kulturaufstellung sind von den biologischen Besonderheiten abhängig;
- ▶ Per bei mehrjährigen Arten nimmt die Rohstoffproduktion mit dem Vegetationsjahr zu;
- ▶ Der Trocknungsertrag ist für jede Art charakteristisch und korreliert mit dem verwendeten Teil;
- ▶ Anbau ermöglicht die Ernte von Rohmaterial im Moment der maximalen Anhäufung von Wirkstoffen.

## Achillea millefolium L.

### BESCHREIBUNG DER SPEZIES

Schafgarbe ist eine Pflanze, Stauden aus der Familie der *Asteraceae*, mit gefiederten Blättern, behaart und weißen Blüten oder Rosen, beheimatet in Europa und Westasien. Sie kommt aufgrund ihrer ökologischen Plastizität und ihrer Anpassungsfähigkeit an unterschiedliche klimatische Bedingungen aus der Ebene in die subalpinen Regionen vor. Die Wurzel ist eine horizontal oder schräg gepflanzte, halbgeschliffene Wurzel mit unterirdischen Hockern, die es ermöglichen, die Pflanze zu vermehren, indem sie den Busch teilen.

Im ersten Jahr der Vegetation bildet die Pflanze des Schwanzes der Schnauze eine Rosette von Blättern, einfache tiefe Sekten; Beginnend mit dem zweiten Jahr der Vegetation, emittiert die Pflanze Blütenstängel von 30-50 cm Höhe, die auf ihrer Länge abwechselnd gefaltete Blätter eingefügt hat. Der Stiel endet mit einem korzifischen Blütenstand, der aus über 100 einfachen Blüten (Antroden) besteht. Die Frucht ist eine längliche Ache (etwa

2 mm). Blüht zwischen Juni und September, mit 2 Kulturen möglich. Die gesamte Pflanze hat eine Behaarung, die bei der Verarbeitung flaumige Agglomerationen entstehen lässt.



Fig. 1. Morphologische Merkmale

### ROHSTOFF

Rohstoff - wird vertreten durch:

- ▶ *millefoliae herba* - Luft aus der Pflanze in Zeitpunkt der Blüte des Gehalts an Wirkstoffen Schafgarbe gesammelt maximal ist, durch die Pflanze mit einer Länge von 30 bis

40 cm schneiden;

- ▶ *flos millefoliae* - Blüten mit max. 10 cm Kofferraum

## Achillea millefolium L.

### ANFORDERUNGEN AN KLIMA UND BODEN

Mit einer hohen ökologischen Plastizität ist die Anlage nicht anspruchsvoll, sehr erfolgreich sowohl an sonnigen Orten im Süden und in den Niederungen und Bergheu Feldern und Wiesen am Rande der Wälder, Forststraßen und auf der Schiene, vor allem auf sandige Böden.

### STANDORT DER KULTUR

Es wird empfohlen, die im Süden des Landes geernteten Pflanzen zu ernten, da die Menge zunimmt von flüchtigem Öl synthetisiert. In dieser Hinsicht werden sie für die Zonierung der Artenkultur, der Baragan-Ebene, der Dobrudscha-Ebene, der Oltenia-Ebene und der Timis-Ebene empfohlen.

### DIE DAUER DER KULTUR

Die Kultivierung ist 4-5 Jahre alt und es wird nicht empfohlen, wegen Krankheiten und Schädlingen, die die Produktion vermindern, bis zu 4-5 Jahren in dieselbe Gegend zurückzukehren.

### AKTIVITÄTEN ZUR EINRICHTUNG DER KULTURE

#### → VORBEREITUNG DES BODEN

AFII Pflanzenarten vor der prîitoare empfohlen, die in den Bereich der Unkräuter und verläßt es früher ausgegeben, so wie möglich zu sein, um die Saatbettbereitung zu arbeiten (das Pflügen, disking, natürliche oder chemische Dünger verabreicht).

Das Grundstück ist für den Garten vorbereitet und vor der Aussaat wird eine Landung durchgeführt, damit der Samen



Foto 1 *Achillea millefolium* — Jahr II - Vegetationsperiode



Foto 2 Runde der knöpfenden (Kultivator Călărași County, RUMÄNIEN)

*Achillea millefolium L.*

**Foto 3, 4** - *Achillea millefolium* -  
Jahr II - Blütephase - Ernte 2  
(Kultivator Braşov County,  
Rumänien)

nicht zu tief in den Boden gelangt.

Die am besten geeignete Vermehrungsmethode ist die Aussaat direkt auf dem Feld, am Rand des Winters, in einem Abstand von 50 - 70 cm zwischen den Reihen, mit den Sämaschinen SUP 21 oder SUP-29 mit Tiefenbegrenzern.

Angesichts der geringen Samengröße (MIW = 0,135 g) sollte die Aussattiefe 0,5 cm nicht überschreiten; Der Saatstandard beträgt 3-4 kg / ha (Samenreinheit = 90%, Keimung 70%).

#### → DAS AUFGEHEN

erfolgt 45-60 Tage nach der Aussaat und die ersten echten Blätter treten 7-9 Tage nach dem Auflaufen auf. In diesem Stadium sollte gepflanzt oder gepflanzt werden (wenn die Pflanzdichte höher als 12-16 Pflanzen / m<sup>2</sup> ist).

Für kleine Felder, oder wo das Unkraut Grad zu hoch ist, kann es Kultur Einrichtung machen, indem von Büschen aus Wild- oder Sämling-Produktion in Solar-Multiplikator und forstwirtschaft Töpfe erhalten trennt.

#### → WARTUNGSARBEITEN

Es wird empfohlen:

- ▶ Mangel an Pflanzen im wahren Blattstadium (7 bis 9 Tage nach dem Auflaufen);
- ▶ Durchführung von mechanischen Bohrern, wann immer dies notwendig ist, damit das Erntegut nicht weicher wird; Im Falle einer Verlängerung ist es ratsam, eine Decke zu machen (vor dem Aufstehen).

#### ERNTE

Erntekultur (**Foto 3, 4**) - ist in den frühen Stadien des Blütenstandes Blüte die Farbe weiße Blüten zu öffnen beginnen zu blühen beginnt. Der Erntestamm floriferous besteht manuell oder mechanisch mit Sichel motocositoarea beim Schneiden,

*Achillea millefolium L.*

**Foto 5, 6, 7** - *Achillea millefolium* -  
Ernte und Empfang - Jahr 2 der  
Vegetation (Kultivator Calaraşi  
County, Rumänien)

die Länge von 30 bis 40 cm unterhalb der Infloreszenz (millefoliae herba), oder durch den Schaft 10 cm unterhalb der Infloreszenz floriferous Schneiden (flos millefoliae).

Nach der ersten Ernte (Juni Juli) werden die Pflanzen im August und September, der Monat der zweiten Welle der Blüte wieder hergestellt. In einigen Gebieten des Landes in dem Herbst sind lang, besteht die Möglichkeit, die Blüte und eine dritte Welle pflanzt (septembrie- Oktober).

Die Ausgabe von der ersten Ernte kann bis zu 700 kg 600- oder getrockneten Blüten herba 1000- 1500 kg Eis, während die zweite sewing Produktion um fast 50% und 350 kg 300- 700 500- herba getrocknete Blumen oder getrocknet wird reduziert.

Ernten der Pflanze ist spontanen Blühstadium, mit einer Sichel Aufnahmebedingungen die gleichen wie in der Kultur.

#### → TECHNISCHE BEDINGUNGEN FÜR DIE ANNAHME DES ROHMATERIALS:

- ▶ Für *flos millefoliae* - im Empfang cremige weißen Blüten mit bracts am Punkt der Einfügung des Schaftes mit dem Schaft Zweig grün und braun nicht erlaubt. 5% ist erlaubt braune Blumen (dies ist ein Hinweis darauf, dass es das Blühstadium überschritten hat). Organische Fremdkörper bis zu 0,5%, mineralische Legierungen (Erde) max. 0,5%, max. 13%.
- ▶ Für *herba millefoliae* - von den oberen 20 bis 30 cm, max floriferous Stielen Länge erlaubt. Brown Blumen Fructificationen 2% und max 0,5% max organischer Fremdkörper. 1% Fremdmineralien, Feuchtigkeit max. 13%.

*Achillea millefolium L.***TROCKNUNG UND LAGERUNG VON ROHSTOFF**

Die Trocknung erfolgt natürlich in speziellen Räumen, die für diese Tätigkeit bestimmt sind (Brücken, Solarien, Stollen), mit der Möglichkeit der Belüftung oder Belüftung in einer dünnen Schicht bei einer Temperatur

von 18-20°C, ohne in den Sommermonaten die Temperatur von 35 zu überschreiten - 40°C Die Trocknungsausbeute beträgt 3,4-4: 1. Nach dem Trocknen werden die Pflanzen getauft und in Raffiabeuteln verpackt, in speziellen Lagerhäusern und Lagern unter Bedingungen von Dunkelheit und trockener Atmosphäre gelagert.

*Alchemilla vulgaris L.***BESCHREIBUNG DER SPEZIES**

Speziei- Beschreibung Frauenmantel für Frost Populär bekannt, Laube Frau, Frau Mantel (Keim.), *Alchemilla vulgaris L.* Spezies ist eine Staude Gras, die Teil der Familie der Rosaceae ist, ist eine originalgetreue Darstellung aller morphologischen Merkmale botanischen spezifisch für diese Familie.

Während der gesamten Vegetationsperiode präsentiert es eine reiche Rosette von langen gesägten Blättern, mit der reniformen Gliedmaße, geschnitten. Die kleinen grünlich-gelben Blüten sind zu corigiformenartigen Blütenständen gruppiert.

Im Boden bildet es ein kräftiges Rhizom mit vielen schlafenden vegetativen Knospen, die auf seiner gesamten Oberfläche liegen. Die Existenz dieser Knospen basiert auf der mehrjährigen Art und ihrer Verfügbarkeit für die Klonierungsmultiplikation.

Die vegetative Spitze bildet eine Blattrosette mit einem länglichen Blattstiel und das entlang der Rippen des Morgentaus gefaltete Gliedmaß des runden Laubs.

Nach dem Prinzip „similia similibus“ (die nach dem Prinzip bezieht sich, dass die Ähnlichkeit der Pflanzen anatomische Organe des Menschen zeigt, geben, dass bestimmte Krankheiten können mit dieser Anlage behandelt werden), Tautropfen Stand Falten Blatt

wie Eier in den Ovarien - die Hühner sind eine empfohlene Pflanze für Genitalbeschwerden und zur Bekämpfung der Sterilität.

Die Pflanze blüht zweimal im Jahr, eine Phase, die mit der Erntezeit übereinstimmt; Die Ernte erfolgt durch Abschneiden des oberirdischen Teils während der Blüte mit allem, was zu dieser Zeit auf der Pflanze war (Blätter, Blüten).



**Fig. 2** Morphologische Merkmale

*Alchemilla vulgaris L.***ROHSTOFF**

Ist die Antenne Teil der Pflanze während der Blüte geerntet, (so sind zwei Ernten pro Jahr: die erste Ernte ist das Ende Mai und die zweite Mitte September).

**ANFORDERUNGEN AN KLIMA UND BODEN**

Frauenmantel liebt Feuchtigkeit breitete sich auf dem Hügel, Wiesen, Waldrändern und Sträucher) am Steilhang und Bruch, die es sehr schwer zu erreichen und schwieriger als die Ernte macht. Es entwickelt sich sehr gut unter den Bedingungen, die das Grasland bietet, auf dem es ausgebreitet wird, wobei es die vom Tau der Kräuter bereitgestellte Feuchtigkeit voll ausnutzt.

In Rumänien gibt es keine Kriechkulturen, aber im Zeitraum 1996-1999 gab es Forschungen zur Einführung der Arten in die Kultur, die auf der Stufe der Forschungsergebnisse blieben.

**STANDORT DER KULTUR**

Beobachten der klimatischen Eigenschaften der Orte, wo die Spezies verbreitet *Alchemilla vulg.L.* ist, kann gesagt werden, dass der Ort, wo die Kultur solche Bedingungen kann sein sollte (im Boden und Luftfeuchte) zur Verfügung gestellt werden, in dem hügeligen und hügeligen.

Initiieren der Kultur biologisches Material verwenden, müssen aus natürlichen Ausbreitungszonen geerntet werden, die Mindestfläche von Parzellen von mehreren Quadratmetern zu gewährleisten, daß keine Wartung sollte so sein, dass die Anwendung der Pflanzen-Technologie zu entwickeln, um die Anwendung der Multiplikation zu gewährleisten.

**DIE DAUER DER KULTUR**

Als eine ausdauernde Art definitions Kultur kann unter normaler Vegetationszeit nehmen, 7-8 Jahre, sofern sie ordnungsgemäß gewartet und auf gewöhnliche Wartungsanleitung und mechanisch angewandt werden, ohne Einsatz von Chemikalien zur Unkrautbekämpfung.

**AKTIVITÄTEN ZUR EINRICHTUNG DER KULTURE**

Mehrere Etappen der Vorbereitung dieser Arbeit müssen unternommen werden, um die Kultur aufzubauen:

- ▶ Identifizieren Sie das günstige Gebiet und identifizieren Sie möglicherweise das Vorhandensein der *Alchemilla*-Arten *vulgaris* in spontaner Flora in der Gegend;
- ▶ Herstellung Arbeit tiefer Pflug in der Tiefe zu entfernen und Mobilisierung von Flächen, weil wir mit einem ausdauernden handeln, die in diesem Bereich mindestens

*Alchemilla vulgaris L.*

5-6 Jahre bleiben werden, während die sie nur den Gang oberflächlichen wird ;

- ▶ Wenn das Land zuvor kultiviert wurde, kann für die Einrichtung von Kultur jede Kultur (mit offenen Rinnen, Pflanze arbeitete Pflügen, Eggen, Fräsen oder Kombiniere) Schritte verwendet werden;
- ▶ Wenn das Land nicht kultiviert wurde, müssen die Herbizide reduziert werden, so dass der hohe Grad des Unkrauts einen geeigneten Saatbett zur Durchführung andere Arbeiten vorgenommen werden;
- ▶ Modellieren des Landes durch Öffnen der Kanäle mit der Kartoffelpflanzmaschine

**→ ETABLIERUNG DER KULTUR**

Wegen der biologischen, Frauenmantel kann durch Trennung der Büsche und Anpflanzung der Pflanzen Fragmente (welche die Wurzel, Stamm, Blatt), und die Erzeugung von Saatgut und Pflanzgut es an seinem Platz fest zu der Zeit vegetativ zu vermehren, wenn der Sämling ziemlich heftig ist . Das Pflanzen kann während der zwei Perioden erfolgen, die bereits dem Erfolg der Arbeit gewidmet sind:

- ▶ Pflanzung Frühjahr (März-April) von wilden Pflanzen gewonnen werden, die in Phase sind 3-5 Blätter gut ausgebildet.
- ▶ Pflanzung im Herbst (September-Oktober) mit gut entwickelten Pflanzen, gesunde Wurzeln so zu bilden, wie die Entwurzelung Widerstand durch Einfrieren und Auftauen zu gewährleisten.
- ▶ Anpflanzung X70 30 (der Abstand zwischen

den Pflanzen in Reihenabstand X), was zu einer Dichte von 42 080 pl / ha

**→ WARTUNGSARBEITEN**

Diese Art von Handarbeit oder Arbeiten bei Bekämpfung von Unkräutern in der Reihe oder mechanische Arbeit, welche die Unkrautdes Gang steuern soll, während zur gleichen Zeit der Bodenkrustenbildung verhindert Lockerung.

**ERNTE**

Bei Frauenmantel Sammlung umfasst mit einer Sichel oder spezieller Ausrüstung für das Schneiden und Sammeln von pflanzlichen Rohstoffen aller oberirdischen Teile der Pflanze schneiden, die in Blüte ist, mit allem, was in ihm zu dieser Zeit (Blumen, Blätter). Sobald die Pflanzen in den Trocknungsraum genommen werden, wo eine erste Auswahl durch Entfernen der Bräunung der Blätter gemacht wird, Stücke von Rhizom, Pflanzenteilen oder Rückständen, die organischen Verunreinigungen angesehen werden.

Natürliche Trocknung wird in sauberem, luftig gemacht, warm und mit Lüftungsanlagen (zur Beseitigung außerhalb feuchte Luft, die Bräunung ganze Masse von Pflanzen verursachen könnte) oder künstlichen Trockner mit kontrollierten Temperatur. Die Trocknungsrate beträgt 3-4: 1.

Grass-Produktion wird durch Kultur Alter und Erntezeit direkt beeinflusst.

*Alchemilla vulgaris L.*

In experimentellen Bedingungen wurde erhalten:

- ▶ Einstellung im zweiten Herstellungsjahr erhalten wurde, 10,7 t / ha grün herba bzw. 3,68 t / ha trocken herba;
- ▶ III Jahr auf 12,7 t / ha grün herba bzw. 3,63 t / ha trockener herba;
- ▶ 20.35 bis IV- Jahr herba grün ha bzw. 6,7 t / ha Trocken herba;
- ▶ Die Trocknungsausbeute betrug unter Versuchsbedingungen 3,5: 1

**Empfangsbedingungen:**

- ▶ Ernte nach dem Tau oder regen Wasser getrocknet;
- ▶ Die trockene Pflanze ist erlaubt: max. Braun 5% oder verfärbte Teile der Anlage; max. 2% Fremdkörper; max. 13% Luftfeuchtigkeit

**LAGERUNG DER PRODUKTION** erfolgt in Verpackungsproduktion Bast oder Papier gemacht, sanitäre Einrichtungen, trocken, ohne fremde Gerüche, gereinigt

*Althaea officinalis L.***BESCHREIBUNG DER SPEZIES**

Kultur Malve (*Althaea officinalis L.*), auch als Eibisch, Malve weiß, gute Malve, Malve Feld, Wiese Malve, rouge alle zwei Jahre oder ausdauernde bekannt ist eine Art von Malvaceae Familie, die ursprünglich in Europa weit verbreitet. In unserem Land, durch ökologische Plastizität (hohe Kapazität an unterschiedliche Umweltbedingungen anzupassen) kann im ganzen Land, in den Bergen zu Dobrogea und sogar Delta gefunden werden in Rumänien. Erhöhung über dem Wasser, das auf sandigem, alkalisch.

Grown in Deutschland, Frankreich, Italien, auf dem Balkan, Russland.

Während seiner Entwicklung, bildet die Anlage das erste Wachstumsjahr, rosetten langen Stiel Blätter, mit der Klinge abgerundet, etwa reniform (nierenförmig) mit Behaarung, und in den folgenden Stadien der Entwicklung, haben, die Pflanze einen Blick fluffy alle Pflanzenorgane (Blätter, Stengel, Blumen peduculi). In der Rosette Stufe (Jahr der Vegetation), wird empfohlen, dass die Ernten der Blätter besonders Materialien geschätzt werden ausgehend für die Weichmacher und anti-inflammatorische Wirkung wird in Katarrh, Bronchitis, Gastritis empfohlen.

Im zweiten Jahr der Vegetation, entwickelt die Pflanze einen fleischigen Wurzel, verzweigt, mit einer Vielzahl von feinen Löchern in der Verpackung. Diese Knospen garantieren das Überleben der Spezies, die der wichtigste

Rohstoff ist. In diesem Stadium der Entwicklung, bildet die Pflanze eine Blüte Stamm, der eine Höhe von 70 bis 100 cm erreichen kann und die die Träger von Blumen (*flores Althaeae*). Blüte findet von Juni bis September, silbrig rosa Blüten, von denen dann bilden Frucht namens mericarpe radial um calyx persistent. Jede mericarp enthält einen Samen, nierenförmig mit einer Länge von ~4 mm, eine Breite von 12 mm und eine Dicke von 0,5 bis 1 mm; Gewicht von tausend Kernen (MIW) 3- 5g.



**Fig. 3** Morphologische Merkmale

*Althaea officinalis L.*

Foto 1, 2

Jahr II der Kultur (orig. Lucian Urse - Ghimpați Dorfes, Giurgiu County, Rumänien)

**ROHSTOFF**

- ▶ **DIE WURZEL** (*Althaeae radix*) mit einem hohen Gehalt an Stärke, Verschleimung, Kohlenhydrat- und Lipidsubstanzen, Gerbstoffe, Flavonoide, Mineralsalze;
- ▶ **DIE BLÄTTER** (*Althaeae folium*) mit Verschleimung, Zucker, ätherisches Öl und Blumen enthalten Schleimstoffe, Flavonoide, glucoronate Flavone, Flavonole, Saponine, Gerbstoffe, ätherische Öle, anthocyanosides, Derivate Feola (Säure Kaffeesäure, Chlorogensäure, Cumarinsäure), Kohlenhydratsubstanzen, Fettsäuren, Mineralsalze;
- ▶ **BLUMEN** (*Althaeae flos*) — enthält, wie Blätter, Verschleimung, flüchtiges Öl, das während der Lagerung bei Raumtemperatur kristallisiert, und erhält den Geruch von Honig.

**ANFORDERUNGEN AN KLIMA UND BODEN**

Malve hat Übertemperaturanforderungen, sowohl bei hohen Temperaturen im Süden und am niedrigsten in Berggebieten zu unterstützen; Dürresistentem (Dank der haar auf der gesamten Pflanzenoberfläche), aber die Liebe aus dem Boden und Luftfeuchtigkeit.

Die Bereiche am günstigsten Flusstäler in den Kreisen Tulcea, Ialomița, Dolj und Timis.

**STANDORT DER KULTUR**

Als ausdauernde Art, besonders hohem therapeutischen Wert, wird Malve eines der am häufigsten verwendeten Kräuter betrachtet, aber die breiten Einsatzbedingungen während seiner Anwesenheit in der spontanen Flora, Gefährdung der Art selbst. Unter diesen Bedingungen war es notwendig, für die Einführung von biologischer Studie ihrer Kultur.

Mallow Kultur hat keine Ansprüche auf die Pflanzensamen,

*Althaea officinalis L.*

Foto 3

Sämlinge auf dem Feld pflanzen (orig. Lucian Urse - Ghimpați Dorfes, Giurgiu County, Rumänien)

Getreide und verwalten wie nach Jäten. Es ist jedoch nicht insgesamt Malve Kultur nach der Errichtung eines botanischen Arten derselben Familie angedeutet, weil sie gemeinsame Schädlinge und Krankheiten haben. Reagiert gut Dünger (Gülle) zu verwalten, sofern sie vor Pflanze verabreicht wird, und es vorziehen, sandigen Böden, Licht, gewährleistet gute Voraussetzungen für die Entwicklung von Wurzeln und optimale Bedingungen für ihre Sammlung

Die Kultur kehrt nach 4-5 Jahren in das gleiche Land zurück.

**DIE DAUER DER KULTUR**

Als eine ausdauernde Art kann die Luft jedes Jahr geerntet wird, sondern Rohstoff für die U-Bahn (*Radix Althaeae*) ist seit der Ernte Wurzeln der Vegetation empfohlen, also während einer Kultur 2-3 Jahre.

**AKTIVITÄTEN ZUR EINRICHTUNG DER KULTURE**

Herbst-Pflügtiefe ist die Arbeit bis zu einer Tiefe von 23 bis 25 cm durchgeführt werden, so dass, wie in der gesamten Kultur dauert, werden die Pflanzen für das Wachstum und die Wurzelbildung optimale Bedingungen zur Verfügung gestellt, insbesondere in den Blättern und das Gesamtgewicht.

Die Vorbereitung des keimenden Betts besteht aus der Arbeit des Mahlens des Bodens, durch wiederholte Durchgänge mit Maschinen, die baumeln, ohne den Boden zu erden, die optimalen Bedingungen der Samenkeimung sicherstellend.

**→ ETABLIERUNG DER KULTUR**

kann auf zwei Arten erfolgen:

- ▶ Pflanzung von Setzlingen, die in Setzlingen oder Multiplier-Solarien produziert werden (im März gesät - 5 g / m<sup>2</sup> und dann die Sämlinge verderben - die Blumensträuße - auf

*Althaea officinalis L.*

**Foto 4**  
prașilă manuală  
(orig. Lucian Urse – Ghimpați-  
Giurgiu)

Töpfen mit 7 cm Durchmesser); Wenn die Pflanzen gut entwickelt und zeitlich befristet sind, werden sie auf dem Feld in einem Abstand von 70 cm zwischen den Reihen und 40 cm zwischen den Pflanzen pro Reihe gepflanzt, was zu einer Dichte von 3,6 pl / m<sup>2</sup> führt.

- ▶ in der zweiten Aprilhälfte direkt auf dem Feld mit einer Norm von 4-6 kg / ha ausgesät. Sämlinge benötigen eine Nachreifungsdauer, daher empfehlen wir, für diese Nachreifungsdauer Samen zu verwenden, die älter als 2-3 Jahre sind. Zur Erleichterung des ersten Unkrauts empfehlen wir die Verwendung von Jahresindikatorpflanzen (Senf, Kresse, Mohn, Salat). Der empfohlene Abstand zwischen den Lavendelreihen beträgt 60-80 cm und die Aussattiefe beträgt 0,5-2 cm.

#### → WARTUNGSARBEITEN

Unabhängig davon, welche Methode Kultur der Aufstellung spezielle Wartungs Stauden ist im ersten Jahr der Vegetation (dh mehr manuelle Frästfräst dreht 2-3 Bereich mechanische Jäten zu vermeiden.

In den folgenden Jahren, unmittelbar nach dem Beginn der Vegetation, wird empfohlen, eine mechanische Bohrmaschine durchzuführen, um die im Vorjahr / in den Jahren verbleibenden Schorf und Unkräuter zu zerstören.

Die Unkrautbekämpfung kann auch durch chemische Methoden unter Verwendung eines der folgenden Produkte erfolgen: LASSO (6 l / ha) - vor der Aussaat mit dem Einbringen des Produkts in den Boden in einer Tiefe von 6-8 cm; AFALON (2 l / ha) - unmittelbar nach der Aussaat verabreicht; FURORE (2 l / ha) - in der Vegetation verabreicht

*Althaea officinalis L.*

#### ERNTE

- ▶ **DIE BLÄTTER** — werden im ersten Jahr der Vegetation geerntet oder in den folgenden Jahren, bevor die Pflanzen den Blütenstengel ausstoßen, wenn die aktiven Prinzipien von der Wurzel zur Luftseite wandern und sich in den Blättern ansammeln; die Blätter ohne Blattstiel werden geerntet; der Blatttrocknungsausbeute ist 4: 1
- ▶ **BLUMEN** — werden während der Blüte zusammen mit dem Kelch geerntet; die Blüetrocknung beträgt 4-5: 1
- ▶ Seit dem geernteten Rädäcinile- der Vegetation, der Abfall in der Eingangsstufe des Schlaf oder Feder vor dem Pflanzen werden die Wirkstoffe konzentriert, und in der Wurzel akkumuliert. Entfernen Sie den Antennenteil durch Mähen, entfernen Sie dann die Wurzeln mit dem Pflug ohne den Buckel und sammeln Sie mit den Gabeln;
- ▶ **DIE WURZEL** — are harvested from the second year of vegetation, autumn at entering on the hibernation phase, or spring before starting the vegetation, when the active principles are concentrated and accumulated in the root. Remove the air side by mowing, then remove the roots with the plow without the hump and gather with the forks;
- ▶ **SAMEN** — werden in den Samenpartien geerntet, wenn 50% der Fruktifikationen braun sind; Die Ernte wird mit der Sichel gemacht, sie sitzt in den Glocken und dann

wird gedroschen.

Das Ernten von oberirdischen Teilen erfolgt manuell, mit einer Sichel oder mit einem Motorrad. Unabhängig von der Methode, die Ausgabe des Blattes getragen werden und ausgestreckt in der kürzesten Trockenzeit, um zu trocknen, daß der hohe Wassergehalt der Blätter bestimmen kann, in Gegenwart von Wärme, Oxidation der Blätter oder „Zündung“ sie.

Die Ernte der Wurzeln erfolgt im Herbst im Oktober, und in größeren Kulturen kann mit einem Dislocator oder Pflug ohne Glocke mechanisiert werden, und auf kleineren Flächen, Handgabel. Schütteln Sie die Wurzeln der Erde, waschen Sie sie in einem Wasserstrahl, dann abtropfen lassen, lassen Sie die Sonne scheinen und dann auf ihre Länge oder die Stäbe schneiden und ausbreiten, um zu trocknen; die Trocknungsrate beträgt 4-5: 1

Natürliche Trocknung kann bei 35-40°C oder künstlich bei einer Temperatur von 50-60°C erfolgen

Die Produktion kann 800-1200 kg / ha Trockenblatt, 200-300 kg Trockenblume und die Produktion von Trockenwurzeln 1500-2000 kg / ha betragen.

Die Samenproduktion bei hohem Seebarsch beträgt von 00 bis 400 kg / ha.

- ▶ **LAGERUNG DER PRODUKTION** erfolgt in Bast- oder Papierverpackung, trocken, trocken, geruchlos, hygienisch.

## Angelica archangelica L.

### BESCHREIBUNG DER SPEZIES

*Angelica* (England Anghelina) ist eine Art aus der Gruppe von Heilpflanzen, Stauden, alle zwei Jahre oder Staude je nach Klima zur Verfügung.

Im ersten Jahr der Vegetation bildet es eine Blattrosette langen Stiel und in den Blütenstengeln Vegetation Probleme (nur wenn klimatischen Bedingungen günstig für die Entwicklung eines Pakets von 3-5 cm Durchmesser).

Das Erreichen eine Höhe von 100-200 cm floriferous Stamm, Engelwurz kann in felsigen und nass an den Ufern von Flüssen oder Wald-Marge in den unteren Bereichen natürlich in Katzen- und subalpine Boden (500-1500 m Höhe), gefunden werden.

Es erklärte ein Naturdenkmal sie aus Wildsammlung verboten ist. In Anbetracht der Bedeutung der Arten als Heilpflanze, Engelwurz sind in den klimatischen Bedingungen

gen kultiviert, die so nah wie möglich an die natürliche Umgebung von submontanen und bergigen Gebiet mit einer durchschnittlichen ökologischen Plastizität sind.



Fig. 4 - Morphologische Merkmale

### ROHSTOFF

- ▶ **DIE WURZEL** (*Radix angelicae*) — wird durch die Wurzelsysteme dargestellt, die einen Durchmesser von 3-5 cm und eine Länge von 6-8 cm, im späten Herbst oder im frühen Frühjahr Pflanzen geerntet, die nicht aktiviert sind, oder in denen das fruiting war floriferous durch Entfernen der Stange verhindert wird;
- ▶ **BLATT** (*Blatt angelicae*) — es ist die Masse des geernteten Blätter und Stängel der Pflanzen (die nicht aktiviert) II III Vegetation im Zeitraum bis September;
- ▶ **SAMEN** (*Semen angelicae*) — umbele un-reif geerntet oder gereift, je nachdem, welche das Ausgabeziel ergibt.

## Angelica archangelica L.

### KULTIVIERTE SORTE

Die Einführung der Spezies *Angelica archangelica* Kultur von L. wurde im Research Laboratory Medicine durchgeführt, beiden Werke (1966-1967) und sind für den Anbau von biologischem Material hergestellt hier in der ausgewählten Population „Cristian“ verwendet.

Dennoch müssen sie zu schützen und pflegen den notwendigen Rohstoff für die Herstellung Nahrungsergänzungsmittel zur Verfügung zu stellen.

### STANDORT DER KULTUR

Um festzustellen, Kultur, die Länder der Vorteilhaftigkeit der Arten (hügelig, Hügelland am Rande der Wälder oder auf den Bergquellen), die die vorherige Anlage zu wählen (die vor *Angelica* angebaut wird), die zur Ausstellung der früh (HOE befruchtete mit Dung oder Leguminosen, wie Erbsen oder meslin).

Die Heil Spezies, die Verwendung als vorge Pflanze *Angelica*, foenum graecum Trigon Spezies (Bockshornklee).

Kultur schafft auch im Hochland, das Land untergebracht mit Schwemmland, tief und reich an Humus. Die Bodenfeuchtigkeit erforderlich ist, aber nicht im Übermaß.

Angesichts der Eigenschaften der Art auf die Pflanzenentwicklung, Engelwurz mit Wasserfall Stück in Rotation versetzt werden (das kann bei Landbearbeitung und nicht zurück

auf dem gleichen Land erst nach 4-5 Jahren vermieden werden).

Während 2001-2004 *Angelica archangelica* L. Spezies in einem Programm für die Verwirklichung der Integration von nicht-konventioneller Technologie in Kartoffel Fruchtfolge von Heilpflanzen mit einer abstoßenden Wirkung und biologischen Insektenvertilgungsmitteln, um die Hauptschädlinge aufgenommen zu bekämpfen. Die Ergebnisse des Experiments zeigten, dass die Besonderheiten der Blattläuse der Spezies, die Fallen zu gewinnen, ihre Migration auf die Kartoffelernte zu blockieren.

### BEFRUCHTUNG

Neueste Forschungen haben die positive Wirkung der Düngung mit Gülle ergab die bisherige Anlage gegeben (aus der Zeit vor der Gründung von Gülle Kultur erschien negativen Einfluss auf die Entstehung führt seine insgesamt zu gefährden).

Während des Jahres werden die Bedürfnisse der Pflanze um 30-40 kg / ha aktiven Stickstoff, Phosphor und Kalium als Komplexdünger ergänzt.

### VORBEREITUNG DES BODEN

Sobald die Pflanze vor dem Feld (Juli-September) ausgegeben hat, wird Pflug bei 25-30 cm + erschütternden durchgeführt, nach der Herstellung des Saatbett mit dem Kombinierer oder Fräsen erfolgen. Alle diese

*Angelica archangelica L.*

**Foto 1** - Morphologische Merkmale der Wurzel



**Foto 2** - Erschöpfung der *Angelica* Pflanzen nach der Fruchtbildung (orig. Dana Bobiț - Brașov County, Rumänien)

Arbeiten sind so eingestellt, dass die Feuchtigkeitsverluste im Boden so gering wie möglich sind.

**AUSSAAT**

Establishment Kultur durch Direktsaat in der Feldarbeit durchgeführt wird Ende August, Anfang September erreicht wird (im Nassbereich, kann die Aussaat im Oktober erfolgen). Diese Anforderung scheint obligatorisch zu sein, wenn der Samen nach den ersten 6 Monaten nach der Ernte bis zu 50% der Keimung verliert.

Universalbohrer ist SUP-21 verwendet, SUP-29 an den Verteilern angebracht sind, an die Seitenflächen mit flachen Ansätzen wird der Verteilungsmechanismus in die Position B-16 festgelegt. Ein 10-12 kg Saatgut pro Hektar Standard mit Keimung von 60-70% ist gewährleistet. Der Abstand zwischen den Reihen kann 50-70 cm und die Aussaattiefe 2-3 cm betragen. Wir empfehlen eine Dichte von 5-6 Pflanzen / m<sup>2</sup> (bzw.).

Seit Jahren durch ein reichlichen Niederschläge behindern die Aussaat von Sommerherbstaussaat gekennzeichnet sind im Winter oder im zeitigen Frühjahr Fenster Dringlichkeit empfohlen ich so nicht die Zeit von 180 bis 200 Tagen nach der Samenernte, Zeit überschritt danach kommt es zu einer Abnahme der Keimung.

Die Etablierung der Angelika-Kultur kann auch vegetativ erfolgen, indem Keimlinge in kalten Schichten oder Sämlingen produziert werden. Für die Produktion der Sämlinge, die für die 1 Hektar Fläche benötigt werden, sind 150-200 m<sup>2</sup> erforderlich. Die Aussaat wird permanent im nächsten Frühjahr im August und Anpflanzen von Setzlingen an Ort und Stelle durchgeführt werden, in einem Abstand von 50-60 cm zwischen den Reihen und 15-20 cm zwischen den Pflanzen in der Reihe sein wird.

Als eine neue Methode kann durch den Anbau in vitro-Pflanzen „in vitro“ und akklimatisierte unter Glas oder er-

*Angelica archangelica L.*

halten durch das Einpflanzen von Kultur durchgeführt werden.

**WARTUNGSARBEITEN**

Für Kulturen durch Direktsaat im Bereich etabliert, lohnt es mich besonders auf Unkrautbekämpfung und Schaden Kruste über das Jahr der Vegetation (wohl wissend, dass der Engel eine lange Keimung des Saatguts oder ein sehr langsames Tempo der Entwicklung der Pflanze hat in der ersten Lebensphase). Somit werden wiederum 2-3 Blindlinge und 1-2 Rudimente benötigt (abhängig vom Grad des Unkrautbefalls).

Im Fall von Land stark mit Monokotyle Unkräutern (Gräsern) befallen, empfiehlt ein Totalherbizid Herbizid (Roundup oder Glyphosat mit einer Rate von 2-4 l / ha) vor der Errichtung der Kultur und dann die andere Arbeit wird nach dem obigen Schema durchgeführt.

Um Kosten zu senken und erhöhen die Wirtschaftlichkeit des Anbaus von Heilpflanzen, empfehlen wir die Verwendung Kultursysteme zwischen den Arten ausdauernde oder alle zwei Jahre mit realen Problemen bei Entstehung (wie Engelwurz) bezogen und eine Art von jährlichen Aufkommen schnell und bieten lohnende finanzielle Recht im ersten Jahr der Kultivierung. Wenn *Angelica archangelica* Arten empfehlen den Anbau in Verbindung mit einer der Arten *Trigon foenum graecum* (Bockshornklee), *Cassia angustifolia* (Senna) *Aesculentum Fagopyrum* (Buchweizen) *Dracocephalum moldavica* (MATAc), *Phacelia tanacetifolia* (Facelia). Der Saatgutstandard für diese Mischungen und die für jeden ausgewählten Assoziation geeignete Technologie wird dem Anbauer auf Anfrage zur Verfügung gestellt.



**Foto 3** -Trocknen der Wurzeln in einem Regaltrockner mit Sieb (Trocknungsmethoden - orig. Dana Bobiț - Brașov County, Rumänien) (Methoden des Trocknens – Bobiț Dana-Brașov)

*Angelica archangelica L.***ERNTE**

- ▶ **DIE WURZELN** werden aus Pflanzen gewonnen, die nicht geblüht haben und die eine Dicke von 3 bis 4 cm haben. Pflanzen, die florale Stäbchen geformt haben, werden im selben Jahr erschöpft, die gealterte Wurzel tritt in einen Abbauprozess, Holz und Fäulnis ein. Die Wurzeln der Ernte wird durch Ernten der Blätter vorgeschaltet, die für therapeutische Zwecke ausgenutzt werden kann, Kochen usw., mit einem Gehalt von 0,147 ml% flüchtigen Öl aufweist. Angelica wird nach und nach ohne Unterbrechung der Kultur geerntet, wo eine manuelle Ernte empfohlen wird. Bei größeren Flächen oder wenn die Ernte vernichtet werden soll, wird die Arbeit mit dem Wurzelpflug oder dem Wurzelversetzer durchgeführt.
- ▶ **DIE BLÄTTER** können in der gesamten Vegetationsperiode geerntet werden, aber es wird gestaffelte Ernte empfohlen und nur die Menge zur sofortigen Verarbeitung vorgeschlagen, wodurch Austrocknung zu verhindern.
- ▶ **SAMEN** geerntet werden, in semioacere (Voll die braun Backen, leicht geschüttelt und erhebliche Produktionsverluste auftreten).

**WASCHEN UND TROCKNEN**

Nach dem Entfernen und die Wurzeln Schütteln, werden sie in Stapel gesammelt und dann auf Plattformen transportiert, wo Formgebung durchgeführt wird (Luft aus der Verpackung, feinen Wurzeln, Wurzelresten und Schmutz von dem Boden des erkrankten oder zerdrückt zu entfernen).

Das Waschen erfolgt nur in speziellen Situationen und nur mit kaltem Wasserstrahl, um den Verlust von Wirkstoffen zu reduzieren. Sobald die Wurzeln gerollt sind, werden sie in Längsrichtung geschnitten oder in die Rolle geschnitten, wodurch die Trocknungszeit verkürzt wird.

Die Trocknung kann erfolgen entweder natürlich Schuppen und Brücken gut belüftet und sauber, künstlich bei 35-40°C getrocknet werden.

Die Trocknungsrate beträgt 4,5: 1.

Die durchschnittlichen Erträge betragen 6000-9000 kg / ha frische Wurzeln bzw. 1500-2000 kg / ha getrocknete Wurzeln.

*Artemisia vulgaris***BESCHREIBUNG DER SPEZIES**

Volkstümlich als Beifuß, gehören *Artemisia vulgaris L.* Arten der Familie *Asteraceae* ist eine mehrjährige Pflanze, die eine Höhe von 2 m erreichen kann; blüht in den Sommermonaten von Juni bis August. Im ersten Jahr der Vegetation bildet die Pflanze eine Blattrosette und im zweiten Jahr bildet sie größere Triebe, deren Wachstum mit der Blüte endet.

Die Blüten sind in für die Familie der *Asteraceae* typischen Blütenständen gruppiert, und die Früchte sind in Infloreszenzen gruppierte Blüten. Seine Blätter sind tief, grün auf der Oberseite, Silber auf der Rückseite, mit roten Sprossen entlang der ganzen Länge. Die Blüten sind gelb und riechen angenehm; Geschmack ist hart, bitter. Die Pflanze ist als Unkraut in den Gebieten am Stadtrand weit verbreitet.

Die Dauerhaftigkeit der Art beruht auf der Existenz von ruhenden pflanzlichen Knospen aus der Verpackung.



Fig. 5 Morphologische Merkmale

**ROHSTOFF**

Aerial (*herba artemisiae*) — Ernte während der Blütezeit, indem die Triebe auf einer Länge von 30-40 cm geschnitten werden.

**ANFORDERUNGEN AN KLIMA UND BODEN**

Es ist eine Pflanze weniger anspruchsvollen klimatischen Bedingungen, reuſin gut auf dem Land verlassene Ruinen, in feuchten, schattigen Wegrändern und Pflanzen Rand

weniger gehalten, in dem Ausbreitungsgeschwindigkeit aufgrund der Möglichkeit der Selbst Aussaat sehr hoch ist.

**STANDORT DER KULTUR**

Die Kultur kann mit weniger großzügig Land eingeleitet wird, ist die Pflanze nicht sehr anspruchsvoll auf die Bodenart und zugleich ist sehr vielseitig und ist wettbewerbsfähig mit der Konkurrenz aus anderen Pflanzen.

*Artemisia vulgaris***DIE DAUER DER KULTUR**

Als eine ausdauernde Art aber die Chancen der Erschöpfung, weil entwickelt die Pflanze ein großer Tisch Vegetationsperiode verlängert hat und erschöpft, was die Lebensdauer einer Anlage verkürzt. Unter Kulturbedingungen könnten diese Mängel behoben werden, und die Anbauzeit könnte verlängert werden, da Arbeit zur Verbesserung der biologischen Eigenschaften geleistet werden kann.

**AKTIVITÄTEN ZUR EINRICHTUNG DER KULTURE**

Die Arbeit ist von jeder Spezies charakteristisch, die Lebhaftigkeit sie haben, und dass an der Bautiefe der Saatbettbereitung beziehen, mit der Arbeit von Herbiziden kombiniert (für die Entfernung mit anderen Unkräutern konkurrierenden) und die Differenz zwischen der Anlage in den wildlebenden Tieren und der die Kultur gezüchtet.

**→ FÜR DIE EINRICHTUNG DER KULTUR****SCHLAGEN WIR FOLGENDE METHODEN VOR:**

- direkt in das Feld säen, zu einem Zeitpunkt, an dem das Saatgut normal und natürlich vorkommt; 2,5 Emission Samens beträgt 3 kg / ha in Beimischung mit inerten 3-4 kg (Menge an Material, die Keimung des Samens Maschine zu erhöhen), auf die 50 bis 60 g Salatsamen zugegeben werden können (die Pflanze Indikator). Den Samen ernten und

ihn so auswählen, dass er aus körperlicher Sicht für die Aussaat von reinem Samen verwendet werden kann;

- Multiplizieren durch das Einpflanzen von Stecklingen înrădăcinați- entweder aus shoot Stecklinge erhalten werden kann Woody 2 Jahre (Herbst), Grassy shoot entweder 1 Jahr oder auf Basis roh verholzten Sprossen (Sommer) Multiplikation Koeffizient ist der groß (ca. 200);
- durch die Spalzbüchsen Multiplikation tufeii- 3 Jahre lang reifen Verwendung hat der saure und Erdungsfeder die Bewurzelung von shoot each (Vervielfachungsrate von 5 bis 10 ist eine Pflanze bush) zu erleichtern;
- Vermehrung durch Anpflanzen vorwurzelter Äste

Für die Testplots oder hergestellt werden kann, wo kein Land und Kultur kann Sämlingspflanz Sämling produzieren werden nach dem Schema 30 x 70 festgelegt werden

**WARTUNGSARBEITEN**

Diese Art von Handarbeit oder Arbeiten bei Bekämpfung von Unkräutern in der Reihe oder mechanische Arbeit, welche die Unkraut- des Gang steuern soll, während zur gleichen Zeit der Bodenkrustenbildung verhindert Lockerung.

*Artemisia vulgaris***ERNTE**

Wirkkörper kann aus Beifuß gemacht werden, da Stamm II erscheint, wenn die Blüte, Ernte durch die Schneid Stielen von 30 bis 40 cm floriferous gemacht. Das geerntete Rohmaterial erstreckt sich kurz nach der Ernte in die Trocknungsbereiche und verhindert so eine qualitative Wertminderung.

Natürliche Trocknung wird in sauberem, luftig gemacht, warm und mit Lüftungsanlagen (zur Beseitigung außerhalb feuchte Luft, die Bräunung ganze Masse von Pflanzen verursachen könnte) oder künstlichen Trockner mit kontrollierten Temperatur. Die Trocknungsrate beträgt 3-4: 1. Grass-Produktion wird durch Kultur Alter und Erntezeit direkt beeinflusst.

**Empfangsbedingungen:**

- für das frische Produkt: - maximal 2% gelbliche Blätter und max. 2% dickere Stiele als 2mm; - organische Fremdkörper 0,1%, mineralische Legierungen max. 0,25%; die normale Feuchtigkeit des geernteten Produkts ohne Spuren von Wasser; es wird in der Sonne geerntet;
- maximal 2% Verunreinigungen sind im trockenen Produkt erlaubt, - bräunliche oder gelbliche Blätter; max. 22% Dehnungen dicker als 2 mm; max. 1% Sorten ohne Blätter und Blüten; maximal 0,5% organische Fremdstoffe und max. 1% Fremdkörper; max. 13% Luftfeuchtigkeit

**LAGERUNG DER PRODUKTION** erfolgt in Bast- oder Papierverpackung, trocken, trocken, geruchlos, hygienisch.

## Borago officinalis

### BESCHREIBUNG DER SPEZIES

Borretsch (*Borago officinalis*) auch als Honig des Bären bekannt, Sprache Ochse, eine Art Jahres Teil der botanischen Familie Boraginaceae mit Ursprung in mit Ursprung in Syrien, eingebürgert im Mittelmeerraum, in den meisten Ländern Europas, Nordafrika und Iran.

Pflanzenname kommt offenbar aus dem Arabischen, wahrscheinlich abu Buraq, dem Vater Härte bedeutet (in Bezug auf die Haare, die die ganze Pflanze eine besondere Härte zu geben) erfolgen. Die Wurzel ist stark verzweigt, gut im Boden eingebettet sind, die einen hohen Widerstand ergibt sich unter dem Gewicht der Blätter desradäcinare oder abfallend und Stamm gut entwickelt und verzweigt.

Stämme, die Höhe von 60-100 cm erreicht und sind mit weißen Borsten bedeckt ist, sind Zweige hohl und saftig. Die Blätter sind groß, mit Wellrippe der Klinge vorsteht, die Perlglanz metallische grüne Farbe, oval, spitz an der Spitze, von ungefähr 5-15 cm lang und 5 cm breit ist. Gut entwickelte Blumen 1-1,5 cm im Durchmesser, leuchtend blaue Farbe auf dem ersten und dann nach der Befruchtung sind rosa sternförmig, dreieckig mit fünf Blütenblättern. Es unterscheidet sich von allen anderen Arten der Familie Boraginaceae mit schwarzen Staubgefäßen prominent, die in der Mitte der Blüte aufgestapelt sind. Die Blüte findet zwischen Juni und Juli statt;

Fruchtsamen Typ besteht aus vier Nußbaum reifen schwarzer und Selbstausaat Pat zu der Spezies beitragen und das Auftreten in den kommenden Jahren von echten Klumpen von Pflanzen.

Die Samen haben die Fähigkeit zu keimen, wenn sie günstigen Luftfeuchtigkeits- und Temperaturbedingungen ausgesetzt sind (im Spätherbst). In Orten mit mildem Klima, Borretschblüten im Laufe des Jahres aufgrund der spezifischen Anlage neuer Böden der Blumen auf jungen Zweigen zu bilden. Wenn die erste Blüte auftritt, beendet die Pflanze ihre Vegetationsperiode.



Fig. 6 Morphologische Merkmale

## Borago officinalis

### ROHSTOFF

Rohstoff - ist die Blatt- und Blumenluftseite und hat mehrere Verwendungen:

- ▶ Die Blätter sind eine gute Würze für Salate, Saucen, Suppen auf Basis von Zuckerrüben als Gewürz in Lebensmitteln auf Basis von Fleisch, Getreide, Fisch und Gemüsegerichte (die mit Gurken Blätter dieser Pflanze substituiert sein kann);
- ▶ duftende Blumen, blau vergleichbar „Voronet blau“ und reich an Vitaminen sind kandiert und als Aroma von Süßwaren und Konfekt für die Dekoration und Cocktails verwendet wird;
- ▶ Blätter enthalten Carotin, Vitamin C und Ascorbinsäure, Mineralien, Fettsäuren, Gerbstoffe, Harz, Saponine und ätherisches Öl Routine Substanzen;
- ▶ Für Tiere ist Borretsch Herb ein sehr gutes Essen, weil sein Gehalt an Vitaminen, Harzen, Tannin, Säure Salice, Mineralien und ätherische Öle;

### VERWENDUNG DER PFLANZE

In der Volksmedizin Infusion von Herba Borretsch wurde verwendet, die Herzfunktion zu verbessern, als ein Beruhigungsmittel, um Menschen von nervösen Störungen leiden, Stoffwechsel bei verschiedenen Erkrankungen des Magens, der Niere und Haut (aufgrund regenerierenden Epidermis) zu verbessern. Die Infusion hat harntreibende Eigenschaf-

ten, Abführmittel, diaphoretic, entzündungshemmende, analgetische, schleimlösend, anti-rheumatische und anti-bakteriell. Daher wird es verwendet, Rheuma zu behandeln, Fieber, verschiedene Erkrankungen des Magen-Darm-Trakt und die Atemwege. Diese Anlage wurde seit der Antike verwendet und das Mittelalter, die Depression und Melancholie zu entfernen.

- ▶ in der Literatur berichtete, sind Gegenanzeigen für die Verwendung der Pflanze während der Schwangerschaft bei Frauen und bei Kindern, durch den Gehalt von Pyrrolizidinalkaloide, die in hepatotoxischem aktiv sind, krebserregend und tumorigen;

In der externen Gebrauch, Borretsch wird als Komresse empfohlen und komprimiert lokale Lavage Abszesse, Verbrennungen und Hautkrankheiten zu behandeln.

Diese Anwendungen und therapeutischen Eigenschaften in der Phytotherapie Anlage empfohlen, vor kurzem das Interesse daran zu erhöhen, und nicht eine gemeinsame Art unserer Flora spontanen Bedarf ihre Kultur vorzustellen.

### ANFORDERUNGEN AN KLIMA UND BODEN

Anforderungen an Bodenklima und sind ein eingebürgerter Art in Rumänien, keine zu hohen Anforderungen an das Klima und Boden, sondern weil es frühere Studien ha-

*Borago officinalis*

**Foto 1** - Kultur 15 Tage nach dem Einpflanzen (orig. Dana Bobiț - Brașov County, Rumänien, 2017)



**Foto 2** - Kultur 30 Tage nach dem Einpflanzen (orig. Dana Bobiț - Brașov County, Rumänien, 2017)

ben und wir begannen erst vor kurzem mit dieser Spezies zu beschäftigen keine Wir können mehr Informationen zur Verfügung stellen. Als Heilpflanze ist gewachsen und wir schlagen vor, dass, wenn wir genug Vermehrungsmaterial liefern Kulturen in verschiedenen Teilen des Landes zu schaffen, um jegliche günstige Gebiete oder Gebiete zu schaffen, in der Kultur Einrichtung von Borago nicht empfohlen officinalis.

### STANDORT DER KULTUR

Eine einjährige Art zu sein, die Kultur wird empfohlen, eine Rotation von Kräutern zu platzieren und wir haben beschlossen, ein Experiment zu erkennen, das Verhalten von Agronomic die Spezies Borago officinalis, wie Pflanzensamen zu studieren, einige Methoden zu setzen kulturelle Normen und Abstände zur Gründung der Aussaat Anbau, Verhalten Jäten und auch Beobachtungen auf Phase, die Vegetation zu machen und die Einrichtung des Produktionspotentials. Nicht zuletzt wollen wir die Menge an Saatgut erreichen, die für die Forschung benötigt wird. Mehrere Schlussfolgerungen über sein Verhalten in der Kultur können bereits formuliert werden:

- ▶ das Erntegut in einer Entfernung von 30 cm x 50 cm gepflanzt, entwickelt Borretsch 15 Tage nach der Pflanzung, rosetten reichen Blätter (**Foto 1**) und nach 30 Tagen bilden zahlreiche Zweige und Blätter der Basis, dass das Intervall zwischen den Reihen erstreckt, ein Verschleiern der Unkraut, die Pflanzen in der Blütephase (**Foto 2**)

### DIE DAUER DER KULTUR

Ist eine einjährige Art culturii- Dauer, die Dauer der Kultur beträgt 1 Jahr, aber wir machen Beobachtungen über die Möglichkeit der Spezies in Monokulturen und die Reaktion (aufgrund der Tendenz der Arten von Selbstaussaat).

*Borago officinalis*

### AKTIVITÄTEN ZUR EINRICHTUNG DER KULTURE

Wenn das Land, auf dem die Kultur angebaut werden soll, sehr reichhaltig ist, empfehlen wir ein Herbizid mit einem Gesamtherbizid, das am Ende des Sommers angewendet wird. Nachdem man Zeit für die Aktion durchgeführt wird, Herbst-Pflügtiefe ist eine Arbeit bis zu einer Tiefe von 23 bis 25 cm durchgeführt werden, so dass, wie in der gesamten Kultur dauert, werden die Pflanzen für das Wachstum und die Entwicklung der Wurzeln optimale Bedingungen zur Verfügung gestellt besonders die Blattmasse im Allgemeinen.

Die Vorbereitung des keimenden Betts besteht aus der Arbeit des Mahlens des Bodens, durch wiederholte Durchgänge mit Maschinen, die baumeln, ohne den Boden zu erden, die optimalen Bedingungen der Samenkeimung sicherstellend.

### EINRICHTUNG DER KULTUR KANN AUF ZWEI ARTEN ERFOLGEN:

1. **Pflanzung von Setzlingen**, die in Setzlingen oder Multiplier-Solarien hergestellt wurden (Aussaat im März und anschließende Rotation der Sämlinge mit 1 Pflanze / Topf von 7 cm Durchmesser); Wenn die Pflanzen gut genug entwickelt, und die Zeit erlaubt, werden sie auf dem Gebiet in einer Entfernung von 50 bis 70 cm zwischen den Reihen (in Abhängigkeit von der Maschine,

die die Kultur unterhält) gepflanzt und 30 cm zwischen den Pflanzen in der Reihe, was zu einer Dichte von 6- 4 , 2 pl / mp;

2. **Direktsaat im Bereich**, oder vor niedrigen Temperaturen (Oktober-November) oder den ersten Notfall (Februar-März) die Installation nach dem Klima. Die Samen benötigen eine kurze postmaturare, so empfehlen wir Samen mit 2-3 Jahre alt, die diesen Zeitraum postmaturare beendet. Die Samen werden geschüttelt, können sie keimen zu einer zweiten Generation des Jahres, die mich führt zu glauben, dass es mehrere Perioden Festlegung optimale Pflanzenproduktion Ergebnisse vergleichbar Borretsch BEGRÜNDE.

Zur Erleichterung des ersten Unkrauts empfehlen wir die Verwendung von Jahresindikatorpflanzen (Senf, Kresse, Mohn, Salat). Der empfohlene Abstand zwischen den Reihen beträgt 50-70 cm und die Aussaattiefe beträgt 0,5-2 cm. (angesichts der Samengröße) beträgt die Seedorm 8-10 kg.

### WARTUNGSARBEITEN

Unabhängig von der Methode întreținere- Arbeit der Einrichtung der Ernte, die spezifische Wartung ist die einjährige Pflanze (dh mehr als eins zu einem Zeitpunkt und manuelle Fräst im Bereich 2-3 mechanische Ha-

*Borago officinalis*

ckunkrautwachstum zu verhindern. Nachdem die Anlage das Intervall zwischen den Reihen zurückgelegt hat, praktisches Unkraut nicht wachsen und die Ernte gehalten wird, bis zum Ende der Vegetationsperiode sauber, die in diesem Jahr aus Beobachtungen, die wir für jeden der empfohlenen Methoden während der Keimung etabliert.:

- ▶ Gesät unmittelbar nach ihrer Ernte (Juli), Borretschsamen hat eine sehr gute Keimung so dass die Entstehung von Feuerstellen mit sehr hohen Dichten, die die Blütephase in der ersten Dekade des Septembers erreichen können;
- ▶ Am Ende der Direktsaat auf dem Gebiet im Frühjahr Auflaufen toamnei- folgenden 10 Tage-14 Tage Tagestemperatur 18°C unter
- ▶ Direktsaat auf das Gebiet auf dem ersten epocă- Auflaufen erfolgt 8 bis 10 Tage nach der Aussaat, wenn die Temperatur bei 15 -18°C gehalten wird,
- ▶ bei der Produktion von Setzlingen im Multi-Solarbetrieb - Aussaat - 06.03.2017; Entstehung dauert 26 Tage Ort (2017.04.02) und Bepflanzung in den Kulturmedien in 16/05/2017 gemacht wurden; Bei voller Blüte und frühen Frucht deckt sich mit der Erntezeit war 2017.06.07

Diese Erkenntnisse können die Idee führen, dass wir eine besonders hohe Verfügbarkeit zum Zeitpunkt der Gründung der Kultur und eine kurzen Vegetationsperiode haben, im Vergleich zu anderen Arten.

**ERNTE**

Abhängig vom Bestimmungsort der Ernte und dem Rohstoff, an dem wir interessiert sind:

- ▶ **FLORIFEROUS STIELEN** verbreitete sich in der Blüte Morgen nach der dew geerntet und dann die richtige Stelle für die Trocknung dehnen. Die Ernte wird durch Schneiden den Hauptstammes (ernte 1) (**Foto 2**) eine durchschnittliche Produktion von grünen herba 5.45 kg / m<sup>2</sup> auf der ersten Erntepflanze erfolgen. Von den im Jahr 2017 durchgeführten Bestimmungen, resultierenden grüne herba einen Durchschnitt von 54,5 Tonnen / ha bzw. 6,98 t / ha trockener herba, Effizienz Trocknen beträgt 7,8: 1. Sie können 2 Ernten pro Jahr machen. Die Pflanzen wachsen bis spät in die Nacht und widerstehen selbst den ersten Herbstbrummen.
- ▶ **DIE BLÄTTER** werden während der Blüte durch ihre Assoziation nach der dew und sie in der richtigen Stelle zum Trocknen geerntet. Aufgrund der biologischen Besonderheiten der Pflanze ist die Blätternte nur in Einzelgärten möglich. Für weit verbreitete Verwendung als Heilpflanze, empfehlen Ernten wir die ganze Pflanze in der zweiten Phase der Blüte und frühen fruiting. Auf diese Weise kann es die Samen (Pflanze mit dem Pflanzentisch, in diesem Stadium, blühende Knospen, Blüten, frische Blumen bereits Embryonen, unreife Früchte und



**Foto 3** - Blütenphase (orig. Dana Bobiț - Brașov County, Rumänien)



**Foto 4** - vollen Blüte (Ende Juni) (orig. Dana Bobiț - Brașov County, Rumänien)



**Foto 5** - entomophile Bestäubung (Ende Juni) (orig. Dana Bobiț - Brașov County, Rumänien)

*Borago officinalis*

Obst bereit zu schütteln) zu bewahren.

- ▶ **SAMEN** werden vor der technologischen Reife geerntet, indem die gesamte Pflanze geschnitten und auf Planen platziert wird, auf denen das Saatgut geerntet werden kann. Es wird empfohlen, sie durch Selektion und Haltung in geeigneten Verpackungen und in trockenen, nagerfreien Gebieten (die für diese Art besonders attraktiv sind) zu konditionieren. (Foto 5). Selbst 50 Samen / Pflanze können jeweils geerntet werden. Die physikalischen Qualitätsindikatoren von *Borago officinalis* Samen sind:
  - ▶ Keimung 50-70%
  - ▶ Reinheit - 95%

→ **LAGERUNG DER PRODUKTION**

Erfolgt in Bast- oder Papierverpackungen, in trockenen, trockenen, geruchlosen, hygienischen und gut belüfteten Räumen.

## Chelidonium majus

### BESCHREIBUNG DER SPEZIES

Spezies Schöllkraut, als celandine bekannt, herbe Warzen, gehört (die Botanisch) Papaveraceae Familie, Gattung Chelidonium, ist eine einjährige Art, krautig Erkennbare einfach dank Latex Farbe Gelb Orange, die im Abschnitt auf einem Organ der Pflanze erscheint. Mehrjährig, sehr beständig gegen niedrigen Temperaturen, den Winter Rosette und Vegetation beginnt, sobald der Schnee schmilzt, späten Winter in den meisten Bereichen unseres Landes.

Ursprünglich aus Europa, Asien und Nordafrika, Schöllkraut ist weit verbreitet in Orten, die in der Nähe aufgegeben Gebäude am Rande des Waldes oder im Schatten von verlassenen Gebäuden in städtischen Gebieten. Die Blätter sind einfach, wechselständig, entstielt. Blumen sind actinomorph (mit Radialsymmetrie), bisexuell, gelb, in einfachen Schatten gruppiert. Blüht von April bis Sep-

tember. Die Frucht ist eine dehiszente Kapsel (die sich bei der Reife öffnet, indem sie die Samen freisetzt). Die Samen sind schwarz in der Reife und haben eine hellrosa Mohnblume.



Fig. 7 Morphologische Merkmale

### ROHSTOFF

die Luft durch die nelemnificați Sprosse repräsentiert (*Chelidoniae herba*) in der Zeit der Blüte gesammelt durch über dem Boden 10 bis 15 cm zu schneiden. Durch eine angemessene Ernte kann die Pflanze regeneriert werden, indem die zweite Ernte Anfang September ermöglicht wird, wenn die zweite Blütewelle eintritt.

#### → THERAPEUTISCHE WIRKUNGEN

Die pflanzlichen Präparate haben vasodilatatorische, krampflösende, analgetische Wirkungen und stimulieren die Verdauungsssekrete. Äußerlich hat es Wirkung: antiseptisch, antibakteriell, regenerativ, heilend, antitumoral.

Als Spezies in traditioneller pflanzlicher

## Chelidonium majus

Ethnopharmacology bekannt und verwendet und oft falsch zu stark ausgebeutet geerntet wurde, was zu kompromittieren natürlichen Becken führte, war es notwendig, die Bedingungen der Einführung der biologischen Kultur zu studieren. Es wurde in unserem Land seit 1983 geerntet (ohne Verbesserung der Arten) und wurde seit 1989 aufgegeben.

### ANFORDERUNGEN AN KLIMA UND BODEN

Celandine ist eine Art mit einer besonders hohen ökologischen Plastizität, präsent zu sein in ruderal Orten in Nordamerika, in Europa nach Sibirien, von Tiefland bis zu einer Höhe von 1000 m in den Bergen. In unserem Land ist es im Talgebiet von Banat, Oltenia, Dobrudscha, Muntenia und Transsilvanien Plateau und den Hügeln Moldawien üblich.

Dies ergibt sich aus der Tatsache, dass der Kunststoff nicht anders Ansprüche auf die Temperatur für die Keimung der Samen mit 4°C bis 6°C, und für die Entwicklung der folgenden Schritte, vorzugsweise in schattigen Stellen mäßigen Temperaturen in der Nähe der Wände oder versteckt im Schatten der Wälder und Lichtungen erforderlich ist.

Die Anforderungen an die Feuchtigkeit im Boden sind etwas größere Menge an Wasser ist ein limitierender Faktor bei der Ausbreitung der Spezies bevorzugt und kein überschüssiges Wasser ihnen Beständigkeit.

Licht ist ein Faktor, der positiv beeinflusst,

wenn es in einem diffusen Licht ist. In Bezug auf den Boden zieht leichten Böden reich an organischen Elementen, aber wächst gut auf verdichteten Böden auf steinigem oder sandigen Böden.

### STANDORT DER KULTUR

Ist eine ausdauernde Art aus der Fruchtfolge wachsen, bevorzugte Pflanzensaatgut, jene Arten, die das Feld verlassen, bevor sie frei von Unkraut zu verlassen.

### DIE DAUER DER KULTUR

wird durch folgende einige grundlegende Elemente in der Praxis der Kultur (die Wahl eine günstige Lage und Landes, das entspricht die wenige Anforderungen an Feuchtigkeit und Bodentyp) direkt beeinflusst.

### AKTIVITÄTEN ZUR EINRICHTUNG DER KULTURE

Die Arbeit zu setzen, die Kultur auf - eine klassische Art und Weise auf der Keimung Bettvorbereitung (Basiskopf Pflug Schleifen, Verdichten, Aussaat, usw.), aber eng mit der früheren Anlage verknüpft. Wenn die Pflanze vor dem Boden ausstellende früher (Erbsen, Getreide) so dass es frei von Unkräutern und in mit Stickstoff angereicherte besteht Pflasterung eines Pfluges, Feldschleifen, Verdichtung, ausgesät Sämaschine Getreides in

*Chelidonium majus*

einem Abstand zu den Rohren der Verteilung der Samen angepasst von 50-70 cm.

Wenn die Kultur auf dem Land imburuienat eingerichtet ist obligatorisch Reinigungs Land durch wiederholtes Herbizid oder eine Variante ökologischer Kultur soll zu einer Spezies vor festgelegt werden, die das Unkrautwachstum hemmt (Facelia, Erbsen, Wicken). Nach dem Anbau dieser Feldfrüchte wird das Land vorbereitet und die Plantage eingerichtet.

→ **DIE EINRICHTUNG VON KULTUR KANN AUF ZWEI ARTEN ERFOLGEN:**

1. **Einrichtung Direktsaat** im Bereich bis Ende des Sommers (August-September) oder im Winter Schwelle, eine Regel von 4 bis 5 kg Saatgut / ha, Arbeit verwenden, die mit dem Bohrer durchgeführt werden kann SUP- SUP 21 oder 29, versehen mit kleine Sämaschinen und Tiefenbegrenzer. Um die Anwendung möglich zu machen, so früh wie möglich von hoeing das Risiko von Unkrautwachstum zu reduzieren, ist die Verwendung von Schöllkraut mit dem Samen einer Pflanze vermischen anzeigt Samt (Kopfsalat, mac), die schnell ansteigt, wird die Zeilenmarkierung.
2. **Multiplikation** mit 2- seedling entnommen aus Wild- oder Produkt (schichtete heiße oder kalte Schichten), ein Verfahren, das für die Errichtung von Versuchschar-

gen geeignet ist, oder ein organisches Kulturland celandine eine große Reserve von Unkraut zu initiieren. Diese Methode ermöglicht eine Verkürzung eine Kultur der celandine Gründung und die finanzielle Belastung im ersten Jahr der Vegetation (auf einem Grundstück mit großer Reserve von Unkraut zu reduzieren, besteht die Gefahr, nicht in der Lage zu sein, 2-3 Jäten während Entstehung durchzuführen, und diese Kosten zu viel).

### WARTUNGSARBEITEN

das erste Jahr der Vegetation, Papier Jäten und den Gang hoeing drehen, so dass die Kultur frei von Unkraut sein sollte. Nachdem die Reihen ziemlich gut aussehen, kann man mit einem Kultivator eintreten, um das Intervall zwischen den Reihen beizubehalten.

Im zweiten Jahr der Vegetation und weiteren Wartungsarbeiten beginnt im Frühjahr mit den ersten mechanischen Jäten zwischen den Reihen (der celandine Winter in der vegetativen Phase zu wissen, und die Vegetation findet sehr früh).

### ERNTE

Wird zweimal pro Jahr durchgeführt (Mai und September), während der Vollblüte durch die Antenne Teil der Pflanze 10 bis 15 cm über dem Boden zu schneiden. Die Ernte wird

*Chelidonium majus*

**Foto 1** - die volle Blütephase - die optimale Erntezeit für den Rohstoff *Herba Chelidonium*



**Foto 2** - die Frucht Aufbauphase - die optimale Erntezeit für die Samenproduktion



**Foto 3** - Trocknung im Solar (Kulturjahr 2, Călărași County, Rumänien)

mit einer Sichel getan und Schnittblumen in der Furche gelegt werden, wo große Taschen und Trockner (Art natürlicher Sonne oder künstlich) transportiert zu setzen. Die Ernte wird praktizierten Zupfen, einerseits in die falsche Richtung führen natürliche Becken celandine zu reduzieren und andererseits zu erhöhten Kosten und die Trocknung verlängern.

Die durchschnittliche Produktion wird durch klimatische Bedingungen und das Jahr der Vegetation beeinflusst

Die durchschnittliche Ausbeute an frischem Gras beträgt 2,5 to / ha bei Sessile I und 5,6 to / ha bei Sequenz II. Die Ausbeute an dem Trocknen beträgt 5: 1 (für das Nähen I) - 7: 1 (für das Nähen II), also die Herstellung von trockenem Gras durchschnittlich 0,5 t / ha bis 0,7 zu nähen, und die E / ha an der 2. Rippe

**Für den Verkauf des Rohstoff werden von den großen Verarbeitern bestimmte Qualitäts- und technische Bedingungen für die kaufen des Rohstoffs benötigt:**

Schöllkraut wird während der gesamten Blütezeit geerntet, indem die gesamte Pflanze in einer Höhe von 10 cm über dem Boden geschnitten wird; braune Stiele und Blätter, reife Stängel oder Pflanzenreste von anderen Pflanzenarten werden entfernt. Zur Trocknung erstreckt celandine in einer dünnen Schicht, und es wird empfohlen, dass die tägliche Bewegung der Pflanzen, deren Rückführung und Belüftung zu verbessern, um in kürzerer Zeit vornehmen Trocknen, wodurch das Vergilben der Blätter vermieden wird.

Die Ausbeute von 7- 6,7- 8,5- Trocknung variiert zwischen 9: 1 und von Wildpflanzen in berechtigt (Bereich Francisco) und 5- 7 geernteten: 1 auf Pflanzen aus der Kultur im September (die Brașov) geerntet .

**LAGERUNG DER PRODUKTION** erfolgt in Bast- oder Papierverpackungen, in trockenen, trockenen, geruchsfreien, hygienisierten Bereichen.

## Cichorium intybus

### DIE BEDEUTUNG DER SPEZIES

Gewöhnliche Wegwarte (Zichorie) ist eine grasartige Spezies alle zwei Jahre von Botanisch gehört zur Gattung *Cichorium* in der Familie *Asteraceae*. Obwohl es oft in den wildlebenden Tieren wie Wildart gefunden, es wurde im alten Ägypten als therapeutischen Kraut in der Leber Gallen und Nierenerkrankungen kultiviert.

Heute ist die Wurzel als Kaffee-Ersatz, als eine wichtige Quelle von Inulin, sondern auch Fruktose zu erhalten, und die Blätter werden für Nahrung erhielt Salate, aber auch zu therapeutischen Zwecken für Bitterstoffe im Verdauungs und sogar Ernährungskrankheiten. Verbindungen, die aus Chicoree (Gerbstoffe, Bitterstoffe, Pektin, stickstoffhaltigen organischen Basen, anorganischen Verbindungen, die reich an Phosphor und Kalium) extrahiert werden, ergibt eine verbesserte therapeutische Eigenschaften.

### BESCHREIBUNG DER SPEZIES

Entstehung der Arten ist Nordafrika, Asien und Europa und wurde in Nordamerika

### ROHSTOFF

► Unter Verwendung von Luftteilen (*Cichorii Herba*), die in der Blütezeit in den Monaten von Juli bis August gesammelt, bevor sie

erweitert, die große ökologische Plastizität zeigt, die ihre Expansion in Kultur erlaubt und in der gemäßigten Zonen. In der ersten Phase, bildet die Pflanze ein kräftigen basalen Rosettenblätter, und in der Blütenstiel semilemnoasä zweiten Ausgabe mit einer Höhe von 100 bis 150 cm aufweist. sie ist der Träger in inflorescences gruppierten Blumen von physischem Kapital und Zungenröhrenförmigen Blüten mit blauem bestehen. Die Frucht ist eine Kapsel mit vielen Samen. Knolle, erzielen technischen Reif (das erste Ende der Vegetationsperiode), das durchschnittliche Gewicht von 200- 300 g / Pflanze, aber die Grenzen von 150 bis 450 g / pl.



Fig. 8 Morphologische Merkmale

holzig werden. Sie sind eine Quelle für Chichorin, Arginin, Cholin, Insulin, Cichorinsäure, Levulose, Eisen, Phosphor, Kalzium;  
 ► Wurzeln (*Radix cichorii*) nach der Installation von niedrigeren Temperaturen in den

## Cichorium intybus

Monaten September bis Oktober geerntet, wenn es die Migration von Wirkstoffen in der Wurzel war, und dadurch ihren therapeutischen Wert sichern; Dies sind Lactulose, bittere Triterpensubstanzen, Lactupirein, Fructose, Alpha- und Beta-Lactuceryl, Tannin, flüchtiges Öl;

► Blatt (*Cichorii folium*) den ganzen Sommer über in Pflanzen zur Herstellung von Root- geerntet wird für den Beitrag Inulin bewertet

Vor diesem Inhalt, Chicorée wird als Heilmittel unter den folgenden Bedingungen empfohlen: Verstopfung, Anämie, Müdigkeit, Kopfschmerzen, Müdigkeit, depressive Zustände, Furunkulose, Gallen- und Nierensteine, Harnwegsinfektionen, biliäre Dyskinesie, chronische Hepatitis, chronischer Rheumatismus.

### BIOLOGISCHE MERKMALE UND ANFORDERUNGEN AN ANFORDERUNGEN AN KLIMA UND BODEN

Die Samen keimen bei 50°C. Auf der Stufe des Sämling, Zichorie unterstützt niedrigen Temperaturen (-60°C ....-80°C), die in der Bildung des Stamm vernalization Auswirkungen floriferous Vegetation auch im ersten Jahr führen. Da die Ansprüche der Pflanze aus der Bodenfeuchte, sind die Anforderungen an höhere Keimung auf die Stufe von Düngemitteln und intensiven Wurzelknollen.

Es braucht milde, tiefe, durchlässige,

pH-neutrale Böden. Völlig ungeeignet Bricht für 2-3 Jahre, niedrige Gelände, mit einer Tendenz Kruste, geeignete Hänge mehr als 3% zu bilden.

### → FRUCHTFOLGE

Beste vorhergehenden sind Getreidekorn und Kartoffeln, die vorzeitige Entlassung des Landes bietet, ist es frei von Unkraut und lose mit Pflanzenresten zu verlassen, die richtige Aussaat und einheitliche Entstehung verhindern. Sie sind als Vorkultur-Futterleguminosen völlig ungeeignet.

Nach Chicorée ist es ratsam, Futter oder andere Kulturen, die geschlachtet wurden, anzubauen

durch ihre Technologie die Entfernung der im Boden verbliebenen Zichorienwurzeln nach der Ernte des Vorjahres ermöglichen.

### → BEFRUCHTUNG

Chicorée reagiert sehr gut Gülle aus dem Vorjahr mästen, auch nach 2 bis 3 Jahren nach Anwendung aufgrund machende Kraft der Wurzeln. Im Allgemeinen erfolgt die Düngung mit Mineraldüngern (NPK). Nach den Ergebnissen von Versuchsstation der Zuckerrübe erhalten von Dr. A. Ștefanescu Brasov, beträgt die empfohlene Dosis 90: 60: 120, die zum Erhalten der Wurzeln von 10% und einem Anstieg von 8% Inulin eine Erhöhung der Produktion verursacht. Phosphor und Kalium werden im Herbst vor dem Herbst gegeben, und Stickstoff wird zu 50% mit Aussaat und zu

*Cichorium intybus*

**Foto 1** — Setzlingen zum Pflanzen auf dem Feld (orig. Lucian Urse - Ghimpați Dorfes, Giurgiu County, Rumänien)



**Foto 2** — Hand gepflanzt Sämlinge (orig. Lucian Urse - Ghimpați Dorfes, Giurgiu County, Rumänien)

50% zu Beginn der Wurzelknollenphase (Juni) gegeben.

**VORBEREITUNG DES BODEN**

Bodenbearbeitung besteht in spezifischen Arbeits (Herbst Pflügen, Schleifen und Nivellierung der Bodenverdichtung innigen Kontakt zwischen Saatgut und Bodenteilchen zu erreichen) durchgeführt wird. Die Arbeit des Herstellens der Boden der Pflanze Samen werden auf prä- und der Art und Weise bestimmt auf Basis in dem sie den Boden freigibt (ohne Pflanzenrückstände, auch, lose, usw.).

Pflanzenreste und Erde Mobilisierung wie Getreide, im August, ist eine Stoppeln auf eine Tiefe von 14- 16 cm zu zerstören. Im September werden Mineraldünger ausgebracht und Herbstsprossen (in einer Tiefe von 28-30 cm) werden mit dem Pflug im Aggregat mit der Starteregge hergestellt. Im Herbst oder Frühjahr empfehlen wir eine obligatorische Nivellierung des Landes.

Nach Kartoffeln, vor dem Herbst, wird keine andere Arbeit empfohlen, da das Land sauber, locker bleibt; Es ist jedoch notwendig, den Herbstanstieg durch eine Arbeit mit dem Raben auszugleichen.

Im Frühling, nach der mineralischen Stickstoffdüngung (50% der Dosis), arbeitet der Combiner in einer Tiefe von 2-3 cm, um den Boden vorzubereiten, eingeebnet, Samen und Samen Chicorée, aufgrund der gestaffelten Reifung von Obst der Samen, die Keimung ist klein genug, zwischen 60- 75%. Die Bohrarbeiten in Dringlichkeit ausgeführt II (Ende April und Anfang Mai) zur Bildung der Feder jeder niedrige Temperatur zu verhindern führen und damit floriferous Stamm Niveau und die Qualität der Produktion von Wurzeln zu verringern.

*Cichorium intybus*

**Foto 3** — Kultur im ersten Jahr (orig. Lucian Urse - Ghimpați Dorfes, Giurgiu County, Rumänien)



**Foto 4** — Kultur im 2. Jahr (orig. Lucian Urse - Ghimpați Dorfes, Giurgiu County, Rumänien)

**→ SAMEN UND AUSSAAT**

Die Aussaat erfolgt im Frühjahr (nach dem 25. bis 27. April), wenn die Bodentemperatur 8-9°C in einer Tiefe von 0,1-1 cm erreicht. Der Abstand zwischen den Reihen beträgt 45 cm und die Samnata-Menge beträgt 5 kg / ha. Nach der Aussaat muss die Walze mit einer glatten Walze laufen, um die Saatgutabdeckung sicherzustellen. Der Samen ist sehr klein ist, die Masse von tausend Körner Indikatoren (MIW) zwischen den Grenzen von 1,5- 2,0 g, Schema Aussäen aufgebracht wird, um den Abstand von 45 cm zwischen den Reihen und Rate von 5 kg / ha. Diese Regel gewährleistet eine hohe Dichte von Pflanzen entstanden (1200- 1400 Tausende von Pflanzen / m<sup>2</sup>), die notwendig ist, weil die Samen sehr klein mit der Kapazität klein zu durchdringen, die Entstehung beeinflussen würde. Dieses Mal ist die hohe Samen, wonach es notwendig ist, die Entstehung der Verdünnung Arbeit (2-3-Blatt-Stadium), um sicherzustellen, eine Dichte von 220 Pflanzen / m<sup>2</sup> geerntet zu erreichen. Der Abstand zwischen den Pflanzen sollte 9-11 cm betragen.

**→ WARTUNGSARBEITEN**

Wenn die Linien unterscheiden mechanische Hack sind erforderlich, alle 12 bis 15 Tage wiederholt werden (bei progressiv zunehmenden Tiefen), kombiniert mit manuellen hoeing 2-4 (je nach dem Grad des Unkrautwachstums)

Um die erste Sau zu erleichtern, mischen Sie Samen mit Salatsamen (wird schneller wachsen und Ihnen helfen) Die erste Aussaat erfolgt 10 Tage nach der Aussaat.

**KRANKHEITEN UND SCHÄDLINGE**

Sie verfügen über keine starke Angriffe von Schädlingen, aber es signalisiert die Entstehung von Land Flöhe und Läuse, die Entwicklung der Blätter beeinflussen und beeinträchtigen damit die Entwicklung von Pflanzen in der ersten und wich-

*Cichorium intybus*

**Foto 5** — Kultur im 2. Jahr vor der Ernte (orig. Lucian Urse - Ghimpați Dorf, Giurgiu County, Rumänien)

tigsten Schritt zu Produktionsverlusten führen. Es wird empfohlen, chemische Behandlungen mit Produkten gegen diese Arten von Schädlingen durchzuführen (Anwendungszeitraum: Mai bis Juni).

**ERNTE**

Ernte müssen vor dem ersten Frost im Herbst Herbstlaub in der Verpackung vor dem Erscheinen der Höhle durchgeführt werden, da das System sie nicht standhalten. Die optimale Erntezeit ist der 15. bis 30. Oktober. Die Verluste durch Austrocknung sind sehr hoch und es ist notwendig, dass die Chicorée-Pfähle in 48 Stunden die Aufnahmebasen erreichen. Da die Wurzeln sehr leicht gebrochen sind, wird es eine Anordnung geben, um die gebrochenen Teile zu sammeln, die die nächste Ernte stören würden

Nach der Ernte wurden die Wurzeln gewaschen, gekocht und dann erlaubt, die Länge oder die Ringe sind und sich in den Trockner (Tunnel) in trockenem zu schneiden, nicht um sie zu der Form zurückkehrt.

Das Produktionsniveau, das durch die Art des Rohstoffes erhalten wird, ist:

- frisches Blatt: 150 kg / 100m<sup>2</sup> bzw. 2-3 to / ha.

Die Trocknungsrate für Wurzeln beträgt 5-7: 1. Die Wurzeln steigen aus dem Trockenen, wenn sie stark sind und brechen leicht. Bewahren Sie sie in Kaninchenbeuteln an sauberen und luftigen Orten ohne Feuchtigkeit auf. Die durchschnittliche Ausbeute beträgt 30-40 bis / ha frische Wurzel bzw. 6-8 bis / ha trockene Wurzel.

Ein weiteres Produkt aus der Wurzel der Zichorie geschätzt ist Chicorée, (Puppe), die die Zichorie shoot vegetativen etioliert (unter dunklen Bedingungen erhalten) sehr beliebt in der mediterranen Küche und für uns, weil die Vitamine in der Zeit

*Cichorium intybus*

Frühling Zeiten, in denen der Körper gerade aus aus erschöpftem und entfremdetem Winter, hat nicht viele Revitalisierungs-möglichkeiten.

→ **LAGERUNG DER PRODUKTION**

Erfolgt in Verpackungsproduktion Bast oder Papier gemacht, sanitäre Einrichtungen, trocken, ohne fremde Gerüche, desinfiziert. Achten Sie auf Schädlinge im Lager und Reibe!

## Eryngium planum L.

### BESCHREIBUNG DER SPEZIES

Volkstümlich als Velcro hunting bekannt, nach, dass es das Aussehen des Rohstoffes Sonnenblumen-, Eryngium Planum Holzes-Halb hat, ist eine Art von mehrjährigen Apiaceae zu der botanischen Familie gehören. Oft in verschiedenen Teilen unseres Landes ist es auch bekannt als Unkraut, Sumpf, blaues Lamm, Hummeln, Kite Unkraut, Verstümmelung Spin, Wind Spin. Im ersten Jahr der Vegetation bildet die Pflanze in der Erde festen Wurzel fusiform mit zahlreichen Niederlassungen, die fällt ihnen die Anlage in den nächsten Jahren eine gute Beständigkeit gibt; das erste Jahr Rosettenblätter einen langen Stiel, mit der Klinge eiförmig, dünn und glänzend bilden und in Form einer Rosette reichen Blätter von 8- 12 Überwinterungs; in II erfolgt sie und die Vegetation ist von Mitte Mai unterscheidet, den Blütentrieb (Kulturbedingungen) bis zu einer Höhe von 50 bis 100 cm, bildet zahlreiche Zweige verlängert. An der Spitze jeden Zweig bildet einen eiförmiger capitulum Infloreszenz Typ subglobulos 10 einen Durchmesser von 15 mm und ist

markiert, basierend auf dem involucre aus einem steifen Blättchen, stacheligen. Die Blüte bildet sich am Typ 5 mit bläulichen starren Kelchblättern, steifen Blütenblättern, 5 Staubblättern und Eierstöcken. Zur Erntezeit erhält der gesamte Stiel die hellblaue Farbe (daher der Name). Die Frucht ist ein eiförmiger Diaphragma von 3-5 mm Länge, der bei Reife die hartnäckige Kreide trägt. Die Blütezeit ist Juli bis August.



Fig. 9 Morphologische Merkmale

### HERKUNFT UND VERBREITUNG

Die Art stammt ursprünglich aus Asien und Europa und ist häufig in Russland, der Ukraine, der Republik Moldau und auch in den Bergen und Hügeln Rumäniens verbreitet. In

der spontanen Flora wächst sie auf Weiden und Wiesen und bevorzugt leichte, warme Böden, die der Sonne ausgesetzt sind.

## Eryngium planum L.

### ROHSTOFF

Wird durch den oberirdischen Teil (*Eryngii plani herba*) dargestellt, der während der Blüte durch Schneiden des Blütenstiels geerntet wird. Der Zeitpunkt der Ernte ist festgelegt, wenn der Blütenstiel und die Zweige hellblau gefärbt sind.

### ANFORDERUNGEN AN KLIMA UND BODEN

Bevorzugen leichte, warme Böden mit Sonneneinstrahlung, Hügelgebiet, unbebaute Weiden und Wiesen. Es scheitert in Gebieten, wo die Sommertemperaturen und die Lufttrockenheit sehr hoch sind; Stattdessen ist es in der spontanen Flora üblich und es tut gut in den Kulturen, die in Barsa Country und Fagaras Country eingerichtet werden.

### STANDORT DER KULTUR

Wird dort sein, wo die Art die besten Bedingungen für die Entwicklung findet, dh in der kühlen Hügelgegend. Wir haben die ersten Kulturen in der Region Braşov (mit guten Ergebnissen) initiiert, aber auch in den Gebieten Arad und Timişoara, wo die Kultur gescheitert ist.

### DIE DAUER DER KULTUR

*Eryngium planum L.* ist eine ausdauernde

de Art, mit einem wichtigen Merkmal ist die Fähigkeit, sich zu vermehren, indem „Partnerschafts“ gegeben, dass durch die Vegetationsknospen in dem Paket ist, und der Selbstausaat, beiträgt Dies erhöht die Anzahl der Pflanzen pro Flächeneinheit und erhöht die Lebensdauer der Pflanzen. Unter diesen Umständen beträgt die Lebensspanne einer Hummelkultur 4-5 Jahre, sofern sie sich nicht unkontrolliert vermehren darf. (Foto 2)

### AKTIVITÄTEN ZUR EINRICHTUNG DER KULTURE

Müssen mehrere Stufen der Vorbereitung dieser Arbeit unternommen werden.

Identifizierung des günstigen Gebiets und eventuelle Identifizierung des Vorkommens der Art *Eryngium planum L.* in der spontanen Flora der Gegend;

Herstellung Arbeit tiefer Pflug in der Tiefe zu entfernen und Mobilisierung von Flächen, weil wir mit einem ausdauernden handeln, die in diesem Bereich mindestens 5-6 Jahre bleiben werden, während die sie nur den Gang oberflächlichen wird ;

Wenn das Land zuvor kultiviert wurde, kann für die Einrichtung von Kultur jede Kultur (mit offenen Rinnen, Pflanzler arbeitete Pflügen, Eggen, Fräsen oder Kombinierer) Schritte verwendet werden;

Wenn das Land nicht kultiviert wurde, sollte das Herbizid so gemacht werden entweder verringern sie den hohen Grad von Unkraut

*Eryngium planum L.*

und machen ein keimendes Bett passend für die Ausführung der anderen Arbeiten;

→ **METHODE DER MULTIPLIKATION**

► **Multiplikation durch direkte Aussaat im Feld** wird in den Bereichen praktiziert, wo es eine Rotation der Kulturen gewesen ist, eine Pre-Jäten Pflanzen verwenden, die das Feld von Unkraut verlassen hat, bevor es gelöst wird, so dass es möglich ist, den Boden und die Kultur Einrichtung zur Vorbereitung Ende August. Die Aussaat erfolgt mit dem SUP-29 Bohrer, um einen Mindestabstand von 70 cm zwischen den Reihen zu gewährleisten. Der Saatstandard beträgt 5-6 kg Saatgut/ ha

► **Multiplikation durch Sämling:**

a) Sämling Solar in Boxen im August, forstwirtschaft oder in Töpfen und die Töpfe gesät hergestellt werden aus Überwinterung aus in den Fersen entfernt und letzte Pflanzung zurück wird so bald im zeitigen Frühjahr sein, wie das Land entwässert und unter Vorarbeiten in diesem Fall findet die Blüte im selben Jahr statt; Das Pflanzschema ist 0,7 × 0,3 (eine Dichte von 42,800 pl / ha wird erhalten)

b) Sämling in Solar-Aussaat produziert in Kisten im März forstwirtschaft oder in Töpfen und die Töpfe sind aus Akklimatisierung heraus in den Fersen entfernt 30 Tage forstwirtschaft und Bepflanzung wieder dauerhaft sein Frühling Anfang

Mai. In diesem Fall findet die Blüte im nächsten Jahr statt. Das Pflanzschema beträgt 0,7 × 0,3 (eine Dichte von 42,800 pl / ha wird erhalten).

**WARTUNGSARBEITEN**

3-4 Tage arbeiten nach der Pflanzung eine Bewertung des Griffes und füllen Lücken, ist dann mechanische Arbeit (der Bereich) und manuelle (nacheinander) so oft wie nötig, um Unkraut zu töten

**ERNTE**

ist der Zeitpunkt der Blüte (August), wenn Stiel brilliant blaue Farbe der Blüte hat bereits durch über dem Boden schneiden, mit einer Sichel oder motocositoarea. Die Stämme werden gesammelt und in dem Raum zum Trocknen ausgebreitet, wo sie zweimal am Tag zurückkehren, um die Trocknungszeit zu verkürzen.

Unter Kulturbedingungen wurden in Braşov-Rumänien folgende Produkten erzielt:

Jahr der Vegetation	Durchschnittliche Produktion (herba verde) kg / ha	Durchschnittliche Produktion (trockenes Kraut) kg / ha	Trocknungseffizienz
Jahr I	1380	405	3,4:1
Jahr II	4373	1093	4:1

Tabelle 1

*Eryngium planum L.*

Es gibt einen sehr starken Anstieg der Produktion im zweiten Jahr der Vegetation (fast 4-mal höher), es nimmt bis zum dritten Jahr zu, nach dem es im vierten Jahr abnimmt. Die Trocknungsgeschwindigkeit variiert in Abhängigkeit von den klimatischen Bedingungen des Jahres.

**LAGERUNG DER PRODUKTION** werden in Bast- oder Papierverpackungen in trockenen, trockenen, nicht hygienischen und geruchsintensiven Bereichen hergestellt.

# Eupatorium cannabinum

## BESCHREIBUNG DER SPEZIES

Nach dem binären Klassifikationssystem *Eupatorium cannabinum* ist Teil von:

- ▶ **KLASSE:** *Dicotyledonatae*;
- ▶ **ZWEIG:** *Angiospermen*;
- ▶ **BESTELLUNG:** *Asterales*;
- ▶ **FAMILIA:** *Asteraceae*;
- ▶ **GENRE:** *Eupatorium*;
- ▶ **SPEZIES:** *Eupatorium cannabinum*.

Auch von dem rumänischen Titeln Hanf Wald bekannt (Ro.), Cânepioară, cânepoală, Melittis oder andere Personen als Eupatoire Chanvrine (Fr) Hemp Agrimony (Eng) Wasserdost (Germ.) (Muntean LEON SORIN, 2007), die Art *Eupatorium cannabinum* L. Es ist eine krautige Pflanze, ausdauernder Stamm starrt, gerade, Verbindung, die aus 3-5 Blättern Keulen, Zähne an der Peripherie (ZACH Pantu., 1906).

Die Blätter werden gebildet von 3/5 Blättchen lanzettlich mit unebenen Kanten verzahnt, das Blatt mit dünnen und Projizieren nervatiunea. Blumen sind rosa Rosen, die in große Rassen gruppiert sind, wobei jeder Zweig aus Antroden besteht. Die Blütezeit ist im Juli / September. Die Früchte sind achenes kleine Puppe, die Ausbreitung von anemochoră Begünstigung (aus Wind), was ein großer Vorteil für die natürliche Ausbreitung von Arten. (Foto 1). Die Wurzel ist kräftig, mit zahlreichen feinen Löchern in der Verpackung, sondern aktiv in der Vegetationsperiode, so

dass am Ende der Vegetation auszeichnet 2-3 von Tochterpflanzen (2) und Busch und die Vermehrung der Pflanze geteilt werden kann. Die Geschwindigkeit der Multiplikation (Propagation) -Spezies durch Teilung 1 / 7-8 (d.h. von einer reifen Pflanzenbewuchs in 2-3 7-8 neuen Anlagen befinden, können erhalten werden, die die Pflanzen angewachsen sind und 1-2 Auge auf Paketebene).



Fig. 10 Morphologische Merkmale

# Eupatorium cannabinum

## ANFORDERUNGEN AN KLIMA UND BODEN

Die Gattung *Eupatorium*, nach dem Vertrag Flora Rumänien (1) umfasst mehr als 450 Arten besonders verbreitet in den Vereinigten Staaten und mehr eurasischen und Afrika, während nach Robinson und König (1985) (zitiert von Csedő et al., 1994), wie es enthält nur 44 Arten. Davon sind jedoch nur in Europa *Eupatorium cannabinum* Spezies L. Die Spezies gefunden wird synonym auch *Hepatorium vulgare* bekannt, *Hepatorium adulterinum*, *Hepatorium cannabinum* (WOERDENBAG H. J. 1986, zitiert von Csedő et al., 1994)

In einer monographischen Arbeit der Hochschule der Fakultät für Medizin und Pharmazie von Tg. Mures, argumentiert Professor C. Csedő, dass „*Eupatorium*“ aus dem Griechischen „Eupator“ Muskel Sinn kommt und Leber ist mit „hepateros“ synonym. Nach DODONEUS außen (1979) zitiert: „*hepatorium*“ leitet sich vom lateinischen Wort „Hepar“ (Leber), und wurde in die Anlage aufgrund seiner günstigen Wirkung von Lebererkrankungen zurückzuführen. Wie bei dem anderen Namen „*cannabinum*“, wurde er zu dieser Spezies zugeordnet wegen der Ähnlichkeit der Blätter von *Cannabis sativa* L. (Hanf).

## ROHSTOFF

Rohstoffe und alten Schriften als ethnoiatry Praktiken, wurde der Wald als Hanfpflanze

bekannt mit Heilungskräfte seit der Antike. So werden die Samen und Blätter in Wein gestampft wurden bei Erkrankungen der Leber, Durchfall und giftigen Schlangenbissen eingesetzt.

Es sei darauf hingewiesen, dass Salbe aus den Blättern der Hanf Wälder hergestellt, die auf Wunden und Geschwüre schwer zu heilen angewendet wird. Im Mittelalter und in späteren Jahrhunderten, die Antenne Teil der Anlage wurde bei Erkrankungen der Leber und Milz, wie emmenagogue, harntreibend, anthelmintische und schleimlösend verwendet.

Depurative Wirkung, es wurde in Skorbut und Fieber zu empfehlen, und die Wurzeln wurden menostază und chronische Ekzeme (WOERDENBAG H. J., 1986 und 1991 Madaus G, 1938) empfohlen zitiert EMRK C. et al (1994). Nach Weiss (1985) zitiert EMRK et al., 1994, Wäldern Hanf Tönen und immunstimulierende Wirkung in Influenza

Derzeit geerntet die Wurzeln im Frühjahr oder im Herbst und die Luft in der Zeit vor der Blüte gesammelt werden in Lebererkrankung, Gallen als choleretische, Abführmittel und Diuretikum und als Mittel verwendet, um Hauterkrankungen Wunden und Hautausschläge zu behandeln. (ECHR et al., 1994, C-TIN PURVU, 2000) in der Human- und Veterinärmedizin.

Jenseits therapeutischen Eigenschaften ist *Eupatorium cannabinum* eine gute Art Honig, der von Bienen besucht wird. Die Honigproduktion kann 150-200 kg / ha erreichen.

*Eupatorium cannabinum*

**Foto 1** - Sämlinge zum Anpflanzen auf dem Feld vorbereitet (orig. Dana Bobiț - Braşov County, Rumänien)



**Foto 2** - das zweite Jahr der Vegetation (orig. Dana Bobiț - Braşov County, Rumänien)

Während der Projektdurchführung, die Einführung der Kultur der Spezies *Eupatorium cannabinum* L. (Hanf-Code), den Tätigkeit anfänglich Agenda erreichen wir die folgenden Schlussfolgerungen:

- ▶ Als Verfahren das vorteilhafteste in Bezug auf die wirtschaftliche Rentabilität von Vermehrungs bleiben vegetative Vermehrung (entweder durch Produktion von Setzlinge, Büsche oder durch die Trennung) und die optimale Einstellung der Zeit der Kultur, empfehlen wir Frühling oder im Herbst pflanzen;;

- ▶ Dichte 4 Pflanzen / m<sup>2</sup> bzw. 40.000 Pflanzen / ha;

Einpflanzen in Reihen zwischen den Reihen der schwarzen Johannisbeere (*Ribes nigrum*) angeordnet ist, oder zwischen den Reihen von Obstbäumen Arten für jedes Intervall unter Verwendung von (insbesondere eine hohe Toleranz gegenüber Bedingungen der Schattierung)

### WARTUNGSARBEITEN

Spezifische Wartungsarbeiten im ökologischen Landbau sind:

- ▶ Mechanisch (2x) und manuell (2x);
- ▶ Ernte 2mal / Jahr Blütezeit (Juli bis September) ergab (**Tabelle 2**) eine durchschnittliche Ausbeute von Gras auf *Eupatorium cannabinum* das erste Jahr der Vegetation frischen Grases 2893,3 kg war / ha, und im zweiten Jahr der Vegetation 4405 kg / ha frisches Gras. Durch Trocknen 723,3 kg / ha in trockenem Gras der Vegetation zu erhalten, bis 1101,3 kg/ha aus trockenem Gras (Jahr). Die Trockenausbeute ist unabhängig vom Vegetationsjahr gleich (4: 1).

Variation des durchschnittlichen Grasgehalts (kg / ha) für *Eupatorium cannabinum* L.

*Eupatorium cannabinum*

**Foto 4, 5** - Erntephase (orig. Dana Bobiț - Braşov County, Rumänien)

Jahr der vegetation	Frisches gras		Trockenes Gras		Zufall. Trocknen
	Sense I	Sense II	Sense I	Sense II	
Jahr II	1800	1093	450	273,25	4:1
Jahr III	2400	2000	600	500	4:1
Jahr IV*	2986,67	-	750	-	4:1

**Tabelle 2**

Aufgrund der Trockenheit installiert ist, wurde nur eine Ernte durchgeführt wird, so reagiert die Pflanze mit dem negativen Fällungsverfahren, das eine Verringerung der Produktion verursacht durch die Anzahl der Stämme zu reduzieren und erhöht

**Fazit:** Unter den Bedingungen der Ökologie Kultursystem, *Eupatorium cannabinum* L. aus der Spezies gibt es eine Variation bei der Herstellung von frischem Gras, nach Jahr der Vegetation, Mähen I oder II, und die klimatischen Bedingungen im Jahr.

### STANDORT DER KULTUR

Da es sich um eine ausdauernde Art handelt, die Kraut und Wurzel als Rohstoff verwendet, sollte die Hanfpflanze des Kodru außerhalb einer Feldfrucht platziert werden.

Die Nutzungsdauer einer Hanfpflanze beträgt 3 - 4 Jahre, danach beginnt die Kultur.

*Eupatorium cannabinum***AKTIVITÄTEN ZUR EINRICHTUNG DER KULTURE**

Werden auf zwei Niveaus durchgeführt:

- ▶ Schedule I in dem das Vermehrungsmaterial, hergestellt nach dem Verfahren, (jeweils die resultierenden Klone durch die Spaltbuchse oder Sämlinge müssen zur Herstellung von Sämlingen hergestellt und auch Regeln und Techniken werden.)
- ▶ Plan II, in dem alle Vorbereitungsarbeiten für die Anpflanzung durchgeführt werden, die die Funktion der Vermehrungsmethode sind.

Für die Frühjahrsbepflanzung besteht die Vorbereitung des Landes aus der Durchführung des Herbstpflügens und parallel dazu beginnt die Sämlingstätigkeit. Frühling nach dem Boden auftaut, ebnet es die Disc oder Kombinerer, so dass das Land zerkleinert und nivelliert werden, offene Gräben und Bepflanzung erfolgt (Klone oder Stecklinge).

**WARTUNGSARBEITEN**

Wenn nötig, werden mechanische Arbeiten an der Reihe zwischen den Reihen durchgeführt, damit die Kultur nicht wächst. Manuelles Fräst ist 2-3, wenn Kultur durch Anpflanzen von Setzlingen gegründet wurde, weil sie anfällig für Unkraut als eine Kultur durch die Spaltung der Buchse geschaffen ist.

**ERNTE UND DIE TROCKNUNG**

Erfolgt ab dem zweiten Jahr der Vegetation; 2 Ernten werden zu Beginn der Blüte (Juli, September) gemacht, wenn der Gehalt an Wirkstoffen höher ist. Die Trocknung erfolgt in luftigen, warmen Räumen, ohne dass die Temperatur 35-40°C übersteigt.

**→ LAGERUNG DER PRODUKTION**

Erfolgt in Bast- oder Papierverpackung, trocken, trocken, geruchlos, hygienisch.

*Hypericum perforatum***BESCHREIBUNG DER SPEZIES**

Volkstümlich Johanniskraut, Ziege Unkraut, Gras von St. John oder Sanita, Spezies *Hypericum perforatum* L., genannt rechtlich systematisch Hypericaceae Familie gehört, Gattung Hypericum, die über 490 verwandte Arten katalogisiert ist.

Es ist ein ausdauernde Art, Gras, im Boden eine kurzen Rhizome bilden, die für viele Läufer festen Untergrund in Form von Blütriebrennen, gibt buschige Pflanze ein starkes Wurzelsystem im Boden entwickelt.

Strain, mit einer Höhe von 0,4- 0,7 M, zylindrisch, glatt, braun Bereich Verholzung, die zahlreichen Verzweigungen gebildet. Einige entwickeln und reifen Blütenstände. Die Blütezeit ist von Juni bis September

Die Blätter sind sessile (ohne Stiel), gegenüberliegende, oval oder elliptisch ist, mit der Klinge piercing (Licht, das durch kleine Punkte gezeigt, wie ungui ac beißend), daher der Name perforatum (dies ist eine starke Zeichenerkennungsspezies und eliminieren jede Verwirrung in Bezug auf die Artenidentifikation.

5 ist die Art der Blume fünf Kelchblätter grün, fünf gelbe Blüten intensiv (zu Beginn der Blüte), die von blühenden orange bis rot bis gelb gegen Ende dreht) aufgrund der Ansammlung von Hyperizin in allen Pflanzenorganen; zahlreiche kurze Staubblätter. Die Blüten sind in Infloreszenzen gruppiert, die dichasii genannt werden.

Die Frucht, eine Kapsel, oval 3 Logen, die dehiscence reifen (öffnet), Trenn Samen, die brunschwarzlich und sehr kleine Kugeln (Größe einer Nadelspitze), Mie Körner mit Mass-Index-Wert (MIW sind = 0,123 g)



Fig. 11 Morphologische Merkmale

*Hypericum perforatum*

**Foto 1 –**  
die frühe Phase der Blüte



**Foto 2 –**  
die Fruchtaufbauphase

**ROHSTOFF**

Alle nicht beschrifteten Luftmassen, Herba Hyperic genannt, werden geerntet. Gras grün oder grün stämmiges rot, muss eine Länge von 30 bis 35 cm hat, muß enthalten inflorescences in den frühen Stadien der Blüte ist, wenn die Ränder Blätter, Blüten rötlich Datenpunkte Akkumulation hyosciamină (Prinzip von Interesse sind in dieser Pflanze). Frisch geerntete Gras zeigt einen charakteristischen Geruch, balsamisch, aromatischen Geschmack bitter und adstringierend Harz. Die Ernte erfolgt mit der Sichel.

Oft wird die spontane Flora kann mit der Spezies *H. elegans* verwechselt (mit lanceolate Blättern mit schwarzen und transparent und Spannungspunkten in vier Kanten) oder *H. maculatum* (das Blatt mit schwarzen Punkten und transparent NO) oder *H. hirsutum* (die haarige Blätter hat).

**ANFORDERUNGEN AN KLIMA UND BODEN**

St. John ist eine Art, auf die Klima- und Bodenbedingungen, so kommt in der Natur in allen Teilen des Landes, die Ebene zu subalpinen Bereich anspruchsvoll, aber es ist am häufigsten in den Hügeln. Es kann von der Weide, in Lichtungen, Waldpflanzen und perennierenden weniger gehalten (Grove, der Rand der Bewässerungskanäle, usw.) geerntet werden,

In Anbetracht der wachsenden Anforderungen der Rohstoffe, die aus Wild nicht abgedeckt werden, übergeben sie ihre Einführung in Kultur. Die ersten Versuche wurden SCDPMA Fundulea gemacht und arbeiten an einer ausgewählten Population von spontanem klingenden „*De Secuieni*“ aber wir Dacia-Werk in der Firma arbeitete mich mit einer ausgewählten Population von Fagaras (in Rumänien).

*Hypericum perforatum*

**Foto 3 -** Kulturjahr 1



**Foto 4 -** Kulturjahr 2

**STANDORT DER KULTUR**

Seit 2014 leiteten wir Kulturen Barsa Bod (2015), Râşnov (2016) und in Călăraşi County Perisoru (2017). Die Ergebnisse unterscheiden sich von Bereich zu Bereich und wir konnten einige Schlussfolgerungen ziehen.

**DIE DAUER DER KULTUR**

Kultur dauert 3-5 Jahre und kann nicht zu derselben Erde früher als 4-5 Jahre. Als perennierende Spezies ist Fruchtfolge außerhalb der Kultur installiert und es wird empfohlen, zu entscheiden, nicht Pflanze Alfalfa-pre (diesen Vorwärts verbreitete Krankheiten mit Hilfe von Wurzelresten, die in dem Boden nach der Ernte desfiţarea bleiben).

**AKTIVITÄTEN ZUR EINRICHTUNG DER KULTURE****→ VORBEREITUNG DES BODEN**

Pre-Pflanzenarten werden empfohlen eine Hacke ist, die das Feld von Unkräutern und verlässt es früher ausgegeben, so wie möglich zu sein, um die Saatbettbereitung zu arbeiten (das Pflügen, disking, natürliche oder chemische Dünger verabreicht).

Grädinăreşte bereitete Land vor der Aussaat eine Bodenwalze ist so, dass das Saatgut nicht erreicht zu tief in den Boden.

**→ FERTILIZATION**

String liefert gute Ergebnisse, wenn der Boden gut gedüngt ist. den notwendigen Dünger herzustellen ist auf der Grundlage der natürlichen Fruchtbarkeit des Bodens, die früheren Anlage und Jahres der Vegetation.

Phosphor beeinflusst die Kräuterproduktion positiv, wobei die optimale Dosis für den Karpatenvorland von Moldawien

*Hypericum perforatum*

beträgt 50-60 kg / ha. Und die Erhöhung der Produktion von Stickstoffdünger herba, zwischen I und II admimisträndu die 120 kg a.i. / ha und im dritten Jahr 80 kg / ha. Kalidünger Anstieg Überwinterung und mit einer Geschwindigkeit von 25 bis 35 kg angewandt s.a./ha nur auf armen Böden in diesem Element.

Superphosphat und Kaliumsulfat gelten für den Herbst vor der Aussaat und werden bei der letzten Bodenrede eingearbeitet. In den nächsten Jahren werden sie beim letzten Ferkel in den Boden eingearbeitet. Ammoniumnitrat wird im Frühjahr ausgebracht und durch Löcher in den Boden eingearbeitet.

**ETABLIERUNG DER KULTUR**

Die am besten geeignete Vermehrungsmethode ist die Aussaat direkt auf dem Feld, am Rand des Winters, in einem Abstand von 50 - 70 cm zwischen den Reihen, mit den Sämaschinen SUP 21 oder SUP-29 mit Tiefenbegrenzern. Es wird empfohlen, den Samen mit einem frühen Keimling (Salat) zu vermischen und die Reihen zu markieren, so dass die erste Sau kurz vor dem Aufstehen möglich ist. Im Wesentlichen, um reine Unkrautkultur zu behalten; Es wird empfohlen, die Saat mit Inertmaterial im Verhältnis 1: 2 zu mischen, um eine gleichmäßige Samenverteilung zu erreichen.

Angesichts der geringen Größe des Saatguts darf die Aussaatiefe 0,5 cm nicht über-

schreiten; Der Saatstandard beträgt 3-4 kg / ha (Samenreinheit = 90%, Keimung 80%); Das Aufgehen erfolgt 45-60 Tage nach der Aussaat und die ersten echten Blätter treten 7-9 Tage nach dem Auflaufen auf. In diesem Stadium sollte gepflanzt oder gepflanzt werden (wenn die Pflanzdichte höher als 12-16 Pflanzen / m<sup>2</sup> ist).

Für kleine Felder, oder wo das Unkraut Grad zu hoch ist, kann es Kultur Einrichtung machen, indem von Büschen aus Wild- oder Sämling-Produktion in Solar-Multiplikator und forstwirtschaft Töpfe erhalten trennt.

**WARTUNGSARBEITEN**

Es werden Wartungsarbeiten durchgeführt, um die Unkrautbekämpfung und die harmonische Entwicklung der Ernte sicherzustellen; diese bestehen wiederum aus manueller Arbeit und mechanischer Arbeit am Intervall zwischen den Reihen.

**ERNTE**

Die optimale Zeit der Ernte ist der Beginn der Blüte, wenn die Pflanzen in Phase sind und halb-Blumen Taste Kurs, bis die gesamten Ernte fortgesetzt, ohne diese Phase zu überwinden. Die Bedingungen für den Empfang von Rohmaterial erwähnen, dass geerntete Stämme nicht erhalten werden dürfen. Je nach Anbaufläche kann die Ernte manuell mit der Sichel oder maschinell mit dem Motorrad



**Foto 5** - Kultur im 2. Jahr zwischen den Bereichen Apfelbeeren



**Foto 6** - zweite Jahr Kultur wegen Fusarium Angriff kompromittiert

*Hypericum perforatum*

oder Vindrover durchgeführt werden.

Stellen Sie den Schneidetisch in einer Höhe von 30 cm vom Boden ein und entfernen Sie den holzigen Teil der Pflanze. Die Pflanzen werden einige Stunden stehen gelassen, um abzuweichen, und dann werden sie gesammelt und zum Trocknungsort transportiert.

**TROCKNUNG**

Die Trocknung kann in künstlichen Trocknern oder in Solarien oder Brücken erfolgen, wo natürliche Wärme genutzt werden kann. Die Pflanzen kehren am ersten Tag 2 Mal zurück, so dass die Luft in die Pflanzen gelangt und die Trocknung unter guten Bedingungen begünstigt. Die Trocknungsrate beträgt 3: 1. Die Belüftung wird belüftet und hilft somit, feuchte Luft aus dem Raum zu entfernen und die Trocknungszeit zu verkürzen.

Besonders wichtig ist es zu beachten, dass die Pflanzen nicht im Solarium bleiben sollen nach dem Trocknen abgeschlossen wurde, weil die Anwesenheit der Sonne verblassen und die Pflanzen röten Qualität Abwertung.

Produktion erhalten wird 1500-2000 kg / ha in II und 2000-2500 kg / ha in dem dritten Trocken pflanzlichen Rohstoffes, Effizienz Trocknen beträgt 3-4: 1 beträgt.

Je nach den klimatischen Bedingungen des Jahres sind 2-3 Ernten pro Jahr möglich; das wichtigste bleibt das I.

**TECHNISCHE EMPFANGSBEDINGUNGEN**

Zugegeben als Verunreinigungen:

- ▶ max. 5% brunched Blumen;
- ▶ maximal 5% Dehnungen mit einem Durchmesser von 2-4 mm;
- ▶ max. 1% Stiele ohne Blüten und Blätter;
- ▶ max. 1% organische Fremdkörper;
- ▶ Max. 0,5% Fremdkörper

*Hypericum perforatum***BEKÄMPFUNG VON KRANKHEITEN UND SCHÄDLINGEN**

Hypericum Pflanzen können durch Pilze der Gattung Fusarium und Verticillium angegriffen werden, was ihre totale Vernichtung von Kulturpflanzen und Kompromissen führen, insbesondere in Kultur III. **(Foto 6)**. Um den Angriff zu verhindern, ist es ratsam, agro-technische und kulturhygienische Maßnahmen zu beachten.

Stechende Pflanzen können auch in den

günstigen Jahren und Flush erscheinen (*Erysiphe hyperici*). Nur die vielen Samen, die Anwendung der Bekämpfung der Krankheit ist die Behandlung während der Vegetationsperiode mit Benli DeRosa 50 60 WP oder WP-Konzentration 0,1%

Die bisher berichteten Schädlinge verursachen keinen signifikanten Schaden an Johanniskraut.

*Inula Helenium L.***BESCHREIBUNG DER SPEZIES**

Nach dem binären Klassifikationssystem, *Inula helenium* L. Art gehört zur

Klasse: Dicotyledonatae; Asteridae Zweig; Der Asterales-Befehl; Die Asteraceae-Familie; Inula-Gattung; Art Inula Helenium L.

Andere Namen sind: *aunee* (Frankreich); *enula campana* (Spanien); *et alant* (Deutschland); und *enula campana* (Italien) 1.

Als eine ausdauernde Art, Herbaceae von Fam. Compositae, Inula junge Pflanze in der Vegetation, hat eine lange Blattstiele Rosette mit großen Gliedmaßen, weiß, tomentoase (beschichtet mit einem toten tector Haaren) auf der unteren Seite, elliptisch oval geformt ist.

Im zweiten Jahr der Vegetation, blühenden Pflanzen Formen stammen, hohe 90-200 cm, robust, lemnificatä von der Basis bis zum Ende der Vegetationsperiode an der Spitze verzweigtem hairy Blätter sind basale Stamm, breiter als 60 cm und 10-20 cm, oval und an den Rändern gezähnt. Die Blätter Stiele (über dem Stiel angeordnet) sind oval lanceolate, sessile, amplexicaule (ihrer Basis einen Kragen rund um den Stiel) (Nyarady et al., 1964). Blätter sind grün auf und weißlich (aufgrund toter tector Haare) an der Unterseite, unebene Kante Zähne.

Verzweigte Stamm im oberen Teil **(Foto 2)** trägt, die Art Infloreszenzen Capitulum (Fam Besonderheiten. Asteraceae) gruppierten als Typ corymb mit marginalen weiblichen Blüten,

gelb zungenförmig, rohrförmig sind und die zentralen Hermaphroditen.



**Fig. 12** Morphologische Merkmale

Involucre der äußeren Lamellen sind spatulate an der Spitze, LAT- oval foliacee und tomentoase **(Foto 3)**. Je Treffen günstigen Lebensbedingungen kann die Pflanze abgeben oder blühende Sorte im zweiten Jahr der Vegetation. Wenn die Pflanze auf der Parzelle nicht ausreichend wächst, kann sie sogar 2-3 Jahre in der Rosettenphase bleiben.

Die Früchte sind achenes tetragonalen Kanten 4, die eine unbehaart papus hat hilft den Samen freizugeben. **(Foto 4)**

Die Art wird durch Feuchtwiesen verbreit-

*Inula Helenium L.*

Foto 1 - *Inula helenium L.*— florale Formationen von Corium



Foto 2 - *Inula helenium L.* — Involucrul mit Außenfolie



Foto 3 - *Inula helenium L.* — Blume und Frucht

tet, oft entlang des Baches und am Waldrand. Blüht im Juli-August und Fruchtreifung erfolgt ungleichmäßig in den letzten zehn Jahren Hazel August bis Ende September.

Bemerkenswert ist, dass häufig Verwirrung zwischen *Inula helenium L.* und *Telekia speciosa* Baumg.,. Der Unterschied zwischen den beiden Arten von einigen morphologischen Eigenschaften gegeben ist, nämlich: die *Telekia speciosa*, ist die Basis cordata Blätter, während in *Inula helenium*, untere Blättern gerippten gedämpft; die Hülle der Telekie hat dicke, harte, harte Folien, während sie in *Inula* weich sind; *Telekia* Blumen und Früchte des Mangels an einer Puppe, wenn die Puppe *Inula* ist zweimal länger als die Frucht (Weihnachten et al., 1977).

Legenden über diese Pflanze und Simeon Mangiuca im Jahr 1874 in „Die Bedeutung Botanische rumänischen“ vorgelegt) zitiert von Zacharia C. Pantu (1906) sagt, dass „Breast-Toader Nacht um Mitternacht, geht Mädchen im Wald Oman bekannte Orte, wo es wächst dich mit Brot und Salz trägt, in der Nähe Brot und Salz Oman sie geben und singt die Wurzel dieser Bereitstellung:

„Oman großer großer Herr,  
Ich gebe dir Brot und Salz,  
Ohr gib mir einen großen Haarschwanz!“.

Dann graben und ziehen Sie die Wurzel heraus und kochen Sie sie zu Hause, und waschen Sie sich bei Tagesanbruch mit dem gekochten Mann auf seinem Kopf. Gekocht in Wein, Seegras trinken Husten, hat aber fiebersenkend und tonische Eigenschaften und wird als solche besonders Tier verwendet) 2.

Die Legende besagt, dass der Name *elecamp* der deutsche Name stammt aus der mythologischen Helena von Troja durch Ähnlichkeit Blumen gelbe Haare unvergleichlich schöne Elena. Und allgemein beziehen sich alle populären Namen, unter denen die Pflanze bekannt ist, auf den mythologischen Charakter.

*Inula Helenium L.*

Foto 4 - *Inula helenium L.* — radix inulae (3. Ernte)

## ROHSTOFF

Der Rohstoff ist der Körper unterirdische Root- *radix inulae* - auf dem dritten Platz in der späten Phase der Vegetation geerntet (wenn die Anlage für den Winterschlaf vorbereitet und niedrigen Temperaturen im Winter zu widerstehen, nach unten und alle Wirkstoffen akkumuliert in der Wurzel). (Foto 4)

## ANFORDERUNGEN AN KLIMA UND BODEN

Spezies *Inula helenium L.* hat eine hohe ökologische Plastizität, findet sich sowohl in der Ebene, die Hügel und die Berge, den Wald grenzt oder entlang der Wasserlinie. Es ist sogar dort vorhanden, wo die Sonne stärker eindringt (bei niedrigerer Breite).

Aus der Sicht des Bodens, findet der Boden Pflanze eubazice günstige Bedingungen, mittel, schwache Säure wird in der Bodenstruktur nicht sehr anspruchsvoll, was ihnen einige leicht anpassen, um die Bedingungen für die Einführung in die Kultur gibt.

Habitaten in Rumänien und anderen Arten der Gattung gefunden werden *Inula* (Al Beldie 1979 Flora Rumänien.):

- ▶ *Inula spiraeifolia* — in Südeuropa entstanden, meldete in Banat und Dobrudja, aber deren Anwesenheit wurde nicht bestätigt.
- ▶ *Inula hirta L.* (gelbe Blume) — häufig in der Ebene und waldbaulichen Bereich, spezifisch für Kalkböden;
- ▶ *Inula germanica L.* — charakteristisch für das Steppengebiet, häufig anzutreffen in der Panonischen Hochebene;
- ▶ *Inula britannica L.* — häufig in Blüten, Wasserbänken, Gräben, Ebene, Sumpf;
- ▶ *Inula oculus-cristi L.* — (Gras) - Verbreitung an den Rändern des Waldes

*Inula Helenium L.***THERAPEUTISCHE WIRKUNGEN**

Inulin ist ein Polyglucid, das industriell aus den Zichorienwurzeln erhalten wird. Die Literatur ist die chemische Formel von Inulin gegeben und natürliche Quellen von Inulin (Jerusalem-Artischocke (*Helianthus tuberosus*), Chicoree (*Cichorium intybus*), Dahlie (*Dahlia variabilis*), elecampane (*Inula helenium*, Zwiebel (*Allium cepa*, *Allium porrum*), der Schatten des Kaninchens (*Asparagus officinalis*), Roggen (*Secale cereale*), die physikalisch-chemischen Eigenschaften, Verfahren zur Bestimmung der Konzentration von Inulin und seine Vorteile. Inulin ist energiearm, hypoglykämische Wirkung, was das Risiko von Dickdarmkrebs Verringerung erhöht die Bioverfügbarkeit von Ca-Ionen und Mg und ist eine Faserquelle.

Dies hat dazu geführt, dass diese Art in den letzten Jahren erneut überdacht wurde und der Konsum stark gestiegen ist, weshalb sie in die Kultur eingeführt werden muss.

**STANDORT DER KULTUR**

In Anbetracht der ökologischen Plastizität der Art, Ort Kultur darin in Gebieten, die von einem Sandboden in den Ebenen und Hügel gekennzeichnet gemacht werden, die Ernte und die Verarbeitung der Wurzelanlage zu erleichtern.

Ernte Flachs, Brachflächen integriert werden können verwendet werden, die längst aufgegeben worden sind, und die einen hohen

Grad der Unkraut die Fruchtfolge in Bezug auf sollte.

**AKTIVITÄTEN ZUR EINRICHTUNG DER KULTURE**

Beträgt 3-4 Jahre mit der Empfehlung, dass sie nach 4-5 Jahren in die gleiche Fläche zurückkehren.

Die Landvorbereitungsarbeiten für die Errichtung der Kultur hängen vom Zustand des Landes ab, in dem die Kultur errichtet werden soll. Wenn es sich um unbearbeitetes Land handelt, wiederholen Sie die Herbizidbehandlung, um den Unkrautbestand zu reduzieren, und führen Sie dann das Toan aus. Wenn das Feld in einer Wasserfall Grundstück Drehung enthalten ist, mit, wird die Art der Zubereitung von prä-Anlage bestimmt wird, wird aus Herbst bei 25 bis 30 cm tief durchgeführt Pflug, dann im Frühjahr, kann Inula Kultur hergestellt wird entweder durch Anpflanzung Sämling nach allen Regeln der Herstellung des Pflanzenmaterials hergestellt wird, oder (untere Oberfläche) aus Wurzeln von spontaner durch die Spaltbuchse erhalten gepflanzt. Abhängig von den Eigenschaften des Landes und seinem agrotechnischen Zustand kann die Pflanzung im Frühling oder Herbst mit vergleichbaren Ergebnissen erfolgen. Das für die Keimlingsproduktion benötigte Saatgut wird aus der spontanen Flora in dem Gebiet geerntet, in dem die Kultur etabliert wird.



**Foto 5** - *Inula helenium L.*  
— Gemüseknospen



**Foto 6** - *Inula helenium L.*  
— Wachstum des Wurzeljahres II

*Inula Helenium L.***PRODUKTION DER SÄMLING**

Produktion wird in Schutzgebieten ist die Aussaat im Frühjahr oder Herbst in Kisten durchgeführt, und nach 45 Tagen aus Töpfen 9 mm Durchmesser aufgenommen und entfernen Brennpunkte zur Akklimatisierung. Im Frühjahr (April) gezüchtete Setzlinge werden im Herbst des gleichen Jahres definitiv zurückfallen. Sämling Produkt fällt, bleibt im Kinderzimmer bei Akklimatisierung bis zum nächsten Frühjahr (März, April), wenn permanent an Ort und Stelle gepflanzt.

Bepflanzung - erfolgt nach dem 50 x 50-Schema und erfordert 40.000 Garne / ha

**WARTUNGSARBEITEN**

Arbeitet bis 10 Tage nach Hinweise auf den Grad der Greif der Ernte zu pflanzen und füllen die Lücken hergestellt werden kann und dann die erste mechanische den Gang hoeing. Während der Vegetations mechanische Wartungsarbeiten sind und gegebenenfalls fallen am Ende der Vegetationsperiode gilt eine mechanische Sense Pflanzenreste zu entfernen und so floriferous Stielen.

**ERNTE**

Ist der Fall am Ende der Vegetationsperiode oder Frühjahrs vor der Vegetation, mit dem Moment der maximalen Akkumulation der Wirkstoffe zusammen. (**Foto 5, 6**) In diesem Stadium mit Wurzeln ausgerenkt dislokator oder ohne moldboard Pflug (zu vermeiden, dass die Furche Umkippen).

Nach der Verschiebung werden die Wurzeln gesammelt, geschüttelt und in kaltem Wasser gewaschen, links oder verlassen werden geschnittene Scheibe zu trocknen, und dann und den Trocknungsraum gehen; Struswh in dünner Schicht

*Inula Helenium L.*

und bieten Belüftung und Belüftung. Die Wurzeln werden wiederholt gedreht, so dass sie die Luft zirkulieren lassen und somit das Trocknen beschleunigen.

Die Trocknungsrate beträgt 4: 1

**LAGERUNG DER PRODUKTION** erfolgt in Verpackungsproduktion Bast oder Papier gemacht, sanitäre Einrichtungen, trocken, ohne fremde Gerüche, desinfiziert.

*Leonurus cardiaca***BESCHREIBUNG DER SPEZIES**

Aus der Sicht der Pflanzenarten gehören zur Ordnung labiales *Leonurus cardiaca* L., Lamiaceae Familie, Gattung *Leonurus*. Zu den Griechen bekannt und verwendet seit der Antike für die therapeutische Wirkung auf das Herz (daher die ihr Name "Herz").

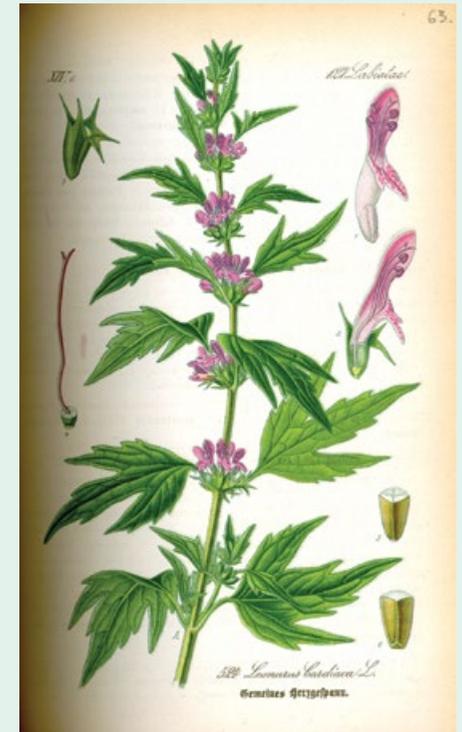
Die Mitgliedschaft sie zu der botanischen Familie *Labiatae* (*Lamiaceae*), wird all morphologischen Merkmale hervorgehoben, die typisch sind für die Familien: Stauden krautig mit kurzen Rhizom, stolonifer horizontal durch Wurzeln braun grau, aus denen zahlreichen Stämmen heftiger Abschnitt vier sind abgedeckt Fistel (nackt auf der Innenseite), volle Länge von einer feinen Pubertät bedeckt.

Im ersten Jahr bildet eine Rosette Blatt der nierenförmig das Gliedmaß tiefen halbierten abzurunden, geprägt (**Foto 1**), die in der zweiten Wachstumsjahr, belüftet sich auf dem Blattlager Stengeln und Stielen gegenüberliegenden langen Schenkel lobate 5 palmati- mit Lappen. Die oberen Blätter sind trilobiert und werden nach oben hin immer einfacher.

Die Blumen werden in Typ pseudoverticill axillaren Knoten gruppiert (10 bis 30 / Stamm) jeweils ca. Quirl enthält. 10- 20 Blumen. Die Blume ist, gebildet aus einem persistenten calyx Rohr pubescent, grün stachelige Zähne 5 und eine konkave obere labium rosa Blütenkrone und der Unterlappens. Die Blume enthält auch 4 Staubblätter mit Ovar und Split Stigma in zwei. (**Foto 2**) Blooms

im Mai-September, während der mindestens 2 Ernten gemacht werden können.

Früchte sind Nüsse, vier an der Basis der hartnäckigen Kreide gruppiert.



**Fig. 13** Morphologische Merkmale

*Leonurus cardiaca*

Foto 1 - *Leonurus cardiaca*  
— erste Blattbrochüre



Foto 2 - *Leonurus cardiaca* — blume



Foto 3 - *Leonurus cardiaca*  
— Befruchtungen

**ROHSTOFF**

Wird von der Luft in dem Beginn der Blüte durch die Ende dargestellt gesammelt dargestellt, des Stengels, eine Länge von 30 bis 50 cm, Blätter und Blüten enthalten, bekannt als herba Leonuri. Lemnificate Stämme werden, andere als die Oberseiten des Schaftabschnitts von den Stängeln, Fetzen lemnificate, braune Blätter erlaubt. Das Produkt hat einen schwachen Geruch und einen bitteren Geschmack.

**THERAPEUTISCHE WIRKUNGEN**

Aufgrund der Anwesenheit von Alkaloiden und kardiale L. flüchtige Öle insbesondere als Heilpflanze mit krampflösenden und kardiotonische Wirkung, als ein Beruhigungsmittel in Herzarrhythmien nervlichen Ursprungs angegeben betrachtet wird, hypnotische, krampflösend allgemeinen magen,. Es kann auch aufgrund der tonischen Wirkungen verwendet werden, die es auf den Körper als Mittel gegen depressive Zustände hat.

**ANFORDERUNGEN AN KLIMA UND BODEN**

Als einheimische Art in Europa, Südasien und Zentralasien, es gilt als mittelstark therophile Pflanze (mit fallenden Blättern, die im selben Sommer entstanden sind). Es ist beständig gegen Halbschatten und hat geringe Anforderungen an Luftfeuchtigkeit und Boden, liebt aber die Felder in der Nähe der Müllplattformen oder der Schaflager. In dieser Art von Landen kann eine Höhe von über 1,5 - 2 m erreicht werden (Foto 5).

**STANDORT DER KULTUR**

Lage ist eine ausdauernde Art, Fruchtfolge außerhalb der Kultur auf dem Land zuvor mit dem Boden Blättern von

*Leonurus cardiaca*

Unkraut und angereichert mit Mineralien gepflanzt wurden installiert, die aber gibt den Platz früh genug, so dass es möglich ist, den Boden vorzubereiten um die Galoppkultur zu etablieren.

Das Gelände muss in Gebieten ohne kalte Luft liegen, deren Sohle sehr empfindlich auf sie ist. Kulturbereiche ausgesetzt starke Winde Blizzards Schnee sogar vollständig untergräbt Ernte im zweiten Jahr einfrieren könnte (Fall aufgetreten Bod, jud. Brasov in Dacia Pflanzenanzucht Jahr 2015- 2016)

**DIE DAUER DER KULTUR**

Kultur kann bis zu 4-5 Jahre dauern, danach können Lücken aufgrund von Pflanzenmangel und der Wirkung von Winterfrösten und Schneemangel entstehen.

**AKTIVITÄTEN ZUR EINRICHTUNG DER KULTURE**

Das Land ist frei von Pflanzenresten aus der Vorkultur und Herbst Pflüge werden bis zu einer Tiefe von 25 bis 30 cm durchgeführt, und dann wird wiederholt disking (zur Verhinderung von Unkrautwachstum), bis die Einrichtung der Kultur. Wenn das Land sehr dicht ist, wird ein Herbizid mit einem totalen Herbizid empfohlen, oder der Anbau einer Pflanze, um das Feld vorher zu reinigen.

Galopp-Saatgutkulturen werden durch Aussaat direkt im Freiland, sehr spät im

Herbst oder zu Beginn des Frühjahrs mit 3-4 kg Saatgut / ha hergestellt. Der Abstand zwischen den Reihen hängt von der Maschine ab, die für den Erhalt der Ernte verwendet wird (wir empfehlen 60-70 cm) und die Saattiefe beträgt 1 - 1,5 cm.

Für kleine Flächen für die Erzeugung von Pflanzensaatgut bestimmt sind, kann durch Kultur und Sämling Gänse Fuß oder mit dem geteilten Buchse hergestellt werden (wobei diese Sträucher aus Wild genommen werden). Die Bepflanzung erfolgt in beiden Fällen nach dem 30 cm Schema zwischen den Pflanzen pro Reihe und 70 cm Abstand zwischen den Reihen. Diese Methoden verkürzen die Eintrittszeit der Ernte um 1 Jahr.

**WARTUNGSARBEITEN**

Die Wartung wird Fräst wiederholt, manuelle und maschinelle nicht das Unkraut lassen sich in den frühen Phasen der Ernte vor allem zu schaffen, wenn ihr Tempo der Entwicklung langsam ist. Sobald die Zeilen sichtbar sind, können nur die mechanischen Bits in der Zeile zwischen den Zeilen erstellt werden.

**ERNTE**

Die Ernte kann manuell mit einer Sichel oder mechanisiert mit einem Motokos durchgeführt werden, und die Stämme werden manuell vom Mäher festgezogen. Die Ernte erfolgt während der Blütezeit der Gipssohle,

*Leonurus cardiaca*

Foto 4 - 2. Jahr Kultur von Râșnov Dorfes (Brașov County, Rumänien)

indem die Blütenstängel 30-50 cm von oben bis zum Boden abgeschnitten werden. Woody Stiele, braune Blätter oder Stiele ohne pflanzliche Enden (ohne Spitzen) sind völlig inakzeptabel.

**TROCKNEN**

Rohstoff frisch geernteten, legen Sie die Tasche breiten Mund und in kürzester Zeit transportiert, an dem Trocknen (Trocknern Typ Solaria, Brücken, wurden zuvor gereinigt und desinfiziert, und die Bindung kann Entlüften oder Belüftung).

**ROHSTOFF**

Umfasst Gewebe aus schwarzem Bast, die richtige Hygiene zu gewährleisten und alle Arbeiten zurück, zerzaust zu erleichtern und eine kürzere Trocknungszeit gewährleistet eine besondere Qualität des Rohmaterials zu erhalten, ohne seine therapeutischen Elemente zu verlieren.)

Die Trocknungsausbeute (die Menge an frischem Rohmaterial, die benötigt wird, um 1 kg trockenes Rohmaterial zu erhalten) beträgt 3-4: 1.

**→ LAGERUNG DER PRODUKTION**

erfolgt in Bast- oder Papierverpackungen, in trockenen, trockenen, geruchsfreien, hygienisierten Bereichen.



Foto 5 — vor der Ernte (Ghimpați Dorfes, Giurgiu County, Rumänien)

*Lythrum salicaria***BESCHREIBUNG DER SPEZIES**

Entsprechend dem binären Klassifizierungssystem *Lythrum salicaria* ist Teil der:

Klasse: Magnoliopsida; Zweig: Spermatophyta; Bestellung: Myrtales; Die Familie Lythraceae; Gattung: Lythrum; Spezies: Lythrum salicaria.

Pflanze ausdauernde krautig oder Feuchtigkeit semilemnoasă liebend, die häufig in Feuchtgebieten Wiese und Delta fand es drahtlose macht, kann aber in anderen Gebieten des Landes zu finden, wo es überschüssige Feuchtigkeit ist .. es ihren Ursprung in Europa, wo es nach Amerika verbreitet.

Eine junge Pflanze, das erste Jahr der vegetative eine Blattrosette elliptisch, langen Stiel bilden. Seit der Vegetation, nimmt er die Form einer reifen Pflanze Klumpen, zu Beginn der reichen Vegetation Rosettenblätter elliptischen Starts präsentierte der Träger vielen Blumen zu strecken Stiele einfach floriferous (10 bis 15) lila, bisexuell, gruppierte inflorescences Racemas genannt. Der Kelch besteht aus Kelchblättern 4-8, 4-8 Blumenkrone der Blütenblätter, Eierstock- überragenden Verschleiß reifer Frucht im Innern der Kappe mit vielen Samen. Blumen im Juni bis September und Ernte wird zu Beginn der Blüten empfohlen durch den Stamm der Pflanze Masse über den rötliche Schneiden (semilemnificată der Stamm nicht als im Ausgangsmaterial ist.)

Am Ende der Vegetationszeit, Rest die Rückstände nach der Ernte der getrockneten Stängel und bleibt nur in den vegetativen Knos-

pen, die die Haltbarkeit der Verpackung Arten gewährleisten. Bis zum Ende der Vegetationsperiode, die Reserve der aktiven Hauptwurzel nach unten unter dem Einfluss der niedrigen Temperaturen im Winter werden vegetative Knospen aktiviert. Diese Funktion basiert auf der steigenden Anzahl von Stämmen floriferous / Pflanze von einem Jahr zum anderen, die zu einer erhöhten Produktion des Rohstoffes führt.



Fig. 14 - Morphologische Merkmale

*Lythrum salicaria***ROHSTOFF**

Es wird vertreten durch - *herba lythri salicariae* - geerntet bei der Beginn der Blüte.

**→ THERAPEUTISCHE WIRKUNGEN**

Blutweiderich Literatur nennt als eine der wenigen Pflanzen mit Dysenterie während des zweiten Weltkrieges behandelt, aufgrund des hohen Gehalt an Tanninen: allo-Tannine (5-10%), salicarinä, Eisenhydroxid, Stoffe wie Flavonoide, Hetero, Orientina, Anthocyanin-pigmente von malvidolului und Galaktosid-diglicozide von cianidolului, Cholin, Glukose, Stärke, eine fitoncide antibiotische Aktivität, antibiotische Substanzen, Pektin, Carotinoide, Mineralstoffe und Mengen an ätherischem Öl verfolgen. Es wird empfohlen, als Infusion, Abkochung, Pulver zu verwenden oder Flüssigkeit aus dem Pflanzenextrakt, Selbstaussaat in der Fermentations ulcerosa angegeben ist, Diarrhöe, Dysenterie, Epistaxis, Menstruationsfluss gestört, hemoptysis, Magen-Darm-Blutungen, uterine Blutungen, Befall mit *Staphylococcus aureus* (s. Aureus) und dysenterische Bazillen.

In den externen Gebrauch als Kompressen, Bäder oder vaginale Bewässerung mit Kräuter-auskochen geschreddert Selbstaussaat kann bei der Behandlung verschiedener Hautkrankheiten und gynäkologischen Erkrankungen wirksam sein. Für Hautreizungen, Rötungen, sind geeignete Masken frischen Saft oder Infusion von hochkonzentriertem Selbstaussaat, 2 Esslöffel Sahne und Eiweiß. Die Mischung

wurde auf das Gesicht aufgetragen und lassen Sie es 30 Minuten einwirken, wonach Puffer mit warmem Wasser entfernt wurden. Es Kompressen auch Infusion Selbstaussaat sind Hinweise Haut mit erweiterten Poren und Akne.

**ANFORDERUNGEN AN KLIMA UND BODEN**

Selbstaussaat ist eine Art perfekt auf das gemäßigte Klima angepasst, aber ein Liebhaber von Feuchtigkeit ist, begrenzt diese Forderung, die Verbreitung, so dass es häufiger bei Feuchtgebieten sein, auf dem Wasser das Auengebiet, die Gräben und die Wälder. All diese natürlichen Verbreitungsgebiete haben eine Einführung in die Kultur notwendig gemacht.

**STANDORT DER KULTUR**

Als ausdauernde Art ist Fruchtfolge geeignet für andere Kulturen außerhalb der Gebiete und Plots positioniert. einem wichtigen Merkmal die Fähigkeit, sich zu vermehren von „Twinning“ gegeben, die durch die Vegetation Knospen in der Verpackung ist, und der Selbstaussaat und damit einen Beitrag, um die Anzahl der Pflanzen pro Flächeneinheit zu erhöhen, die Erhöhung der Lebensdauer Kultur. Unter diesen Umständen beträgt die Lebensspanne einer Hummelkultur 4-5 Jahre, sofern sie sich nicht unkontrolliert vermehren darf. **(Foto 1)**, was die Erhaltung der Kultur erschweren würde.



**Foto 1 -** *Lythrum salicaria*  
— gepflanzt im Berggebiet

*Lythrum salicaria***DIE DAUER DER KULTUR**

Kultivierungsdauer 4-5 Jahre ohne das Risiko der Anreicherung.

**→ KULTURBAUARBEITEN ZUR ETABLIERUNG DER KULTUR**

Kultur zu etablieren mehrere Stadien der Vorbereitung dieser Arbeit genommen werden:

- ▶ Identifizieren Sie das günstige Gebiet und schließlich das Vorhandensein der Art *Lythrum salicaria* L. in der spontanen Flora in der Gegend;
- ▶ Herstellung Arbeit tiefer Pflug in der Tiefe zu entfernen und Mobilisierung von Flächen, weil wir mit einem ausdauernden handeln, die in diesem Bereich mindestens 5-6 Jahre bleiben werden, während die sie nur den Gang oberflächlichen wird ;
- ▶ Wenn das Land zuvor kultiviert wurde, kann für die Einrichtung von Kultur jede Kultur (mit offenen Rinnen, Pflanze arbeitete Pflügen, Eggen, Fräsen oder Kombinierer) Schritte verwendet werden;
- ▶ Wenn das Land nicht kultiviert wurde, müssen die Herbizide reduziert werden, so dass der hohe Grad des Unkrauts einen geeigneten Saatbett zur Durchführung andere Arbeiten vorgenommen werden;

**→ DAS VERFAHREN ZUR VERMEHRUNG**

eine Kultur zu initiieren können Samen von Wild geerntet werden die ersten Sämlinge zu erhalten, oder sie können entfernen Teile der Pflanzen, Wurzel reifen (ohne ihren natürlichen Lebensraum zu beeinflussen), dann durch die Trennung der Buchse können die erste Pflanze erhalten.

- a) Multiplikation durch direkte Aussaat im Feld wird in den Bereichen praktiziert, wo es eine Rotation der Kulturen gewesen ist, eine Pre-Jäten Pflanzen verwenden, die das Feld von Unkraut verlassen hat, bevor es gelöst wird,

*Lythrum salicaria*

so dass es möglich ist, den Boden und die Kultur Einrichtung zur Vorbereitung Ende August. Die Aussaat erfolgt mit dem SUP-29 Bohrer, um einen Mindestabstand von 70 cm zwischen den Reihen zu gewährleisten. Der Saatstandard beträgt 5-6 kg Saatgut / ha;

## b) Multiplikation durch Sämling:

- ▶ Sämling Solar in Boxen im August, forstwirtschaft oder in Töpfen und die Töpfe gesät hergestellt werden aus Überwinterung aus in den Fersen entfernt und letzte Pflanzung zurück wird so bald im zeitigen Frühjahr sein, wie das Land entwässert und unter Vorarbeiten in diesem Fall findet die Blüte im selben Jahr statt; Das Pflanzschema ist  $0,7 \times 0,3$  (eine Dichte von 42,800 pl / ha wird erhalten);
- ▶ Sämling in Solar-Aussaat in Kisten März produziert, die Töpfe und Pfannen sind forstwirtschaft die Fersen Akklimatisierung zu 30 Tagen forstwirtschaft und Pflanzung im Frühjahr Anfang Mai dauerhaft gehalten bringen wird. In diesem Fall findet die Blüte im nächsten Jahr statt. Das Pflanzschema beträgt  $0,7 \times 0,3$  (eine Dichte von 42,800 pl / ha wird erhalten).

**WARTUNGSARBEITEN**

3-4 Tage arbeiten nach der Pflanzung eine

Bewertung des Griffes und füllen Lücken, ist dann mechanische Arbeit (der Bereich) und manuelle (nacheinander) so oft wie nötig, um Unkraut zu töten.

**ERNTE**

Ernte ist zu Beginn der Blüte (Juni bis September), wenn die Belastung blühenden Blumen zu öffnen beginnen; Das Ernten kann manuell oder mechanisch mit Sichel motorositoarea erfolgen und umfasst Schneiden der Antenne über den Dehnungs es Bräunung beginnt. Rohstoff frisch geernteten, legen Sie die Tasche breiten Mund und in kürzester Zeit transportiert, an dem Trocknen (Trocknern Typ Solaria, Brücken, wurden zuvor gereinigt und desinfiziert, und die Bindung kann Entlüften oder Belüftung). Das Ausgangsmaterial wird über den schwarzen Stoff Bast verteilt, die richtige Hygiene gewährleistet und alle Arbeiten zu erleichtern zurück, zerzaust und eine kürzere Trocknungszeit eine besondere Qualität des Rohmaterials zu erhalten, zu gewährleisten, ohne seine therapeutischen Elemente zu verlieren.)

→ **LAGERUNG DER PRODUKTION**

Erfolgt in Bast- oder Papierverpackung, trocken, trocken, geruchlos, hygienisch.

Die Forschung war zunächst nicht in der Lage Produktionsdaten zur Verfügung zu stellen, kann dies seit der Gründung Kultur II erreicht werden.

*Melilotus officinalis***BESCHREIBUNG DER SPEZIES**

Tierart *Melilotus officinalis*, gehört zu der botanischen Klasse *Rosidae*, *Fabales* Ordnung, Familie *Fabaceae* (*Leguminosae*), wie *Melilotus*.

Seit der Antike für ihre therapeutischen Eigenschaften verwendet. Es ist eine zweijährige Pflanze (innerhalb von 2 Jahren durch einen kompletten Zyklus samen-samen) oder Staude. Ursprünglich aus Westeuropa, Asien, Indien, Amerika, mit einer hohen ökologischen Plastizität melilot wächst durch Wiesen, Wegränder, entlang Bahnen, ausserhalb von Kulturen auf dem Trockenen Rippen und Sträuchern.

Es ist eine krautige Pflanze, in der Regel zweimal jährlich lenkbare Knöllchen ist (aufgrund der Anwesenheit von Stickstoff fixierenden Bakterien), hochverzweigten zylindrischer Schaft, der bis zu 2 m erreichen kann. Die Blätter sind aus dreiblättrig und FAM charakteristischen gelben Blüten. Leguminosen 30-50 sind auf einem Stiel gruppiert, in axillären Rispen Blätter, die in der Achselhöhle sind.

Die Frucht ist eine dunkle, schwarze, schwarzgesichtige Schote, die einen einzelnen Samen beherbergt.

Schwefelsamen sind sehr widerstandsfähig und können viele Jahre überleben, wobei sie ihr Keimfähigkeitspotential behalten. Meistens verbreiten sie sich durch starke Regenfälle; hat zunächst eine weiche Konsistenz

und dann entwässert, wie es in dieser Form bis zu 20 Jahren rentabel hart und bleibt werden kann; keimen, wenn die Bedingungen von Temperatur und Feuchtigkeit, so dass das Aussehen der Pflanzen von Jahr zu Jahr unterschiedlich, hängt von der erzeugten Umgebung abhängig.



Fig. 15 Morphologische Merkmale

*Melilotus officinalis*

Foto 1 - gelber steinklee



Foto 2 - weißer steinklee

Sie blüht von Juni bis September und für medizinische Zwecke werden nur Blüten und Köder verwendet. Es wird in einer dünnen Schicht an Orten im Schatten getrocknet belüftet oder natürliche Umgebung bei 35°C, muss der Trocknungsprozess besondere Aufmerksamkeit geschenkt werden, da, wenn die Anlage ungeeignet getrocknet und Fermentieren können Nebenwirkungen, die mit (hemmen erzeugen die Blutgerinnung und kann zu Blutungen führen).

Durch den Gehalt an Wirkstoffen wird melilot zur Verhinderung der Entstehung von Bluthochdruck präventive Behandlungen empfohlen, Thrombose, Gicht, Panikattacken. Als interne Behandlungen, melilot bei der Behandlung von Schlaflosigkeit, Angst, nervösen Herz-Kreislauf Hintergrund, Phlebitis und Thrombophlebitis Adjuvans empfohlen, Colitis Gärung und Blähungen, PMS und venöse Insuffizienz, Hämorrhoiden, Darm-Adjuvans Würmer; behandelt Durchfall, biliäre Dyskinesie, Bronchitis usw.; Zur äußerlichen Anwendung, melilot bei der Behandlung von Konjunktivitis, Gingivitis, Adjuvans bei Verbrennungen, Gelenkschmerzen und Entzündungen oder kämpfen insomiei Kinder durch warme Bäder vor dem Zubettgehen empfohlen.

**ROHSTOFF**

Die Blumen geerntet flores meliloti mit dem charakteristischen Geruch und Geschmack Brack Cumarin oder meliloti herba Sprossen in dem Enden einer Länge von max gebildet. 30 cm während der Blüte, die charakteristischen Geruch und bitteren Geschmack und fad.Se särat- Cumarin kann pro Jahr mehrere Ernten tun. Die Blüten werden von strujirea geernteten floriferous ergibt sich unmittelbar aus der Anlage, und durch Schneiden herba Sichelspitzen Zweige geerntet. (Hat weiße Blüten) nicht mit weißen melilot verwechselt werden (**Foto 1, 2**), die zwar die gleiche chemische Zusammensetzung

*Melilotus officinalis*

aufweisen, ist es in der traditionellen Medizin angezeigt.

Der Rohstoff nasses Wetter, Gären werden giftig geerntet und können nicht verwendet werden, weil sie Cumarin gerinnungshemmende Wirkung bilden.

**Das Rohmaterial enthält:**

- ▶ Cumarin, dem es sowohl den spezifischen Geruch als auch die gerinnungshemmende Wirkung verdankt;
- ▶ Melilotol — ein flüchtiges Öl mit antiseptischen Eigenschaften;
- ▶ Bitterstoffe,
- ▶ Gerbstoffe mit Narbenbildung;
- ▶ Flavonoid-Derivate mit diuretischen und entzündungshemmenden Eigenschaften; Harnsäure, Cholin; flüchtige Öle, Vitamine C und E

**THERAPEUTISCHE WIRKUNGEN**

Gefäßerweiternde Wirkung, senkt den Blutdruck, Leberzelle regeneriert wird; Blumen sind als schleimlösend, beruhigend, blutdrucksenkende und Diuretikum. Zur äußerlichen Anwendung ist es gut für den antiseptisch, beruhigend, entzündungshemmenden Gummi, in Form von lokalen Bädern und Mundspülungen. Es wird bei der Behandlung von Asthma, Bronchitis, chronischer Hepatitis, usw. empfohlen.

**ANFORDERUNGEN AN KLIMA UND BODEN**

Spezies ist ein Anspruch auf den Klima- und Bodenbedingungen und passen auch in felsigem Boden, die Rippen ariden eine hohe ökologische Plastizität. Therapeutische Valenzen breite Anwendung und sind zu der Notwendigkeit geführt, in die Kultur dieser Art einzuführen.

**STANDORT DER KULTUR**

Lage ist eine ausdauernde Art, Fruchtfolge außerhalb der Kultur auf dem Land zuvor mit dem Boden Blättern von Unkraut und angereichert mit Mineralien gepflanzt wurden installiert, die aber gibt den Platz früh genug, so dass es möglich ist, den Boden vorzubereiten um die Galoppkultur zu etablieren.

Land muss in Bereichen gut die Sonne ausgesetzt befindet, trägt seine Abwesenheit zu einem geringen Grad der Blüte

**DIE DAUER DER KULTUR**

Kultur kann bis zu 4-5 Jahre dauern, danach können Lücken aufgrund von Pflanzenmangel und der Wirkung von Winterfrösten und Schneemangel entstehen.

Melilot verlässt den Bereich Kultur angereichert aufgrund der Anwesenheit von Stickstoff-fixierenden Bakterien, unkrautfrei, lose. In den letzten Jahren Bergbaukultur

*Melilotus officinalis*

melilot Ziele können durch Frost auftreten, die die Entscheidung bestimmen, die Kultur zu demontieren.

### AKTIVITÄTEN ZUR EINRICHTUNG DER KULTURE

Das Land, wo die Ernte ist, Sulfin's Pflanzenreste eingerichtet werden sollte aus der Vorkultur freigegeben und im Herbst Pflug bis zu einer Tiefe von 25 bis 30 cm und läßt das Land durchgeführt niedrigen Temperaturen ausgesetzt werden, die eine lose Saatbett zu erreichen helfen und Kultur förderlich beginnen melilot.

Wenn der Boden sehr imburuienat es Totalherbizid Herbizid empfohlen wird, oder Züchten einer Pflanze, das Land zu reinigen zuvor (Vorfrucht sollte nicht von der gleichen botanischen Familie sein, weil sie die Übertragung von Volkskrankheiten und die zunehmende Verseuchung gleichen Typs begünstigen würde von Unkraut.

Melilot Kultur wird durch direkte Aussaat auf dem Gebiet etabliert, im zeitigen Frühjahr, Samt unter Verwendung von 14-18 kg / ha. Der Abstand zwischen den Reihen ist eine Funktion der Maschine, die die Erhaltungskultur ist (empfehlen 60- 70 cm), und die Saattiefe 2-3 cm im Voraus, so dass sie in Wasser für 3-4 Stunden. Die Körner werden mit 24 Stunden befeuchtet vor der Saat, dann wird es abgelaassen und Aussaat. Die Keimung erfolgt in 14 bis 21 Tagen nach der Aussaat. Ein kleiner

Prozentsatz der Pflanzen kann sogar im ersten Jahr blüht, aber die meisten beginnen im zweiten Jahr der Vegetation in der Zeit von August bis September zu blühen.

Für kleine Bereiche der Kultur für die Produktion von Samen von Melilotus bestimmt sind, festgelegt und Sämling Kultur sein kann, oder durch die Buchse Aufspalten (wobei diese Buchsen können aus Wild genommen werden). Die Bepflanzung erfolgt in beiden Fällen nach dem 30 cm Schema zwischen den Pflanzen pro Reihe und 70 cm Abstand zwischen den Reihen. Diese Verfahren verkürzt Eingangsstange Kultur mit 1 Jahr.

### WARTUNGSARBEITEN

Ersten Jäten wird empfohlen, durchgeführt werden, wenn sichtbare Zeilen Unkraut im Keimblattstadium zu steuern, so Intervall vermieden Jäten. Jedes Mal, wenn notwendig, mechanische Jäten ist der Gang melilot und Jäten von Hand 1-2 mal, bis alle Zeilen sichtbar sind.

Am Ende der Vegetation sind die Pflanzen bereit ruhend zu gehen, und ein bilonäri ercomandă Durchführung, die die vegetativen Knospen aus der Verpackung zum Schutz dient.

In den Folgejahren kann die Feder, die erste Fräst einmal Eingabefeld mit einer Maschine ermöglichen getan werden, um die Kruste zu brechen und die Pflanzen beginnen sehr gut wächst. In günstigen Jahren können

*Melilotus officinalis*

Pflanzenhöhe 1,5- 2,0 m erreichen. Die Blütezeit ist die Zeit der Ernte Juli-August.

### ERNTE

Es erfolgt manuell durch Zerkleinern der Äste (wenn das Rohmaterial den flori- flores *meliloti* erforderlich ist), oder manuell mit einer Sichel, wodurch man Peaks auf einer Länge von 30 cm schießt. Erntephase frühe Blüte, wenn die Pflanzen 50% offene Blüten.

Sulfinei Trocknung ist in warmen Räumen, großzügiges Zimmer mit Lüftung oder Lüftungsmöglichkeiten gemacht, weil es sehr wichtig ist, das Trocknen zu hochwertigen Rohstoffen zu vervollständigen. Cumarine Form bei der Umwandlung von einer toxis-

chen Substanz ist Dicumarol führen würde. Die Ausbeute an 3,5-Trocknungs 4: 1

### TECHNISCHE EMPFANGSBEDINGUNGENS

- ▶ Für Blumen: - verblichene Blumen max. 5%; - Blattabfall max. 1%; Fremdkörper max. 0,6%; Feuchtigkeit max. 12%;
- ▶ Für Herba: - Verfärbte oder gebräunte Triebe max. 5%; Fremdkörper max. 1%; Feuchtigkeit max. 13%

#### → LAGERUNG DER PRODUKTION

erfolgt in Bast- oder Papierverpackung, trocken, trocken, geruchlos, hygienisch.

## Nepeta cataria

### BESCHREIBUNG DER SPEZIES

Beschreibung der Art - *Nepeta cataria* gehört aus botanischer Sicht zum Labiales-Orden, zur *Labiatae*-Familie, zum *Nepeta*-Genus und weist alle morphologischen Merkmale dieser Familie auf: eine mehrjährige, erotische Pflanze mit einer kurzen, horizontal bedeckten Rosette aus graubraunen Wurzeln, Kräftige Stängel mit dem vierkantigen Fistelabschnitt (hohl im Inneren), überall mit feiner Pubertät bedeckt.

Die Taille und die äußere Erscheinung unterscheiden sich von einer Art der gleichen Gattung zur anderen: reduzierte Taille, Zwergporling mit dünnen Trieben und Blütenstände mit blauen Blüten (*N. Mussini* und *N. Fassini*) (**Foto 2**), oder Arten mit großer Taille - 2,0 m hoch (*N. cataria* var. *Citriodora*, *N. cataria* var. *Melisoides*)

Im ersten Jahr der Vegetation bildet die Pflanze eine Blattrosette, im zweiten Jahr bildet die Pflanze florale Stiele mit Zitronenaroma. Die Blüten sind in Vertikalen angeordnet und in der unteren Unterart des oberen Drittels des Blütenstiels angeordnet. Die Blume

besteht aus einer weiß-rotvioletten gewellten Corolla. Die Frucht ist ein ellipsoidal, glatt, braun, in der hartnäckigen Kreide gruppiert 4 (MIW = 0,5 g).

Es wird allgemein als cătușnic, Katzenminze, Saint Mary Schoß (Ro) catmint (E) katzenmelisse (G) mit Bezug auf die Tatsache, dass das Vorhandensein dieser Pflanze bekannt, Katzen eine große Freude zeigen.



Fig. 16 Morphologische Merkmale

### ROHSTOFF

*Nepetae herba* — vertreten durch die Luft mit Zweigen, Blumen und Blättern, geerntet während der Blüte (**Fotos 2 und 3**).

### THERAPEUTISCHER WERT

*Nepeta Cataria* ist reich an flüchtigem Öl, Flavonon und polofenoli Triterpensäuren, die ein Beruhigungsmittel gibt, Tonic bitter, die in trockener Husten, spastische Form von

## Nepeta cataria



Foto 1 - *Nepeta mussini* ("Gras der Katze")



Foto 2 - *Nepetae herba* — frisch



Foto 3 - *Nepeta herba* — trocken

Sirupen und Tinkturen verwendet wird.

Für Wert und breiten therapeutischen Einsatz in ethnoia-try, *Nepeta* wurde in Kultur zum ersten Mal in Rumänien, in Cluj, im Ferienort Herb (B. Pater, 1923, zitiert von Leon Sorin Munteanu Vertrag Kraut eingeführt gewachsen und spontane Flora, 2007). Im Jahr 1977 wurde sie von der lokalen Bevölkerung Kultur „Baneasa“ (**Foto 4**), die nach dem Jahr 2000 kamen in Vergessenheit ausgewählt und verwendet. Heute jedoch wird die Aufmerksamkeit der Phytotherapeuten auf diese Spezies gelenkt, die sie durch die Einführung in verschiedene Rezepte von Naturprodukten wiederbelebt.

### ANFORDERUNGEN AN KLIMA UND BODEN

Empfohlen *Nepeta* Kulturen in günstigen Lagen von Braila, Ialomita und Calarasi erweitert.

Unter den Bedingungen des unverfälschten *cataria* Braşov, wo die Art in der Sammlung von Arznei- und Gewürzpflanzen (**Foto 5,6**) zusammen mit den Arten derselben Gattung vorhanden ist, *N.* und *N. melisoides* Fassin, gibt es Studien über die Biologie und Beobachtungen über die Durchsuchen der Vegetationsphasen. Bei dieser Gelegenheit wurde Saatgut zur Vermehrung für die Einführung in Kultur produziert.

### DIE DAUER DER KULTUR

Anbau — als eine ausdauernde Art, *Nepeta* kultiviert entweder in einer mehrjährigen Pflanze oder in einem mit einem Sprungplot, mit einer Dauer von 5-7 Jahren.

### AKTIVITÄTEN ZUR EINRICHTUNG DER KULTURE

**BODENARBEITEN** — es wird empfohlen, einen tiefen Pflug bei 28-30 cm durchzuführen; Im Frühjahr erfolgt die Keimbett-

*Nepeta cataria*

**Fotos 4 und 5**  
*Nepeta cataria*  
— lot Samen

bereitung, um das Wachstum von Unkräutern zu verhindern.

**SAAT UND AUSSAAT** werden mit der Aussaat direkt in das Feld multipliziert, und vom 20. März bis 10. April ist der optimale Zeitpunkt für die Aussaat. Der Samen muss gemäß den geltenden Vorschriften eine Reinheit von 95%, einen Keimungsindex von 70% und einen MIW von 0,5 g haben.

Bei größeren Flächen kann mit der SUP-29-Sämaschine mit Säscharen mit Tiefenbegrenzung in einem Abstand von 50 cm gesät werden. Der Saatstandard beträgt 2,5 kg; Es wird empfohlen, den Ballast Samen (Sand, Asche, Collagen) und etwa 100 g Samen von einer Indikatorpflanze (L. S. Munteanu, 1990) zu trocknen. Nach der Aussaat rutscht das Land nach unten, um einen innigen Kontakt zwischen dem Saatgut und den Bodenpartikeln zu gewährleisten.

Auf kleinen Flächen oder wenn es erwünscht ist, eine Ernte für die Samenproduktion zu beginnen und das biologische Material (Samen oder Pflanze) wenig ist, können Sämling oder bewurzelte Stecklinge festgestellt werden.

Für die Herstellung von Sämlingen in Gewächshäusern oder Gewächshäusern Typ pritejate Räumen wurde der Samen in Kisten gesät und dann Sämlinge in Töpfen pikieren, sind in dem Zeitrahmen und die optimalen Gärtnerei Pflanzen auf dem Feld permanent zu platzieren gewöhnte aus.

Für die Bewurzelung der Stecklinge wird angenommen, dass es einige reife Pflanzen gibt, aus denen halbblättrige Triebe geerntet werden können, aus denen die Stecklinge gewonnen werden können; sie wurzeln entweder in Sand oder Torf oder in Perlit, so dass die Bewurzelung durch die Möglichkeiten der Aufrechterhaltung einer feuchten Umgebung und einer ziemlich hohen Temperatur begünstigt wird. Nach der Wurzelbildung, wenn die Wurzeln durch die Löcher der Alveole gehen, wo die Wurzeln wurzeln, werden die Töpfe in die Töpfe verpflanzt, wo sie bis zum Pflanzen verbleiben können.

Wenn das Pflanzen nicht bis September erfolgen kann, muss

*Nepeta cataria*

es bis zum Frühling verschoben werden, wenn es gepflanzt werden kann, sobald der Boden aufgewacht ist und der Boden vorbereitet werden kann. Um zu pflanzen, öffnen Sie die Rinnen in 70 cm zwischen den Reihen und die Bepflanzung erfolgt in diesen Rinnen.

**WARTUNGSARBEITEN**

Wurde das Erntegut direkt auf dem Feld gesät, beginnen die Wartungsarbeiten, sobald die Anzeiganlage anfängt zu steigen; Beginnen Sie mit dem Bruch zwischen den Zeilen, der sich im ersten Jahr wiederholt, wenn dies erforderlich ist, sodass eine erneute Einbettung nicht möglich ist. In der Phase von 3-4 Blättern wird eine Handvoll von Hand gemacht, was dazu führt, dass die Pflanzen in einem Abstand von 15 cm fallen.

Während der Vegetationsperiode werden Wartungsarbeiten durchgeführt, so dass die Kultur nicht wächst, unabhängig von der Methode, mit der die Kultur etabliert wurde.

Im ersten Jahr der Vegetation, die durch direkte Aussaat auf dem Feld gewonnen wird, durchlaufen die Pflanzen nur die vegetative Phase, ohne florale Stäbchen zu bilden; In den folgenden Jahren bilden die Pflanzen florale Ruten mit üppiger Blüte. In der Kultur, die mit Sämlingen oder bewurzelten Stecklingen angelegt ist, findet die Blüte ab dem ersten Jahr der Vegetation statt.

**ERNTE**

*Nepetae herba* — wird aus der Luft geerntet in der Frühphase der Phase (Start des Knospe) blooming durch in dem Boden 15 bis 20 cm (Radu Steluța, M. Toma, 1977) mit einer Sichel zu schneiden. Nach der Ernte wird in der Zwischenzeit ein Biss gemacht und nach 45-50 Tagen kann der zweite Stich gemacht werden. Es wird bei schönem, sonnigen Wetter geerntet, nachdem sich der Tau entwickelt hat.

Die Samenpartien werden geerntet, wenn 60% der Pflanzen bei physiologischer Reife erreicht sind.

Die Trocknung erfolgt natürlich in luftigen, warmen, hygienisierten und belüfteten Bereichen oder künstlich in Trocknern bei einer Temperatur von 35-40°C. Die Trocknungsgeschwindigkeit beträgt 4-5: 1.

**TECHNISCHE EMPFANGSBEDINGUNGEN:**

- ▶ Das grüne Produkt ist zugelassen:
  - Verunreinigungen maximal 2% gelbliche Blätter, max. 1% Blätterblätter ohne Blätter (Dornen);
  - organische Fremdkörper max. 0,5%;
  - Fremdmaterialien max. 0,25%;
  - Es gibt keine Frustrationenx. 0,25%;
- ▶ Für das trockene Produkt sind zugelassen
  - Verunreinigungen maximal 3% braune Blätter und max. 1% Stängelrückstände

*Nepeta cataria*

- ohne Blätter (Wirbelsäule);
- organische Fremdkörper max. 0,5% und
- mineralische Fremdstoffe max. 0,5%;
- Feuchtigkeit 13%;
- Es gibt keine Frustrationen.

→ **LAGERUNG DER PRODUKTION**

Erfolgt in Bast- oder Papierverpackung, trocken, trocken, geruchlos, hygienisch

Die Durchschnittserträge, die in Übereinstimmung mit der Kulturtechnologie erhalten werden können, sind 10 bis 12 bis / ha frisches Kraut bzw. 2,5 bis 3 bis / ha trockenes Kraut.

*Sanguisorba officinalis***BESCHREIBUNG DER SPEZIES**

*Sanguisorba officinalis* ist ein Arzneimittel zum Auftrag Rosales Familie *Rosaceae*, Unterfamilie *Rosoideae* gehören, Staude Arten. Es ist bekannt als der beliebteste Name von Sorbest, Cranberry, Grausamkeit, blutrünstig, Blutungen, Entschuldigung. Die Pflanze wächst 30-90 cm hoch, mit imparipenat-Composite-Blatt, glänzend und mit Hermaphroditen Blumen, ohne Krone, die Kelches von vier Kelchblättern, dunkelrot oder braun.

An dem oberen Rosettenblatt in Form von Busch reich, die in der Mitte der langen und fragilen floriferous Stämme beginnen, fast 30 bis 50 cm erreicht, verzweigt in die zweiten und dritten Lager Blumen auf der Spitze ihres physischen Kapitals globulären oder die zylindrischen Blütenstände kugelig oder elliptisch, kompakt rot lila manchmal braun. Die Frucht ist eine geschlossene Nuss im Gefäß, der Samen bleibt auf der Blütenstandachse fixiert und schrumpft. MIW = 6 g Doch bekannt über den gemäßigten nördlichen Hemisphäre ausgebreitet etwa 30 ver-

wandte Arten, sondern ist weithin einen sehr großen Bereich gesprochen, in der nördlichen Hemisphäre in Europa, Asien und Nordamerika gefunden werden.



Fig. 17 Morphologische Merkmale

**ROHSTOFF**

Verwendung von allen Teilen der Pflanze und Wurzel Rhizom (Herba, *rhizoma als radicibus*) einen hohen Gehalt an ätherischen Ölen und Tannine aufweist. in Enterokolitis, Nierenerkrankungen und der Gehalt an Tan-

nin und Blutungen verwendet aufgrund der Wirkung der Stimulation der Harnausscheidung Die Literatur erwähnt als eine Art von therapeutisch wertvollen dank der antioxidative Wirkung, Anthelminthikum, erfrischend ..

*Sanguisorba officinalis*

Foto 1 - Blume

Foto 2 - Saat

Die Wurzel wirkt entzündungshemmend und antidezin-terisch. Frischer Saft aus Blättern ist ein echtes Heilmittel gegen Insektenstiche. Gargara mit Infusion von Sorbens bekämpfen Zahnentzündungen, Zahnfleisch, stoppt Blutungen. Das Sorptionsmittelpulver ist wirksam bei Nasenbluten. Es wird oft als Heilmittel in der chinesischen Medizin zitiert.

Weniger in unserem Land als Heilpflanze bekannt, aber es ist ebenso wichtig Futterarten bestehenden in Rumänien conveerul Wiesen, weil Ernährung betrachtet. Spontane Flora entwickelt klein, während Kultur eine robuste Strauch, reich und mächtig Boden Rhizome bildet. Nostrum Programm wird in der Einführung in die Kultur gefangen, weil es eine sehr wertvollen Arten, die im Wert angehoben und besser verdient.

**STANDORT DER KULTUR**

Es ist eine anspruchsvolle Art, kompatibel und vegetieren auch in einer Mischflora, aber es war (in diesem Contex) schwer zu ernten. eine ausdauernde Art ist, muss sich außerhalb der Fruchtfolge liegen, sollte aber eine Pflanze, die das Feld verlas-sen frei von Unkraut und sogar mit einer verbesserten Struktur (zB Facelia, Marigold) folgen

→ **DIE DAUER DER KULTUR - 4-6 JAHRE.**

**AKTIVITÄTEN ZUR EINRICHTUNG DER KULTURE**

Das Land, wo die Ernte eingestellt werden sorbestrea aus der Kulturpflanze Resten befreit wird vorhergehenden und Herbst Pflügen wird bis zu einer Tiefe von 25 bis 30 cm durchgeführt wird; Einfrieren und Auftauen wird ein lockeres Saatbett und Kultur förderlich beginnen melilot erreichen. Wenn der Boden sehr imburuienat es Totalherbizid Herbizid empfohlen wird, oder Züchten einer Pflanze, das Land zu

*Sanguisorba officinalis*

reinigen zuvor (Vorfrucht sollte nicht von der gleichen botanischen Familie sein, weil sie die Übertragung von Volkskrankheiten und die zunehmende Verseuchung gleichen Typs begünstigen würde von Unkraut. Um die Zeit der Samenkeimung Benetzung zu verkürzen, kann 24 Stunden vor dem Aussäen durchgeführt werden, wonach die Samen getrocknet und ausgesät. Die empfohlene Methode zur Vermehrung Standard Direktsaat Verwendung im Bereich von 4 bis 6 kg / ha, in der zweiten Hälfte des Aprils durchgeführt. Die Emergenz erfolgt 12-14 Tage nach der Aussaat. Das Säschemata wird entsprechend der Schneidausrüstung ausgewählt, 50-70 cm zwischen den Reihen.

**WARTUNGSARBEITEN**

Sobald die Leitungen abgeschlossen sind und die Pflanzen entstanden, kann zunächst manuell durch eine Hack getan werden, eine Gelegenheit, wo die Pflanzen sind sehr häufig wiederum Ausdünnung und Jäten von Unkräutern zu einer Zeit aufgetaucht. Als die Pflanzen Stadium 3-4 erreichten Blätter kann auf dem Intervall mechanisch geschnitten werden. Diese Arbeit wird wiederholt, wann immer dies notwendig (je nach Grad des Unkraut Kultur, so Kultur sauber und frei von Unkraut ist). Im Herbst 1, Pflanzen mit vegetativen Stadium durchdie(nureinRosettenblättergutentwickelt hatten) und die ruhende einzutreten bereit.

Bei der Wiederaufnahme der Tätigkeit im Frühjahr, wird empfohlen, dass ein Werk einstellbar Egge Zähne, die die Büsche bei Belüften zielen darauf ab, die Entfernung des nekrotischen Blattes, das durch Winter und floriferous Stimulation Stämme Problem betroffen ist. Die Arbeit wird in die Richtung durchgeführt, die senkrecht zu den Zeilen, die durch Einstellen der Neigung der Egge Zähne eingestellt, um nicht die Pflanzen von den Wurzeln zu entfernen. In den kommenden Jahren, wenn sie mit den Anforderungen der wachsenden technologischen einem Jahr erfüllt haben, werden durch mechanische Hack- und erntet den Gang gestellt werden.

**ERNTE**

Das Rohstoff wird dargestellt durch:

- ▶ *sanguisorbae herba* - wird am Morgen durchgeführt, nachdem es Tau hat; das Werkstück wird von Hand mit einem sichel getan, die Luft über dem Boden 10 bis 15 cm ergibt. Entfernen braune Blätter und andere Fremdpflanzenstämme oder Schrott getrocknet wird, die Pflanzen angeordnet sind, in Behältern oder Taschen sind breiter an der oberen und der kürzesten Transportzeit zum Trocknen. Die Trocknungsausbeute wurde nicht bestimmt;
- ▶ *sanguisorbae radix* - iErnte im Frühling oder Herbst dormant wenn alle Wirkstoffe ak-

*Sanguisorba officinalis*

kumuliert werden in der Wurzel erfolgt.  
Die Trocknungsrate beträgt 2,7-3: 1.

**TROCKNUNG**

Die Trocknung erfolgt natürlich belüfteten Ort warm, sauber und mit der Möglichkeit der Belüftung oder durch künstlich getrocknet bei 35-40°C Das Produkt kehrt zurück, um eine gleichmäßige Trocknung sicherzustellen.

→ **LAGERUNG DER PRODUKTION**

Die Speicherung erfolgt in Verpackungsproduktion Bast oder Papier gemacht, sanitäre Einrichtungen, trocken, ohne fremde Gerüche, hygienisiert, alle beschriftet.

*Stachys betonica***BESCHREIBUNG DER SPEZIES**

Beschreibung des botanischen species, *Stachys officinalis* (syn. Beton aus., Beton Stachys) gehört zur Ordnung *Lamiales*, *Lamiaceae* Familie, Gattung *Stachys* alle der morphologischen Merkmale dieser Familie.

Art ist eine mehrjährige, krautige, rhizomatous Wurzel auf der Basis einer Rosette der langen Blattstiels reich mit länglichen Kante der Klinge cordiforme emarginate bilden. In beiden Stangen 3-4 floriferous Vegetationsform, vier Ränder und leicht behaart, die über der Höhe der Rosettenblätter steigen Erreichen von 50 bis 100 cm. Blau, lila, lila-rote Blüten sind in 1,5-3 cm Spicula Blütenstände gruppiert. Die Blüte findet im Juli Juli statt; die Frucht ist eine längliche Nuca, die braunschwarz ist (**Foto 1, 2**). Eigenschaften von Stachelsamen: Keimung bei 95% Reinheit, MIW = 1 g.

Ausbreitung - wird in europäischen Ländern wie Spanien, Deutschland, Rumänien, Österreich, England, Schottland, wo Rezepte

gefunden ethnoiatry sind bekannt, aber es tritt in Nordafrika, Asien, in China erwähnt Flora.



Fig. 18 Morphologische Merkmale

**ROHSTOFF**

Der therapeutische Wert des pflanzlichen Ausgangsmaterials ist in allen Pflanzenorganen, und daher wird die Darstellung des Ausgangsmaterials:

▸ *Stachys rhizoma* — rhizoma von den Pflanzen im Jahr 3 der Vegetation geerntet. Die

Ernte erfolgt während der vegetativen Ruhezeit (Herbst oder Frühling), schnell mit Wasser gewaschen und getrocknet;

▸ *Stachys herbae* — der oberirdische Teil der Pflanze, der während der Blütezeit geerntet wurde; trocken unter hygienischen

*Stachys betonica*

Foto 1 - *Stachys betonica* — vollblütig

Foto 2 - volle Blüte

Bedingungen;

- ▶ *Stachys flores* — Blumen, die getrennt von den übrigen Organbestandteilen für bestimmte Zubereitungen und Anwendungen geerntet werden.

### CHEMISCHE ZUSAMMENSETZUNG UND THERAPEUTISCHE WIRKUNG

Enthält ätherische Öle und Bitterstoffe, die ihm einen charakteristischen Duft verleihen; Die gesamte Pflanze enthält Flavonoide und Glykoside, die eine blutdrucksenkende Wirkung (niedriger Blutdruck) haben und so ist betony wirksam bei der Reduzierung von Stress und Angst;

- ▶ Mit Honig vermisches trockenes Kraut hilft bei Husten und vielen anderen Erkrankungen der Lunge.
- ▶ empfohlen für die Behandlung von epidemischen Krankheiten wie Pest;
- ▶ Heilung Ikterus, Epilepsie, Gicht, Lähmungen, Wassersucht, Husten, Erkältungen, Grippe und Atembeschwerden;
- ▶ Saft von frischen Blättern zu heilen ist gut für das Beißen, verursacht durch Erdnuss Hunde, aber es wird auch verwendet, um Zahnschmerzen zu lindern.
- ▶ Zur Behandlung der Wundheilung direkt auf die Haut oder als Abkochung auftragen.
- ▶ Healing Infusion kann auch als Mundwasser, aber auch zum Gurgeln bei Halsschmerzen verwendet werden.
- ▶ Heilung hat Tannine und für adstringierende Qualitäten wird es als eine gute Behandlung für Durchfall verwendet.

*Stachys officinalis* (betony) ein Allheilmittel betrachtet, gerade weil es ein Heilmittel für viele Krankheiten ist, die sowohl das Verdauungs- und Atmungsorgane, des Nervensystems und das Fortpflanzungssystem und das endokrine System Adressen usw.

*Stachys betonica*

### ANFORDERUNGEN AN KLIMA UND BODEN

Anforderungen an das Klima und das Sol eine hohe ökologische Plastizität, die zeigt, dass die Spezies ein Anspruch auf den Klima- und Bodenbedingungen und geeignet für die Einführung in die Kultur. In der Tat erinnern alte Schriften, dass in Klostersgärten auf dem Hof und Sammlungen neben Apotheken und medizinische Schulen kultiviert wurde.

In unserem Land ist es in allen geographischen Gebieten anzutreffen, in Weiden und Wiesen zusammen mit anderen Arten, manchmal giftig, was die Ernte erschwert. Diese ebenso wie das zunehmende Interesse an dieser Spezies und der Wunsch, ihre Tugenden wiederzuentdecken, sind ebenso viele Gründe für die Einführung in die Kultur.

### STANDORT DER KULTUR

Da es eine ausdauernde Art ist, *Stachys* Kultur außerhalb der Fruchtfolge installiert ist, in dem in dem Zustand die Arten in Braşov Sammlung von Arznei- und Gewürzpflanzen (Foto 4) vorhanden sind, zusammen mit den Arten derselben Familie waren führten Studien über biologische Merkmale und Beobachtungen über die Passage von Vegetationsphasen durch. Bei dieser Gelegenheit wurde Saatgut zur Vermehrung für die Einführung in Kultur produziert. (Foto 3, 4)

### DIE DAUER DER KULTUR

Anbaudauer 5-7 Jahre in Bezug auf technologische Empfehlungen

### AKTIVITÄTEN ZUR EINRICHTUNG DER KULTURE

Unter den experimentellen Bedingungen, unter denen



Foto 3 - lot Samen-

Foto 4 - Blütenstand (Detail)

*Stachys betonica*

wir Arbeiten ausgeführt, um eine einzige Samenproduktion Stachys erforderlich zu etablieren Kultur zu entwickeln, wurde das Kulturschaffen mit Sämling von allen Regeln des Tierheims ähnelt in zwei Stufen, nämlich hergestellt aus:

ES säte in den Boxen in der zweiten Dekade des Endes März und Mai und Pflanzgut der Sämling Kultur wurde in 45 bis 60 Tagen nach der Aussaat gemacht. Für den Herbst wurde die Aussaat Ende Juli durchgeführt und die Pflanzung wurde im zweiten Jahrzehnt des Septembers durchgeführt.

- Reproduktion von Sämlingen in Töpfen;
- Aklimatisierung in kalten Betten;
- Pflanzung des Sämlings in die Kultur nach dem Pflanzschema 0,3 x 0,7. Hänge öffnen und Saatkästen werden gepflanzt, dann wird die Kanone gepflanzt.

Es hat ein sehr langsames Tempo der Entwicklung in den ersten Monaten dieser Kultur neigt dazu, durch Direktsaat Unkraut etabliert und werde im ersten Jahr nicht gedeihen. Zur Vereinfachung der Arbeit, empfehlen wir das Produkt Sämling in den Sommermonaten gepflanzt multiplizieren und die endgültigen entweder im Herbst oder im nächsten Frühjahr vor Vegetation beginnen.

**WARTUNGSARBEITEN**

Arbeitet bis 5 Tage nach der Pflanzung der vollständige Kontrolle über Trapping ist und lückenlos und mechanischer Fräst kann

zuerst durchgeführt werden, die so oft wiederholen kann je nach Bedarf Unkraut Ernte preântâmpina. Das erste Jahr der Vegetation, vor niedrigen Temperaturen zu installieren, das letzte Werk der Kultur Stachys ist eine bilonare Pflanze Billon Kartoffeln fahren ist.

Im Frühling, die Wiederaufnahme der Tätigkeit, sobald es auf das Feld gehen, um die Kanäle mit präșitoarea und nivelliert einzugeben. Die Pflanzen beginnen in der Vegetation und werden einmal pro Monat gesprengt (abhängig vom Feld)

**ERNTE**

*Stachys herbe* — wird aus der Luft geerntet in der Frühphase der Phase (Start des îmbobocirii) blüht, indem sie mit einer Sichel zu 15- 20 cm aus dem Boden zu schneiden. Nach der Ernte wird eine Lücke geschlossen.

Die Samenpartien werden geerntet, wenn 60% der Pflanzen bei physiologischer Reife erreicht sind.

Die Trocknung erfolgt natürlich in luftigen, warmen, hygienisierten und belüfteten Bereichen oder künstlich in Trocknern bei einer Temperatur von 35-40°C. Die Trocknungsgeschwindigkeit beträgt 4-5: 1.

Wurzel (*stachys rhyzoma*) ergibt die Abschaffung Kultur und nur Ruheperiode (Frühjahr oder Herbst).

*Stachys betonica***TECHNISCHE EMPFANGSBEDINGUNGEN:**

Das grüne Produkt ist zugelassen:

- Verunreinigungen max.2% gelbliche Blätter;
- organische Fremdkörper max. 0,5%;
- Fremdmineralien max. 0,25%;
- Es gibt keine Frustrationen.

Für das trockene Produkt erlauben:

- Verunreinigungen max.3% braune Blätter
- organische Fremdkörper max. 0,5% und
- mineralische Fremdstoffe max. 0,5%;
- Feuchtigkeit 13%;
- Es gibt keine Frustrationen

**→ LAGERUNG DER PRODUKTION**

Erfolgt in Bast- oder Papierverpackung, trocken, trocken, geruchlos, hygienisch.

## Taraxacum officinalis

### BESCHREIBUNG DER SPEZIES

Bekannt in der Rumänien Tradition unter dem volkstümlichen Namen für Löwenzahn oder in der deutschen Tradition unter dem Namen der Zitrone, aus botanischer Sicht, ist die Art *Taraxacum officinale* eine ausdauernde Staudenart, die zum Asterales-Orden gehört, der Asteraceae-Familie, der Gattung *Taraxacum*.

Die Wurzel ist drehbar, mit dünnen Ästen überall (besonders in trockenen Sommern). Sie tritt aus dem Samen hervor und bildet im ersten Jahr eine Rosette aus Blättern mit der ganzen Gliedmaße, die unter dieser Form blüht und in der Rosettenphase überwintert.

Im zweiten Jahr der Vegetation, günstigen klimatischen Bedingungen bilden einen oder mehrere floriferous Stielen hohlen Lager durch eine inflorescentă- calatidiu- Merkmal Asteraceae-Familie gekrönt, bestehend aus gelben Zungen Blumen. Blütenstände öffnen morgens und schließen abends und bleiben an bewölkten Tagen geschlossen (bewölkter Himmel).

Sie blüht vom Frühjahr (Mai) bis Ende Juni. Die Frucht ist ein Achen, begleitet von einer schirmförmigen Puppe, die hilft, den anemochorischen (durch Wind) Samen zu

verbreiten. Die Samen keimen relativ schnell (10-14 Tage) ohne eine Nachreifungsdauer zu erfordern.

Mit einer besonders hohen ökologischen Plastizität wird Löwenzahn in allen geographischen Gebieten der Welt gefunden; vom Meer bis zu den Alpen, von der Ebene bis zum Hügel.



Fig. 19 Morphologische Merkmale

## Taraxacum officinalis

### ROHSTOFF

Das verwendete Rohmaterial wird repräsentiert durch:

**WURZEL** — *Radix Taraxacis* geerntet während der vegetativen Ruhe (Frühling oder Herbst) wenn aktive Prinzipien wandern und sich in der Wurzel ansammeln;

**BLATT** — *Taraxacii folium*- nach der Blüte geerntet werden, da letzten Phasenmessungen auf dynamischen Akkumulation aktiven Prinzipien in Löwenzahn zeigten, dass während der Blüte der Pflanze in den niedrigsten Gehalt an Wirkstoffen hat sowohl die Blätter und den Wurzeln. Aus technischen Gründen ist es Ernte Blätter mit Blumen verboten, weil diese Mischung stark die Trocknungszeit und das Ergebnis nach der Reifung Blumen Flaum verlängern könnte, würde das Rohmaterial unwiederbringlich verunreinigen.

**HERBA MIT WURZEL** — *Taraxacii Herba* als *Radicibus* - wird früh im Frühjahr vor der Bildung von Blütenknospen geerntet.

### THERAPEUTISCHER WERT

Wert Löwenzahn enthält Mineralien, Vitamine und Spurenelemente, mit dem bitteren und Inulin, einen Beitrag zur Reinigung des Körpers, um die Aktivität der Leber und Galle begünstigt; ist reinigend, schweißtreibend, harntreibend, anregend und wird auch als kosmetische Behandlung für hellere Haut verwendet. Löwenzahn hilft heilen: Anämie,

Akne, Cellulite, Krampfadern, Rheuma, Hämorrhoiden, Darm-Fermentation, Stoffwechselstörungen, Ekzemen, Entzündung Lymph, Gicht, Gallensteinen, Nierensteinen. Die gesamte Pflanze enthält einen Latex, der eine abführende Wirkung hat.

### ANFORDERUNGEN AN KLIMA UND BODEN

Angesichts der großen Verbreitung von Arten in so vielen verschiedenen Gebieten haben wir Beweise für ökologische Plastizität. Die einzige Bedingung, die sein Entwicklungspotential begrenzt, ist starker Sonnenschein; Daher wird, obwohl die Literatur erwähnt, dass Löwenzahn die Sonne liebt und wächst nicht im Schatten (MUNTEANU LS, 2007), das Experiment durch das Team von Dacia Werk SRL Bod Brasov zeigt, dass Sonnenbrand stark macht Pflanzen einen Löwenzahn entwickeln kleine Taille mit wenigen Rosetten in schlecht entwickelter Rosette; die Pflanzenhöhe ist nicht höher als 15-17 cm. Die Kultur im Schatten versteckt (mit Alfalfa, Erbse, Trigon, Kräuter, Facelia, auch unter den Reihen von Kartoffel- und Obstbäumen, Löwenzahn eine Höhe von 30 bis 50 cm erreichen, bildet gut entwickelte Blätter aller Sprachen).

### STANDORT DER KULTUR

In der versteckten Kultur werden alle Regeln für die Lokalisierung der Grundkultur

*Taraxacum officinalis*

Foto 1 - erstes Kulturjahr

Foto 2 - zweites Jahr der Kultur

sowie ihre Zoneneinteilung beobachtet. Kühle Bereiche sind im allgemeinen bevorzugt, im allgemeinen solche, die für die Schattenkultur günstig sind. In Braşov, Rumänien erzielte gute Ergebnisse, indem er den Löwenzahn mit Kartoffel, Facette und Luzerne in Verbindung brachte.

→ **KULTIVIERUNGSDAUER: 4/5 JAHRE**

**AKTIVITÄTEN ZUR EINRICHTUNG DER KULTUR**

Die Arbeiten zur Einrichtung ein klassischen Kulturverfahren auf der Keimung Bettvorbereitung (Pflüge Grundkopf Schleifen, Verdichten, Säen, usw.), aber eng mit der früheren Anlage zurückzuführen sind, insbesondere Basis-Anlage Shading sein wird. Wenn die Pflanze vor dem Boden ausstellende früher (Erbsen, Getreide) so dass es frei von Unkräutern und in mit Stickstoff angereicherte besteht Pflasterung eines Pfluges, Feldschleifen, Verdichtung, ausgesät Sämaschine Getreides in einem Abstand zu den Rohren der Verteilung der Samen angepasst von 12,5cm.

In Reinkultur (keine Schattierung Pflanze kann Löwenzahn den Sämling vermehren, in Kisten Aussaat und dann nahm in Töpfe) werden die Samenpflanzen akklimatisieren und dann dauerhaft auf dem Gebiet gehalten. Nach 10 Tagen erfolgt die Erntekontrolle, der Hohlraum wird gefüllt und der erste mechanische Schlitz zwischen den Reihen kann gemacht werden.

Instandhaltungsarbeiten - sind die aktuellen für die Grundkultur (wenn es hacken oder zermürend ist). **(Foto 1)** - *Taraxacum officinale* (Löwenzahn) **(Foto 2)** - *Taraxacum officinale* (Löwenzahn).

*Taraxacum officinalis***ERNTE**

Basiert auf der Art des Rohmaterials. Im frühen Frühling, vor der Bildung von Blütenknospen, können ganze Pflanzen (Blattwurzel) geerntet werden. Die Empfangsbedingungen sind für:

- ▶ *taraxacii folium cum radicibus* — Schwarzlaub max. 3%; Fremdkörper max. 3%; Feuchtigkeit max. 13%; NICHT erlaubt Stiele mit Fruktifikation und Flaum;
- ▶ *taraxacii folium* — Schwarzes Laub max. 3% organische Substanz max. 3%, keine Frucht- und Flaumstämme sind erlaubt;
- ▶ *radix taraxacis* — organische Fremdkörper max. 3%; Fremdkörper sind nicht erlaubt. Die dickeren Wurzeln verlaufen in Längsrichtung, um die Trocknungszeit zu ver-

kürzen. In der Kultur wird die Wurzel nur geerntet, wenn die Kultur abgeschafft ist; ansonsten werden nur die Blätter durch Schneiden mit der Sichel geerntet.

**TROCKNUNG**

Erfolgt in speziell gestalteten Räumen mit der Möglichkeit der Belüftung und Belüftung; die Trocknungseffizienz ist apeox. 6: 1 für Blätter; 5: 1 für Wurzelblätter und 4: 1 für Wurzeln.

**LAGERUNG DER PRODUKTION**

Erfolgt in Bast- oder Papierverpackungen, in trockenen, trockenen, geruchsfreien Bereichen.

## Urtica dioica

### BESCHREIBUNG DER SPEZIES

Brennnessel Leben in verschiedenen Bereichen ist auch unter dem Namen, Brennnessel Kohlrabi, Prinzessin Brennnessel, Brennnessel Maske, Brennnessel Wald, Rumänisch Brennnessel bekannt. *Urtica dioica* L. Arten, bilden einen Teil eines botanischen, um Lamiales (labiale), Labiatae-Familie (syn. *Lamiaceae*), *Urtica* genus. Es ist eine mehrjährige, erotische Pflanze mit einem stolonialen Rhizom mit horizontalem Wachstum.

Die jährliche aufrechte Stängel mit einer Höhe von 30 bis 150 cm, die tetramuchiate Abschnitt sind (Merkmal der Familie, zu der es gehört.)

Blätter sind opak, eiförmig mit gezackter Flosse (gezackt); unisexual Blumen zweihäusig (weibliche Organe auf verschiedene Individuen mit dem männlichen, unisexual monoecious Pflanzen im Gegensatz zu dem beiden Typen von Stellen befinden sich auf demselben Individuum sein), angeordnet sind, mit perigon Rispen sepaloid, grün; Die Frucht ist eine Nuss mit hartnäckigem Periwon. Die Blütezeit liegt zwischen Juni und September.

Die gesamte Anlage wird mit steifen Borsten bedeckt *Urtica* und *tector* (**Foto 2**) in Kontakt mit der Haut, den Hautausschlag (mild-Nummer) und eine Taubheit und Unwohlsein verursachen kann.

Brennnessel ist eine stickstoffliebenden Pflanzen, die es häufig um sheepfolds, Tier-

heime, zusätzlich zu den Haushalten macht; auf Mistplattformen, in Waldschnitten.



Fig. 20 Morphologische Merkmale



Foto 2 - dünne Borsten

## Urtica dioica

### ROHSTOFF

Rohstoff — wird durch Blätter (*Urticae folium*) vertreten; oberirdische Teile (*Urticae herba*); Wurzelrhizome (*Urticae radix*).

Die Luft wird in der Vegetationsperiode gesammelt und die Wurzeln werden in Raten während der Ruhe geerntet, wenn alle Nährstoffe bis in das Grundwasser und hier ansammeln.

Die ganze Pflanze enthält Protein, Aminosäuren, Chlorophyll, Sterole, Vitamine (B, C, K), Provitamin A.

Brennnesselblätter werden für die Extraktion von Chlorophyll verwendet. Sie (**Foto 3**) werden am Ende des Sommers durch Stechen, direkt von der Wurzel, mit dem Handschuh geerntet; trocknet in gut belüfteten Räumen in dünnen Schichten und kehrt wiederholt zurück und landet; Die Trocknungsausbeute der Blätter beträgt 4,5-5,5: 1;

Oberirdische Teile (**Foto 4**) durch Mähen regelmäßig geerntet, seit den Frühlingsmonaten, immer wieder so, dass jedes Mal, es geerntet wird, wird die Luft ohne Fructificationen grausam. Die Lufttrocknungsrate beträgt 6-7: 1. Die ganze Pflanze hat einen spezifischen Geruch und einen bitteren Geschmack.

Die U-Bahn (**Foto 5**) durch Unterbrechung mit Hacke, Schaufel oder Pflug, geschüttelt Schutt Erde geerntet, gewaschen, struswh Sonne Peter entwässert wird, werden, und dann Recken des Dünnsfilms in den Trocknungs abgedeckten Bereichen . Die Trocknungsgeschwindigkeit beträgt 4-5: 1

### THERAPEUTISCHER WERT

Wird als eine Quelle von Chlorophyll bei der Entgiftung des Körpers empfohlen; erhöhte Diurese und glykämische Kontrolle; rheumatische Erkrankungen, insbesondere Gicht und in einigen Fällen Nierenlithiasis.

Wissenschaftliche Studien zeigen, dass Brennnessel Wurzelextrakte vorteilhafte Wirkungen bei benigner Prostatahy-

*Urtica dioica*

Foto 3 - erstes Kulturjahr

perplasie und allergischen Erkrankungen, wie zum Beispiel allergische Rhinitis haben.

In der traditionellen Medizin werden Brennnesselpräparate für Erkrankungen wie Halswunden, Krampfadern oder Hämorrhoiden empfohlen.

### ANFORDERUNGEN AN KLIMA UND BODEN

Es ist eine anspruchsvolle Art, so kosmopolitisch betrachtet wird, die simpte gut in allen Teilen der Welt, wo es weniger in der Arktis zu sehen ist. Mögen Böden reich an Stickstoff abgesehen, erhöht aber sehr Bälle am Rande von Lichtungen, Straßen, in der Nähe von verlassenen Häusern oder in der Nähe von Häusern Sommer Tiere.

### STANDORT DER KULTUR

Aufgrund seiner breiten Verwendung und weil es sich um Pflanzen verwenden Abbau unterirdische Party- verbreiten und natürliche Frage beeinflussen entsteht zunehmend Platzierung in der Kultur. Dafür empfiehlt sich das Land, das mit Tierheimen bewohnt wurde und das durch den Umzug das sehr stickstoffreiche Land verließ.

Brennnessel, ist eine ausdauernde Art, es wird empfohlen, dass die Kultur Ort außerhalb der Praxis der Fruchtfolge oder eine Drehung des Paket springen, oder die Aufnahme in Kartoffel aolamentul sein, wo günstige Bedingungen für die Kultur zu finden.

### DIE DAUER DER KULTUR

3-4 Jahre verdrängt dann Wurzeln und richten ein weiteres Grundstück mit entfalteten einige Rhizome. Wenn es nicht

*Urtica dioica*

erwünscht ist, Wurzeln für therapeutische Zwecke zu nutzen, kann die Kultur sogar 5-7 Jahre dauern.

### AKTIVITÄTEN ZUR EINRICHTUNG DER KULTURE

die Kultur ist die Saatbettbereitung durch tiefes Pflügen im Herbst durchgeführt, um festzustellen, nach der Ernte Ernte Saatgut, (wenn es existierte) oder Rodung von Land (wo wir mit einem zu tun Weide oder unbearbeitetes Land). In dieser Situation kann ein totales Herbizid durchgeführt werden und das Feld ist für ca. 2 Wochen für das Herbizid, dann Herbst.

Nach dem Pflügen das Land verlassen wird, sobald über den Winter und Frühjahr zu frieren als der Boden arbeiten kann, ist eine Diskussion und offene Rinnen nach Arbeitsplan aus Kartoffel (0,7-1 m Abstand zwischen den Rippen).

In diesen Rinnen Strecken stolonifera Brennnessel Rhizome, die durch den Einsatz einer Kultur älter oder mancherorts geerntet zuvor wurden Brennnessel vorlag. Nach dem Pflanzen schließen sich die Abflüsse, das Billard wird restauriert und die Bepflanzung erfolgt innerhalb von 15-20 Tagen. **(Foto 6)**

### WARTUNGSARBEITEN

Besteht darin, während der gesamten Vegetationsperiode Wiederholungsbäder

durchzuführen, damit Pflanzen wachsen und wachsen können. Diese Arbeit wird während der Wachstumsperiode nach jeder Ernte wiederholt.

### ERnte UND TROCKNUNG

Auf kleinen Flächen erfolgt die Ernte manuell mit einer Sense, und auf großen Flächen kann mit einer Mähmaschine oder einem mit einem Messer ausgerüsteten Trimmer mechanisiert werden. Im Frühling, wenn die Pflanzen die Höhe von 25-35 cm erreichen, ist es möglich, die erste Sau zu machen und dann wiederholt während der Vegetationsperiode die Ernte zu passieren. Wir können 3-4 Kräuternernten machen. Die Pflanzen sinken und gehen zum Trocknungsort, wo sie in einer relativ dünnen Schicht liegen. Während des Trocknens ist es obligatorisch, die Drehung der Pflanzen mit der Gabel zu wiederholen, um die Pflanzen durch Begünstigung des Trocknens zu belüften. Ansonsten können Pflanzen Schimmel bilden. Die Trocknungszeit für das Kräuterprodukt ist länger als für die Blätter und dieses Produkt erfordert aufgrund des hohen Wassergehalts des Produkts mehr Aufmerksamkeit. Der Trockenertrag für Herba beträgt 4,5-5,5: 1 und für die Blätter 6-7: 1

Wenn die Blätter geerntet werden sollen, wird diese Arbeit gegen Ende des Sommers durchgeführt, wenn die Stängel alt genug sind und es möglich ist, sie zu zerkleinern. Sie werden in den Körben gesammelt und

*Urtica dioica*

ausgebreitet, um in einer dünnen Schicht zu trocknen. Blätter der trockenen Brennnessel bleiben grün und haben einen spezifischen Geruch. Die Trocknungstemperatur kann 50-60°C betragen.

Die Nesselwurzelernte wird außerhalb der Vegetationsperiode, im Herbst oder Frühling, vor Beginn der Vegetationsperiode geerntet. Dafür ist die Luftseite kurz, auf der Graslinie, und auf den kleinen Flächen sind die Wurzeln mit Löchern verschoben (sie sind nicht sehr tief). Bei größeren Flächen erfolgt die Verschiebung mit dem Pflug ohne Stiel oder Rübenversetzer. Unabhängig von der Art der Dislokation, schütteln die Wurzeln, waschen das Wasser schnell und legen sich in die Sonne, bis sie geworfen werden, dann gehen Sie in die Trockenräume. Es wird angenommen, dass die Wurzeln trocken sind, wenn sie brechen, als ob sie sind. Die Trocknungsrate beträgt 4-5: 1 und die Luftfeuchtigkeit am Empfang beträgt 13-14%.

#### **DIE TECHNISCHEN AUFNAHMEBEDINGUNGEN ERLAUBEN:**

---

- ▶ **FÜR BLÄTTER:** max. 5% bräunliche oder geschwärzte Blätter; max. 5% andere Teile der Pflanze; max. 2% Fremdkörper; Feuchtigkeit max. 14%;
- ▶ **FÜR KRÄUTER:** max. 6% braune Blätter; max. 3% bewaldete Stämme; max. 2% Fremdkörper; Feuchtigkeit max. 14%;
- ▶ **FÜR WURZELN:** max. 5% trockene Wurzeln, Stiele; max. 2% Fremdkörper; max. 1% Feuchtigkeit.

#### **LAGERUNG DER PRODUKTION**

---

Erfolgt in Bast- oder Papierverpackungen, in trockenen, trockenen, geruchsfreien, hygienisierten Bereichen. Vor der Lagerung kann rohes Brennnesselmaterial gebellt werden, wodurch das Pflanzenvolumen reduziert und die Lagerung effizienter gemacht wird.



## *Teil III: Wie man Geschäft plant?*

### **AUTOREN:**

*Dr.oec.* Aina Muška,

*Dr.sc.soc.* Līga Paula,

*Dr.oec.* Lāsma Līcīte,

*Dr.oec.* Dina Popluža

*(Fakultät für Wirtschaft und soziale Entwicklung, Lettland  
Universität für Lebenswissenschaften und Technologien,  
Lettland)*

## Elopmnt und Formatierung eines Geschäftsplans

Entwicklung und Formatierung eines Business Plans

Die Entwicklung eines Geschäftsplans ermöglicht es, die eigenen Ideen kurz und präzise zu formulieren und sich der Möglichkeiten zur Umsetzung der Ideen bewusst zu sein.

Ein Geschäftsplan hilft dabei, Ziele zu identifizieren, die ein Unternehmer erreichen möchte, und die Art und Weise, wie diese erreicht werden können, sowie die Mittel und Ressourcen, die verwendet werden können. Ein Geschäftsplan ermöglicht es, den erzielten Fortschritten zu folgen und Probleme rechtzeitig zu erkennen, um so die Probleme rechtzeitig zu vermeiden.

Ein Geschäftsplan könnte für verschiedene

Zeiträume entwickelt werden - ein Jahr, drei oder fünf Jahre.

Es hängt vom Ziel des Geschäftsplans ab. Ein Geschäftsplan ist nicht für einen Moment gedacht, wenn das Geschäft gestartet wird. Das Unternehmen muss regelmäßig zu seinem Geschäftsplan zurückkehren und prüfen, ob das, was implementiert wird, dem entspricht, was geplant war.

Bei der Entwicklung eines Geschäftsplans ist es wichtig, eine Frage zu beantworten: Sind diese Informationen für die Leser wichtig?

Machbarkeit, Angemessenheit, Übereinstimmung mit der Realität und klare Sprache sind die Voraussetzungen für einen Geschäftsplan.

### Informationsquellen sind:

- ▶ Bücher;
- ▶ Zeitschriften (Verfahren, Zeitungen, Magazine, Zeitschriften usw.);
- ▶ elektronische Ressourcen;
- ▶ Rechtsakte;

- ▶ Figuren (Karten, Poster, Fotos, Video-clips usw.);
- ▶ Unternehmensmaterialien;
- ▶ Institutionen, Organisationen, Unternehmen.

## Entwicklung und Formatierung eines Business Plans

### VOR DER ENTWICKLUNG EINES GESCHÄFTSPLANS FOLGENDE SIEBEN STUFEN MÜSSEN BERÜCKSICHTIGT WERDEN:

#### 1. IDENTIFIZIERUNG VON INFORMATIONSQUELLEN, UM DIE NOTWENDIGEN INFORMATIONEN FÜR DIE ENTWICKLUNG DES GESCHÄFTSPLANS ZU ERHALTEN



Ein Kräuterhersteller teilt mit, dass er viele **Bücher über Kräuter** studiert hat, bevor er seine wirtschaftliche Tätigkeit aufnahm. Wertvoller Rat kann im **Internet** gefunden werden sowie bei der Konsultation eines **prominenten Forschers von Kräutern, einem Doktor der Biologie erworben werden.**

Einer Familie gelang es jedoch, die Ausgaben der Zeitschrift "Praktiskais Latvietis" zu veröffentlichen, die 1990-1992 veröffentlicht wurde. Die Familie las Artikel über einen Kräuterspezialisten, den die Familie später persönlich kennenlernte. Die vom **Spezialisten** inspirierte Familie begann mit dem Anbau, der Ernte und der Verarbeitung von Kräutern. **Gegenwärtig kann die Familie die Erfahrung mit anderen Kräuterbauern sowie interessierten Personen gerne teilen.**

Ergänzend zur Methodik zur Erstellung eines Businessplans mit Praxisbeispielen erhielten die Autoren auch Informationen aus **Zeitschriften, elektronischen Ressourcen und Interviews mit Kräuterbauern.**

#### 2. IDENTIFIZIERUNG DER GESCHÄFTSPLANZIELE

##### BUSINESS PLAN ENTWICKLUNGSZIELE SIND:

- ▶ die Machbarkeit des Projekts oder einer anderen Idee **überprüfen**;
- ▶ den bestmöglichen und verfügbaren Kompromiss zwischen den Absichten des Unternehmens und den tatsächlichen Möglichkeiten zu **erzielen**;
- ▶ die Ziele des Unternehmens und die

- Taktiken zur Erreichung der Ziele genau **definieren, gestalten und formulieren**;
- ▶ objektiv die erwarteten Ergebnisse **bewerten.**

## Entwicklung und Formatierung eines Business Plans

### 3. IDENTIFIZIERUNG DER ZIELGRUPPE FÜR DEN GESCHÄFTSPLAN, WIE DIE DER INHALT DES GESCHÄFTSPLANS HÄNGT VON DER ZIELGRUPPE AB

Businessplan-Zielgruppen sind:

- ▶ **Unternehmer** - um die Vorteile, Nachteile, Geschäftsrisiken, aktuelle Situation und Aussichten des Unternehmens wirklich zu bewerten;
- ▶ **partner** – es ist einfacher, mit Partnern über Investitionsanreize und andere Angelegenheiten zu verhandeln, wenn Business Plan ist verfügbar;
- ▶ **investoren** –Kreditinstitute, Risikokapitalfonds;
- ▶ **Unternehmensangestellte** – insbesondere wenn das Unternehmen auf demokratische Weise geführt wird - wird jeder Mitarbeiter über die Geschäftsziele, die Wege, wie diese zu erreichen sind, und über die Vor- und Nachteile des Unternehmens informiert;
- ▶ **Lieferanten** – Manchmal müssen die Lieferanten mit Geschäftsplänen (insbesondere langfristigen) vertraut gemacht werden, damit sie sehen, welche Zwecke ihre Lieferungen erfüllen. Vielleicht ist es notwendig, dass sich ein Lieferant an etwas anpasst und etwas neu anordnet.

### 4. IDENTIFIZIERUNG DER GESAMTSTRUKTUR DES GESCHÄFTSPLANS

Empfohlene Business-Plan-Struktur ist wie folgt:

- „ Zusammenfassung
1. Beschreibungen des Unternehmens und der damit verbundenen Industrie
  2. Eigenschaften des Produkts
  3. Marktanalyse
  4. Konkurrenzanalyse
  5. Marketingplan
  6. Produktionsplan (nur für Unternehmen, die Waren herstellen)
  7. Organisationsplan
  8. Finanzplan
  9. Mögliche Risiken

## Entwicklung und Formatierung eines Business Plans

### 5. SAMMLUNG VON INFORMATIONEN FÜR DIE ENTWICKLUNG VON BUSINESS-PLAN-KOMPONENTEN

„ Während der Sammlung von Informationen für die Entwicklung des Geschäftsplans wurde herausgefunden, dass die schmackhaftesten und aromatischsten Kräutertees hergestellt wurden, wenn die Kräuter während einer trockenen und sonnigen Zeit gesammelt wurden, da die Konzentration von ätherischen Ölen in ihnen am höchsten war. Es ist nicht ratsam, Kräuter früh am Morgen oder spät am Abend zu sammeln, sowie vor dem Regen, wenn die Blumen der Pflanzen geschlossen sind. Mondphasen beeinflussen den Geschmack und das Aroma von Kräutern nur unwesentlich. Johanniskraut muss zu Beginn seiner Blütezeit geerntet werden, da die Motten während des Trocknens in die Samenschoten gelangen können, wenn die Schoten geerntet wurden, als das Kraut mit dem Blühen aufhört. Es wird empfohlen, Pfefferminze vor der Blüte zu ernten.

Es wird empfohlen, Kräuter im Schatten und Trockenheit zu trocknen, in Bündeln gebunden. Wenn ein Trockengestell verwendet wird, muss ein Luftstrom von unten gewährleistet sein. Wenn Kräuter mit traditionellen Techniken ohne Wärmezufuhr getrocknet werden, müssen die Kräuter nicht geschreddert werden, um ihren natürlichen Geschmack zu bewahren.

### 6. CHREIBEN DES GESCHÄFTSPLANS

**Tabelle 1** zeigt die Abfolge der Geschäftsplanentwicklung. Wie in **Tabelle 1** gezeigt, beginnt die Entwicklung eines Geschäftsplans mit der Beschreibung einer Geschäftsidee

(**Kapitel 2**) und eine Untersuchung des Absatzmarktes und der Wettbewerber

(**Kapitel 3 und 4**), gefolgt von den Merkmalen dieser Branche (**Kapitel 1**). Der "Organisationsplan" ist jedoch konzipiert, wenn der Produktionsprozess geplant wurde (**Kapitel 6**) und klar ist, wo die Finanzierung erfolgen soll (**Kapitel 8**).

## Entwicklung und Formatierung eines Business Plans

### ABLAUF DER GESCHÄFTSPLANENTWICKLUNG (TABELLE 1)

ABFOLGE DER AUSFÜHRUNG VON AKTIVITÄTEN	GESCHÄFTSPLAN KAPITEL
1. Sammlung und Analyse von Informationen über Produkte und Dienstleistungen	→ <b>Kapitel 2</b> Eigenschaften von das Produkt
2. Sammlung und Analyse von Informationen über den Absatzmarkt	→ <b>Kapitel 3</b> Marktanalyse
3. Konkurrenzanalyse	→ <b>Kapitel 4</b> Wettbewerbsanalyse
4. Analyse der Situation und der Aussichten für das Unternehmen. Analyse der Situation in der Branche	→ <b>Kapitel 1</b> Beschreibungen des Unternehmens und der damit verbundenen Industry
5. Entwicklung von Politiken für Waren, Preis, Verkauf und Marketing	→ <b>Kapitel 5</b> Marketingplan
6. Identifizierung des Bedarfs an Produktionsressourcen und -angebot Möglichkeiten, Produktionsprozessplanung	→ <b>Kapitel 6</b> Produktionsplan
7. Berechnung des notwendigen Kapitals, Kostenidentifikation, finanzielle Leistungsanalyse und Planung. Identifizierung der Finanzierungsquellen	→ <b>Kapitel 8</b> Finanzplan
8. Entwicklung eines Organisationsplans für das Unternehmen	→ <b>Kapitel 7</b> Organisationsplan
9. Potenzielles Risikomanagement	→ <b>Kapitel 9</b> Mögliche Risiken
10. Entwicklung einer Zusammenfassung des Geschäftsplans	→ Zusammenfassung
11. Formatierung der Titelseite	→ Titelseite

## Entwicklung und Formatierung eines Business Plans

### 7. DEN GESCHÄFTSPLAN ERNEUT LESEN

Der Erfolg eines Geschäftsplans wird nicht nur durch seinen Inhalt, sondern auch durch seinen Stil und seine Formatierung sichergestellt. Ein schlecht formatierter, nicht

grammatikalischer, zu allgemeiner oder im Gegenteil zu prägnanter Geschäftsplan zieht keine potenziellen Investoren an.

#### Bei der Entwicklung eines Geschäftsplans folgende Schreib- und Formatierungsvorschriften müssen beobachtet werden:

- ▶ Sätze müssen kurz, klar und direkt sein. Es besteht keine Notwendigkeit für verbale Äußerungen. Es gibt keine Notwendigkeit, viele Emotionen in den Geschäftsplan zu stecken. Es ist keine Zusammensetzung, sondern eine Reihe von technischen und wirtschaftlichen Dokumenten. Der Geschäftsplan muss lakonisch und sachlich sein. Es wird nicht empfohlen, allgemeine und vage Ausdrücke zu verwenden. Der Leser eines Geschäftsplans nimmt zu wenig akademische und wissenschaftliche Kompositionen wahr;
- ▶ Es wird nicht empfohlen, Fachjargon und komplizierte Begriffe zu verwenden. Der Geschäftsplan muss einfach sein, damit Laien sie verstehen.
- ▶ Der Geschäftsplan muss nur die relevanten Informationen enthalten - nur relevante (wichtige) Informationen. Es besteht keine Notwendigkeit, allgemeine Urteile, "Exkursionen" zur

- Theorie zu verwenden;
- ▶ Der Geschäftsplan muss real sein, basierend auf echten und verifizierten Informationen. Ein "rosaroter" Geschäftsplan gibt niemandem etwas Positives, und es könnte sogar Schaden anrichten. Ein Geschäftsplan, hauptsächlich und vor allem, ist für den Unternehmer selbst notwendig; folglich könnte ein voreingenommener Plan nur die Erreichung des Ziels beeinträchtigen;
- ▶ Der Geschäftsplan ist die Visitenkarte des Unternehmens. Grammatikfehler, unschönes Design, ungenaue Daten und Inkonsistenz schädigen das Prestige des Unternehmens und könnten ein Grund negativer Konsequenzen sein, z. Kredit- oder Investitionsverweigerung;
- ▶ Fotos, Diagramme, Diagramme, Tabellen, Schemata usw. helfen bei der Interpretation der Informationen. Eine

## Entwicklung und Formatierung eines Business Plans

korrekte Anwendung der Instrumente kann den Eindruck über den Geschäftsplan und seine Wahrnehmung erheblich verbessern;

- ▶ Es ist erforderlich, sich um die Struktur des Geschäftsplans zu kümmern. Der Text muss in kurze Unterkapitel aufgeteilt werden. Verschiedene Farben, Schriftarten usw. könnten verwendet werden, um die Komponenten des Geschäftsplans hervorzuheben. Ein gut strukturierter und formatierter Text ist leicht zu lesen und erregt Aufmerksamkeit. Es darf nicht in eine Masse ähnlicher (unattraktiver) Produkte "sinken", die auf den Tisch eines potenziellen Anlegers gestellt werden. Der Businessplan muss sich vor dem Hintergrund abheben;

- ▶ Schlüsselvorschläge und Schlussfolgerungen müssen im Geschäftsplan hervorgehoben werden;
- ▶ Es besteht keine Notwendigkeit, den Geschäftsplan mit Informationen zu überlasten. Wenn es notwendig ist und die Art der Angelegenheit erklärt, könnte es in Anhängen platziert werden;
- ▶ eine angemessene Zeit muss gewählt werden, um den Geschäftsplan zu schreiben - es muss getan werden, wenn es keine Probleme gibt und alles perfekt läuft;
- ▶ bei der Ausarbeitung des Geschäftsplans ist es erforderlich, auf die Grundsätze der Planung (Grundprinzipien) Bezug zu nehmen;

## Entwicklung und Formatierung eines Business Plans

### GRUNDSÄTZE DER PLANUNG:

Die empfohlene Größe des Geschäftsplans beträgt 30-40 Seiten.

- ▶ Partizipationsprinzip - da viele Unternehmensmitarbeiter am Planungsprozess beteiligt sein müssen als möglich;
- ▶ Erfolgs- und Kontinuitätsprinzip - alle funktionalen Pläne (z. B. die Marketing-, Produktions-, Finanz- und Organisationspläne) müssen miteinander in Beziehung stehen, voneinander abgeleitet sein;
- ▶ Flexibilitätsprinzip - Der Geschäftsplan muss korrigiert werden, wenn Änderungen im internen und externen

Umfeld auftreten.

- ▶ Sorgfältigkeits- und Genauigkeitsprinzip - Planung muss auf einer sorgfältigen und genauen Untersuchung der Situation, Trends und faktischen Schlussfolgerungen, der neuesten wissenschaftlichen Entdeckungen basieren und wissenschaftlich begründet sein; Der Geschäftsplan muss so kurz und detailliert sein, wie es die internen und externen Umstände erfordern.

# Der Business Plan Kapitel

## TITELBLATT

Die Titelseite des Geschäftsplans muss lakonisch und ansprechend sein. Es muss keine Details und unnötige Dinge enthalten. Die Titelseite zeigt den Namen des Unternehmens, die Rechtsanschrift, den Titel des Geschäftsplans und das Produktionsjahr. Die im Geschäftsplan enthaltenen Informationen zeigen die Vielschichtigkeit des Unternehmertums, aber vor allem - seine künftige Politik; Daher muss ein potenzieller Investor vor der Vertraulichkeit dieser Informationen gewarnt werden. Aus diesem Grund könnte die Titelseite einen Hinweis auf Vertraulichkeit enthalten. Außerdem kann es erforderlich sein, dass die Titelseite den Geschäftsplan an den Autor zurückgibt, wenn es für den Investor nicht interessant ist.

UNTERNEHMENSNAME  
Gültige Adresse  
Telefon, E-Mail \_\_\_\_\_

GEHEIM

Es wird gebeten, den Geschäftsplan NAME SURNAME zurückzugeben, wenn Sie nicht daran interessiert sind

**TITEL DES GESCHÄFTSPLANS**

Unternehmensmanager: Name Nachname, Telefon

Business Plan Entwickler: Name Nachname, Telefon

Anfangsdatum der Planumsetzung xx.xx.xxxx  
Planen Sie die Implementierungsdauer xx Monate

*Ort und Jahr*

Abb. 1 – Anordnung der Informationen auf der Titelseite

# Der Business Plan Kapitel

## INHALT

Ein Inhaltsverzeichnis zeigt alle Details des Geschäftsplans, beginnend mit der Zusammenfassung bis zu den Anhängen. Es ermöglicht das schnelle Auffinden notwendiger Informationen. Kapitelüberschriften

im Inhaltsverzeichnis und im Text müssen identisch sein.

Jede Kapitelüberschrift benötigt die Seitenzahl auf der gegenüberliegenden Seite.

Inhalt	
Zusammenfassung .....	3.
1. Beschreibung des Unternehmens und der Industrie .....	4.
2. Eigenschaften des Produkts .....	6.
3. Marktanalyse .....	8.
4. Konkurrenzanalyse .....	10.
5. Marketingplan .....	15.
6. Produktionsplan .....	17.
7. Organisationsplan .....	20.
8. Finanzplan .....	24.
9. Mögliche Risiken .....	30.
Anhänge .....	35.

Abb. 2. Beispiel für das Inhaltsverzeichnis eines Geschäftsplans

## ZUSAMMENFASSUNG

Eine Zusammenfassung ist eine Zusammenfassung des Geschäftsplans oder eine Zusammenfassung seiner wichtigsten Schlussfolgerungen. Der Zweck der Zusammenfassung besteht darin, dem Zielpublikum zu

helfen, zu verstehen, was der Geschäftsplan beinhaltet und was im Detail erläutert wird. Die Zusammenfassung muss kurz und knapp sowie attraktiv und interessant sein, um Interesse zu wecken und in der Zielgruppe den

## Der Business Plan Kapitels

Geschäftsplan zu Ende zu lesen. Dies bedeutet, dass die Zusammenfassung nicht nur aufgrund ihrer Größe, sondern auch aufgrund ihrer Qualität angesichts der Besonderheiten des Unternehmens und der Interessen des Geschäftsplans Beachtung finden muss. Die empfohlene Länge der Zusammenfassung

beträgt 1-2 Seiten. Es könnte nur geschrieben werden, wenn alle anderen Kapitel beendet sind.

Beim Schreiben der Zusammenfassung muss sich das Unternehmen daran erinnern, dass es sich um seine Visitenkarte handelt.

Die folgenden Informationen sollten in die Zusammenfassung aufgenommen werden:

- ▶ kurze Beschreibung des Unternehmens (Name, Eigentümer, Standort), die Merkmale der Ausgangssituation, von der aus die geplante Tätigkeit voraussichtlich beginnen wird;
- ▶ kurze Beschreibung des Produkts, das auf dem Markt verkauft werden soll, Angabe, wofür es bestimmt ist, was der Verbraucher benötigt und was sich von den Konkurrenzprodukten unterscheidet, wobei die Haupteigenschaften des Produkts hervorgehoben werden;
- ▶ eine kurze Analyse der Marktsituation, wobei angegeben wird, welche Verbraucher das Produkt kaufen werden, welche Menge des Produkts voraussichtlich verkauft wird, welche die Hauptwettbewerber sind und welche Vorteile sie haben;
- ▶ kurze Beschreibung der Produktion und des Arbeitsmanagements im Unternehmen, Einblick in seine Technologien;
- ▶ kurze Analyse der erwarteten Risiken;
- ▶ Kurzer Überblick über den Marketingplan;
- ▶ Merkmale der Investitionen, die für die Produktion oder den Verkauf des Produkts erforderlich sind, unter Angabe der Finanzierungsquellen;
- ▶ Beurteilung der Situation und des Fortschritts des Unternehmens sowie seiner Aussichten unter Angabe des Zeitraums, für den der Geschäftsplan entwickelt wurde.

## Der Business Plan Kapitel

### 1. BESCHREIBUNGEN DES UNTERNEHMENS UND DER VERWANDTEN INDUSTRIE

Dieses Kapitel des Geschäftsplans beschreibt das Unternehmen, seine Eigentümer, das Geschäft, die Branche, in der es tätig ist, und das Umfeld für das Unternehmertum, in dem es tätig ist.

Es wird empfohlen, in diesem Kapitel die folgenden Informationen zum Unternehmen anzugeben:

- ▶ Name des Unternehmens unter Angabe der Rechtsform; Art der wirtschaftlichen Tätigkeit des Unternehmens;
- ▶ Standorte des Unternehmens und seiner Tochtergesellschaften (falls geplant);
- ▶ Geschichte des Betriebs des Unternehmens oder der Geschäftsidee;
- ▶ Größe des Eigenkapitals;
- ▶ Eigentümer, ihre Anteile am Eigenkapital;
- ▶ Mission des Unternehmens: Warum wurde es gegründet und warum sollte es weiter funktionieren?
- ▶ Geschäftsziele (die Situation, die der Unternehmer anstrebt);
- ▶ Faktoren, die das Geschäft beeinflussen.

Eine Beschreibung des Geschäfts ist in **Tabelle 2** dargestellt.

## Der Business Plan Kapitels

### ALLGEMEINE INFORMATIONEN ZUM GESCHÄFT (TABELLE 2)

CHARAKTERISTIK	BESCHREIBUNG
Unternehmensname, unter Angabe der Rechtsform des Unternehmens	
Art der wirtschaftlichen Tätigkeit des Unternehmens, Angabe des NACE-Codes	
Geschäftsregistrierungsnummer oder andere Registrierungsdaten	
Gesetzliche Adresse	
Telefon	
E-Mail-Adresse	
Informationen zur Bank	
KONTOINHABER	
BANKKONTONUMMER	
SWIFT CODE	
BANK NAME	
BANKADRESSE	
Adresse der Schlüsselproduktionsstätte	
Angaben zur Muttergesellschaft (falls vorhanden)	
Angaben zu Tochterunternehmen (falls vorhanden)	
Angaben zu verbundenen Unternehmen (falls vorhanden)	
Standorte und Eigenschaften der verbundenen Unternehmen (falls vorhanden)	

## Der Business Plan Kapitel

Beschreiben Sie den Standort des Unternehmens, ist es wichtig, seine Vorteile zu betonen oder Nachteile, unter Berücksichtigung der folgenden Faktoren:

- ▶ Ertragsniveau;
- ▶ Verfügbarkeit von Arbeitskräften;
- ▶ Nähe von Verbrauchern und Lieferanten;

- ▶ Transportmöglichkeiten;
- ▶ lokale Rechtsdokumente;
- ▶ Steuern bezahlt.

Bei der Gründung eines neuen Unternehmens muss erklärt werden, warum der jeweilige Standort ausgewählt wurde und wie sich alle oben genannten Faktoren auf den Gewinn, die Kosten und den Umsatz des Unternehmens auswirken. Es wird empfoh-

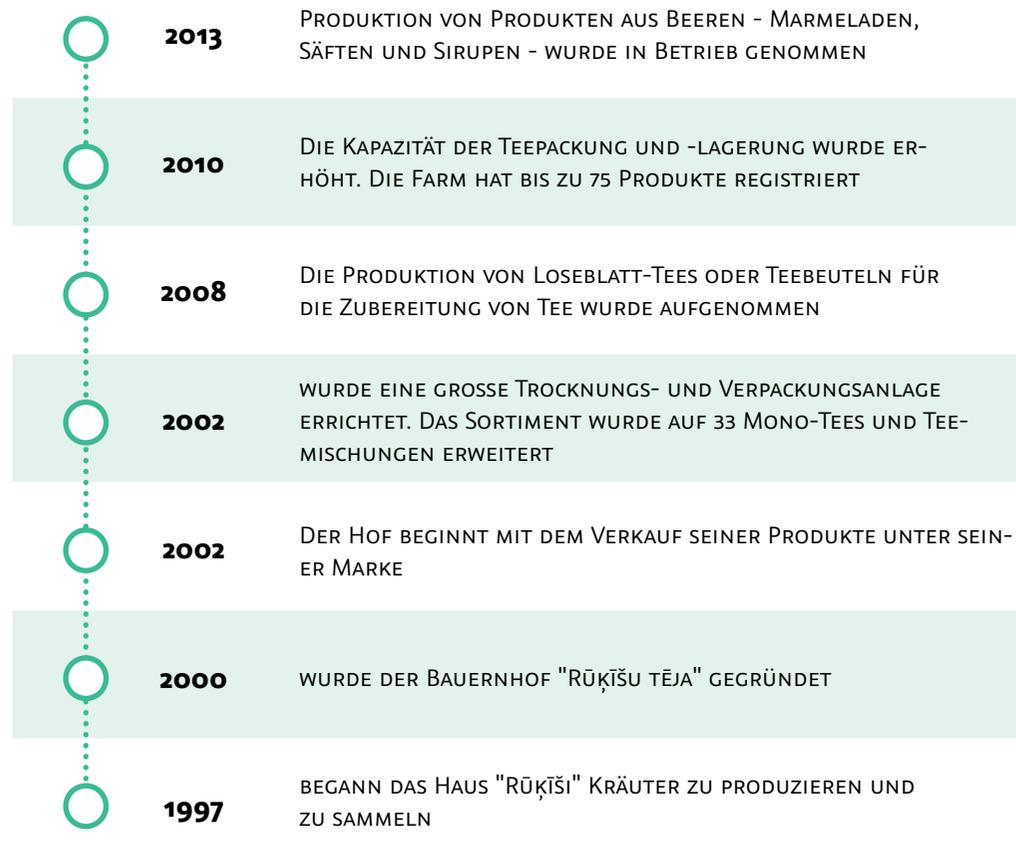
len, dem Geschäftsplan oder seinem Anhang eine **Karte (Schema)** hinzuzufügen, in der der Standort des Unternehmens angezeigt wird. Informationen zum Ursprung des Unternehmens finden Sie in **Tabelle 3**.

### HISTORISCHE INFORMATIONEN ZUM GESCHÄFT (TABELLE 3)

EIGENSCHAFTEN	BESCHREIBUNG
Jahr und Motive der Gründung des Unternehmens	
Gründer, ihre Rolle bei der Gründung des Unternehmens	
Veränderung in der Zusammensetzung der Eigentümer seit der Gründung	
Verpflichtung der Eigentümer in der Führung des Unternehmens	
Aktuelle Errungenschaften des Unternehmens	

## Der Business Plan Kapitels

### DIE FARM "RŪĶĪŠU TĒJAS" ZEIGT IHRE GESCHICHTE WIE FOLGT:



Einem neu gegründeten Unternehmen wird empfohlen, die Geschichte der Geschäftsidee (wie die Idee entstanden ist, welche Voraussetzungen dazu beigetragen haben) zu

skizzieren und die zugrunde liegenden Motive und die Gründungsdauer des Unternehmens anzugeben.

## Der Business Plan Kapitel

### Wichtige Motive, um das Geschäft zu starten:

- ▶ Wichtige Motive, um das Geschäft zu starten:
- ▶ Ich möchte individuell unabhängig sein und Selbstverwirklichung erreichen
- ▶ Verbesserung des Familienwohlstands
- ▶ Motiv, um das Eigentum und den Reichtum wieder aufzufüllen
- ▶ möchte das Leben verändern
- ▶ Nutzung der beruflichen Bildung und des intellektuellen Potenzials, die im Laufe des Lebens erworben wurden
- ▶ vorherige Beschäftigung
- ▶ Erfüllung persönlicher Wünsche und Träume

Die Produktion und Verarbeitung von Kräutern wird sowohl von Landwirten mit Erfahrung als auch von solchen betrieben, für

die dieses Gebiet völlig unbekannt ist. Oft sind sie diejenigen, die Agronomie oder eine Farm besitzen.

### Unternehmer in Lettland nennen sehr unterschiedliche Gründe, warum sie angefangen haben und weiter produzieren und Sammeln von Kräutern, z.B.:

- ▶ möchte den Lebensstil grundlegend verändern, von einer Stadt in eine ländliche Gegend ziehen und etwas Unkonventionelles tun;
- ▶ möchten "grün" leben und gesunde Produkte produzieren;
- ▶ externe Ermutigung, z.B. von Krautverarbeitungsbetrieben, die Krautlieferanten und Kräutersammler suchten;
- ▶ möchte verdienen;
- ▶ Bewusstsein dafür, dass wertvolle Arbeit geleistet wird; Neben dem Anbau, der Sammlung und der Verarbeitung von Kräutern werden Gruppen von interessierten Personen ausgebildet, wodurch ihr Interesse an dieser Industrie wächst und ein gesunder Lifestyle.

## Der Business Plan Kapitels

### Unternehmer aus Vidzeme seine Erfahrungen teilt:

„Ich wohnte in Riga, dann lebte ich in der Hauptstadt und, wie viele Künstlerfamilien, Ich hatte ein Haus auf dem Land. Und wir begannen darüber nachzudenken, was für zusätzliche Aktivität zu engagieren Sie sich. Ich habe Brot gebacken, gelernt, Apfelbaum Blätter zu gären - es ist eine nationale Lettische Technik, um Tee zuzubereiten, der dem schwarzen Tee ähnlich ist. Eigentlich habe ich angefangen und dachte, warum solch ein Tee in Riga verkauft werden könnte? In den 1990er Jahren war kein solcher Tee verfügbar in Geschäften. Es war jedoch nicht einfach. Sie müssen wissen, ob es einen Markt gibt Nachfrage. Ich war furchtlos und dachte, dass der Tee so lecker ist, dass es wäre auf dem Markt sicher gefragt! "

Als die neuen Zeiten begannen [nach der Wiedererlangung der Unabhängigkeit], eine pharmazeutische Fabrik begann nach jemandem zu suchen, der Kräuter dafür anbauen würde, und dann haben wir uns beworben. Im Anfang der 90er Jahre wurden wir ausgebildet und nach einem Jahr hatten wir die erste Ernte. In unserer In der Gegend gab es etwa 30 Kräuterzüchter, von denen nur zwei eine gute Ernte hatten. Am Anfang musste jeder Baldrian wachsen, später kauften wir Sämlinge von Johanniskraut und erworbene Samen von Majoran und Kamille. Jetzt wachsen wir mehr als 20 verschiedene Kräuter. "

### Ein Unternehmer aus Latgale sagte:

„Ich hatte eine kleine Landfläche, und ich habe immer noch eine kleine Fläche; Mein Gebiet muss ausgebeutet werden eine Möglichkeit, eine höhere Wertschöpfung zu generieren. Aus diesem Grund habe ich mich entschieden, Kräuter anzubauen, wie die Land war nicht geeignet für Getreide"

## Der Business Plan Kapitel

### Für einen Bauernhof aus Nordlettland wurde der Weg zum Kräutergeschäft aufgezeigt Bienen.

„Wir hatten mehrere Bienenstöcke. Wir begannen nach Nektarpflanzen zu suchen, um gutes Futter zu liefern für unsere Bienen. Es stellte sich heraus, dass 80-90% der Nektarpflanzen Kräuter waren. Wir haben einen abgeschnitten größere Fläche mit ihnen als unsere Bienen benötigt; Deshalb haben wir angefangen zu denken – vielleicht wir könnten extra Geschäfte machen".

Gesundheitliche Probleme in der Familie machten einige Betriebe in Kurzeme zur Übernahme der Produktion von Kräutern. Durch die Änderung ihrer Ernährung - Verzicht auf Zucker, Weizen Brot und Kaffee und konsumieren die Kräuter wachsen in der Nähe -, die Gesundheit verbessert. Die Einstellung zugunsten einer gesunden und umweltfreundlichen Haltung ändern. Die Bauern vereinigten diese Denker auf die gleiche Weise und folglich auch zu einem Umweltgesundheit Familie entstanden. Gutes tun für die Natur und die eigene Gesundheit ist das Motto dieses Vereins.

Wenn es notwendig ist, Landressourcen für die Umsetzung der Geschäftsidee zu nutzen, ist die Eigenschaften der Ressourcen sollten in einer Tabelle angegeben werden (siehe **Tabelle 4**).

## Der Business Plan Kapitels

### MERKMALE DER LANDRESSOURCEN (TABELLE 4)

BODENNUTZUNGEN	BEREICH, HA	AUFTEILUNG DER GESAMTFLÄCHE, %	NICHT GENUTZTE LANDWIRTSCHAFTLICHE BEREICH VERTEILUNG, %
1. Gesamtfläche des Landes		100	✘
2. UAA			100
Ackerland			
Wiesen			
Weiden			
Obstplantagen			
3. Landwirtschaftliche landwirtschaftliche Fläche			
4. Vermieteter UAA-Bereich			
5. Nicht genutzte landwirtschaftliche Fläche			✘
Wald			✘
Bereich unter Gebäuden			✘
Straßen, Gräben			✘
Strauch			✘
Teich			✘
...			✘

Zum Beispiel bewirtschaftet ein Unternehmer 40 Hektar Land. Wie die Nachfrage nach das von der Farm produzierte Getreide nahm ab, der Unternehmer entschied sich für den Anbau Kräuter. Der schlanke, unfruchtbare Boden wurde zur besten Lösung. Zur Zeit sind 12 ha Die gesamte Farmfläche ist mit Kräutern gesät, 8 ha sind unter Beeresträuchern (Aronia, Johannisbeere, Quitte, Weißdorn), während die anderen Felder mit Nektarpflanzen geerntet werden (Borretsch, Phacelia, Ysop, Majoran, Sonnenhut und gelber Klee). In lokaler Wiesen und Wälder, der Unternehmer sammelt Mädesüß, Weidenröschen und Birken Baum- und Himbeerblätter.

## Der Business Plan Kapitel

Eine andere Farm enthüllt, dass es für die Farm schwierig ist zu sagen, welcher Bereich unter Kräutern liegt, denn die Kräuter wachsen sowohl auf dem 29,6 ha großen Ackerland der Farm und in den nächsten Wäldern. Die Bauern sammeln Preiselbeere, Himbeere und Blaubeere Blätter, Birkenknospen und Blätter in den nächsten Wäldern, sowie viele andere Dinge.

Ein anderer Bauernhof erzählt, dass seine Landfläche sehr groß ist, da Gartenpflanzen mit kombiniert werden Tees. Insgesamt hat der Hof eine Fläche von 148 ha. Der Hof hat viele wilde Wiesen die spät gemäht werden, damit die Pflanzen ihre Samen verbreiten können. Intensiv Felder, auf denen Kräuter angebaut werden, sind fünf Hektar groß..

Zur Charakterisierung der Eigentümer von Eigenkapital und Eigenkapitalanteilen wird empfohlen **Tabelle 5** auszufüllen.

### MERKMALE DER FARM AKTIENBESITZER (TABELLE 5)

ANZAHL	EIGENKAPITAL-INHABER	TYPEN VON EIGENTUM IN EIGENKAPITAL VERTRETEN	ANZAHL DER EIGENKAPITAL-ANTEILE	ANTEIL DER EIGENKAPITAL-ANTEILE, %
1.	Name und Nachname der natürlichen Person	<input checked="" type="checkbox"/> privat <input type="checkbox"/> Staatseigentum <input type="checkbox"/> Stadt <input type="checkbox"/> gemischt	50	42
2.	Name der juristischen Person (Firma)	<input type="checkbox"/> privat <input type="checkbox"/> Staatseigentum <input type="checkbox"/> Stadt <input checked="" type="checkbox"/> gemischt	60	50
3.	Stadt	<input type="checkbox"/> privat <input type="checkbox"/> Staatseigentum <input checked="" type="checkbox"/> Stadt <input type="checkbox"/> gemischt	10	8
4.	...	<input type="checkbox"/> privat <input type="checkbox"/> Staatseigentum <input type="checkbox"/> Stadt <input type="checkbox"/> gemischt		

## Der Business Plan Kapitels

Wenn die Anzahl der Besitzer 10 nicht überschreitet, müssen Informationen über alle Eigentümer sein in **Tabelle 5**. Wenn die Anzahl der Eigentümer groß ist, müssen Informationen über diejenigen, die mehr als 10% besitzen, vorgelegt werden.

Es ist besser, **die Mission des Unterneh-**

**mens** im Geschäftsplan zu zeigen, da es die Partner, Mitarbeiter, Kunden und Investoren von der Notwendigkeit und der Rolle des Unternehmens sowie von Wachstumsmöglichkeiten überzeugt. Die Mission zeigt die Bedeutung der Existenz des Unternehmens und das allgemeine Ziel.

**Die Mission ist immer einzigartig, individuell und ihre Natur wird durch folgende Faktoren bestimmt:**

- ▶ Die Mission ist immer einzigartig, individuell und ihre Natur wird durch folgende Faktoren bestimmt:
- ▶ Geschichte des Unternehmens - seine Erfolge und Misserfolge, Erfahrung, konventionelle wirtschaftliche Aktivitäten, Kunden;
- ▶ Kultur des Unternehmens - ein System von internen Werten und Normen, die Art der gegenseitigen Beziehungen zwischen den Mitarbeitern;
- ▶ Machtstruktur - der Stil des Managements, das Vertrauen zwischen Managern und Angestellten.

**Die Mission des Unternehmens muss umfassen:**

- ▶ zu erreichende Ziele;
- ▶ der Bereich der wirtschaftlichen Tätigkeit des Unternehmens;
- ▶ Moralkodex des Unternehmens (sein Image, Werte usw.);
- ▶ Techniken, um das Geschäft zu machen.

**Die Mission ist in einer ziemlich ähnlichen und leicht wahrnehmbaren Weise ausgedrückt.**

**99** Die Mission ist in einer ziemlich ähnlichen und leicht wahrnehmbaren Weise ausgedrückt. Die Aktiengesellschaft "MADARA Cosmetics" wurde 2006 gegründet, und die Marke MADARA, die das Unternehmen darstellt, war der lokale Pionier auf dem Gebiet von Kosmetika. Die Mission von MADARA besteht darin, gezielt die Gelegenheit

## Der Business Plan Kapitel

zu nutzen natürliche, effektive und wirklich sichere Öko-Kosmetik für so viele Frauen auf der Welt wie möglich. Die Marke MADARA möchte die Öko-Kosmetik, die von der Firma "MADARA Cosmetics", die jeder Frau zur Verfügung steht. Jede Frau verdient, die ökologisch besten, sichersten und effektivsten auszuwählen und zu erwerben Kosmetik, die ihre natürliche Schönheit zum Blühen bringt und die Umwelt nicht schädigt. MADARA wurde geschaffen, damit Sie die Wahl haben, das geeignetste zu verwenden wirklich natürliche Öko-Kosmetik, egal in welchem Teil der Welt du lebst.

Der Businessplan zeigt auch **die Ziele des Business** - Performance-Parameter des Unternehmens -, dessen Erreichung in der Mission des Unternehmens definiert ist und auf die sich die wirtschaftliche Tätigkeit des Unternehmens bezieht. Zu berücksichtigen

ist, dass die Ziele einzelner Organisationseinheiten aufeinander abgestimmt werden müssen und im Einklang mit den allgemeinen Zielen des Unternehmertums stehen. Die Ziele von Unternehmerteam sind in sieben Bereichen angesiedelt (siehe **Tabelle 6**).

### ZIELE DER GESCHÄFTS- UND SUB-ZIEL-INDIKATOREN (TABELLE 6)

ZIELE	SUB-ZIEL-INDIKATOREN
Märkte	→ Marktanteil, Umsatz, Eintritt in neue Märkte
Rentabilität	→ Gewinn, Nettoergebnis-Marge, Eigenkapitalrendite, Rohertragsmarge und andere Arten von Gewinnmargen
Finanzielle Stabilität	→ Bonität, Liquidität, Eigenfinanzierungsgrad, Kapitalstruktur
Soziale Ziele	→ Zufriedenheit mit der Arbeit, Sozialschutz Ebene, soziale Integration, Persönlichkeitsentwicklung
Prestige und Position auf dem Markt	→ Unabhängigkeit, Image in der Gesellschaft, Einstellung zum politischen Klima, Anerkennung in der Gesellschaft
Innovation	→ Produktion neuer Güter, Eintritt in neue Märkte, Anwendung neuer Technologien, Einsatz neuer Produktions-Management-Techniken
Personal	→ Einkommensniveau, interessante und vielseitige Jobs, bessere Arbeitsbedingungen, Karrierewachstum

## Der Business Plan Kapitels

### Die Ziele müssen sein:

- ▶ quantitativ ausgedrückt;
- ▶ zeitgerahmt;
- ▶ real und erreichbar.

Das Ziel von MADARA ist es, eine der bekanntesten natürlichen Marken zu werden Kosmetik in Europa. Das Unternehmen unternimmt Anstrengungen, damit ... Frauen in jedem europäischen Land bezeichnet MADARA als eine der drei bekanntesten und beliebtesten Kosmetikmarken. Wenn dieses Ziel erreicht ist, kann man behaupten, dass es MADARA gelungen ist Frauen schöner und glücklicher - die Welt ist besser geworden, etwas sicherer und sauberer Platz zum Leben..

### Das Unternehmen "Dr. Tereško tējas" hat ein Motto definiert:

„Lasst Gottes Gartenkräuter allen Menschen in der Welt Gesundheit und Stärke geben besonders in Lettland.“

Es wird empfohlen, eine **SWOT**-Analyse durchzuführen, um die Faktoren aufzuzeigen, die das Unternehmertum im Geschäftsplan beeinflussen. SWOT-Analyse ist eines der klassischen Werkzeuge für Entrepreneurship Environment Analysis. Einer der Vorteile der SWOT-Analyse besteht darin, dass sowohl die internen als auch die externen Umgebungen für das Unternehmen untersucht werden. Eine Analyse der externen Umgebung identifiziert, was vom Unternehmen getan werden soll. Eine Analyse der internen Umgebung identi-

fiziert, was das Unternehmen tun kann. Der Unternehmer ist nicht in der Lage, das äußere Umfeld zu beeinflussen - er könnte nur untersucht werden -, während das interne Umfeld das zu verbessernde ist (durch Neuordnung, Optimierung, Schaffung günstiger Bedingungen), und dadurch erhebliche Vorteile bringt qualitative und quantitative Veränderungen. SWOT-Analyse ist nützlich und bequem durchzuführen Periodische Analysen der Einflussfaktoren. **Tabelle 7** enthält eine allgemeine Liste potenzieller Faktoren.

## Der Business Plan Kapitel

### SWOT-ANALYSE DES UNTERNEHMENS (IDEEN) — TABELLE 7

STÄRKEN	SCHWÄCHEN
Kapazität	Unzureichende Kapazität
Wettbewerbsvorteil	Wettbewerbsnachteile
Ressourcen, Mittel, Mitarbeiter	Finanzen
Erfahrung, Wissen, Information	Bekannte Unvollkommenheit
Finanzielle Reserven, Gewinn	Fristen und Probleme, um die Fristen einzuhalten
Marketing - Erreichbarkeit, Vertrieb, Bewusstsein	Mangel an Bargeld
Innovative Aspekte	Vagheit
Geografische Position	Schlechte Wahrnehmung von Informationen
Mangel an Moral, Vertrauen, Führung	Lack of morale, trust, leadership
Qualifikation, Zertifikate, Akkreditierung	Akkreditierung, Zertifizierung
IT, Kommunikation, Systeme	Prozesse und Systeme
Kultur, Haltung, Verhalten	Schlechtes Management
Management	
CHANCEN	DROHUNGEN
Markterweiterung	Politischer Einfluss
Schwächen der Wettbewerber	Wirkung von Rechtshandlungen
Trends in der Produktion oder im Lifestyle	Umwelteinflüsse
Technologischer Fortschritt und Innovation	IT-Entwicklung
Globale Auswirkungen	Absichten von Wettbewerber
Neue Märkte, Marktnischen	Marktnachfrage
Exporte, Importe	Neue Technologien, Dienstleistungen
Neue Verträge	Wichtigste Partner und Verträge
Produktentwicklung	Barrieren
Information und Forschung	Verlust von Schlüsselmitarbeitern
Zusammenarbeit, Vertrieb	Verlust der finanziellen Unterstützung
Mengen, Produkte, Volkswirtschaften	Wirtschaft - Inland, Ausland
Auswirkungen der Jahreszeit und Wetterbedingungen	Auswirkungen der Jahreszeit und Wetterbedingungen

## Der Business Plan Kapitels

**Am Ende von Kapitel 1 gibt der Geschäftsplan die Merkmale der Branche an, in der das Unternehmen tätig ist und in der folgende Informationen bereitgestellt werden:**

- ▶ Besonderheiten dieser Industrie;
- ▶ Schlüsselindikatoren der Industrie, basierend auf statistischen Daten;
- ▶ Trends in der Industrie und eine Analyse der Trends;
- ▶ Zyklen und Saisonalität in der Industrie;
- ▶ Aussichten für die Industrie;
- ▶ Exportpotenzial für die Industrie.

„Vor Beginn der Geschäftstätigkeit ist es wichtig, sich mit dem Ganzen vertraut zu machen Situation in der Branche zu verstehen, was der Unternehmer erwarten konnte. Anbau, Ernte und Verarbeitung von Kräutern beinhalten dabei vielfältige Aktivitäten bietet Möglichkeiten sowohl für den konventionellen als auch den ökologischen Landbau. Einer muss zu verstehen, dass die Wahl der Art der wirtschaftlichen Aktivität damit verbunden sein könnte Zertifizierung, mehr Ausbildung und verschiedene Anforderungen von nationalen und EU-rechtlichen festgelegt Unterlagen. Ideen über gesunde Lebensweise, organisch produzierte und "reine" Produkte, einschließlich Medikamente, Ernährung, Kosmetik, Haushaltschemie usw., werden zunehmend populär in der Welt; daher kann man behaupten, dass solche Produkte drin sind hohe Nachfrage.“

„Als wir eine Ausstellung im Ausland besuchten, zum Beispiel in England, konnten wir sehen dass die Hersteller viele verarbeitete Produkte anbieten: Extrakte, Öle, Deodorants, Blumenwasser. Und alles war meistens "organisch“.“

Zur gleichen Zeit geben Kräuterpflanzer zu, dass es immer schwieriger wird, zu sammeln Wildkräutern, vor allem in den Gemeinden, in denen intensiv Landwirtschaft betrieben wird. Unberührte Wiesen mit einer großen Pflanzenvielfalt werden knapp.

## Der Business Plan Kapitel

**Ein Bio-Unternehmer teilt ihre Erfahrung:**

„Wir könnten uns in der Welt für das Sammeln von Wildkräutern interessieren weil wir im Vergleich zu keinem anderen Land billige Kräuter produzieren können. Es ist möglich, billige Pfefferminze, Baldrian und alles, was angebaut werden könnte, zu produzieren. Gegenwärtig haben wir noch wilde Pflanzen, aber sie werden knapp. Wegen intensiv Landwirtschaft, Land wird bis zum Rand des Grabens, Teichs und Sees beackert, Wälder werden protokolliert und auch gesprüht. Selbst alle Steinhäufen werden gespritzt! Ich weiß nicht, wo ich hinkommen könnte Willowherb in ein paar Jahren. Brennessel ist jetzt knapp.“

Trends im Zusammenhang mit der Produktion und Verarbeitung von Pflanzen und deren Verwendung in der Produktion von anderen Produkten muss identifiziert werden, wie die Trends direkt beeinflussen Aussichten für ein potenzielles Unternehmen. Zum Beispiel ist es heute möglich zu wachsen einzelne Teile einer Pflanze in einem Labor, die dann zur Herstellung bestimmter verwendet werden organische Verbindungen, um einige Kosmetikprodukte herzustellen. So technologisch Lösungen in der Zukunft könnten die Nachfrage nach natürlich gewachsenen Pflanzen reduzieren.

Unternehmer in Lettland geben zu, dass der Wettbewerb in der Branche hart ist, weil von in- und ausländischen Produzenten und Verarbeitern; außerdem, das gleiche zu produzieren Produkt in Lettland und zum Beispiel in südlichen Ländern (Rumänien, Bulgarien) wo das Klima anders ist, ist eine ganz andere Herausforderung. Die Umgebung für Unternehmertum, Steuerpolitik, Kontrollanforderungen, die Verfügbarkeit von saisonalen Arbeit, klimatische Bedingungen, Infrastruktur und andere Aspekte sind sehr unterschiedlich Länder und sogar ihre Regionen; Aus diesen Gründen muss man verstehen, ob Das Geschäft ist profitabel und könnte am jeweiligen Standort umgesetzt werden. Das Kräuterproduzenten geben zu, dass es für eine Farm viel schwieriger ist, ein Produkt zu lösen Verpackung und Lagerung Probleme und Kosten zu reduzieren und auch etwas Gewinn, wenn die Farm liegt in einer abgelegenen Gegend weit weg von der Hauptstadt oder dem Absatzmarkt. Durch sorgfältige Analyse der Situation ist es möglich, Gewinne zu machen. Allerdings zunächst viele potenzielle Unternehmer haben eine Täuschung über die notwendigen Investitionen, potenzielle Gewinne, Arbeit, der Absatzmarkt und Stabilität in der Branche.

## Der Business Plan Kapitels

**Einige Unternehmer glauben, dass die Produktion von Kräutern ein potenzielles Geschäft ist, Das ist durch das wachsende Interesse an einer gesunden Lebensweise bestimmt.**

„Ich bringe regelmäßig meine Tees zu verschiedenen“ grünen “Märkten und beobachte diese Käufer vermehrt dort einkaufen, und ich kann mich über meine Verkäufe nicht beklagen. Die Leute sind hungrig für reine Produkte. Kunden aus Skandinavien, wo ein grüner Lebensstil entsteht beliebt, haben auch Interesse gezeigt; aber nirgendwo anders als in Lettland aromatische Tees könnten angebaut werden — sie wissen nicht, wie man es macht“, gab der Unternehmer.

### 2. MERKMALE DER PRODUKTE

Die Beschreibung eines Produktes muss die ausgezeichneten Eigenschaften des Produktes hervorheben, die könnte den Käufer anziehen. Der positive Nutzeffekt muss identifiziert werden (Besonderheiten von das Produkt, von dem der Käufer profitiert, der den Käufer dazu veranlasst, das Produkt zu kaufen), was die

- ▶ Liste der angebotenen Produkte;
- ▶ äußere Erscheinung des Produkts;
- ▶ Haupteigenschaften des Produkts und die Vorteile für potenzielle Käufer sowie ein Vergleich des Produkts mit Konkurrenzprodukten;
- ▶ Schutz der Produkte und

Dieses Kapitel des Geschäftsplans muss sich auf alles beziehen, wofür Einnahmen generiert werden der Unternehmer. Wenn die Anzahl der angebotenen Produkte groß ist,

Rentabilität des Geschäfts (Kosten, Preis) und die zukünftige Geschäftsausweitung bestimmt.

Dieses Kapitel **charakterisiert umfassend alle Arten von Produkten Unternehmenslieferungen an den Markt** mit folgenden Informationen:

- ▶ Produktionsprozesse;
- ▶ Eigenschaften der exportierten Produkte und Aussichten für die Exporte;
- ▶ Lebensfähigkeit des Produkts;
- ▶ geplantes Produktportfolio in der Zukunft.

wird empfohlen, die Produkte zu gruppieren und eine vollständige Liste der Produkte in den Geschäftsplan in einem Anhang aufzunehmen Kapitel muss sich auf die Produkte konzentrieren, die nach Gruppen unterteilt sind.

## Der Business Plan Kapitel

**Einige Farm beschreibt sein Produkt wie folgt:**

„Der Hauptteil des Umsatzes wird durch den Verkauf von Tee erzielt. Die Tees werden entsprechend zubereitet nach dem Grundsatz - die Tees müssen gesund sein und gut schmecken. Die Teesorten produziert Von der Farm sind spezifisch, wie die Kräuter nur durch organische Techniken angebaut werden. Das Familie produziert die meisten Rohstoffe auf seinem Bauernhof. Die Farm wächst mehr als 30 Sorten Pfefferminze. Den Tees sind keine künstlichen Geschmacksverstärker beigefügt, die Kräuter werden nicht erhitzt, sondern in einem Solar Trockner getrocknet. Was Teemischungen anbetrifft, einige Wildpflanzen werden zu den angebauten Kräutern hinzugefügt, und die lokalen Pflanzen sind gut bekannt bei unseren Körpern. Tee Rezepte werden basierend auf der langen Erfahrung der Familie und gemacht die Zusammenarbeit mit seinen Kunden. Einige Rezepte sind seit zehn Jahren konstant. Neue Rezepte werden ebenfalls entworfen. Die Farm erhält auch Einnahmen aus der Produktion von Teebeutel. Seit Mai 2017 bietet die Farm eine Reihe von kosmetischen Cremes, Hydrolate, Salben und Balsame für Aromatherapie und Reflexzonenmassage. Diese Produkte sind zubereitet mit den Kräutern der Farm und den Tinkturen oder Aufgüssen von den Kräutern. Die Farm bietet auch Bauernhofbesuche und Seminare an.“

„Der Bauernhof “Rūķīšu tēja” bietet natürliche, schmackhafte und aromatische Produkte aus Art von Lettland während des ganzen Jahres. Seit dem Tag, an dem das Geschäft begann, Die Größe des Betriebes hat sich von weniger als einem Hektar auf mehr als 30 Hektar erhöht Mehr als 40 Kräuter werden angebaut. Sorgfältig geerntete Rohdrogen werden zu mehr als 80 Tees unter der Marke “Rūķīšu tēja”, und das Unternehmen ist eines der größten und bekanntesten Hersteller von Heilkräutern in Lettland. Das breite Sortiment an Tees wird durch Beerenprodukte - Marmeladen, Sirupe und Säfte - ergänzt, die zubereitet werden nach traditionellen Hausrezepten mit Beeren und Zuckerrübensirup. Das Bauernhof bietet Säfte, Sirup und Marmeladen aus Wald Blaubeeren und Moor Preiselbeeren in Lettland als exklusive Produkte geerntet. Der gesättigte Geschmack, Aroma und Farbe von Die Produkte stammen aus den natürlichen Eigenschaften der Pflanzen ohne Zusatz von Geschmack Enhancer, Farben und Verdickungsmittel. Die Produkte werden mit Technologien hergestellt, die Konservieren Sie die wertvollen Substanzen von Pflanzen so viel wie möglich.“

## Der Business Plan Kapitels

Der Hauptzweck eines Produkts ist es, die Bedürfnisse der Kunden zu erfüllen; entsprechend, die Aufgabe eines Geschäftsplans ist, den Hauptnutzen von dem Produkt zu spezifizieren und den Fokus auf den braucht das Produkt und nicht nur die technischen Eigenschaften des Produkts. Zum Beispiel

kaufen Menschen keine Zahnpasta (Produkt), sie kaufen Vertrauen, dass ihr Atem nicht unangenehm für andere ist (Nutzen); Landwirte kaufen keine Düngemittel, sie kaufen mehr Getreide, um in ihren Lagerhäusern verfügbar zu sein.

Bei der Beschreibung eines Produkts muss sich der Geschäftsplan auf Folgendes konzentrieren:

- ▶ Bereiche der Produkthanwendung;
- ▶ Faktoren der Produktattraktivität (siehe **Abbildung 3**);
- ▶ Vorteile des Produkts und die Faktoren, die es gewährleisten;
- ▶ Nachteile des Produkts und deren Beseitigung.

## Der Business Plan Kapitel



Fig. 3. Factors of attractiveness of a product

„Kräutertees sind eine der Anwendungen von Heilkräutern. Obwohl sie nicht ersetzen können Medikamente in Bezug auf die Wirksamkeit, reduzieren sie das Risiko von Krankheit, Hilfe in Fällen von chronischen Krankheiten und von milder Krankheit sowie Verbesserung der allgemeinen Gesundheit“, sagt ein erfahrener Biologe, Doktor der biologischen Wissenschaften und Spezialist für Kräuter, Dailonis Pakalns. Er erklärt, dass Herbst- und Winterdiäten Kräutertees enthalten müssen um sich auf die Winterzeit vorzubereiten - um den Übergang des Organismus zu optimieren von der warmen bis zur kalten und kalten Jahreszeit und um dem Organismus zu helfen, sich anzupassen negative Veränderungen in der Umwelt: niedrige Umgebungstemperaturen, Herbstregen und Nebel.

## Der Business Plan Kapitels

„Dailonis Pakalns weist darauf hin, dass pflanzliche Drogen nicht nur eine heilende Rolle spielen — Die Rolle von Kräutertees bei Diäten steigt, da in vielen Fällen die gleichen Kräuter enthalten sind dienen zur Herstellung von Tees, Gewürzen, Nahrungsergänzungsmitteln, diätetischen Produkten und Aromatherapieprodukte, die auf verschiedenen Ebenen die Funktionen des Organismus beeinflussen und wirken als Heilmittel, die Wohlbefinden und Lebenskomfort verbessern. Übrigens auf jeden Fall die aktiven Bestandteile von Pflanzen beeinflussen die Funktionen des Organismus mit variierenden Intensität in Abhängigkeit von der Dosis.“

Es wird empfohlen, die Vor- und Nachteile des Produkts zusammenzufassen in **Tabelle 8**.

### MERKMALE DER VOR- UND NACHTEILE DES PRODUKTS (TABELLE 8)

PRODUKTE		PRODUKTE	
Vorteile	Was garantiert ihnen?	Nachteile	Wie kann man sie vermeiden?

## Der Business Plan Kapitel

„Die Priorität der Farm "Rūķīšu tēja" ist die Lieferung von qualitativ hochwertigen Produkten. Etwa 95% seiner Teeprodukte wächst das Unternehmen und trocknet auf der Farm in um die Qualität kontrollieren und qualitativ hochwertige Produkte herstellen zu können. Die gesündeste und die am meisten benötigten Substanzen für den menschlichen Organismus sind diejenigen, die in der Pflanzen und Früchte, die auf dem gleichen Breitengrad angebaut werden.“

Der Geschäftsplan muss das äußere Erscheinungsbild des Produkts beschreiben, wie es den Anforderungen des modernen Designs entspricht. Es ist nützlich, Fotos, Skizzen und technische Zeichnungen in den Geschäftsplan aufzunehmen.

Der Geschäftsplan muss festlegen, wie sich das Produkt von den Produkten der Wettbewerber unterscheidet. Wenn es keine Unterschiede gibt, muss der Geschäftsplan angeben, wie das Unternehmen Kunden anlocken will.

Jeder Kräuterbauer steht vor Fragen: Was produziere ich? Wie mein Tee, pflanzliche Drogen, Öle oder andere Produkte werden sich von denen auf dem Markt unterscheiden? Jeder Unternehmer hat seine eigenen Erfahrungen und Taktiken. Einige wachsen, was unter den Bedingungen in Lettland leicht zu kultivieren ist und in der Markt (z. B. Kamille, Calendula, Pfefferminze), während andere ein Risiko eingehen und exotische Pflanzen anbauen.

### Die Wahl einer Art zum Wachsen wird maßgeblich durch die Anforderungen an den Boden bestimmt und klimatische Bedingungen. Beispielsweise:

„Das Problem mit dem Anbau von Kräutern ist, dass jede Pflanze etwas anderes braucht. Zum Beispiel: Pfefferminze braucht einen feuchten und ziemlich leichten Boden, obwohl sie auch Lehm mag - und wir haben Lehmböden. Sie dürfen Pfefferminze nicht im selben Feld für zwei drei Jahre, da es nicht wächst. Es geht einfach zugrunde und stirbt aus; nur Wassermintze und Minze wächst in der Natur.“

### Die Wahl, welche Wildkräuter zu sammeln sind, hängt von der Marktnachfrage und der Verfügbarkeit der Kräuter insbesondere:

„Vom ersten Jahr an finde ich immer einen ausländischen Käufer, der sich für Brennessel interessiert, Erdbeerblätter, Erd-Holunder und Beifuß. Wenn Sie jedoch das Feld besprühen und kontrollieren Sie das Unkraut, kein Beifuß ist verfügbar. Ausländer

## Der Business Plan Kapitels

*sind bereit, dafür viel zu bezahlen weil sie diese Pflanze nicht haben. Amerikaner sagten: Wir können keinen Löwenzahn mehr bekommen wegen intensiver Landwirtschaft und bebauter Flächen"*

*Wie das Endprodukt aussehen wird, hängt davon ab, wozu es dient weiter verwendet. Es gibt Züchter, die ihre Rohdrogen in großen Mengen verkaufen pharmazeutische Fabriken und andere Verarbeitungsbetriebe. In diesem Fall gibt es keine B. an die Attraktivität von Verpackungen für Endverbraucher denken, als die wichtigsten Qualitäten der Verpackung sind seine Fähigkeiten, die pflanzliche Droge vor äußeren Einflüssen, Verschlechterung und Schädlingen. Allerdings, wenn das Produkt ist in kleineren Mengen abgepackt und für einzelne Verbraucher bestimmt, die Aussehen des Produktes und seiner Verpackung sowie seine Funktionalität sind wichtig. Die Produzenten achten auf die Entwicklung ihrer Marken und ihrer Farm.*

Anerkennung Es ist sinnvoll, sich um den Schutz geistigen Eigentums und Produktions-Know-how zu kümmern. Alle neuen Produkte, Ideen und Technologien sollten patentiert werden. Der Geschäftsplan muss die Situation mit Patenten und geistigem Eigentum sowie anderen Faktoren beschreiben, die als Vorteil gegenüber Wettbewerbern oder ihrer beherr-

schenden Stellung in der Branche dienen könnten. Alle Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, die vor dem Inverkehrbringen des Produkts durchgeführt werden müssen, müssen beschrieben werden. Die anfallenden Kosten und die aufgewendete Zeit müssen angegeben werden.

*Auch in Lettland nutzen Kräuterproduzenten und -verarbeiter die Gelegenheit, ihre Produkte zu patentieren Produkte, z.B. der Einzelbesitzer IK "55 mārītes" produziert mehr als 70 **Mono Tees (einzelne Kräutertees) und Multi-Kräuter-Tees** und hat eine Auswahl von pflanzlichen patentiert Tees und eine Reihe von Kräutertees. Das Unternehmen bietet auch pflanzliche Wärmeleitpads an.*

## Der Business Plan Kapitel

**Wenn das Unternehmen seine Produkte exportiert, sind die folgenden Schlüsselmerkmale in Bezug auf Ausfuhren müssen erbracht werden:**

- ▶ Länder;
- ▶ Verkaufsvolumen in jedem Land;
- ▶ Einnahmen verdient

**Zum Beispiel das Unternehmen "Dr. Tereško tējas" exportiert Tee in kleinen Mengen nach Irland, dem Vereinigten Königreich, Deutschland und den USA, hauptsächlich für die lettische Sprache Gemeinschaft.**

*Andere lettische Kräuteranbauer und -verarbeiter verkaufen ihre Produkte in Litauen, Deutschland und das Vereinigte Königreich. Die Suche nach Exportchancen erfolgt in Zusammenarbeit mit der Agentur für Investitionen und Entwicklung Lettlands (LIAA).*

**Einige Unternehmer teilen ihre Erfahrung:**

*„das Problem, dass wir die benötigte Menge nicht liefern können, da es sich um manuelle handelt Arbeit. Wir können natürlich mehr Leute einstellen, aber diese sind sehr exklusiv und ziemlich teure Dinge. Wir wissen, dass sehr viele Leute sie mögen, und wir nehmen individuelle Bestellungen. Wir haben ein Angebot von lettischen Amerikanern erhalten, aber es gibt ein Problem - Es ist nicht erlaubt, pflanzliche Produkte in die USA zu importieren - es gibt strenge Beschränkungen. Wir können uns nur auf den europäischen Markt konzentrieren. Wir haben unsere Produkte angeboten In Japan wurde noch keine gute Zusammenarbeit mit einem Vermittler aufgebaut. Das Das Interesse an unseren Produkten ist regelmäßig, aber wir sind noch nicht bereit dafür. Wenn wir etwas erhalten besonderes Angebot, wir würden es gerne nehmen.“*

Ein wichtiger Bestandteil der Produktplanung betrifft die Verbesserung des Produktes und die Entwicklung neuer Produkte.

## Der Business Plan Kapitels

### Die externen Gründe für die Entwicklung neuer Produkte sind wie folgt:

- ▶ Die externen Gründe für die Entwicklung neuer Produkte sind wie folgt:
- ▶ wissenschaftlicher und technologischer Fortschritt;
- ▶ Änderung der Kundenbedürfnisse;
- ▶ Markt ist gesättigt;
- ▶ drohender Verlust des Geschäfts aufgrund des Wettbewerbs.

### Die internen Gründe für die Entwicklung neuer Produkte sind wie folgt:

- ▶ größeres Verkaufsvolumen;
- ▶ höherer Marktanteil;
- ▶ Schaffung eines Images des "Unternehmens - Innovators";
- ▶ Verringerung der Abhängigkeit vom Verkauf von nur einer Art von Produkten.

Wenn ein Produkt neu ist, muss der Geschäftsplan seine neuen, einzigartigen Eigenschaften angeben und beweisen, dass es Interesse bei Kunden schaffen könnte. Wenn sich ein Produkt in der Entwicklungsphase befindet, muss angegeben werden, wie lange

es dauert und wie viel Geld erforderlich ist, um die Entwicklung zu vollenden. Alle Vorschriften oder Genehmigungen oder Lizenzierungsanforderungen für die Entwicklung oder Einführung eines neuen Produkts müssen gegebenenfalls beschrieben werden.

### In Bezug auf bestehende Produkte müssen Zweck, Möglichkeiten und Möglichkeiten zur Verbesserung der Produkte beschrieben werden.

» Einige Unternehmer weisen darauf hin, dass seine zukünftigen Pläne die Entwicklung von einigen beinhalten neue Gesundheitstees, und es gibt Ideen über die Produktion neuer Lebensmittelprodukte aus Pflanzen, die noch nie gesehen wurden; Eine verlockende Idee ist, lösliche Tees zu produzieren. Die Produktion von Nahrungsergänzungsmitteln, die wirklich der menschlichen Gesundheit dienen, muss sein entwickelt und erweitert.

Ein anderer Unternehmer, der über seine zukünftigen Möglichkeiten spricht, gibt

## Der Business Plan Kapitel

das zu er möchte sich auf Exklusivität konzentrieren. Er glaubt, dass es viele leckere und gute gibt Tees, aber das Unternehmen versucht, neue Tees zu schaffen, um den globalen Markt zu betreten und sei besonders. Der Unternehmer gibt zu, dass es viele Produkte zu produzieren gibt, z.B. Kräuterbadesäcke.

Produktmerkmale können wie gezeigt dargestellt werden in **Tabelle 9**.

### MERKMALE DER PRODUKTE (TABELLE 9)

Produktname	Welche Bedürfnisse der Verbraucher werden erfüllt	Verpackung	Design	Service Lebensdauer	Lagerbedingungen	Service	Produkt Lebensfähigkeit	Exportpotenzial

Bei Verwendung von **Tabelle 9** müssen nur die erforderlichen Spalten ausgefüllt werden. Alle Arten von Produkten müssen angegeben werden. Wenn Dienstleistungen erbracht

werden, müssen alle Arten von Dienstleistungen in Tabelle 10 angegeben werden, und es muss eine kurze Beschreibung zu jeder Art gegeben werden.

### MERKMALE VON DIENSTLEISTUNGEN (TABELLE 10)

Art der Dienstleistungen	Spezifikation / Beschreibung

### 3. MARKTANALYSE

Vor Beginn der Geschäftstätigkeit muss der Markt untersucht werden, und es muss verstanden werden ob dies der geeignetste Moment für die Umsetzung der Idee ist. Es ist wahrscheinlich, dass das Produkt, das auf dem Markt angeboten wird, nicht gefragt ist, aber in der Zukunft, wenn sich die Situation in der Wirtschaft verbessert, ist es gefragt oder im Gegenteil, es gibt viele ähnliche Produkte und der Markt ist gesättigt.

Die Erfahrung zeigt, dass eine schlechte Kenntnis des Marktes eine der Hauptursachen für Ausfälle kommerzieller Produkte ist. Eine der wichtigsten Aufgaben des Unternehmens Plan Abteilung ist die Nachfrage nach jeder Art von Produkten auf dem Markt zu identifizieren. Dies Indikator zeigt das potenzielle Umsatzvolumen. Der Erfolg des Unternehmens auf dem Markt hängt davon ab, wie sorgfältig und genau die Marktnachfrage und

-veränderungen ermittelt wurden.

Dieses Kapitel ist am schwierigsten zu erläutern. Ein realistischer Ansatz muss sein um Informationen in diesem Kapitel zu geben, die Kapazität des Unternehmens nicht zu übertreiben und die Möglichkeiten der Konkurrenten nicht zu verringern. Die Informationen für dieses Kapitel stammen aus Marktstudien.

Sowohl primäre als auch sekundäre Informationen müssen für Marktstudien verwendet werden (siehe Abbildung 4). Informationen und Erkenntnisse von Fachleuten (Auditoren, Berater, Schichten, Banker usw.), Geschäftspartnern (Konkurrenten, Lieferanten, Einkäufer usw.) sowie Produzentenverbänden können für Analysen genutzt werden. In diesem Business-Plan-Kapitel werden Größe und Trends beschrieben sowohl auf dem Markt als auch auf dem Zielmarkt.

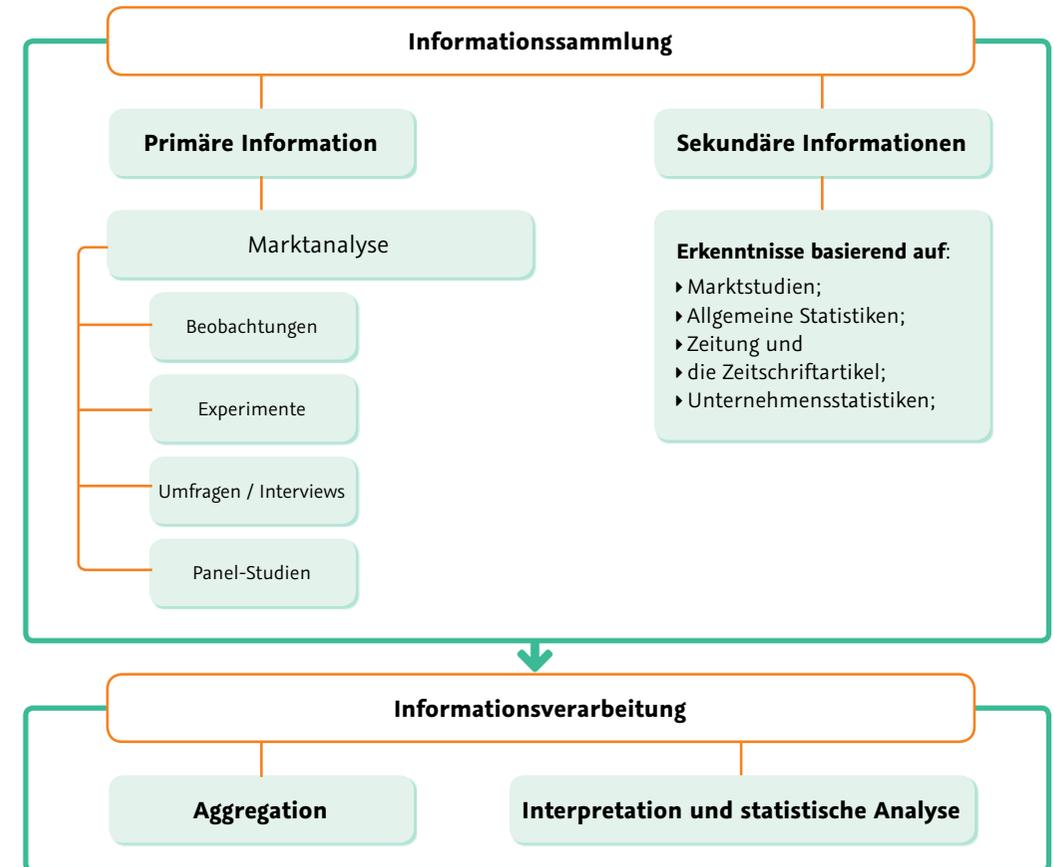


Abb. 4. Schema für den Prozess der Marktstudien

## Der Business Plan Kapitels

Das vorliegende Kapitel konzentriert sich auf folgende Themen:

- ▶ Marktmerkmale;
- ▶ Käufer, Verbrauchereigenschaften;
- ▶ die wichtigsten potenziellen Faktoren,
- ▶ die die Leistung des Unternehmens beeinflussen könnten;
- ▶ Projektionen von Umsatz und Ertrag.

Um den Markt zu charakterisieren, ist es notwendig, die folgenden Informationen zu betonen jedes Produkt:

- ▶ ob es sich um einen lokalen (welche Region) oder einen ausländischen (welchen) Markt handelt;
- ▶ Marktgröße (z. B. jährlicher oder monatlicher Verbrauch des jeweiligen Produkts in den letzten fünf Jahren);
- ▶ Markttrends und ihre Analyse;
- ▶ Marktwachstumsaussichten, d. h. eine Projektion der Marktgröße in den nächsten 3-5 Jahren;
- ▶ Marktbeschränkungen und -beschränkungen (wirtschaftlich, rechtlich usw.).

Bei der Herstellung und Verarbeitung von Kräutern wird die Auswahl von Unternehmern, die sich auf den Binnenmarkt und / oder den Export konzentrieren, von verschiedenen Faktoren bestimmt:

- ▶ Bereitschaft von Unternehmern, ein Risiko einzugehen und ihre Tätigkeit auszuweiten;
- ▶ Fähigkeit, mit ähnlichen Herstellern durch billigere, qualitativ hochwertigere Produkte zu konkurrieren;
- ▶ Gelegenheit, ein einzigartiges Produkt anzubieten;
- ▶ Möglichkeit, Produkte (Waren) in ausreichenden und konstanten Mengen herzustellen, um den Bedürfnissen der Kooperationspartner gerecht zu werden;
- ▶ Mengen der hergestellten Produkte;
- ▶ Fähigkeit, auf Marktschwankungen zu reagieren, Risiken zu bewältigen, die beispielsweise durch die Bereitstellung angemessener Bedingungen für die Lagerung von Produkten und ungünstige klimatische Bedingungen entstehen, so dass die erforderliche Menge nicht produziert werden kann;
- ▶ Fähigkeiten und Bereitschaft, moderne Technologien und Infrastruktur zu nutzen (z.B. Verkauf über das Internet, moderne Verpackung, Speicherkapazität);
- ▶ Bereitschaft zur Zusammenarbeit mit

## Der Business Plan Kapitel

anderen Herstellern, um den Marktanteil gemeinsam zu halten;

- ▶ Anzahl der Mitarbeiter im Unternehmen.

**Ein Kräutersammler, der über die Nachfrage nach Kräutertees nachdenkt, weist darauf hin, dass**

„Viele Menschen leben derzeit unter Stress. Viele Menschen wollen Beruhigungstees aus Mädesüß, Baldrian und Tees werden am Abend vor dem Schlafengehen getrunken. Der zweite Platz gehört zu Tees für den Magen: Schafgarbe, Johanniskraut, Rotklee. Den dritten Platz nehmen jedoch die Reinigungstees ein, insbesondere die gemischten Pfefferminze, Kamille, Frauenmantel, Melisse, Birkenblätter und Majoran“.

Um den Markt zu charakterisieren, müssen die aktuelle Marktgröße und das Wachstumspotential kurz- und mittelfristig identifiziert werden. Die Berechnungen des

Wachstumspotenzials könnten sein ergänzt durch Branchentrends, neueste Technologien und veränderte Verbraucherbedürfnisse.

Bei der Charakterisierung des Käufers und Verbrauchers müssen folgende Fragen beantwortet werden:

- ▶ er kauft das Produkt / die Dienstleistung?
- ▶ Warum werden sie es kaufen?
- ▶ Wie viel werden sie kaufen?
- ▶ Wann werden sie kaufen?
- ▶ Zu welchem Preis werden sie kaufen?
- ▶ Welche Qualität und Dienstleistungen nach dem Verkauf sind notwendig?

Identifizieren potentielle Verbraucher, ist es erforderlich zu entscheiden:

- ▶ Identifizieren potentielle Verbraucher, ist es erforderlich zu entscheiden:
- ▶ Ob der Verkauf von Produkten orientiert ist gegenüber allen potenziellen Verbrauchern;
- ▶ ob die Bandbreite der Verbraucher durch Einkommen, Alter, Geschlecht, Kultur und andere Märkte begrenzt ist Segmentierungseigenschaften (siehe **Tabelle 11**).

## Der Business Plan Kapitels

### MARKTSEGMENTIERUNGSMERKMALE (TABELLE 11)

ART DER SEGMENTIERUNGSMERKMALE	EIGENSCHAFTEN
<b>Geografisches</b>	and, Stadt, Dorf, Bevölkerung, Bevölkerungsdichte, Klima
<b>Demographisches</b>	Alter, Geschlecht, Familiengröße, Familienlebensweise
<b>Soziales und ökonomisches</b>	Einkommen, soziale Gruppe, Beruf
<b>Nationale und kulturelle</b>	Bildung, Nationalität, Religion
<b>Persönlich</b>	Lebensstil (traditionell, veränderlich, untraditionell), Charaktertyp (cholerisch, sanguinisch, melancholisch, phlegmatisch)
<b>Verhaltensweise</b>	<p><b>Einkaufshäufigkeit</b> (regelmäßig, gelegentlich),</p> <p><b>Auswahlkriterien</b> (Produktqualität, Servicequalität, Einsparungen, Prestige)</p> <p><b>Consumer-Typ</b> (Nicht-Benutzer, früherer Benutzer, potenzieller Benutzer, Erstbenutzer, normaler Benutzer)</p> <p><b>Verbrauchsgrad</b> (Null, Niedrig, Mittel, Hoch)</p> <p><b>Wissens- und Absichtsstadium</b> (ahnungslos, bewusst, informiert, interessiert, a Wunsch und Absicht zu kaufen)</p> <p><b>Position gegenüber Waren</b> (Begeisterung, positiv, gleichgültig, negativ, antagonistisch)</p> <p><b>Verbrauchssituation</b> (zu Hause, bei der Arbeit, während des Urlaubs)</p> <p><b>Innovationsneigung</b> (Innovator, frühe Anpassung, Nachfolge)</p> <p><b>die Mehrheit</b> (langsame Anpassung, keine Anpassung)</p>

Der Unternehmer muss den Zielmarkt definieren - den attraktivsten Markt Segment für das Unternehmen zum gegenwärtigen Zeitpunkt. Ein potenzielles Marktsegment für der Unternehmer könnte ein Segment mit etwa 20% der Marktkonsumenten sein

die zu 80% der Einnahmen des Unternehmens beitragen. Der Zielmarkt muss umfassend sein, mit Wachstumsperspektiven, frei oder ganz frei von Wettbewerbern, in denen die Nachfrage nicht vollständig befriedigt wird.

## Der Business Plan Kapitel

### Das Unternehmen, das im ersten Jahr operiert, muss angeben:

- ▶ Hauptverbraucher unter Angabe von Daten über Verträge, über die der Unternehmer;
- ▶ potenzielle Verbraucher, die Interesse an den Produkten des Unternehmens

- ▶ zeigen;
- ▶ potenzielle Verbraucher, die nicht an den Produkten des Unternehmens interessiert sind, aber vom Unternehmen angezogen werden könnten.

Basierend auf einer Bewertung der Vorteile der Produkt- und Kundenstudien wird das mögliche Umsatzvolumen in Einheiten und Geldeinheiten projiziert. Der Zweck einer Projektion ist es, die potenziellen Einnahmen des Unternehmens zu zeigen. Das Unterneh-

men verdient seine Einnahmen durch den Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen. Eine Projektion des gesamten Verkaufsvolumens besteht aus einem Verkaufsplan für jedes einzelne Produkt - dem geplanten Verkaufsvolumen und einem Stückpreis.

### Dementsprechend sind die wichtigsten Komponenten einer Umsatzprognose wie folgt:

- ▶ Projektion der Verkäufe in physischen Einheiten gemessen;

- ▶ Projektion der Preise;
- ▶ Projektion der Umsatzerlöse..

Das Unternehmen könnte für jedes Produkt, das produziert wird oder produziert werden soll, oder für jede Produktgruppe eine Umsatzprognose erstellen. Angesichts der Besonderheiten des Unternehmens ist es

notwendig, den Vertrieb nicht nur für Produkte und Produktgruppen, sondern auch für Märkte, Kundengruppen oder auch einzelne Kunden im Detail zu planen. Vertrauen (kein Vertrauen, bekannt, mittel, stark, absolut).

## Der Business Plan Kapitels

Es ist nicht richtig, eine Zukunftsprojektion durch Extrapolation von Daten für die Vergangenheit zu machen. Es müssen eine Reihe von Faktoren berücksichtigt werden, die sich auf die Marktnachfrage nach den Produkten des Unternehmens auswirken können, zum Beispiel:

- ▶ Wachstumsrate des Absatzmarktes;
- ▶ Marktanteil des Unternehmens;
- ▶ Preisänderung;
- ▶ mögliche Marketingaktivitäten;
- ▶ Aktivitäten der Wettbewerber;
- ▶ erwartete politische und wirtschaftliche Veränderungen, Änderungen von Rechtsakten.

Das Umsatzvolumen eines Unternehmens hängt nicht nur von früheren Erfolgen (sofern vorhanden) und exogenen Faktoren ab, sondern auch davon, wie die Verkaufsabteilung organisiert ist.

Die Absatzchancen des Unternehmens werden maßgeblich von folgenden Faktoren beeinflusst:

- ▶ Arbeitsmanagement für Verkäufer;
- ▶ geplante Entwicklung eines Produkts;
- ▶ geplante Marketing-Aktivitäten, einschließlich der Preispolitik.

In Projektionen müssen zwei Szenarien entwickelt werden - optimistisch und pessimistisch. Es ist notwendig, um Chancen, Bedrohungen, externe Umgebung zu bewerten Auswirkungen Ausmaß und Auswahl der zuverlässigsten Projektion.

Es ist notwendig, eine Projektion von Verkäufen nicht zu optimistisch zu machen, weil es auch dazu führen könnte große Investitionen in Sachanlagen und Inventar. Dies wiederum verringert den Umsatz von Vermögenswerten, führt zu hohen Abschreibungsabzügen und Lagerhaltungskosten und erhöht möglicherweise die Menge beschädig-

ter alter Lagerbestände, was folglich zu einem geringeren Gewinn führt. Es ist wichtig, eine Projektion der Verkäufe nicht zu pessimistisch zu machen. Das bedeutet nicht Projektion eines Umsatzrückgangs, es sei denn, es basiert auf der Unternehmensstrategie oder extern Umstände. Pessimistische Projektionen sind eher vorsichtige Projektionen, da sie Risikofaktoren aufzeigen, die es wiederum ermöglichen, rechtzeitig einen Plan zur Risikoreduzierung zu erstellen.

## Der Business Plan Kapitel

Bei der Projektion von Verkäufen müssen folgende Faktoren berücksichtigt werden:

- ▶ Behält das Unternehmen seinen Marktanteil bei?
- ▶ Was sind Markttrends?
- ▶ Welche exogenen Faktoren (Wettbewerb, Rechtsakte, Politik usw.) können die Erreichung der prognostizierten Umsätze beeinflussen?
- ▶ Was muss das Unternehmen tun, um zu einer Umsatzsteigerung beizutragen?

Um eine Projektion oder einen Plan für Verkäufe oder Einnahmen zu erstellen, wird empfohlen, **Tabelle 12** auszufüllen, in der eine Projektion für jede Warengruppe oder Art

von Dienstleistungen erstellt werden könnte. **Tabelle 12** könnte die Daten sowohl in physischen Einheiten als auch in Geld angeben.

## Der Business Plan Kapitels

### PROJEKTION VON ABSATZ UND UMSATZ FÜR PRODUKT A FÜR DAS ERSTE BETRIEBSJAHR DES UNTERNEHMENS (TABELLE 12)

INDIKATOR	MONATE												
	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	
<b>Markt A (exemple Lettland)</b> Produkt A Umsatzvolumen, in physikalischen Einheiten Preis, EUR Der Umsatz, EUR													
<b>Markt A (exemple Litauen)</b> Produkt A Umsatzvolumen, in physikalischen Einheiten Preis, EUR Der Umsatz, EUR													
<b>Markt A (exemple Estland)</b> Produkt A Umsatzvolumen, in physikalischen Einheiten Preis, EUR Der Umsatz, EUR													
<b>Der Gesamtumsatz, in physikalischen Einheiten Der Umsatz, EUR</b>													

Die Umsatzprognose für das erste Betriebsjahr des Unternehmens muss monatlich, für das zweite Jahr - halbjährlich und für das dritte und das nächste Jahr - jährlich sein.

## Der Business Plan Kapitel

### 4. KONKURRENZANALYSE

Unternehmer, die Kräuter sammeln, anbauen und verarbeiten, geben zu es ist eine von mehreren Arten von Wirtschaftstätigkeit, die eine Reihe von Risiken beinhaltet; deshalb, Es ist gut, dass es ein anderes Feld gibt, auf dem das Geschäft erweitert werden kann. Es erzeugt zusätzliche Einnahmen und diverse Geschäftsfelder können Verluste vorübergehend ausglei-

chen und eine Finanzierungsquelle für Investitionen darstellen. Wenn die Krautproduktion nicht die Haupttätigkeit des Unternehmens ist und die Farm nicht groß ist, wird geglaubt, dass es gut ist, wenn es eine alternative Beschäftigung gibt. Die Interviews zeigten Situationen auf, in denen die geplanten Verkäufe nicht erreicht wurden.

#### Die Erfahrung eines Unternehmers war wie folgt:



„Ich hatte keine Situation, dass ich nur Kräuter hergestellt habe. Die Kräuter haben nicht erzeugt genug Einnahmen. Es gab einige Jahre, in denen der Prozessor einen bestimmten bestellt hat Quantität, kontrollierte es im Sommer, um sicherzustellen, ob wir es liefern könnten, und Wir liehen sogar Mittel, um alles zu vervollständigen, aber im August der Prozessor verschwunden. Dann sind Sie für zwei Jahre bankrott. Es ist gut, dass in dieser Zeit ich hatte Sauen und andere Arten von Geschäften ...“

In anderen Situationen bitten die Kooperationspartner die Unternehmer, eine konstante Menge für mehrere Jahre zu liefern oder sogar die Menge zu erhöhen. Die Unternehmer nehmen es zweideutig wahr, da die Kräuterproduktion von Faktoren wie Wetterbedingungen und Schädlingen beeinflusst wird, die schwer zu kontrollieren sind.

mit den Plänen des Unternehmens ermöglicht es zu verstehen, warum die Wettbewerber erfolgreich sind und was anders oder verbessert werden sollte.

Eine Analyse von Unternehmen, die ähnliche Produkte liefern, ermöglicht es, die Situation auf dem Markt zu verstehen, sich der eigenen Fähigkeiten bewusst zu sein und den potenziellen Marktanteil zu identifizieren. Ein Vergleich der Aktivitäten von Wettbewerbern

## Der Business Plan Kapitels

Bei der Untersuchung und Analyse der Konkurrenz müssen folgende Fragen beantwortet werden:

- ▶ Wer sind die wichtigsten Konkurrenten?
- ▶ Was sind die Vor- und Nachteile des Unternehmens und seiner Wettbewerber (Stärken und Schwächen)?
- ▶ Wie wettbewerbsfähig ist das Unternehmen?
- ▶ Welche Faktoren bestimmen die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens auf dem Markt (wettbewerbsfähiger Preis, Produktqualität, Produkteinzigartigkeit, Service, der Standort, eine bestimmte Marktnische usw.)?
- ▶ Welche Wettbewerbstechiken wird das Unternehmen anwenden?

Die Identifizierung der Hauptkonkurrenten muss auf der Grundlage der folgenden Faktoren erfolgen:

- ▶ Sortiment;
- ▶ geographische Lage;
- ▶ Marktsegment;
- ▶ Preispolitik;
- ▶ Vertriebskanäle.

Die Unternehmer, die sich mit der Sammlung, Produktion und Verarbeitung beschäftigen von Kräutern für eine lange Zeit, sind sich normalerweise ihrer bedeutendsten Konkurrenten bewusst. Die Wettbewerber werden oft zu Kooperationspartnern. Die Unternehmer geben zu, dass der lettische Markt sehr gesättigt ist, da mehrere Dutzend Hersteller und Verarbeiter in dieser wirtschaftlichen Tätigkeit tätig sind. Inländische Produzenten stehen in einem harten Wettbewerb mit ausländischen Produzenten, die Kräuter in großen Mengen und billiger produzieren können. Biobetriebe können nicht so viel produzieren wie konventi-

onelle Erzeuger.

Unternehmer unternehmen manchmal Erkundungsbesuche bei ähnlichen Farmen im Ausland und lernen dadurch neue Kenntnisse und Erfahrungen. Kleinproduzenten sind offener als große und teilen ihre Erfahrungen; Dies wird durch Wettbewerb bestimmt.

## Der Business Plan Kapitel

Ein Unternehmer aus der Region Latgale folgert:

„Der Markt ist ziemlich klein und“ voll "der billigsten Produkte. Wir müssen lernen selbst, wie man das Produkt billiger produziert, und dann müssen wir nicht sich über den Wettbewerb beschweren. Wir müssen das Produkt in großen Mengen produzieren, billig. Es ist jedoch ein Nischenprodukt.“

Ein Unternehmer teilt ihre Erfahrung mit:

“Ich nehme in Lettland keinen Teezüchter als Konkurrenten wahr, wie die von Anna Bergmans sind organisch, und das ist eine andere Nische. In keinem Fall sind wir Konkurrenten für die Unternehmerin Tereško, da ihre Tees sehr heilsam sind, während Anna Bergmans Tees sind gewöhnliche Tees. Ich habe freundschaftliche Beziehungen zu anderen Bio-Teeproduzenten, zum Beispiel, Brigita Lūkina - der Autor von "Lauku tejas" (Landtees). Wir haben gemeinsame Vorstellungen, machen wir Besuche zu Prüfungszwecken zusammen. Es gibt kein Wettbewerb zwischen den Produzenten von Bio-Tee, nur Zusammenarbeit.“

Nach der Identifizierung der Wettbewerber wird eine Analyse der Stärken und Schwächen von Das Unternehmen und die Hauptkonkurrenten müssen anhand einer SWOT-Analyse durchgeführt werden. Die Analyse der Stärken und Schwächen muss unter dem Gesichtspunkt der Wettbewerbsfähigkeit des Unter-

nehmens und seiner Produkte betrachtet werden. Die Analyse ist insbesondere während einer Rezession für einen Markt mit einem Kapazitätsüberschuss und einer Vielzahl von Wettbewerbern notwendig. Die wichtigsten Kriterien für die Bewertung der Stärken und Schwächen sind in **Tabelle 13** aufgeführt.

Der Business Plan Kapitels

**KRITERIEN ZUR BEURTEILUNG DER STÄRKEN UND SCHWÄCHEN DES UNTERNEHMENS UND SEINER WETTBEWERBER (TABELLE 13)**

KRITERIEN	UNTER-NEHMEN	KEY WETTBEWERBER		
		Wettbewerber A	Wettbewerber B	Wettbewerber C
Monopol auf eine bestimmte Technologie zur Herstellung von Waren oder Dienstleistungen				
Hohe Qualitätsstufe				
Sehr niedrige Preise				
Zugehörige (unterstützende) Dienstleistungen vor und nach dem Verkauf des Produkts				
Flexibilität bei der Erfüllung spezieller Kundenwünsche				
Produktlinienumfang				
Schnelligkeit der Produktlieferung und Auftragsabwicklung				
Zuverlässigkeit hinsichtlich Liefermenge und Lieferzeiten				
Qualifikationen von Mitarbeitern, die mit Verbrauchern kommunizieren				
Möglichkeit, stabile Kontakte mit regelmäßigen Käufern zu knüpfen				
<b>GESAMTPUNKTZAHL</b>				

Hinweis: Bewertung auf einer Fünf-Punkte-Skala (0 - niedrigste, 5 - höchste)

Der Business Plan Kapitel

Jedes Kriterium muss auf einer Skala von 0 (niedrigste Position für das Kriterium) bis bewertet werden 5 (marktbeherrschende Stellung) sowohl für das Unternehmen als auch für die wichtigsten Wettbewerber. Die Kriterien sollten von einer Gruppe von hochqualifizierten Mitarbeitern (einschließlich eines externen Beraters) bewertet werden.

Die Gesamtpunktzahl für jedes Unternehmen spielt eine große Rolle bei der Analyse. Ein Unterschied in eine Gesamtpunktzahl von mehr als 20% im Vergleich zu Wettbewerbern

oder einem Wettbewerber bedeutet eine geringe Wettbewerbsfähigkeit, während eine Differenz von mehr als 40% auf die Notwendigkeit hindeutet, den Markt zu verlassen oder die Betriebsstrategie des Unternehmens auf dem Markt erheblich zu ändern.

Die Ergebnisse einer Analyse der Stärken und Schwächen des Unternehmens und seiner Wettbewerber könnten in einer Tabelle für eine Analyse der Vor- und Nachteile des Unternehmens und seiner Wettbewerber dargestellt werden (Tabelle 14).

**ANALYSE DER VOR- UND NACHTEILE DES UNTERNEHMENS UND SEINER (TABELLE 14)**

KRITERIEN	WETTBEWERBER A		WETTBEWERBER B		UNTERNEHMEN	
	Vorteile	Nachteile	Vorteile	Nachteile	Vorteile	Nachteile
Kostenvorteil	x			x	x	
Kundentreue		x	x			x
...						

Die Informationen, die in Tabelle 15 können nützlich sein, die in den Tabellen 13 und 14 zu füllen.

## Der Business Plan Kapitels

### ANHALTPUNKTE FÜR STÄRKE UND SCHWÄCHE FÜR DIE WETTBEWERBSPOSITION DES UNTERNEHMEN (TABELLE 15)

INDIKATIONEN DER STÄRKE	INDIKATIONEN DER SCHWACHHEIT
<ul style="list-style-type: none"> <li>• starker und entscheidender Marktanteil</li> <li>• Steigende Anzahl und Loyalität der Kunden</li> <li>• Fokus auf ein schnell wachsendes Marktsegment</li> <li>• sehr differenziertes Produkt</li> <li>• Kostenvorteile</li> <li>• Nettogewinne liegen über dem Durchschnitt Industrie</li> <li>• große Möglichkeiten, neue einzuführen Technologien und Innovationen</li> <li>• kreatives, qualitativ hochwertiges Management</li> <li>• hohe Kompetenz in der Hauptwirtschaft Aktivität Anzeichen von Schwäche</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Umsatzsteigerung ist niedriger als der Durchschnitt in die Branche</li> <li>• Leistungsindikatoren des Unternehmens sind niedriger als die der Wettbewerber</li> <li>• Mangel an Mitteln</li> <li>• Verschlechterung des Ansehens der Verbraucher</li> <li>• Verzögerungen bei der Produktentwicklung</li> <li>• hohe Kosten</li> <li>• geringe Produktqualität</li> <li>• niedriger, schwacher Marktanteil</li> <li>• schwaches Management</li> <li>• Mangel an Kompetenzen in der Hauptwirtschaft Aktivität</li> <li>• fehlende Umstände zur Vermeidung von Bedrohungen</li> </ul>

Die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens - seine tatsächliche oder potenzielle Fähigkeit, ein Produkt unter Marktbedingungen zu entwerfen, herzustellen und zu verkaufen.

In der Unternehmensplanungspraxis wird das Niveau der Wettbewerbsfähigkeit eines

Unternehmens bewertet basierend auf einem Vergleich der Leistung zwischen dem Unternehmen und seinen wichtigsten Konkurrenten nach einer Reihe von Kriterien. Aus diesem Grund spielen die Auswahl der Kriterien und die Bewertung eine wesentliche Rolle.

## Der Business Plan Kapitel

In einer Marktwirtschaft ist die Qualität der Produkte fast gleich; Eine besondere Rolle spielen daher:

- ▶ äußere Erscheinung des Produkts;
- ▶ Einfachheit in der Ausbeutung;
- ▶ Anerkennung der Marke;
- ▶ Anerkennung des Herstellers;
- ▶ Garantiezeit;
- ▶ Verfügbarkeit von Ersatzteilen;
- ▶ schnelle und billige Reparaturen;
- ▶ Service (technische Wartung).

Zusammen mit den genannten Indikatoren, andere Indikatoren, die Marketing-Aktivitäten angeben, Verkaufsmanagement usw. könnte auch zur Bewertung der Wettbewerbsfähigkeit in der Analyse verwendet werden. In

jeder bestimmten Situation muss die Auswahl der Faktoren auf der Grundlage der Besonderheiten der Produktion und des Verkaufs des Unternehmens getroffen werden.

### KRITERIEN FÜR DIE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT (TABELLE 16)

FAKTOREN	ENTERPRISE	WETTBEWERBER		
		A	B	C
Verkaufsvolumen in physischen Einheiten oder EUR				
Marktanteil, %				
Ort				
Betriebsdauer des Unternehmens, Jahre				
Bild in der Gesellschaft				
Gewinnspanne, %				
Durchschnittspreis, EUR				
Technologische Ebene				

Der Business Plan Kapitels

FAKTOREN	ENTERPRISE	WETTBEWERBER		
		A	B	C
Produktqualität				
Werbungskosten, EUR				
Auftragsdurchführungszeit, Tage				
Ähnliche Dienstleistungen				
Anerkennung von Dienstleistungen des Unternehmens				

Wie in **Tabelle 16** gezeigt, sind die Faktoren, die die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens beeinflussen, ziemlich zahlreich. Die Vektoren ihrer Wirkungen sind unterschied-

lich; Um das Niveau der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens beurteilen zu können, muss daher eine einheitliche Bewertung vorgenommen werden.

Zur Bewertung der Wettbewerbsfähigkeit könnten mehrere Methoden angewandt werden:

- ▶ Standort-Ergebnis-Methode;
- ▶ Bewertungsmethode;
- ▶ Anforderungsprofilbildungsverfahren;

- ▶ Ergebnis-Methode, die den Wichtigkeitskoeffizienten berücksichtigt.

Untersuchen wir die Anwendung der Methoden anhand eines bestimmten Beispiels. Nehmen wir an, Unternehmen A und zwei weitere Wettbewerber, die ähnliche Produkte anbieten, d. H. Wettbewerber B und Wett-

bewerber C, im Markt tätig. Unternehmen A führte Markt durch Studien, Beschaffung von Informationen über verschiedene Faktoren der Wettbewerbsfähigkeit. Die Ergebnisse sind aggregiert in **Tabelle 17**.

Der Business Plan Kapitel

WETTBEWERBSFAKTOREN UND INPUTWERTE FÜR UNTERNEHMEN A UND SEINE WETTBEWERBER (TABELLE 17)

WETTBEWERBSFAKTOREN	A	WETTBEWERBER	
		B	C
Marktanteil, %	60	30	10
Gewinnspanne der Dienstleistungen,%	20	20	15
Durchschnittspreis, EUR	3.50	4.00	4.30
Produktqualität	mittel	hoch	mittel
Auftragsdurchführungszeit, Tage	10	8	6
Anerkennung des Unternehmens	gut erkannt	erkannt	wenig erkannt
Werbeausgaben pro Jahr, EUR	250	120	50

Jeder Wettbewerbsfaktor gibt Einblick in die Prozesse im Analysierten Unternehmen, aber alle Faktoren bieten kein umfassendes Bild. In der Praxis ein Satz von Faktoren im Bereich von 7-10 wird verwendet, was die Fälle von Koinzidenz ausschließt.

Eine der Methoden, die für einen umfassenden Vergleich und eine Analyse verwendet werden Bei den Wettbewerbern handelt es sich um eine Bewertung des Wettbewerbers nach der Location-Ergebnis-Methode. Die Idee der Methode ist, dass die ausgewählten Wettbewerbsfaktoren Plätze zugewiesen werden.

Der erste Platz wird dem Unternehmen oder seinem Konkurrenten gegeben, dessen Wettbewerbsfaktor der höchste ist. Wenn zwei Unternehmen dieselben Faktorwerte haben, haben sie denselben Platz. Die Anzahl der analysierten Unternehmen entspricht der Anzahl der Stellen (im Beispiel wurden drei Unternehmen analysiert und die Plätze 1, 2 und 3 vergeben). Je niedriger die Punktzahl, desto höher die Wettbewerbsfähigkeit.

Eine Bewertung der Wettbewerber anhand der Location-Ergebnis-Methode ist in Tabelle 18 dargestellt.

## Der Business Plan Kapitels

### BEWERTUNG DES UNTERNEHMENS A UND SEINER WETTBEWERBER NACH DER STANDORT-ERGEBNIS-METHODE. (TABELLE 18)

WETTBEWERBSFAKTOREN	A	WETTBEWERBER	
		B	C
Marktanteil	1	2	3
Gewinnspanne von Dienstleistungen	1	1	2
Durchschnittspreis	1	2	3
Produktqualität	2	1	2
Auftragsdurchführungszeit	3	2	1
Anerkennung des Unternehmens	1	2	3
Aufwendungen für Werbung	1	2	3
<b>Gesamtpunktzahl</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	<b>17</b>

Wie in **Tabelle 18** gezeigt, ist der stärkste Wettbewerber für Unternehmen A Unternehmen B, Die Differenz zwischen den Unternehmen A und B war nicht groß, während die Differenz zwischen Unternehmen A und seinem zweiten Wettbewerber C beträchtlich war, was darauf hindeutete, dass A in Bezug auf C dominierte der Wettbewerbsfähigkeit.

Ein Vergleich der Plätze, die A und seinem engsten Konkurrenten zugewiesen wurden, zeigt, dass B das analysierte Unternehmen in zwei Hälften übertraf Wettbewerbskriterien: Qualität der Dienstleistungen und Auftragsausführung, während B in anderen Kriterien zurückgeblieben ist. Ein Vergleich von A und C zeigt, dass die Qualität der Dienstleistungen in beiden Unternehmen war das gleiche, während C sowohl A als auch B in Bezug auf überschritt Auftragsabwicklung Zeit.

Die Analyse erlaubt den Schluss, dass Unternehmen A seine Auftragsdurchführungszeit

verringern und die Qualität der erbrachten Dienstleistungen erhöhen sollte.

Bei dieser Methode der Wettbewerbsanalyse, bei der Plätze vergeben werden, werden die Unterschiede in den quantitativen und qualitativen Werten der Wettbewerbsfaktoren, d. H. Wie groß die Unterschiede zwischen ihnen sind, nicht berücksichtigt. Dies wird bei der nächsten Methode berücksichtigt - der Bewertungsmethode des Wettbewerbers.

Meistens verwendet eine Bewertung ein Fünf-Punkte-System, wo die höchste Bewertung ist fünf, während das niedrigste eins ist. Die Kriterien für alle Teilnehmer werden bewertet und insgesamt Ergebnis ist erworben - ein Index. Je höher der Wert, desto höher die Wettbewerbsfähigkeit Der Unterschied in der Punktzahl zeigt Fortschritt oder Rückständigkeit unter den Wettbewerbern. Ein Beispiel für die nach der Ergebnis-Methode bewerteten Wettbewerber ist in **Tabelle 19** aufgeführt.

## Der Business Plan Kapitel

### RATINGS VON UNTERNEHMEN A UND SEINEN WETTBEWERBERN NACH DER ERGEBNIS-METHODE (TABELLE 19)

WETTBEWERBSFAKTOREN	A	WETTBEWERBER	
		B	C
Marktanteil	5	2	1
Gewinnspanne von Dienstleistungen	5	5	4
Durchschnittspreis	5	4	4
Produktqualität	4	5	4
Auftragsdurchführungszeit	2	3	5
Anerkennung des Unternehmens	5	3	2
Aufwendungen für Werbung	5	2	1
<b>Gesamtpunktzahl</b>	<b>31</b>	<b>24</b>	<b>21</b>

Wie in **Tabelle 19** gezeigt, hat Unternehmen A beide Wettbewerber in Bezug auf

Wettbewerbsfähigkeit. Gemäß den Daten, die mit dieser Methode erfasst werden, hat Unternehmen B mit Die Gesamtpunktzahl von 24 war der stärkste Konkurrent für Unternehmen A. Nach der Standort-Ergebnis-Methode war der Unterschied zwischen A und B insgesamt nicht signifikant: 10 und 12. Allerdings nach der Ergebnis-Methode die Differenz Die Wettbewerbsfähigkeit zwischen beiden Wettbewerbern war signifikant: Unternehmen A hatte eine Punktzahl von 31, Unternehmen B nur von 24. Der Unterschied zwischen beiden Wettbewerbern für Unternehmen A war dagegen nicht signifikant.

Eine detaillierte Analyse der Daten in **Tabelle 19** zeigt, dass Unternehmen A (ebenso wie Wettbewerber C) in Bezug auf die Qualität der Dienstleistungen nur geringfügig hinter dem "stärksten" Wettbewerber B zurückblieb.

Unternehmen A muss dies jedoch erheblich tun

Konzentrieren Sie sich auf den Faktor "Auftragserfüllungszeit", wie dieser Wettbewerbsfaktor bewertet wurde 2 auf einer Fünf-Punkte-Skala. Die Verbesserung dieses Faktors könnte die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen A erhöhen.

Die Anforderungsprofilbildung ermöglicht einerseits, Faktoren, die sicherstellen, dass das Unternehmen Vorteile gegenüber anderen hat, und auf der anderen Seite Faktoren, aufgrund derer es zurückbleibt. Diese Methode könnte als eine schematische betrachtet werden Darstellung des vorherigen. Nach dieser Methode ist der stärkste Konkurrent das Unternehmen, dessen Graphik sich rechts befindet. Ein Anforderungsprofil wurde für das analysierte Unternehmen, d. H. Unternehmen A, und seinen stärksten Wettbewerber erstellt - Unternehmen B (siehe **Abbildung 5**).

Der Business Plan Kapitels



Bezeichnungen: Unternehmen A: —●—  
 Wettbewerber B: —●—

Abb. 5. Anforderungsprofile für Unternehmen A und Wettbewerber B

Wie in Abbildung 5 gezeigt, ist das analysierte Unternehmen A auf der Grundlage der folgenden Faktoren führend:

- ▶ Marktanteil;
- ▶ Anerkennung von Dienstleistungen

- ▶ des Unternehmens;
- ▶ Werbungskosten

Gleichzeitig bleibt das Unternehmen A im Vergleich zum Faktor "Auftragserfüllungszeit" hinter seinen Mitbewerbern zurück. Gerade dieser Faktor macht die größte Wettbewerbslücke aus.

Da alle analysierten und untersuchten

Wettbewerbsfaktoren nicht gleich sind signifikant, die Ergebnis-Methode könnte verbessert werden und eine genauere Bewertung könnte gemacht werden, indem Signifikanz für jeden Wettbewerbsfaktor definiert wird. Ein signifikanteres Kriterium erhält einen

Der Business Plan Kapitel

höheren Signifikanzkoeffizienten, während ein weniger bedeutsamer ein niedrigerer Koeffizient ist. Bei der Bestimmung der Signifikanzkoeffizienten muss berücksichtigt werden, dass ihre Summe gleich eins sein muss. Die Ergebnis-Methode, die Signifikanzkoeffizienten berücksichtigt, wird auf diese Weise entworfen.

Bei Anwendung dieser Methode wird ein Signifikanzkoeffizient mit dem Rating von a multipliziert entsprechender Wettbewerbsfaktor und die Produkte werden summiert.

Ein Beispiel für die Anwendung der Ergebnis-Methode, die Signifikanz berücksichtigt Koeffizienten sind in **Tabelle 20** gezeigt.

**BEWERTUNG DES UNTERNEHMENS A UND SEINER WETTBEWERBER NACH DER ERGEBNIS-METHODE UNTER BERÜCKSICHTIGUNG DER SIGNIFIKANZKOEFFIZIENTEN (TABELLE 20)**

WETTBEWERBSFÄHIGKEIT FAKTOREN	Signifikanzkoeffizient	A		Wettbewerber			
		Ergebnis	Signifikanzkoeffizient x Punktzahl	B		C	
				Ergebnis	significance coefficient x Ergebnis	Ergebnis	significance coefficient x Ergebnis
Marktanteil	0.20	5	1.00	2	0.40	1	0.20
Gewinnspanne von Dienstleistungen	0.20	5	1.00	5	0.40	1	0.80
Durchschnittspreis	0.15	5	0.75	4	0.60	4	0.60
Produktqualität	0.15	4	0.60	5	0.75	4	0.60
Auftragsabwicklung Zeit	0.15	2	0.30	3	0.45	5	0.75
Anerkennung der Unternehmen	0.10	5	0.50	3	0.30	2	0.20
Aufwendungen für Werbung	0.05	5	0.25	2	0.10	1	0.05
<b>Total Ergebnis</b>	<b>1.00</b>	<b>31</b>	<b>4.40</b>	<b>24</b>	<b>3.60</b>	<b>21</b>	<b>3.30</b>

Anmerkung: Signifikanzkoeffizienten wurden aus Expertenbewertungen erhalten

## Der Business Plan Kapitels

Wie in **Tabelle 20** gezeigt, erhielt das analysierte Unternehmen A gemäß der Bewertungsmethode, die Signifikanzkoeffizienten berücksichtigt, eine Punktzahl von 4,4, während seine Konkurrenten: Unternehmen

B-3,6 und Unternehmen C - 3,3.

Anhand der Daten kann der relative Indikator für Wettbewerbsvorteile berechnet werden für Unternehmen A.

**Der relative Indikator der Wettbewerbsvorteile für ein Unternehmen, verglichen mit dem stärksten Wettbewerber, könnte durch Gleichung berechnet werden:**

$$\text{Relativer Indikator für Wettbewerbsvorteile für ein Unternehmen} = \left( \frac{\text{Gesamtpunktzahl für das analysierte Unternehmen}}{\text{Gesamtpunktzahl für den stärksten Konkurrenten}} - 1 \right) * 100$$

Der relative Indikator für Wettbewerbsvorteile zeigt, ob ein Unternehmen hat

Wettbewerbsvorteile gegenüber seinen Wettbewerbern.

**Die Erfahrung der westlichen Welt zeigt, dass, wenn die Vorteile eines Unternehmens gegenüber seinen Konkurrenten höher sind:**

- ▶ bis zu 30% bedeutet dies, dass es notwendig ist, Erfahrung aufzubauen auf dem gegebenen Markt durch sorgfältige Verfolgung der Aktivitäten der Wettbewerber;
- ▶ 30-50% - die Situation des Unternehmens auf dem Markt ist ausreichend stabil;
- ▶ 50-70% - das Unternehmen ist erfolgreich auf dem Markt und es muss weitergehen Erfolg machen;
- ▶ mehr als 70% - das Unternehmen kann den Markt tatsächlich kontrollieren und es ist notwendig, um zu überlegen, wie die Marktposition erhalten werden kann.

Der relative Indikator für Wettbewerbsvorteile für Unternehmen A wird wie folgt berechnet:

$$\text{Relativer Indikator für Wettbewerbsvorteile für ein Unternehmen A} = \left( \frac{4.40}{3.60} - 1 \right) * 100 = 22\%$$

## Der Business Plan Kapitel

Im gegebenen Beispiel übertreffen die Wettbewerbsvorteile von Unternehmen A diejenigen der stärksten Konkurrent um 22%. Daraus folgt, dass die **Position von Unternehmen A auf dem Markt ist ausreichend stabil.**

Andere originale Lösungen könnten auch verwendet werden, um die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens auf dem Markt zu bewerten. Zum Beispiel, Unternehmen D und sechs Wettbewerber, die analoge Produkte herstellen. Das Personal des Unternehmens D hat seine Konkurrenten mehrmals besucht. Alle interessanten Informationen zu den Wettbewerbern sind jedoch vertraulich

und die Daten sind nicht verfügbar. Nur die Produktpreise der Wettbewerber sind bekannt. Die Mitarbeiter von Unternehmen D, die Wettbewerberunternehmen besucht haben, trafen ihre Vertreter auf Messen und die angerufenen Vertriebspezialisten wurden befragt, um die Leistung der Wettbewerber zu bewerten.

Die Mitarbeiter wurden aufgefordert, die Leistung ihrer Wettbewerber auf einer 3-Punkte-Skala. Da keine Ausgabeinformationen verfügbar waren, wurden zunächst Skalen für die Bewertung erstellt Wettbewerbsfaktoren wurden entworfen (siehe **Tabellen 21 und 22**).

**BEISPIEL FÜR EINE SKALA ZUR BEWERTUNG DER EFFIZIENZ UND REPUTATION EINES UNTERNEHMENS (TABELLE 21)**

QUALITATIVE BEWERTUNG VON A FAKTOR	QUANTITATIVE BEWERTUNG VON A FAKTOR
Arm	0
Befriedigend	1
Gut	2
Ausgezeichnet	3

**BEISPIEL FÜR EINE SKALA ZUR BEWERTUNG DES UMSATZES EINES UNTERNEHMENS (TABELLE 22)**

QUALITATIVE BEWERTUNG VON A FAKTOR	QUANTITATIVE BEWERTUNG VON A FAKTOR
Weniger als unser Verkaufsvolumen	0
Das gleiche Verkaufsvolumen	1
Mehr als unser Verkaufsvolumen	2
Viel mehr als unser Verkaufsvolumen	3

## Der Business Plan Kapitels

Anhand der in **Tabelle 21 und 22** angegebenen Skalen wird die Effizienz, Reputation und das Umsatzvolumen eines Unternehmens im Vergleich zum eigenen (analysierten) Unternehmen bewertet; außerdem ist das Niveau des analysierten Unternehmens (z.B. Unternehmen D)

vorausgesetzt, dass die Bewertungen aller

Wettbewerbsfaktoren "1" sind. Die Bewertungen der einzelnen Unternehmen durch die Experten (im Beispiel - Mitarbeiter) werden summiert und dann durch die Anzahl der Experten geteilt, wobei die durchschnittliche Expertenbewertung angegeben wird (siehe **Tabelle 23**).

### BEWERTUNG DER LEISTUNG VON UNTERNEHMEN D UND SEINER WETTBEWERBE (TABELLE 23)

NAME DES UNTERNEHMEN	BEWERTUNG DER WETTBEWERBSFAKTOREN		
	Reputation	Verkaufsvolumen	Effizienz
E	2.66	3	0.66
F	2	3	1.33
G	2.66	2.66	3
H	0.66	2.33	0.33
J	0.66	2	0.66
K	1	2.33	0.33
<b>D</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>

Hinweis: Bewertungen auf einer 4-Punkte-Skala (0 - niedrigste, 3 - höchste).

Wie in **Tabelle 23** gezeigt, muss Unternehmen D große Anstrengungen unternehmen, um die Leistung seiner Wettbewerber zu erreichen. In Anbetracht der Tatsache, dass das Unternehmen erst jetzt versucht, den Markt zu erobern, könnten die gegebenen Indikatoren für die Wettbewerbsfähigkeit als

akzeptabel angesehen werden.

Die Wettbewerber E und F sind hinsichtlich des Verkaufsvolumens führend, und sie haben hohes Ansehen aber geringe Effizienz. Laut den Experten ist der Marktführer der Konkurrent G.

## Der Business Plan Kapitel

Nachdem die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens bewertet wurde, ist es notwendig, eine Wettbewerbsstrategie für die Zukunft zu entwerfen, wobei einige der folgenden Strategien gewählt werden:

- ▶ Produktionskostenreduzierung;
- ▶ Produktunterscheidung;
- ▶ Marktsegmentierung;
- ▶ Einführung von Innovationen;
- ▶ sich auf die Bedürfnisse des Marktes konzentrieren (siehe **Tabelle 24**).

## Der Business Plan Kapitels

### VORAUSSETZUNGEN UND VORAUSSETZUNGEN FÜR GRUNDLEGENDE WETTBEWERBSSTRATEGIEN (TABELLE 24)

ART DER GRUNDLEGENDEN STRATEGIEN	VORAUSSETZUNGEN UND VORAUSSETZUNGEN
Produktionskostenreduzierung:	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Hoher Marktanteil und breite Verfügbarkeit billiger Inputs.</li> <li>▶ Preiselastische und homogene Nachfrage nach den Produkten des Unternehmens.</li> <li>▶ Hauptsächlich Preiswettbewerb.</li> <li>▶ Verbraucher verlieren ihr Einkommen aufgrund von Preiserhöhungen.</li> <li>▶ Standardisierung der Industrie und das Fehlen einer effektiven Differenzierung.</li> </ul>
Produktdifferenzierung (Preise, zugehörige Dienstleistungen, Personal, Image)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Breite Möglichkeiten, das Produkt auf dem Markt zu diversifizieren; Verbraucher nehmen Sie das Produkt gut wahr und schätzen Sie es.</li> <li>▶ Diversität der Zusammensetzung der Nachfrage nach einem Produkt.</li> <li>▶ Nicht-Preis-Wettbewerb.</li> <li>▶ Die Kosten des Produkts machen einen unbedeutenden Teil des Haushalts des Verbrauchers aus.</li> <li>▶ Produkte sind in der Branche nicht differenziert.</li> </ul>
Market segmentation	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Diversity of consumers in terms of their needs and product uses.</li> <li>▶ Lack of a specialisation of Wettbewerber for a particular market segment.</li> <li>▶ Enterprise lacks reserves to serve the entire market.</li> </ul>
Fokus auf Marktbedürfnisse	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Existenz eines Defizits.</li> <li>▶ Preisunelastische Nachfrage.</li> <li>▶ Keine Probleme, den Markt zu betreten und zu verlassen.</li> <li>▶ Kleine Anzahl von Konkurrenten.</li> <li>▶ Instabilität des Marktes.</li> </ul>
Einführung von Innovationen	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Nichtvorhandensein analoger Produkte.</li> <li>▶ Vorhandensein potenzieller Nachfrage nach innovativen Produkten.</li> <li>▶ Bereitschaft von Großunternehmen, zur Einführung von Innovationen beizutragen.</li> </ul>

## Der Business Plan Kapitel

Der Geschäftsplan muss die Taktiken und Techniken des Wettbewerbs zeigen, die sind vom Unternehmen eingesetzt, um seine Wettbewerbsposition auf dem Markt zu verbes-

sern. Die potenziellen Wettbewerbstechiken unter Berücksichtigung des Marktanteils sind in **Tabelle 25** zusammengefasst.

**TABELLE 25**

ENTERPRISE DOMINANCE LEVEL IN EINEM WETTBEWERBSMARKT	WETTBEWERBSTECHNIKEN
Führer:	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Fortsetzung des Fortschritts: Analyse der ausreichenden Ressourcen für die Fortsetzung Innovation und Druck auf Wettbewerber.</li> <li>▶ Stabilisierung der Position: Aufrechterhaltung der erzielten Gewinnspanne, Identifizierung Eintrittsbarrieren, Verbesserung der damit verbundenen Dienstleistungen und Ausgleich der Preise, Aufrechterhaltung der Marktanteil.</li> <li>▶ Mit Konkurrenten konkurrieren: Verbraucher und Lieferanten anziehen, diskreditieren die Konkurrenten, das Personal weg von den Konkurrenten verleiten.</li> </ul>
Starke Wettbewerbspositionen:	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Starke Wettbewerbspositionen:</li> <li>▶ Suche nach unbesetzten Marktnischen mit schwacher Konkurrenz.</li> <li>▶ Anpassung an den gewählten Zielmarkt.</li> <li>▶ Schaffung idealer Dienste.</li> <li>▶ Nachahmung des Führungsverhaltens.</li> <li>▶ "Kleine" Wettbewerber "verschlucken".</li> <li>▶ Erstellen eines anderen Unternehmensimage.</li> </ul>
Schwache Wettbewerbspositionen	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Senkung des Produktpreises oder Differenzierung des Produkts.</li> <li>▶ Beibehaltung des Marktanteils und der Gewinnspanne.</li> <li>▶ Reinvestition, um kurzfristige Gewinne zu erzielen: Zuweisung von Mitteln an potenzielle Sektoren.</li> </ul>
Außenseiter:	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Das Unternehmen radikal reorganisieren: Neupositionierung des Geschäfts, Suche interne Reserven, Verschmelzung mit Wettbewerbern, Reduzierung der unrentablen Sortiment.</li> <li>▶ Erhöhung der Preise, wenn die Nachfrage unelastisch ist.</li> <li>▶ Reduzierung aller Kosten.</li> <li>▶ Verkauf der Vermögenswerte, Reduzierung des Personals, Reduzierung des Sortiments Produkte.</li> <li>▶ Das Geschäft beenden.</li> </ul>

## Der Business Plan Kapitels

### 5. MARKETINGPLAN

Das Kapitel beschreibt die Art, wie man den Markt erobert und Produkt sichert Der Umsatz. Der Marketingplan besteht aus vier Richtlinien:

Produkt, Preis, Verkauf und Marketing Kommunikation.

Bei der Erstellung eines Marketingplans müssen Antworten auf folgende Fragen gesucht werden:

- ▶ Welche Produktentwicklungs- und -erweiterungsmaßnahmen werden eingesetzt?
- ▶ Welche Produktverkaufspreise und -rabatte werden verwendet und warum?
- ▶ Welches Produktverkaufssystem wird verwendet und warum?
- ▶ Welche Verkaufsförderungsmaßnahmen werden durchgeführt, wann und wo die Maßnahmen durchgeführt werden, Was kosten sie, was sichern sie usw.?

Ein Marketingplan sollte für jedes Unternehmen entworfen werden. In Wirklichkeit nur groß Unternehmen haben solche Pläne, ebenso wie solche, die Kredite aufgenommen oder ländliche genutzt haben entwicklungspolitische Instrumente zur Geschäftsexpansion. Allerdings, jeder Kräuterpflanzer und der Prozessor hat eine Lösung, wie Ressourcen effektiv genutzt werden können Entsorgung, wie Kosten zu optimieren und Einnahmen zu planen. Ein Teil der Kräuterpflanzer sind konservativ und wollen kein Risiko eingehen, indem sie mit neuen Arten experimentieren Produkte sowie ihre Gewinnprognosen sind konservativ.

### PRODUKTPOLITIK

Eine effektive Produktpolitik ist mit zwei Problemen verbunden:

- ▶ Der Unternehmer muss die Arbeiten im Rahmen der bestehenden Produkte organisieren, wobei er die Lebenszyklusphase jedes Produkts berücksichtigt.
- ▶ Die Entwicklung neuer Produkte muss früh genug begonnen werden, um die Produkte, die aus der Produktion und dem Markt genommen werden, zu ersetzen.

## Der Business Plan Kapitel

Dies erfordert die Berücksichtigung der Entwicklung und Verbesserung von Produkten. Es ist nützlich, diese Informationen

in einer Tabelle zusammenzufassen (siehe **Tabelle 26**). Nur die notwendigen Spalten müssen in **Tabelle 26** ausgefüllt werden.

### MERKMALE EINER PRODUKTPOLITIK (TABELLE 26)

Produktgruppe	Produktname	Modell	Anteil der Einnahmen aus dem Produkt am Gesamtumsatz, %	Phase des Produktlebenszyklus	Möglichkeiten, die Phase des Produktlebenszyklus zu verlängern
Tees	Schafgarbe-Tee	-	5	Wachstum	Verpackung von Tees in Beuteln
	Kornblume Tee	-	20	Reife	Steigende Ausgaben für Produktförderung
	...				

Ein Kräuterhersteller gibt zu, dass der Konsum von Kräutertees unterliegt Mode-Prozess. Am Anfang war Baldrian der gefragteste Tee, während später - Mischungen verschiedener Teesorten. Ein und dasselbe Produkt erregt nicht die Aufmerksamkeit von Verbrauchern seit mehr als drei Jahren; Aus diesem Grund muss etwas Neues sein beharrlich eingeführt.

## Der Business Plan Kapitels

### → PREISPOLITIK

Jedes Unternehmen muss einen Preis für sein Produkt festlegen. Der Preis ist das einzige Element des Marketings, das sich auf den Umsatz bezieht, wie die anderen Elemente (Produktentwicklung, Vertrieb, und Förderung auf dem Markt) erhöhen nur die Unternehmenskosten. Außerdem ist der Preis das flexibelste Element des Marketings.

Zuallererst muss der Geschäftsplan seine Preisstrategie entwerfen. Es könnte mit verglichen werden Konkurrenzstrategien. Es wird empfohlen, dass der Geschäftsplan zeigt, wie Preistechniken zum Markteintritt, zur Marktposition und zur Stärkung der Position sowie zu Gewinnen beitragen.

Die Preisstrategie ist von der Phase des Produktlebenszyklus betroffen. Bei neuen Produkten in der Phase der Produkteinführung und des Wachstums wählen Unternehmer normalerweise zwischen zwei Preisstrategien:

- ▶ Markt-Skimming-Preisgestaltung;
- ▶ Markt - Penetration Pricing (siehe **Tabelle 27**).

### PREISSTRATEGIEN FÜR NEUE PRODUKTE (TABELLE 27)

ART DER STRATEGIE	VORAUSSETZUNGEN FÜR DIE ANWENDUNG DER STRATEGIE
Markt-Skimming-Preisgestaltung	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Hohe Nachfrage von einer großen Anzahl von Verbrauchern.</li> <li>▶ Die Kosten sind nicht so hoch, um finanzielle Gewinne auszuschließen.</li> <li>▶ Hoher Preis macht Eindruck von hoher Produktqualität.</li> </ul>
Markt - Penetrationspreise	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Der Markt ist preissensibel, und ein niedriger Preis fördert den Markt Erweiterung.</li> <li>▶ Mit steigender Produktion sinken die Kosten für Produktion und Verkauf.</li> <li>▶ Niedriger Preis ist für Konkurrenten nicht attraktiv.</li> </ul>

Wachstumsphase bevorzugt der Unternehmer einige von neun Preisstrategien und

wählt ein angemessenes Preis-Leistungs-Verhältnis (siehe **Tabelle 28**).

## Der Business Plan Kapitel

### PRICING-STRATEGIEN FÜR NACHGEAHMTE PRODUKTE (NACHAHMER) ODER PRICING-STRATEGIE-MATRIX (TABELLE 28)

	PREIS		
QUALITÄT	HOCH	MITTEL	NIEDRIG
Hoch	Hohes Premierenangebot (oder Premium)	Ideal für Penetration (oder High Value)	Unter Preis (oder Super Value)
Mittel	Medium überteuert (oder über Gebühr)	Durchschnittliche Waren (oder die Mitte der Straße)	Real Schnäppchen (oder guter Wert)
Niedrig	Geringer Verkauf und Run (oder Abzocke)	Unglücklicher Kunde (oder falsche Wirtschaft)	Preiswerter Wert (oder Wirtschaft)

Wenn sich das Produkt im Reifegrad befindet, wählt der Unternehmer zwischen den folgenden zwei Preisstrategien:

- ▶ sinkender Preis (eine Fortsetzung der Preisabschöpfungsstrategie);
- ▶ Schlüsselpreis (eine Fortsetzung der Marktübernahmestrategie) - Wettbewerbsvorteile durch Kosten oder Qualität.

In der Reifephase ist jede Preisstrategie nicht die wichtigste, um hohe Verkaufsmen-

gen zu erzielen, und hier nimmt die Rolle der Nicht-Preis-Strategie zu.

In der Phase des Niedergangs wählt der Unternehmer jedoch zwischen den folgenden zwei Preisstrategien:

- ▶ Senkung des Produktpreises auf ein sehr niedriges Niveau;
- ▶ Erweiterung des Produktlebenszyklus durch Erhöhung der Kosten für die Produktpromotion.

## Der Business Plan Kapitels

Bevor der endgültige Preis festgesetzt wird, muss sich der Unternehmer daran erinnern, dass zuerst Alles, es muss festgestellt werden, was das Unternehmen durch den Verkauf des Produkts verfolgt, welche Ziele es erreichen will. Der Preisansatz wird anhand eines bestimmten Ziels identifiziert. Wenn zum Beispiel das Ziel des Unternehmens darin besteht, den Marktanteil zu erhöhen, wird das Unternehmen in dieser Situation beharrlich neue Produkte auf dem Markt anbieten, das Sortiment erweitern und die Produkte in verschiedenen Marktsegmenten zu unterschiedlichen Preisen (von hoch bis niedrig) verkaufen.

Jedes Unternehmen muss einen Preis festlegen, der seine Produktion, Vertrieb und Verkauf deckt Kosten. Dies bedeutet, dass eine Analyse der Kosten durchgeführt werden muss, da es dem Unternehmen hilft, den Mindestpreis zu ermitteln, unterhalb dessen das Produkt nicht verkauft werden sollte. Damit das Unternehmen sein Produkt zu einem Höchstpreis am Markt verkaufen kann, wird eine Analyse der Marktnachfrage

(zu welchem Preis der Verbraucher bereit ist, das Produkt zu kaufen) und eine Analyse der Wettbewerber müssen durchgeführt werden.

Wenn das Angebot des Unternehmens auf dem Markt besser ist als das Angebot der Wettbewerber, und Verbraucher nehmen diesen Unterschied positiv wahr, dann könnte der Preis höher sein als der der Mitbewerber, da er als Belohnung für den Mehrwert wahrgenommen wird. Umgekehrt muss der Preis gesenkt werden, wenn Wettbewerber einen Preis / Qualitätsvorteil haben. In anderen Situationen könnte es ähnlich sein wie der Preis von Wettbewerbern, und das Unternehmen könnte seinen Umsatz / Gewinn aufgrund anderer Wettbewerbsvorteile erhöhen. Das Der Preis muss nicht niedriger sein als das Niveau, das die Deckung der Kosten erlaubt, und nicht höher als das Niveau, jenseits dessen das Produkt nicht mehr nachgefragt wird. Der Preis wird im Bereich zwischen zwei Extremen bestimmt und hängt stark von der gewählten Methode ab; daher muss die Preisgestaltungsmethode auch in angegeben werden der Geschäftsplan (siehe **Tabelle 29**).

## Der Business Plan Kapitel

### KLASSIFIZIERUNG DER PREISBILDUNGSVERFAHREN (TABELLE 29)

NACH KOSTEN	NACH ANFRAGE	DURCH WETTBEWERBER
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Kosten + Gewinn (gesamt oder in% der Kosten)</li> <li>▶ Durchschnittskosten + Aufschlag</li> <li>▶ Durchschnittskosten + Zielgewinn</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Produktpreisdifferenzierung</li> <li>▶ Produktverbrauchseigenschaften (Wert des Verbrauchs; Nutzungswert)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Proportionale Preise</li> <li>▶ erwartete Gewinnschätzung</li> </ul>

Die verwendete Marktpreis-Taktik muss auch im Geschäftsplan beschrieben werden. Das Unternehmen könnte folgende Marktpreis-Taktiken verwenden:

#### ▶ Identifizierung von Diskriminierung Preise:

- ▶ basierend auf verschiedenen Verbrauchergruppen - zahlen die Verbraucher unterschiedliche Preise für das gleiche Produkt;
- ▶ basierend auf Produktvarianten - werden die Varianten zu unterschiedlichen Preisen verkauft;
- ▶ es gibt jedoch keinen Unterschied in den Produktionskosten zwischen ihnen;
- ▶ basierend auf dem Standort - das Produkt wird zu unterschiedlichen Preisen zu verschiedenen verkauft Standorte, obwohl die Produktions-

kosten gleich sind;

- ▶ abhängig vom Zeitraum - Preise ändern sich je nach Saison, Tag, Woche.
- ▶ **Identifizierung eines psychologisch attraktiven Preises (z. B. 6,99 EUR);**
- ▶ **Identifizierung eines Preises für eine Produktgruppe;**
- ▶ **Setzen von Preisnachlässen:**
  - ▶ Ermäßigung für die Zahlung in bar;
  - ▶ Rabatt für den Kauf des Produkts in einer großen Menge;
  - ▶ Rabatt für Händler;
  - ▶ Rabatt für regelmäßige oder wichtige Kunden;
  - ▶ saisonaler Rabatt;
  - ▶ Export Rabatt usw.

## Der Business Plan Kapitels

„Der Endpreis eines Produkts wird durch Produktionskosten beeinflusst, z. ob wachsen und Sammeln von Kräutern beinhaltet nur manuelle Arbeit oder dieser Prozess ist mechanisiert. Der Preis ist davon betroffen, wo und wer das Produkt verkauft: Supermarktketten, Internetshops oder der Produzent selbst. Der Preis des Produkts wird von den Paketen und beeinflusst verkauft es und für welchen Zweck.“

### Ein Unternehmer teilt ihre Erfahrung:

„Wenn Sie das Produkt selbst verpacken, sind Sie sicher, dass Sie etwa 30 EUR verdienen pro Kilogramm. Im Gegensatz dazu, wenn ich es einem Prozessor gebe, der Höchstpreis was ich verdienen von meinen rohen Drogen ist EUR 8 pro kg. Es ist immer möglich zu finden, was zu tun ist, wie man seinen Lebensunterhalt verdient. Jetzt sind Badehäuser beliebt. Wenn Sie ein Unternehmen in besuchen Estland, das als Kräuterfarm präsentiert wird, muss ich sagen, was sie klein machen Pakete sind der kleinste Teil, der Gewinne bringt. Sie machen hauptsächlich Gewinn bei Besuchen von Personen, die ein Bad nehmen und ihre Beine zum Beispiel in einem Thymian naß machen Bad; Dadurch verdienen sie viele Male mehr. Es ist immer möglich, etwas herauszufinden aus.“

Nach der Ermittlung der Marktpreis-Taktik kann der Geschäftsplan die Anfangspreise für die von dem Unternehmen angebotenen

Produkte darstellen, die mit den Preisen der Mitbewerber verglichen werden können (siehe **Tabelle 30**).

### PREISE FÜR DIE VOM UNTERNEHMEN UND SEINEN HAUPTWETTBEWERBERN ANGEBOTENEN PRODUKTE, EUR (TABELLE 30)

PRODUKTE	UNTERNEHMEN	WETTBEWERBER A	WETTBEWERBER B
Schafgarbe-Tee	1.70	2.00	2.70
Lindenblütentee	2.35	2.80	not offered
...			

## Der Business Plan Kapitel

Der letzte Teil des Kapitels über die Preispolitik des Unternehmens versucht Folgendes vorherzusagen:

- ▶ Reaktionen von Verbrauchern und Wettbewerbern auf Änderungen der Unternehmenspreise aufgrund von:
  - ▶ Veränderung der Nachfrage;
  - ▶ Übergang des Produkts von einem Lebenszyklus zu einem anderen;
    - ▶ Erhöhung oder Verringerung der Kosten;
- ▶ Reaktion des Unternehmens auf Änderungen der Konkurrenzpreise.

### VERKAUFSPOLITIK

Um die Bedürfnisse der Verbraucher nach einem Produkt zu erfüllen, müssen Vertriebswege gegründet werden - eine Gruppe von miteinander verbundenen Unternehmen, die an allen teilnehmen und alle durchfüh-

ren die Funktionen im Zusammenhang mit dem Transport des Produkts vom Hersteller zum Verbraucher und dessen Vertrieb und Verkaufsförderung auf dem Markt.

### Ein Kräutierzüchter gibt das zu

„Auf jeden Fall muss sich der Züchter des Absatzmarktes bewusst sein - es ist nutzlos alles (Kräuter anbauen), wenn Sie nicht wissen, wo Sie später die produzierten Kräuter verkaufen können.“

In Bezug auf die Verkaufspolitik muss der Geschäftsplan folgende Fragen beantworten:

- ▶ Was ist der Plan für den Vertrieb des Produkts?
- ▶ In welchen geografischen Standorten ist es verteilt?
- ▶ Verwendet das Unternehmen Intermediäre oder Direktmarketing? Warum?
- ▶ Wie werden Vermittler oder Handelsvertreter ausgewählt?
- ▶ Was ist die Service- und Garantiepolitik?

## Der Business Plan Kapitels

Wenn das Unternehmen Direktmarketing bevorzugt, muss der Geschäftsplan den Weg beschreiben Es ist organisiert und kontrolliert,

die Anzahl der beteiligten Mitarbeiter und der Ort, die Vergütung (Löhne, Provisionen usw.).

### Um das Produkt zu verteilen, könnte der Hersteller wählen:

- ▶ Zero-Level-Kanal, dh der Hersteller verkauft sein Produkt direkt an die Verbraucher;
- ▶ einstufiger Kanal - der Produzent kooperiert mit einem Vermittler (Einzelhändler);
- ▶ zweistufiger Kanal - zwei Vermittler sind beteiligt;
- ▶ Dreistufiger Kanal - Drei Vermittler sind an der Verteilung beteiligt (siehe **Abbildung 6**).

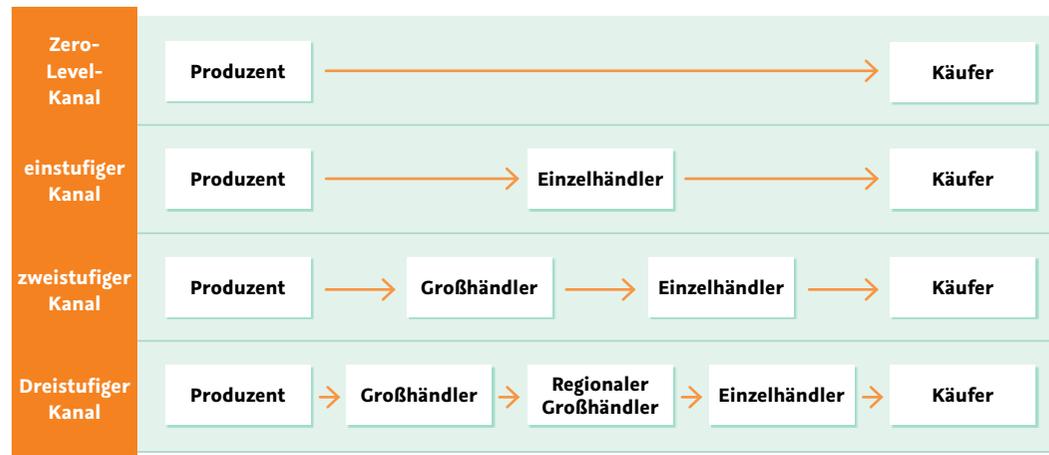


Abb. 6. Produktvertriebskanäle

## Der Business Plan Kapitel

### Ein Kräutierzüchter beschreibt seine Vertriebswege wie folgt:

„Der zuverlässigste Kooperationspartner in Lettland ist der bekannte Arzt Tereško. Wer kauft Heilkräuter für die Zubereitung von medizinischen Tees. Die Tees von der Farm könnte auch in mehreren Geschäften in der Hauptstadt gekauft werden. In Zukunft die Farm plant, ein eigenes Teehaus zu bauen, wo die Besucher der Farm und die, die vorbeigehen, könnten Genießen Sie die auf der Farm zubereiteten Tees.“

Die Produkte eines anderen Unternehmers könnten in Geschäften und Apotheken gekauft werden in ganz Lettland sowie im Internetshop und auf der Produktionsstätte.

Die nächste Frage, die im Geschäftsplan beschrieben werden muss, ist die Anzahl der Intermediäre, mit denen das Unternehmen auf jeder Ebene der Produktverteilung zusam-

menarbeiten will, d. H. Ob das Unternehmen mit einem oder mehreren Intermediären kooperieren wird.

### Die Notwendigkeit der Zusammenarbeit mit Vermittlern wird bestimmt durch:

- ▶ horizontaler Markt, der viele Verbraucher hat. Dies erfordert das Erstellen eines großen Vertriebsnetz und erhebliche Investitionen;
- ▶ der Absatzmarkt ist geografisch verstreut, und direkte Kontakte mit Verbrauchern sind unrentabel;
- ▶ die Lieferung des Produkts in großen Mengen an eine kleine Anzahl von Großhändlern spart Transportkosten;
- ▶ Der Unterschied zwischen dem Produktpreis und den Kosten ist unbedeutend, was bedeutet, dass die Aufrechterhaltung des Eigenvertriebsnetzwerks für den Kunden unrentabel ist Unternehmer.

Darüber hinaus muss im Geschäftsplan eine besondere Art der Auswahl der Vermittler beschrieben werden und welche Faktoren bei der Auswahl, der geplanten Erhöhung

der Anzahl der Vermittler und des Umsatzvolumens jedes Zwischenhändlers sowie die Art und Weise, wie der Vermittler angezogen wird, berücksichtigt werden Vermittler.

## Der Business Plan Kapitels

Spezialisten schlagen folgende Kriterien für die Auswahl von Vermittlern vor:

- ▶ Dauer der Geschäftstätigkeit in dem betreffenden Bereich;
- ▶ spezifisches Feld (wie viele und welche Produktgruppen behandeln sie);
- ▶ wirtschaftliche Leistung (Verkaufsvolumen und Gewinne);
- ▶ Solvenz;
- ▶ gegenseitige Kontakte;
- ▶ Ansehen.

Intermediäre müssen nachhaltig motiviert sein. Um die Zusammenarbeit mit ihnen erfolgreich zu gestalten, könnte das Unternehmen verschiedene Motivationsmethoden anwenden:

- ▶ Zwang: Wenn ein Vermittler die vereinbarten Bedingungen ignoriert, kann der Produzent die Zusammenarbeit einstellen oder den Zugang zu den Produkten beschränken;
- ▶ Belohnung: Der Produzent zahlt eine zusätzliche Provision an den Vermittler für die Durchführung bestimmter Aktivitäten;
- ▶ vertragsbasierte Methode: Der Erzeuger verlangt vom Intermediär die Einhaltung mit den Vertragsbedingungen;
- ▶ auf Zusammenarbeit basierende Methode: Der Vermittler arbeitet mit dem Hersteller zusammen, z.B. im Bereich der Ausbildung von Verkaufspersonal;
- ▶ Leadership-basierte Methode: Wenn der Produzent ein unbestreitbarer Führer innerhalb der Produkt-Vertriebskanäle ist, konkurrieren die Vermittler miteinander und sind stolz darauf Zusammenarbeit mit dem Produzenten.

Der Hersteller muss die Leistung der Vermittler regelmäßig nach folgenden Kriterien bewerten:

- ▶ Einhaltung der Vertragsbedingungen;
- ▶ Ebene des Produktbestands;
- ▶ Geschwindigkeit der Produktlieferung (Verkauf);
- ▶ Verantwortung für beschädigte und verlorene Produkte;
- ▶ Anzahl der für Verbraucher angebotenen Dienste usw.

## Der Business Plan Kapitel

Der letzte Teil der Beschreibung der Verkaufspolitik muss die folgenden Fragen beantworten:

- ▶ Wie werden Bestellungen bearbeitet (per Telefon, E-Mail usw.)?
- ▶ Wo werden Produkte und Rohstoffe gelagert? Was sind Lagerkosten?
- ▶ Welcher Mindestbestand an Produkten (sowie Rohstoffen) sollte sein?
- ▶ Auf welche Art und Weise wird das Produkt gesendet, transportiert und spezifiziert die Art von Transport? Wie hoch sind die Transportkosten?

Ein Kräuterbauer und -verarbeiter erinnert sich an den Beginn der Zusammenarbeit mit Händler:



*"Ich habe den Hauptabnehmer in diesem Bereich gesucht und angerufen. Wir trafen uns und ich zeigte meine Produkte und speziell entworfene neue Verpackungen - damit die Produkte gut aussehen das Regal. Jetzt verkaufe ich mehr als die Hälfte meiner Produkte an diese Supermarktkette. "*

**Lagerung** ist notwendig, um den Zeitraum der Lieferung des Produkts an die Verbraucher zu verlängern. Die Lagerung könnte vom Hersteller, dem Vermittler und dem Verbraucher erfolgen. Nach der Lagerung werden

Produkte zu einem höheren Preis verkauft, der sowohl Lagerkosten als auch Kosten für verlorene Produkte während der Lagerung einschließt.

Lagerkosten umfassen:

- ▶ Kosten im Zusammenhang mit der Lagerung - Abschreibungen von Gebäuden und Bauwerken, Elektrizität usw. ;
- ▶ Kosten im Zusammenhang mit der Aufrechterhaltung der Qualität der Produkte während der Lagerung, z. Konservierungsmittel und andere Chemikalien;
- ▶ Kosten der verlorenen Menge und Qualität der Produkte während der Lagerung.

## Der Business Plan Kapitels

Im Geschäftsplan muss der **Produkttransport** festgelegt werden, der Transportkosten beinhaltet. Es ist einfacher, diese Kosten zu identifizieren, wenn der Besitzer des Fahr-

zeugs für Transportleistungen bezahlt wird. In Situationen, in denen das Fahrzeug zum Unternehmen gehört, ist es schwierig, die Kosten zu ermitteln.

Die möglichen Komponenten der Transportkosten sind wie folgt:

- ▶ Wagen für den Fahrzeugführer und den Assistenten;
- ▶ Kraftstoffkosten und andere Reparatur- und Instandhaltungskosten;
- ▶ Lizenzgebühren, Steuern, Versicherungen und andere obligatorische Zahlungen;
- ▶ andere Transportkosten, z.B. die Straßenbenutzungsgebühr usw.

Oft sind **Transportverpackungen** (Säcke, Kisten, Säcke) für den Produkttransport notwendig, was zusätzliche Kosten für den Unternehmer verursacht, die in Betracht gezogen werden müssen. Die Berechnung der gesamten Marketingkosten. Die Kosten für Transportverpackungen können einfach für die einmal verwendete Verpackung berechnet werden. Teurere Arten von Transportver-

packungen sind üblicherweise Mehrwegverpackungen; Daher muss die Anzahl der Wiederverwendungen bekannt sein. Werden Zweit- oder Transportverpackungen wiederverwendet, sind die Kosten für die Rücksendung der Leerverpackung zu berücksichtigen, die sich in diesem Fall auf die Transportkosten beziehen.

**Farmbesitzer, die ihre Marketingerfahrung teilen, geben das zu**

„Eines der wichtigsten Dinge ist, dass die Produktverpackung genau damit die Kontrollinstitutionen keine Einwände haben und die Käufer das Notwendige haben können Information. Für die Käufer ist es wichtig zu wissen, woher die Kräuter kommen wie einige Informationen über den Produzenten, und es ist auch wichtig, dass der Produzent stolz auf sein Produkt ist. Eine kürzere Verfallszeit hilft, die Qualität zu garantieren.“

## Der Business Plan Kapitel

„Die Farm "Rūķīšu tēja" bietet verschiedene Arten von Teeverpackungen an, so dass die Verbraucher es können Wählen Sie die am besten geeignete - es ist sowohl lose Blatt Tee und eintauchbare Teebeutel. Die Farm "Rūķīšu tēja" schuf nicht nur Tees, die einen raffinierten Geschmackssinn haben aber auch Teemischungen, von denen jede einer bestimmten Lebenssituation und Stimmung entspricht.“

**Ein anderer Unternehmer stimmt zu, dass Teeverpackungen eine Rolle spielen,**

„Wie Individuen mit Augen kaufen. Der Unterschied ist, dass zum Beispiel der Umsatz von ein britisches Unternehmen ist sehr hoch, während es in Lettland sehr niedrig ist; deshalb, Design ist sehr teuer. Wenn es möglich wäre, das Produkt in großen Mengen herzustellen und Exportieren Sie es, es würde sich auszahlen. Wir versuchen jedoch so viel wie möglich in das Design zu investieren möglich auf Kosten anderer Ausgaben.“

### MARKETING-KOMMUNIKATIONSPLAN

Ein Marketing-Kommunikationsplan soll Informationen über alle geplanten Marketingaktivitäten im Planungszeitraum liefern. Der Marketing-Kommunikationsplan ist in der Regel eng mit einer Umsatzprognose verbun-

den, da geplante Marketingaktivitäten das Absatzvolumen erheblich steigern können und geplante Preisnachlässe die Marketingaktivitäten maßgeblich beeinflussen können.

„Unternehmen nutzen verschiedene Arten der Marketingkommunikation. Jene Krautzüchter, die ihre Tätigkeit vor mehr als 20 Jahren begannen, weisen darauf hin, dass es nicht einfach war sie in den Markt eintreten, z.B. Supermarktketten und Geschäfte. Es war die Zeit, als Solche Produkte waren neu, und die Produzenten mussten Einzelhändler besuchen und sie überzeugen der Möglichkeit, ihre Produkte zu verkaufen. Es wurde viel Zeit und Mühe investiert Direktmarketing auf Marktplätzen und auf Messen. Auf der anderen Seite, insgesamt, die der Markt war nicht so gesättigt wie heute.“

## Der Business Plan Kapitels

„Unternehmer geben zu, dass sie auf dem Markt und Kunden gut erkannt sind selbst gewohnt, sie anzurufen und waren an ihren Produkten interessiert, wie die Kunden hatten Kontaktdetails auf der Unternehmenswebsite gefunden, auf der Verpackung von ihre Produkte gekauft und in anderen Informationsmaterialien. Lokale Regierungen sind gewöhnt, lokale Produzentenprodukte für repräsentative Zwecke zu verwenden.“

Das Unternehmen muss regelmäßig mit bestehenden und potenziellen Verbrauchern, mit seiner Zielgruppe und der Öffentlichkeit kommunizieren; Daher muss der Unternehmer

im Geschäftsplan folgende Fragen beantworten: Welche Informationen sollen wann, wen und wie häufig zur Verfügung gestellt werden?

**Der Unternehmer könnte verschiedene Methoden nutzen, um das Produkt auf dem Markt zu bewerben:**

- ▶ Massenmarketing-Kommunikation:
  - ▶ Werbung – eine Art bezahlte und unpersönliche Marketingkommunikation, die von einem bestimmten Werbetreibenden mithilfe verschiedener Mittel und Techniken durchgeführt wird, um das Verhalten der Käufer auf dem Markt zu beeinflussen und Kommunikationsziele zu erreichen;;
  - ▶ Verkaufsförderung von Produkten - eine Art vorübergehender Marketing-Kommunikation, die darauf abzielt, den Kauf und Verkauf eines Produkts durch verschiedene Marketing-Techniken zu motivieren;
  - ▶ öffentlicher Kontakt - eine Art von Marketing-Kommunikation, die darauf abzielt, das Verhalten von Käufern auf dem Markt indirekt zu beeinflussen, indem Informationen über das Unternehmen, seine Produkte (verkauft) und seine Marke kostenlos und massiv verbreitet werden;
- ▶ persönliche Marketingkommunikation:
  - ▶ Direktmarketing - Informationsverteilung und Erstellung einer Datenbank, einschließlich grundlegender Angaben über die Verbraucher und die Merkmale ihres Verhaltens in der Markt, um diese Informationen zu nutzen, um Kunden anzuziehen und zu halten und zu ihren Loyalitätszwecken;
  - ▶ persönlicher Service - mündliche Kommunikation mit dem Käufer und Übergabe des Produkts direkt an den Käufer, um den Käufer zu ermutigen und zu überzeugen der Kauf.

## Der Business Plan Kapitel

**Im Hinblick auf den Marketing-Kommunikationsplan muss der Geschäftsplan vier Phasen umfassen:**

- ▶ Identifizierung und Überprüfung der Zielgruppe für die Kommunikation;
- ▶ Identifizierung von Marketing-Kommunikationszielen;
- ▶ Auswahl eines Kanals für die Nachrichtenverteilung;
- ▶ Ermittlung der Marketing-Kommunikationskosten.

**In der Anfangsphase werden die Zielgruppen oder diejenigen, für die die Informationen bestimmt sind, identifiziert. Dies bedeutet, dass das Unternehmen mit folgenden Personen kommunizieren kann:**

- ▶ Mitarbeiter des Unternehmens;
  - ▶ bestehende und potenzielle Kunden;
  - ▶ Vermittler von Marketingdienstleistungen;
  - ▶ Kontakt Publikum;
  - ▶ Lieferanten;
  - ▶ Organe der öffentlichen Gewalt und der staatlichen Verwaltung.
- Mitarbeiter des Unternehmens;  
bestehende und potenzielle Kunden;  
Vermittler von Marketingdienstleistungen;  
Kontakt Publikum;
- Lieferanten;  
Organe der öffentlichen Gewalt und der staatlichen Verwaltung.

**Es konnten fünf verschiedene Marketing-Kommunikationsziele unterschieden werden:**

- ▶ Notwendigkeit für das Produkt / die Marke;
- ▶ Erkennung und Erinnerung an das Produkt / die Marke;
- ▶ Einstellung zu dem Produkt / der Marke;
- ▶ Werbung für das Produkt / die Marke;
- ▶ Vermeidung von Konsumrisiken und Kundenbindung.

## Der Business Plan Kapitels

Nachdem die Marketingkommunikationsziele definiert worden sind, müssen Informationsverteilungsmittel oder Kommunikationskanäle gewählt werden, d.h.

- ▶ **persönliche Kommunikation** (zwei oder mehr Personen nehmen an der Kommunikation teil);
- ▶ **Massenkommunikation** (Massenmedien (Zeitungen, Zeitschriften, Radio, Fernsehen, Internet, Mobiltelefone usw.), Lehrmittel (Plakate, Plakate,

Schilder) usw.) Sonderarrangements (eine Raumordnung, eine angenehme Umgebung usw.), besondere Veranstaltungen (Pressekonferenzen, feierliche Veranstaltungen, Eröffnungsfeiern usw.), Sponsoring).

Informationen in den Massenmedien sind eine gute Möglichkeit, für Unternehmer zu werben, vor allem, wenn die Unternehmer sich etwas Neues einfallen lassen unkonventionelle, bieten interessante Produkte oder sind unter den ersten. Beginnen Sie ein bestimmtes Geschäft.

### Eine der ersten Krautbauern in Lettland teilt ihre Erfahrungen:

"Wir haben eine Menge gedruckter Materialien über unsere Farm gesammelt. Fast jedes Jahr sie haben über uns berichtet ... In allen Zeitungen und jetzt auch in der Lokalzeitung uns. Der erste Reporter war von der Zeitschrift "Vides vēstis" (Environmental News), gefolgt von "Ieva" (Eva) und "Ievas māja" (Haus der Eva). Manchmal ist es so - Sie sehen einen schönen Tee in einem Geschäft, auf der Verpackung bekommen sie die Telefonnummer und rufen an uns! In den ersten Jahren haben sie uns oft angerufen. Kunden selbst finden uns jetzt. Es ist unser Vorteil, dass wir die ersten in Lettland waren."

Für den Konsum- und den Geschäftsmarkt werden verschiedene Arten der Marketingkommunikation benötigt. Auf dem Konsummarkt werden Anzeigen bevorzugt, gefolgt von Verkaufsförderung von

Produkten, Direktmarketing und nur dann persönlicher Service. Auf dem Geschäftsmarkt wird Direktmarketing bevorzugt, gefolgt von persönlichem Service, Verkaufsförderung von Produkten und nur dann Werbung. Öffent-

## Der Business Plan Kapitel

liche Kontakte werden in beiden Märkten wenig genutzt. Auf dem Konsummarkt ist es sinnvoll zu kombinieren

Werbung und Aktivitäten zur Verkaufsförderung von Produkten. Vor allem im Bereich Werbung wird besonders auf die Produkt und motivieren die Verbraucher zu kaufen, aber die Entscheidung, einen Kauf zu tätigen, hängt hauptsächlich von verschiedenen stimulierenden Aktivitäten ab. Die Entscheidung über Marketing-Kommunikation wird durch die Merkmale beeinflusst des Produkts. Je komplizierter das Produkt in Bezug auf seine Funktionen ist und je komplizierter das Verhalten der Verbraucher in der Markt ist, desto wichtiger ist der persönliche Service.

Je größer das Kaufrisiko ist, z. Wenn Sie

ein teures Produkt kaufen, ist eine Kombination aus Werbung und persönlichem Service erforderlich. Das Produkt bezieht sich auf das tägliche Konsumverhalten (in Bezug auf den täglichen Konsum) Produkte) erfordert insbesondere mehr Ausgaben für Werbung, da sie die Eigenschaften des Produkts, die Zufriedenheit durch Konsum und Emotionen in relativ kurzer Zeit darstellen und demonstrieren können. Es ist nützlich Aktivitäten, die auf die Verkaufsförderung des Produkts abzielen: Preisnachlässe, Lotterien, Coupons usw.

Die Wahl einer Art Marketingkommunikation wird maßgeblich von der Lebenszyklus des Produkts (siehe **Tabelle 31**).

Der Business Plan Kapitels

MARKETINGKOMMUNIKATION NACH DEM LEBENSZYKLUS DES PRODUKTS (TABELLE 31)

INDIKATOR	PHASEN DES PRODUKTLEBENSZYKLUS			
	Einführung	Entwicklung	Reife	Reife
<b>Ziel der Marketingkommunikation</b>	Um über das neue Produkt und seine Vorteile zu informieren	Verbraucher von den Unterschieden zwischen den Unternehmen zu überzeugen	Erinnern	Überleben
<b>Arten der Marketingkommunikation</b>	Werbung über das neue Produkt im Fernsehen, im Internet, in Zeitschriften. Verteilung von produktfreien Proben an potentielle Konsumenten. Persönlicher Service, um Einzelhändler zu ermutigen, das neue Produkt zu kaufen.	Anzeigen, die Informationen über einige Eigenschaften und Vorteile geben des Produkts. Hochqualifizierter persönlicher Service. Direktmarketing.	Erinnerung an Werbung. Rabatt-Coupons, Lotterien, Preisnachlässe, Kulturelle Event-Sponsoring. Direktes Marketing.	Reduzierung der Marketing-Kommunikationskosten. Techniken der Produktverkäufe.

Das Verhalten der Verbraucher und der Entscheidungsprozess beeinflussen auch die Wahl einer Art Marketing-Kommunikation. In der Phase vor dem Kauf, in der die Verbraucher Informationen und Wissen über das Produkt erhalten müssen, spielt Werbung die Schlüsselrolle - es informiert potenzielle Verbraucher über das Produkt / die Marke. Die Verteilung von kostenlosen Proben könnte auch als Technik zur Steigerung des Produktverkaufs verwendet werden. Nach umfangreicher Werbung konnte das Unter-

nehmen Direktmarketing und persönliche Servicetechniken nutzen.

Während eines Kaufs, wenn eine Einstellung der Verbraucher geformt wird und die Verbraucher anfangen, zu vertrauen und eine Entscheidung über den Kauf des Produkts zu treffen, nimmt die Rolle von Direktmarketing und persönlichem Service stark zu. In einigen Situationen sind auch Techniken zur Verkaufsförderung (Preisnachlässe, Gutscheine, Lotterien usw.) wirksam. Es ist nützlich zu beschäftigen auch öffentliche Kontakte.

Der Business Plan Kapitel

Im Post-Purchase-Stadium muss die Werbung den Nachkauf von "Sorge" beseitigen des Verbrauchers, dass das Produkt die Bedürfnisse nicht erfüllt. Verkaufsförderung sowie öffentliche Information spielen eine ganz unbedeutende Rolle. Damit die Verbraucher wieder einkaufen können, muss eine Datenbank erstellt werden und das Unternehmen muss weiterhin mit den Verbrauchern kommunizieren.

Der Inhalt und die Form der Marketingkommunikation müssen basierend darauf gestaltet werden die Strategie des Managements des Produktvertriebskanals. Wenn der Produzent recht ist offeriert das Produkt aggressiv dem Großhandel, den Großhändlern - an Einzelhändler und den Einzelhandel - den Verbrauchern, dies betrifft den Inhalt der Werbung und die Art und Weise, wie persönliche Dienstleistungen, Direktmarketing und Verkaufsförderung durchgeführt werden.

Wenn der Produzent die Verbrauchernachfrage nach Marken / Produkten gezielt stimuliert, nutzt der Produzent Werbung, Öffentlichkeit und Sponsoring.

Verwalten der Verkaufsförderung des Produkts auf dem Markt, alle Arten von Marketing Kommunikation muss unter Berücksichtigung ihrer Eigenschaften und Einflussfaktoren kombiniert werden.

Nachdem die Informationsverteilungsmittel oder Kommunikationskanäle ausgewählt worden sind, muss das Unternehmen planen, wie viel es für jede Art von Marketingkommunikation und für alle Arten zusammen auszugeben gilt. Viele Unternehmen vergeben willkürlich Mittel für die Kommunikation, die nur ihre finanziellen Möglichkeiten berücksichtigen. Die willkürlich zugewiesenen Beträge ändern sich Jahr für Jahr Planung von Marketingaktivitäten auf lange Sicht schwierig.

## Der Business Plan Kapitels

Zunächst muss eine geeignete Technik für die Planung der Marketing-Kommunikationskosten gewählt werden. Die beliebtesten sind wie folgt:

- ▶ Umsatzprovision (z. B. als Prozentsatz des tatsächlichen oder erwarteten Verkaufsvolumens oder des Produktpreises);
- ▶ Gleichheit mit den Konkurrenten (der Unternehmer gibt ungefähr so viel Geld aus wie die Konkurrenz);
- ▶ Ziele - Aufgaben (Ausgaben werden auf der Grundlage der gesetzten Verkaufsziele und der damit verbundenen Aufgaben festgelegt);
- ▶ Expertenbewertung (unabhängige Experten erstellen ihre Projektionen der erforderlichen Ausgaben) usw.

Nachdem das Marketingkommunikationsbudget erstellt wurde, ist es notwendig, die Summe nach Art der Marketingkommunikation zu verteilen. Die Verteilung erfolgt in der Regel im Verhältnis zu den Vorjahren.

Wenn zu diesem Zweck im Basisjahr nichts ausgegeben wurde, wird folgende Zusammensetzung vorgeschlagen:

- ▶ 70% des Budgets werden für Werbung ausgegeben;
- ▶ 25% - auf die Verkaufsförderung;
- ▶ 5% - bei der Durchführung von Marktstudien.

Im Geschäftsplan ist es wichtig, alle Marketingaktivitäten in. Zusammenzufassen einen einzigen Plan, um die Ziele, Prioritäten und deren Zusammenhänge zu präzisieren. EIN

Single-Marketing-Plan gibt einen genauen Einblick in die Effizienz der Ressourcennutzung.

## Der Business Plan Kapitel

**MARKETING-KOMMUNIKATIONSPLAN FÜR DAS ERSTE BETRIEBSJAHR DES UNTERNEHMENS (TABELLE 32)**

Kosten- gruppe	Kostenposi- tion	Monate												Insgesamt ein Jahr
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
<b>Degustationsakti- vität</b>	<b>Gesamt</b>													
	Produktkosten													
	Miete von Räumen													
	Personal-kosten													
<b>Werbung Aktivitäten</b>	<b>Gesamt</b>													
	Druck von Werbeproschüren													
	Verteilung von Broschüren													
...														

Der Marketing-Kommunikationsplan für das erste Betriebsjahr des Unternehmens hat monatlich, für das zweite Jahr - halbjährlich und für das dritte und nächste Jahr - jährlich. Der Marketing-Kommunikationsplan könnte in einer Tabelle zusammengefasst werden (siehe **Tabelle 33**).

## Der Business Plan Kapitels

### ZUSAMMENFASSUNG DER MARKETING-KOMMUNIKATIONSPOLITIK DES UNTERNEHMENS (TABELLE 33)

KOMMUNIKATION ADRESSE	KOMMUNIKATIONS-ZIEL	KURZE BESCHREIBUNG	DER MITTEILUNGS-KOSTEN, EUR

## 6. PRODUKTIONSPLAN

Das Kapitel "Produktionsplan" des Geschäftsplans beschreibt, wie und mit welchen Mitteln Ausrüstung ein Produkt oder eine Dienstleistung produziert wird. Bei der Ausarbeitung dieses Kapitels ist Folgendes erforderlich:

- ▶ identifizieren Sie die Größe des Unternehmens, die Produktion von Waren / Dienstleistungen und harmonisieren Sie diese mit dem erwarteten Umsatzvolumen;
- ▶ Entwurf eines Flussdiagramms des Produktionsprozesses, das zeigt, wie Rohmaterialien, Materialien und Güter in ein Endprodukt oder eine Dienstleistung umgewandelt werden;

Dieses Kapitel wird nur für ein Unternehmen benötigt, das plant, Waren zu produzieren. Ein Unternehmen, das Dienstleistungen erbringt, stellt diese Informationen (z. B. zu

- ▶ ermitteln, welche Sachanlagen in welcher Höhe benötigt werden, wo sie sind platziert und wo man sie kauft, was es kostet;
- ▶ ermitteln Sie die Menge an benötigtem Material, wie die Materialien gelagert, verwaltet und kontrolliert werden:
- ▶ zu identifizieren, welche Qualitäts-sicherungsmaßnahmen zu ergreifen sind usw.

Anlagevermögen, Umlaufvermögen, Projektion der Produktionskosten) im Kapitel "Finanzplan" zur Verfügung.

## Der Business Plan Kapitel

Bei der Erstellung eines Produktionsplans müssen Antworten auf folgende Fragen gegeben werden:

- ▶ **Wo werden Waren oder Dienstleistungen hergestellt?** Es könnte sein:
  - ▶ Räumlichkeiten des Unternehmens - die Räumlichkeiten müssen beschrieben und bewertet werden, ob sie für die Produktion geeignet sind;
  - ▶ gemietete Räumlichkeiten - ihre Eigenschaften, Angemessenheit; Miete auf dem Gelände;
  - ▶ neu gebaute Räumlichkeiten - ihre Eigenschaften, Baukosten;
  - ▶ Bodenressourcen und ihre Eigenschaften und Angemessenheit für die Produktion (falls nein Merkmale der Ressourcen sind im ersten Kapitel "Beschreibung des Unternehmens und der verwandten Industrie" angegeben;
- ▶ **Wie wird das Produkt hergestellt?**
  - ▶ Ausrüstung, die für die Produktion benötigt wird;
  - ▶ Unternehmen, die die Ausrüstung liefern;
  - ▶ Liste der Ausrüstungsgegenstände und der Anschaffungskosten;
  - ▶ Kapazität der Ausrüstung;
  - ▶ Merkmale des Produktionsprozesses und des Flussdiagramms des Produktionsprozesses;
- ▶ **Wo, von welchem Unternehmen und unter welchen Bedingungen Rohstoffe und andere Eingänge werden gekauft?** Folgende Punkte sollten unterschieden werden:
  - ▶ heimische Rohstoffe, deren Preise und Kaufmöglichkeiten;
  - ▶ importierte Rohstoffe, deren Preise und Kaufmöglichkeiten;
  - ▶ Energie, ihre Preise und Kaufmöglichkeiten;
  - ▶ andere Inputs, ihre Preise und Kaufmöglichkeiten;
- ▶ **Welche Menge an Produkten soll das Unternehmen produzieren** oder ein Produktionsprogramm entworfen werden?;
- ▶ **Was sind die Produktionskosten** oder eine Projektion der Produktionskosten muss gemacht sein.

## Der Business Plan Kapitels

Herb Züchter und Prozessoren legen nahe, dass der August die geeignetste Zeit für Pflanzende mehrjährige Kräuter. Majoran, Melisse, Johanniskraut und Sonnenhut Sehr schön in Betten für winterfeste Kräuter, wo die Kräuter wachsen können ohne dabei zu sein für mindestens drei Jahre neu gepflanzt. Es wird empfohlen, einjährige Kräuter (Kamille, Calendula, nördlicher Drachenkopf, Mariendistel, Malve) im Frühling, wie jung Triebe profitieren nicht vom warmen Herbst Lettlands. Wenn Kräuter selbst gesät sind, sie müssen mit Gartenstoff bedeckt sein. Verfallende Blätter sollten nicht als verwendet werden abdecken, da es zur Ausbreitung von Pflanzenkrankheiten beiträgt.

Kräuter brauchen nicht sehr fruchtbaren Boden. Die einzige Voraussetzung ist, dass der Boden sein muss lose. Blühende Kräuter, die ätherische Öle (Sonnenhut, Majoran, Melisse, Katzenminze, Johanniskraut) bevorzugen sonnige Standorte, während Chicorée und Baldrian wachsen gut an schattigen Orten.

Lavendel, dessen aromatische Blüten bei der Herstellung von Kräuterkissen und Abwehrfalter sollten an sonnigen und trockenen Orten gepflanzt werden.

Wenn Sie *Rhodiola rosea* anbauen, wächst sie sehr langsam, und es könnte mindestens vier Jahre dauern bevor ein Teil seiner Wurzel für die Herstellung eines medizinischen Elixiers ausgegraben werden konnte.

Der wichtigste Kostenpunkt ist Krautsamen und Sämlinge. Jeder Kräutierzüchter muss wissen, wo und wie Samen und / oder Sämlinge gekauft werden, egal ob sie einheimisch sind oder importiert. Verschiedene Pflanzen und ihre Samen sind möglicherweise für keine geeignet klimatische Bedingungen und Böden. Bevor man Kräuter anbaut, muss der Unternehmer wissen In welchem Boden die Kräuter angebaut werden und stellen Sie sicher, dass sie am besten geeignet sind Bedingungen sind für die Kräuter verfügbar. Der Kauf und Vertrieb von Saatgut könnte durch den nationalen und internationalen Rechtsrahmen geregelt werden. Der Unternehmer muss es vor dem Kauf von Samen und Sämlingen überprüfen. Zum Beispiel, Bio-Betriebe darf nur zertifiziertes Bio-Saatgut verwenden.

## Der Business Plan Kapitel

### Unternehmer teilen ihre Erfahrungen:

"Ich habe meine ersten Setzlinge vom Skriveri Science Center gekauft (es existiert nicht mehr). Wenn Sie organische Kräuter anbauen wollen, müssen Sie Samen von einigen bekommen Biobauern, da die Samen als biologisch zertifiziert sein müssen. Wenn mich jemand danach fragt einige Samen, ich gebe die Samen, aber nicht eine große Menge, weil es manuelle beinhaltet Arbeit. Ich kaufte Majoran-Samen von einem Bauern, und er hat große Felder damit. Dies Bauer ist erfahren in der Anzucht von Kräutern, die in Lettland nicht wachsen - die Kräuter sind aus Tibet gebracht, z.B. Lavendel".

"Es ist kein Problem, heute Samen zu kaufen". Es gibt Websites, wo man kaufen kann. Nein Problem - zahlen Sie einfach und es wird an Ihre Tür geliefert".

Die Merkmale der Ausrüstung, die für die Kräuterproduktion benötigt werden, können in einer Tabelle angegeben werden (siehe **Tabelle 34**)

### MERKMALE DER FÜR DIE KRÄUTERPRODUKTION BENÖTIGTEN AUSTRÜSTUNG (TABELLE 34)

Name der Ausrüstung	Modell	Hersteller-Lieferanten	Anzahl, Stück	Lieferzeitraum	Ausrüstungskosten, EUR

Um Kräuter anzubauen, zu ernten, auszutrocknen und zu verkaufen, verwenden Unternehmer spezielle Technologien. Viele Hersteller verwenden immer noch manuelle Arbeit; jedoch, Kräuter in großen Gebieten anzubauen und zu sein in der Lage, die Kräuter schnell zu ernten, ist Ausrüstung erforderlich. Die Produktionskosten steigen, wenn die produzierte Menge und die beschnittene Fläche sind klein, aber es ist versetzt, wenn mehrere Dutzend von Hektar werden gezüchtet. Land wird bestellt und Kräuter werden mit Maschinen gesät. Einige Kräuter, z.B. Kamille erfordert spezielle Werkzeuge, um sie zu ernten, und ein Trockner ist benötigt, wodurch die geernteten Kräuter schnell und in hoher Qualität getrocknet werden können. Ob Unternehmer verpacken ihre Produkte selbst, entsprechende Ausrüstung muss sein gekauft.

## Der Business Plan Kapitels

### Das Trocknen von Kräutern benötigt einen Trockner und eine speziell ausgestattete Anlage:

"Wir haben einen Kredit für unsere Einrichtung aufgenommen - mehrere Tausend Lats. Wir hatten ein Badehaus, die wir zu einer Anlage mit Trockner umgebaut haben, da der Trockner benötigt wurde. Ob Kräuter werden in kleinen Mengen angebaut, es ist Eigenproduktion, die Anforderungen sind nicht so streng, und es ist möglich, eine Lösung zu finden, wo die Kräuter getrocknet werden. "

"Wir erhielten Unterstützung von der Regierung: Wir haben uns zu Beginn darauf vorbereitet kleine Projektvorschläge für die Umstrukturierung der landwirtschaftlichen Betriebe und der Rural Support eingereicht Bedienung. Bei der Kräuterproduktion kauften wir beispielsweise einen Fußgänger kontrolliert Traktor und ein Mäher für 700 Lats. "

Ein Unternehmer gibt zu, dass die Farm in den letzten Jahren noch mechanisiert wurde Pflanzen, Jäten und Ernten von Kräutern erfordern immer noch manuelle Arbeit. Während eines trockenen Zeit, Kräuterreihen sind getrimmt. Lockernde Erde, Krautblätter und Blumen werden bedeckt mit Staub, und es ist nicht in Ordnung. Was die spezifische Ausrüstung anbelangt, so hat die Farm erworben und verwendet hauptsächlich einen Tee siever, einen Teesortierer, einen Teezerkleinerer und ein halbautomatischer Trockner. Früher wurden Kräuter für eine Woche getrocknet, während jetzt die Kräuter sind bereit für die Verpackung innerhalb von vierundzwanzig Stunden.

Ein anderer Bauer, der die Erfahrung teilte, erzählte, dass der Anfang hart war. Kräuter wurden von Händen zerfetzt. Einige Ausgaben der Zeitschrift "Praktiskais Latvietis" hatten eine technisches Zeichnen eines speziellen rohen Drogenshredders. Der Bauer wurde von der. Inspiriert Zeichnung und entwarf seine eigene ursprüngliche Variante.

Ein anderer Bauer erinnert sich, dass er anfangs Kräuter zusammen mit erntete seine Frau, schneiden sie mit einer Schere und getrocknet auf dem Balkon ihres Hauses. es war eine andere Produktionskapazität, als wir eine schwedische Maschine gekauft haben im Jahr 1936, wodurch Kräuter 10 Mal schneller zerkleinert werden konnten. Jetzt ist die Farm ausgestattet mit modernen Geräten zum Schreddern, Trocknen und Verpacken von Kräutern.

## Der Business Plan Kapitel

Das Unternehmen darf die Kosten aus Anlagevermögen: Abschreibung, Transport, Einkauf und Betrieb nicht vergessen neues Installation, Wartung und Reparatur.

Wenn für die Produktion von Kräutern keine neuen Geräte und sonstigen Anlagen benötigt werden, ist dies der Geschäftsplan muss das bestehende Anlagevermögen und die immateriellen Vermögenswerte beschreiben:

- ▶ Zusammensetzung;
- ▶ prozentuale Aufteilung;
- ▶ Wert;
- ▶ technische Eigenschaften;
- ▶ Abschreibungsniveau;
- ▶ Notwendigkeit für Reparaturen und Wiederaufbau.

Um den Abschreibungsgrad des Anlagevermögens festzulegen, wird die Abschreibungsquote nach folgender Gleichung berechnet:

$$\text{Abschreibung Verhältnis} = \frac{\text{kumulierte Abschreibung}}{\text{Anfangswert des Anlagevermögens}}$$

Die Merkmale des vorhandenen Anlagevermögens können in einer Tabelle angegeben werden (siehe **Tabelle 35**).

## Der Business Plan Kapitels

### MERKMALE DES ANLAGEVERMÖGENS (TABELLE 35)

FESTVERMÖGEN ODER EINE GRUPPE VON VERMÖGENSWERTEN	Anfangsbuchstabe, EUR	Abschreibungsquote	Jährliche Abschreibung, EUR			Restwert, EUR		
			20__.	20__.	20__.	31.12.20__.	31.12.20__.	31.12.20__.

Dieses Kapitel befasst sich mit Fragen im Zusammenhang mit der Erweiterung, Modernisierung oder Rekonstruktion der bestehenden Anlage sowie mit dem Bau einer neuen Produktionsstätte:

- ▶ Verfügbarkeit der Dokumentation;
- ▶ Unternehmen, die Bau- und Montagearbeiten ausführen können innerhalb
- der Fristen;
- ▶ Kosten usw.

Auf der Grundlage der aggregierten Informationen bestimmt der Geschäftsplan den Bedarf an zusätzlichen Anlagen und Sachanlagen sowie immateriellen Vermögenswerten.

## Der Business Plan Kapitel

### BEDARF AN SACHANLAGEN UND IMMATERIELLEN VERMÖGENSWERTEN (TABELLE 36)

LANGFRISTIG INVESTITION	20__.		20__.		20__.	
	betriebsbe- reit, EUR	totaler Bedarf, EUR	Anstieg,%	Gesamtbe- darf, EUR	Anstieg,%	
1. Immaterielle Vermögenswerte						
2. Anlagevermögen						
2.1. Parzellen						
2.2. Gebäude, Struk- turen						
2.3. Ausrüstung und Maschinen						
2.4. Fahrzeuge						
2.5. Anforderungen						
2.6. Andere						
Total						

Die Beschreibung des Produktionsprozesses gibt Auskunft über **die Art des Produktion** und geben Sie **die wichtigsten Vorgänge**

**des Produktionsprozesses** an, die in einem Ablaufdiagramm des Produktionsprozesses angezeigt werden könnten.

Es gibt drei Hauptarten der Produktion:

- ▶ **individuelle Produktion** - eine Art Produktion, bei der die hergestellten Produkte sich in Struktur und Größe unterscheiden. Die Produkte werden in einer Einheit oder wenigen Einhei-

- ten hergestellt, und die Produktion der Produkte wird selten oder gar nicht wiederholt;
- ▶ **Serienproduktion** - eine Art Produktion, bei der die Produkte in Serien

## Der Business Plan Kapitels

hergestellt werden, die hinsichtlich Struktur und Größe aus den gleichen Produkten bestehen. Produktserien werden nach einiger Zeit wiederholt. Die Serie könnte nach Größe klassifi-

ziert werden: klein, mittel und groß;  
 ▶ **Massenproduktion** - eine Art von Produktion, bei der ein und dasselbe Produkt in unbegrenzter Zeit hergestellt wird.

### Das bedeutet, dass die Wahl einer Produktionsart von mehreren Faktoren abhängt:

- ▶ Das bedeutet, dass die Wahl einer Produktionsart von mehreren Faktoren abhängt:
- ▶ Produktnomenklatur - die Namen und Arten der hergestellten Produkte und ihre Nummern. Je breiter die Nomenklatur ist, desto weniger spezialisiert ist der Produktionsprozess und die größere Anzahl von technologischen Prozessen und Operationen;
- ▶ Produktion von Produkten in einem bestimmten Zeitraum;
- ▶ Permanenz der Nomenklatur - Periodizität und Regelmäßigkeit der Produktion;
- ▶ Arbeitsplatzspezifikationen - Vorgänge und technologische Prozesse sind einem bestimmten Arbeitsplatz zugeordnet. Wenn es sich um eine minimale Anzahl von Operationen handelt, ist der Produktionsprozess hochspezialisiert. Wenn es viele Operationen beinhaltet, ist der Produktionsprozess weit gefasst.

Die Wahl einer Art von Produktion hängt von der Notwendigkeit ab, die Bedürfnisse und Möglichkeiten der Produktion eines Produktes auszugleichen.

### Der Geschäftsplan muss die vorhandenen Technologien spezifizieren:

- ▶ Übereinstimmung der Technologien mit modernen Anforderungen;
- ▶ Automatisierungsgrad des Produktionsprozesses;
- ▶ Flexibilität des Produktionsprozesses;
- ▶ Möglichkeiten, den Output von Produkten zu erhöhen oder zu verringern.

## Der Business Plan Kapitel

Wenn ein Teil der Produktionsbetriebe an andere Unternehmen vergeben werden soll, muss dies im Geschäftsplan angegeben werden. Der Geschäftsplan muss die Notwendigkeit der Zusammenarbeit sowie die Wahl der einzelnen Partner rechtfertigen. Der Geschäftsplan muss folgende Informationen zu den Subunternehmern enthalten:

- ▶ Name des Unternehmens;
- ▶ Lage davon;
- ▶ Arbeiten untervergeben und die

Bedingungen der Ausführung der funktioniert.

Wir haben ein Feld von 2,5 Hektar, wo wir Mariendistel, nördlichen Drachenkopf wachsen, Calendula, Hafer, Buchweizen, Klee, Weißdorn, gemeinsame Couch Wurzeln sowie Brennnessel und Beifuß. Wenn wir nicht in der Lage sind, eine ausreichende Menge eines Krauts zu produzieren, werden wir Bestellen Sie das Kraut von anderen Bauernhöfen, die auf den Anbau von Kräutern spezialisiert sind Kräuter. Zum Beispiel kaufen wir Pfefferminze, Kamille und Majoran von der Farm "Dunduri". Von der Farm "Kurmīši" kaufen wir Süßklee, Melisse, Anis Ysop, Thymian usw. Wacholderbeeren kommen aus Estland, während Mistelgrüns aus Litauen, wie sie im Roten Datenbuch von Lettland enthalten sind.

Der Geschäftsplan muss beschreiben, wie der Produktionsprozess kontrolliert wird und wie die Arbeitssicherheits- und Umweltschutzvorschriften des Unternehmens eingehalten werden.

Ein Plan für den Einkauf von Rohstoffen und anderen Inputs könnte in einer Tabelle zusammengefasst werden (siehe **Tabelle 37**).

## Der Business Plan Kapitels

### EIN PLAN FÜR DEN EINKAUF VON ROHSTOFFEN UND ANDEREN INPUTS (TABELLE 37)

Art der Rohstoffe / Inputs Produzent / Lieferant	Produzent / supplier	Januar			Februar			...
		Benötigte Menge in physikalischen Einheiten	Preis pro Einheit, EUR	Kosten, EUR	Benötigte Menge in physikalischen Einheiten	Preis pro Einheit, EUR	Kosten, EUR	
Samen A	Lieferant 1	10	100	10 000				
Dünger B	Lieferant 2	100	200	20 000				

„ Wer gerade mit dem Anbau von Kräutern begonnen hat, steht oft vor einem Problem - wo man kaufen kann Samen in der erforderlichen Menge. Eine der bequemsten Möglichkeiten ist es, Samen zu bestellen online mit vertrauenswürdigen Lieferanten. Erfahrene Profis, die sich mit Kraut beschäftigten Geschäft empfehlen, sich mit dem Sortiment von Samen von Lieferanten vertraut zu machen, und wenn benötigt, Bestellungen aufgeben auf:  
<http://www.jelitto.com>  
<https://b-and-t-world-seeds.com/>

#### Ein Bauer, der die Erfahrung teilte, erzählte:

„ Es ist nicht einfach in dieser nicht-traditionellen Industrie zu arbeiten. Keine Informationen über die Zeit wann zu säen. Wir lernen alles dabei. Es ist auch schwierig, Samen zu erwerben. Wenn wir am Straßenrand ein gebrauchtes Kraut sehen, graben wir es aus und versuchen uns zu vermehren. Zum Beispiel haben wir versucht, Hauhechel für drei Jahre zu verbreiten, aber es hat noch nicht akklimatisiert auf unserem Bauernhof.

Die Farm "Rūķīšu tēja" beschreibt die Art und Weise, wie ihre Produkte hergestellt werden:

„ **Die erste Stufe beinhaltet Aussaat und Pflanzung:**  
 Jedes Kraut hat seine eigenen Bedürfnisse - sie wachsen an keinem Ort. Böden von Verschiedene Arten stehen zur Verfügung: sandiger Lehm, lehmig, sandig, kiesig und andere Arten von Boden. Auf der Farm wird die größte Fläche mit Kamille geerntet,

## Der Business Plan Kapitel

da der Ertrag dieser Pflanze am niedrigsten ist, was die größte Fläche erfordert. Einige Ernten das wurden von der Farm gepflanzt, stellen eine Investition in die Zukunft dar, weil Beispielsweise dauert es bis zu drei Jahre, bis die erste Ernte des ewigen Berges erreicht ist.

#### Die zweite Stufe umfasst das Wachstum:

Etwa 95% der Kräuter und Früchte, die für die Tee-Produktion benötigt werden, werden in unseren Feldern angebaut um eine hohe Qualität zu gewährleisten. Insgesamt werden auf der Farm rund 40 Kräuter angebaut. Die Kräuter sind hauptsächlich gepflanzt, gejätet und von Hand geerntet. Wir düngen unsere Kräuter ein bisschen - verglichen mit der Obst- und Getreideproduktion - wird eine kleine Menge Dünger verwendet, damit das Kraut die notwendigen Nährstoffe und Mineralien erhält. Es ist nicht möglich zu wachsen Kräuter ohne Dünger für eine lange Zeit, da **die dritte Stufe die Ernte beinhaltet:**

Es ist die richtige Zeit für jedes Kraut, das nicht verpasst werden sollte. Jedes Kraut ist sorgfältig geerntet und dann getrocknet, um gute Qualität Rohdrogen zu erhalten und am meisten zu verwenden wertvolle Teile von ihnen. Die meisten unserer Kräuter werden von Hand geerntet, während Kamille und Pfefferminze werden maschinell geerntet. Auf einer Fläche von 22 ha, der Bauernhof produziert ca. 15 t Kräuterprodukte.

#### Vierte Stufe – Trocknen:

Kräuter werden in einem Trockner getrocknet, der von den Besitzern selbst gebaut wurde. Wann Trocknen wird eine Temperatur eingestellt, die es ermöglicht, die wertvollsten Eigenschaften zu erhalten, Aromen und Farben von Kräutern so viel wie möglich.

#### Es folgt die Verpackung und der Verkauf des Produkts.

Der Zweck eines **Produktionsprogramms** ist es, welche Arten von Produkten und in welche Mengen müssen in einem bestimmten Zeitraum produziert werden? Eine Projektion

von Ausgabe und Der Verkauf erfolgt auf Basis von Marktstudien, die mit den Ergebnissen der Marktstudien abgestimmt sind Produktionskapazität des Unternehmens. Aus

## Der Business Plan Kapitels

diesem Grund könnte die Ausgabe gleich oder größer als die projizierte Verkaufsmenge sein. Andernfalls erhöht sich das Produktinventar.

Der Geschäftsplan muss Daten zur Ausgabe für jede Art von Produkten in physischen Einheiten angeben, wie in **Tabelle 38** gezeigt.

### PRODUKTIONSPROGRAMM (EINE PROJEKTION DER PRODUKTION) (TABELLE 38)

So'ne Art Produkte	Physische Einheiten	hergestellte Einheiten						
		20__.				20__.		20__.
		1	2	...	12	Halbjahr 1	Halbjahr 2	
Produkt A	Kilogramm							
Produkt B	Stücke							
Produkt C	Liter							
...								

Der letzte Teil des Produktionsplans endet mit einer Projektion der Produktion. Die Projektion von Ausgabe für das erste Jahr der

Operation des Unternehmens muss monatlich sein, für die zweite Jahr - halbjährlich und für das dritte und nächste Jahr - jährlich.

## Der Business Plan Kapitel

### PROJEKTION DER KOSTEN FÜR DAS ERSTE BETRIEBSJAHR DES UNTERNEHMENS (TABELLE 39)

PRODUKTIONSKOSTEN	MONATEN							GESAMT
	1	2	3	...	10	11	12	
Anschaffungskosten für Saatgut (Rohmaterial, Input)								
Dünger Anschaffungskosten								
Kosten für den Kauf von Pflanzenschutzmitteln								
Kosten für ausgelagerte Dienstleistungen								
Vergütung für Mitarbeiter								
Arbeitgebersteuern und Gebühren für das Personal								
Betriebs- und Reparaturkosten von Maschinen								
Kosten für Kraftstoff und Schmierstoffe								
Vermietung von Räumlichkeiten, Ausrüstung und Land								
Stromkosten								
Kosten anderer Versorgungsunternehmen								
Betriebs- und Reparaturkosten von Produktionsgebäuden								
Kosten der Deratisierung und Desinfektion								
Kosten für die Reinigung und Wartung der Umgebung								
Kosten für Arbeitssicherheitstätigkeiten								
Kosten von Umweltschutzaktivitäten								
...								
<b>Gesamtproduktionskosten</b>								

## Der Business Plan Kapitels

Ein paar Empfehlungen zur Produktionskostenberechnung.

**Saatgut** könnte gekauft werden, indem man es gegen selbst hergestellte Produkte oder Produkte eintauscht andere Produkte stehen dem Unternehmen zur Verfügung. Die durchschnittliche Satrate pro Hektar ist bestimmt auf der Grundlage der Keimkraft der Samen und der wirtschaftlichen Nützlichkeit der Samen. Die jährlich benötigte Saatgutmenge errechnet sich durch Multiplikation der zu sätnenden Fläche mit der

**Bei der Ermittlung der Kraftstoff- und Schmierstoffkosten müssen folgende Faktoren berücksichtigt werden:**

- ▶ Wie wirtschaftlich sind Maschinen?
- ▶ ausreichende Maschinenausstattung;

- ▶ Standorte des Unternehmens und seiner Gebäude und Felder.

Der Umfang der zu erledigenden Arbeiten und die Menge der Materialien, die vom täglichen Bedarf abhängen, müssen abgeschätzt werden, um die Kosten für die Säuberung und Instandhaltung der Umgebung (Grünlandmähen, Grünschnitt, Instandhaltung der Zufahrtswege) zu ermitteln, Sammlung von Baumblättern, Schneeräumung, Grünland usw.).

angenommenen Aussaatmenge. Der Wert von selbst erzeugtem Saatgut wird in Marktpreisen geschätzt.

Der Bedarf an Düngemitteln wird basierend auf dem Nährstoffbedarf von Kräutern geschätzt, um einen durchschnittlichen Ertrag zu erzielen.

Der Bedarf an Pflanzenschutzmitteln wird basierend auf dem Zustand des Bodens und anderen Faktoren geschätzt Bewirtschaftungsbedingungen.

## Der Business Plan Kapitel

### 7. ORGANISATIONSPLAN

Das Kapitel enthält Informationen zu den Mitarbeitern, die an der Implementierung von der Geschäftsplan sowie das Management des Unternehmens.

**Bei der Erstellung eines Organisationsplans müssen Antworten auf folgende Fragen gegeben werden:**

- ▶ Wie viele Mitarbeiter welcher Berufe und Qualifikationen sind erforderlich, um den effektiven Betrieb und die Expansion des Unternehmens zu gewährleisten?
- ▶ Welche Funktionen hat jeder Mitarbeiter zu erfüllen?
- ▶ Welche Grundprinzipien des Personalmanagements werden in der Unternehmen?
- ▶ Welche Motivationen und zu welchem Zweck werden für das Personal verwendet?
- ▶ Was sind Arbeitszeiten?

Um Antworten auf die Fragen zu geben, wird empfohlen, ein Personal- oder Organisationskonzept zu erstellen Struktur und zeigen die Unterordnung und Verantwortlichkeiten

der Mitarbeiter.

Was das Personal anbelangt, muss geprüft werden, welche Ausbildung erforderlich sein könnte dass es kosten könnte.



*Im Sommer arbeiten zehn Assistenten intensiv auf den Wiesen des Hofes Frühmorgens werden sie vom Hofbesitzer von ihren Häusern zur Farm transportiert. Sie jäten, bis der Tau verschwindet, dann sammeln sie Kräuter. Jeden Sommermonat wir haben fünf Schüler auf dem Bauernhof, die von der staatlichen Beschäftigung unterstützt werden Agentur.*

*Ein anderer Unternehmer erinnert sich, dass er in letzter Zeit zwei Angestellte eingestellt hat 1990er Jahren, nachdem er ein Unternehmen gegründet hatte, während im Jahr 2008 ein Neubau entstand Anlage wurde in Betrieb genommen, 10 weitere Personen wurden angestellt. Die Produktionsräume und ein Lagerraum sind 900 m<sup>2</sup> in der Fläche, der Trockner, der 1000 kg Rohöl trocknen kann Drogen, ist auch von gleicher Größe.*

## Der Business Plan Kapitels

### Unternehmer sagen das:

Die Hauptarbeit im Sommer, die von einem Team von acht Leuten geleistet wird, beinhaltet das Sammeln von Wild Kräutern in nahen und entfernten Gebieten der Region Vidzeme. Wir ernten etwa 300 kg Rohöl Drogen jeden Tag, die geschreddert und in den Trockner auf Sieben gelegt wird.

Natürlich ist die ganze Familie auf die eine oder andere Weise mit dem Geschäft beschäftigt. Das Familie hat drei Kinder - eine Tochter und zwei Söhne. Während der Hauptsaison haben wir Mitarbeiter. Derzeit haben wir zwei angestellte Mitarbeiter, während wir im Sommer haben von fünf bis zehn Personen, abhängig von den Bedürfnissen.

Außerdem muss das Kapitel Antworten auf die folgenden Fragen über das Management des Unternehmens geben:

- ▶ Wer wird das Unternehmen führen?
- ▶ Was ist ein Hintergrund (Wissen, Erfahrung) des Managements in diesem bestimmten Geschäft?
- ▶ Wenn ein Managementteam organisiert ist, welche Funktionen und Verantwortlichkeiten hat jedes Teammitglied?
- ▶ Wie viele Aktien besitzt das Management des Unternehmens?
- ▶ Welche Banken, Beratungszentren, Geschäftszentren und andere Institutionen und Organisationen das Management des Unternehmens plant zu kooperieren, um zu bekommen Beratung, Schulungen durchführen und Kontakte zu in- und ausländischen Partnern knüpfen?

Eine Beschreibung des Managements des Unternehmens könnte in einer Tabelle dargestellt werden (siehe **Tabelle 40**).

## Der Business Plan Kapitel

### BESCHREIBUNG DER LEITUNG DES UNTERNEHMENS (TABELLE 40)

Name einer Abteilung	Name, Nachname des Leiters der Abteilung	Erfahrung und Qualifikationen, die die Länge des Dienstes im Unternehmen angeben	Verantwortlichkeiten	Anzahl der Aktien im Besitz

Es wird empfohlen, Lebensläufe des Managements in einen Anhang im Geschäftsplan aufzunehmen. Dieses Kapitel muss einen Verwaltungskostenplan enthalten, der alle Verwaltungskosten des Unternehmens umfasst (siehe **Tabelle 41**).

### VERWALTUNGSKOSTENPLAN (ODER EINE PROJEKTION) FÜR DAS ERSTE JAHR DES BETRIEBSJAHRES DES UNTERNEHMENS (TABELLE 41)

Artikel	Monate												Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Vergütung für das Management													
Arbeitgebersteuern und Gebühren, die an die Geschäftsleitung gezahlt werden													
Geschäftsreisekosten													
Schreibwaren													
Kommunikationsdienste													
Internet-Dienste													
Wartung von Bürogeräten													
Büroinstandhaltung													

## Der Business Plan Kapitels

Artikel	Monate												Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Postdienst													
Kosten der Presse													
Seminare, Kurse													
Transportkosten													
Anwalt Dienstleistungen													
Beratungsservice													
Wirtschaftsprüferdienste													
Andere Verwaltungskosten													
...													
Verwaltungskosten, insgesamt													

Der Verwaltungskostenplan (Projektion) für das zweite Jahr muss halbjährlich sein für das dritte und nächste Jahr - jährlich.

## Der Business Plan Kapitel

### 8. FINANZPLAN

Der Finanzplan stellt eine Zusammenfassung der vorherigen Kapitel dar, ausgedrückt in Geld.

#### Der Finanzplan zeigt:

- ▶ Wie viel Geld und in welchem Zeitraum braucht es, um die Geschäftsidee umzusetzen?
- ▶ Was sind die erwarteten Ergebnisse der Umsetzung der Idee?
- ▶ Bei der Erstellung eines Finanzplans müssen mehrere wesentliche Empfehlungen berücksichtigt werden:
- ▶ Es ist wichtig, dass die im Finanzplan enthaltenen Informationen unvoreingenommen und real sind. Andernfalls verliert der Geschäftsplan seine Bedeutung;
- ▶ Es wird empfohlen, mehr als ein Geschäftsplan-Finanzszenario zu entwerfen, z. optimistisch und pessimistisch;
- ▶ Der Finanzplan muss regelmäßig überprüft und gegebenenfalls korrigiert werden. Gründe für Korrekturen könnten Preis-, Kosten-, Technologie- und Marktveränderungen sein Situation und Steuern;
- ▶ Alle Ziele des Finanzplans müssen mit den Daten und Informationen in den anderen Kapiteln des Geschäftsplans übereinstimmen.
- ▶ die Gesamtheit der Annahmen, auf denen die Projektion beruht, muss spezifiziert werden.

#### Der Finanzplan besteht aus:

- ▶ Cashflow-Plan (oder eine Projektion);
- ▶ Gewinn- und Verlustplan (oder eine Projektion);
- ▶ Projektion der Bilanz;
- ▶ Beurteilung der finanziellen Leistungsfähigkeit.

## Der Business Plan Kapitels

Bei der Erstellung des Finanzplans muss der Geschäftsplan die Annahmen aufzeigen, auf denen die finanzielle Projektion beruht, z. B.:

- ▶ nationale Wirtschaftslage (Inflation, gesamtwirtschaftliches Wachstum);
- ▶ wirtschaftliche Situation in anderen Ländern, mit denen das Unternehmen zusammenarbeiten will;
- ▶ Wachstumsindikatoren des Unternehmens;
- ▶ potenzielle finanzielle Ressourcen, ihre Quellen;
- ▶ Preispolitik;
- ▶ Marktwachstum;
- ▶ Rechtsakte, einschließlich derjenigen im Bereich Steuern, Zoll usw.

Der Zweck eines Cash-Flow-Plans (Projektion) besteht darin, das Vertrauen zu schaffen, dass das Unternehmen vor einem Cash-Defizit geschützt ist. Der Cash-Flow-Plan (Projektion) zeigt den Geldbetrag, der während eines bestimmten Zeitraums in das Unternehmen und aus dem Unternehmen transferiert wird (siehe **Tabelle 42**). Der Cash-Flow zeigt die tatsächlichen Einnahmen und Ausgaben unabhängig von der Herkunft des Geldes - Verkauf von Produkten, Verkauf von Anlagevermögen, erhaltene Kredite - oder Ausgaben für erworbenes Anlagevermögen, zurückgebliebene Darlehen usw. Die Differenz zwischen eingehenden und ausgehenden Cashflows ist das Bargeld

Die Zwecke der Erstellung eines Cash-Flow-Plans sind wie folgt:

- ▶ Unternehmenseigentümer erhalten die Möglichkeit, den Betrieb ihres Unternehmens und den Einblick in die Situation mit Einnahmen und Ausga-
- ben in Geld länger zu planen Zeitraum;
- ▶ für externe Investoren zeigt es die Zeit und den Weg zurück ihre Investitionen.

## Der Business Plan Kapitel

Bei der Planung des Cashflows müssen mehrere Überlegungen berücksichtigt werden:

- ▶ je länger es ist, desto weniger genau ist die Projektion; deshalb, die Der Cashflow muss geplant werden
  - ▶ die ersten 12 Monate - für jeden Monat oder sogar einen kürzeren Zeitraum, z. eine Woche;
  - ▶ die nächsten Jahre - vierteljährlich oder jährlich;
- ▶ Es ist wichtig, den Cashflow innerhalb eines Tages zu untersuchen. Die Höhe des Umlaufvermögens hängt von mehreren Faktoren ab:
  - ▶ Zeitraum, innerhalb dessen der Kunde Geld erhält und wann er Zahlungen an Lieferanten und andere Gläubiger leisten muss;
  - ▶ Cash-Flow-Kontinuität;
  - ▶ die Wahrscheinlichkeit des Erscheinens der scharfen Probleme und der Möglichkeiten;
- ▶ Bei der Ermittlung des Kapitalbetrags, der für die Aufnahme des Betriebs des Unternehmens erforderlich ist, ist es schwierig, den benötigten Betrag des Umlaufvermögens genau zu bestimmen. Eine Projektion des Cashflows ermöglicht die Vorhersage eines möglichen Kassendefizits und dessen Höhe.

In Bezug auf den Cash-Flow müssen alle Cash-Einnahmen für den Monat registriert werden wenn das Geld eingegangen ist. Barausgaben müssen monatlich geplant werden. Barausgaben müssen monatlich geplant werden - Zahlungen für Ressourcen oder Dienstleistungen, die für das Geschäft benötigt werden.

In einem Cash - Flow - Plan (Projektion) wird die Abschreibung des Anlagevermögens nicht erfasst Ausgabenseite, die Investitionen (einschließlich für den Kauf von Anlagever-

mögen) in reale Preise stattdessen. Wenn Sie einen Kredit erhalten, muss der volle Betrag des Darlehens als Einkommen registriert werden, während der ausgehende Bargeldfluss das Kapital und die Zinsen einschließt, die allmählich zurückbezahlt werden.

Es ist wünschenswert, dass das Gleichgewicht zu Beginn eines Monats positiv ist, d. H. 15-20% der monatlichen Ausgaben. Dies ermöglicht dem Unternehmen, Barreserven zu haben.

## Der Business Plan Kapitels

Der Saldo am Ende einer Periode wird durch folgende Gleichung berechnet:

$$\text{Stand zu Beginn (Monat oder Jahr)} + (\text{Real Cash EINNAHMEN} - \text{Real Cash-Ausgaben}) = \text{Stand am Ende (Monat oder Jahr)}$$

Stand am Ende einer Periode entspricht immer dem Stand zu Beginn der nächsten Periode:

$$\text{Stand am Ende einer Periode} = \text{Stand zu Beginn der nächsten Periode}$$

Wenn ein negativer Saldo am Ende eines Monats auftritt, kann man daraus schließen, dass das Unternehmen in diesem Zeitraum nicht zahlungsfähig ist und eine Lösung benötigt wird::

- ▶ ein Kredit von einem Kreditinstitut oder anderen Personen benötigt wird;
- ▶ Ressourcen und Dienstleistungen müssen auf Kredit gekauft werden - auf einem offenen Konto in dem Zeitraum, in dem sich die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens verbessert, z. in der Pe-

riode Zahlungen sind für die verkauften Produkte erhalten. Der Umsatz in einem Zeitraum wird berechnet, indem die Ausgaben in einem bestimmten Zeitraum von den Einnahmen in dem jeweiligen Zeitraum abgezogen werden.

Der Umsatz in einem Zeitraum wird berechnet, indem die Ausgaben in einem bestimmten Zeitraum von den Einnahmen in dem jeweiligen Zeitraum abgezogen werden. Der Umsatz in einem Zeitraum kann negativ sein, wenn der eingehende Cashflow in einem bestimmten

Monat niedriger als der ausgehende Cashflow ist. Dies bedeutet nicht, dass das Unternehmen in dem betreffenden Zeitraum zahlungsunfähig war, da die Ausgaben aus den zu Beginn des Zeitraums verfügbaren Liquiditätsreserven finanziert wurden.

Bei der Schätzung des Cashflows sind folgende Überlegungen zu berücksichtigen:

- ▶ Hat das Unternehmen einen positiven Cashflow?
- ▶ Braucht das Unternehmen zusätzliche Finanzierung?
- ▶ Ändert sich der Nettogewinn bei

Verwendung der zusätzlichen Finanzierung?

## Der Business Plan Kapitel

PROJEKTION DES CASHFLOWS FÜR DAS ERSTE JAHR (TABELLE 42)

Artikel	Monate												Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
<b>Balance am Anfang der Periode</b>													
<b>Erlöse</b>													
Einnahmen aus der Haupttätigkeit													
Eigentümerinvestition													
Kredite													
Verkaufte Fehlerbehebungen													
...													
Andere Einnahmen													
<b>Gesamtumsatz:</b>													
<b>Ausgaben</b>													
Reparaturen von Räumlichkeiten													
Kauf von Fixes-Assets													
Produktionskosten													
Administrative Kosten													
Marketing-Kommunikationskosten													
Transportkosten													
Verpackungskosten													
Lagerkosten													
Kosten für Risikominderungsmaßnahmen													
Hauptrückzahlung													
Zinsrückzahlung													
Mitarberschulungskosten													
Steuern													
...													
<b>Gesamtausgaben</b>													
<b>Umsatz im Zeitraum (Einnahmen - Ausgaben)</b>													
<b>Saldo am Ende des Zeitraums</b>													

## Der Business Plan Kapitels

Der Zweck der Erstellung eines Gewinn- oder **Verlustplans (Projektion)** besteht darin, die Lebensfähigkeit von das Geschäft. Gewinn- und Verlustrechnungen geben Auskunft über Umsätze und Kosten einer Berichtsperiode sowie den während der Periode (in der Regel ein Jahr) erzielten Gewinn oder Verlust.

Die Berechnungen zeigen den Teil des zu versteuernden Gewinns und die Faktoren, die steigen oder sinken Verringere es.

Ist das Unternehmen Umsatzsteuerzahler, werden in der Gewinn- und Verlustrechnung die Einnahmen und Ausgaben ohne Mehrwertsteuer ausgewiesen.

Ist das Unternehmen kein Mehrwertsteuerzahler, werden in der Gewinn- und Verlustrechnung die Einnahmen und Ausgaben einschließlich der Mehrwertsteuer ausge-

wiesen.

Alle Einnahmen- und Ausgabenpläne sind in einer Projektion zusammengefasst (siehe **Tabelle 43**). Daraus folgt, dass die Projektion auf der Grundlage früherer Projektionen und Pläne erstellt wurde und darauf hinweist die gesamtwirtschaftliche Leistung des Unternehmens.

Auf der Grundlage der gewonnenen Daten kann das Management des Unternehmens die erwartete Leistung analysieren und überprüfen, ob sie den gesetzten Zielen entspricht. Ist die Leistung schlechter als prognostiziert, müssen alle Pläne und Projektionen überprüft und bewertet werden korrigiert, bis die Einnahmen und Kosten des Unternehmens mit der Strategie des Unternehmens übereinstimmen.

**Bei der Erstellung einer Gewinn- oder Verlustprognose müssen folgende Überlegungen berücksichtigt werden:**

▶ Ist es möglich, die wirtschaftliche Leistung des Unternehmens zu verbessern? Wie?

▶ Sind alle Dienstleistungen und Produkte rentabel?

## Der Business Plan Kapitel

### GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (PROJEKTION) (TABELLE 43)

AKTIVITÄT	INDIKATOR	JAHR 1	JAHR 2	JAHR 3
	1. Nettoumsatz			
	2. Produktionskosten der verkauften Produkte + Abschreibung			
(1.) - (2.)=(3.)	<b>3. Bruttogewinn oder -verlust</b>			
	4. Marketingkosten + Abschreibung			
	5. Verwaltungskosten + Abschreibung			
(3.)-(4.)-(5.)=(6.)	<b>6. Gewinn oder Verlust aus der Haupttätigkeit</b>			
	7. Andere Einnahmen			
	8. Andere Kosten			
	9. Zinszahlungen			
(6.)+(7.)-(8.)-(9.)=(10.)	<b>(10.) Gewinn oder Verlust vor Steuern</b>			
	(11.) Steuern			
(10.)-(11.)=(12.)	<b>(12.) Nettogewinn</b>			

Neue Unternehmer beginnen ihr Geschäft meist voller Enthusiasmus, oft noch Sie erkennen, dass die investierten Anstrengungen und Ressourcen riesig sind, der erwartete Gewinn nicht groß genug und projektierbar, wird die Krautproduktion von Faktoren wie klimatischen beeinflusst Bedingungen, die der Unternehmer nicht beeinflussen konnte. Unternehmer teilen ihre Erfahrung: die Pläne könnten nicht umgesetzt werden, eine Kräuternernte könnte schlecht sein, Die Kräuter sind nicht ernte- und austrocknungsfähig, die Qualität der Kräuter hängt davon ab Wetter- und Wachstumsbedingungen. Manchmal ist der Anbau einiger Kräuterarten sicherer, während manchmal Diversifizierung und Risikoübernahme sich auszahlen. Unternehmer in der Regel diversifizieren ihre Produktion und bieten auch Kräuterbäder und pädagogische Seminare an. Klein Unternehmer versuchen alles selbst zu machen; das wiederum begrenzt ihr Potenzial Ausgabe und oft auf Erfolg verlassen. Herb Züchter kooperieren normalerweise und verkaufen roh Materialien zueinander.

## Der Business Plan Kapitels

### Ein Unternehmer teilt ihre Erfahrung:

„Ich produziere hauptsächlich Rohstoffe. Ich sammle, schneide und trockne die Kräuter selbst. Ich versuche zu verkaufen meine Produkte in großen Säcken zu Prozessoren so viel wie möglich. Die Fabrik hat nicht gekauft irgendetwas von mir letztes Jahr, lass uns sehen, was in diesem Jahr passiert. Letztes Jahr gab es ein Unternehmen, das die Produkte in großen Mengen benötigt. Wir haben über den Preis verhandelt für eine lange Zeit, doch, endlich, haben wir eine Einigung erzielt. Jetzt kann ich meine Produkte verkaufen ein anderer Kräuterzüchter, da sie selbst nicht die benötigte Menge produzieren kann. Sie kauft etwa 150 kg Himbeerblätter, und das ist eine bedeutende Menge für mich.“

Die wirtschaftliche Aktivität könnte durch unvorhersehbare Bedingungen beeinflusst werden, z. ein Feuer zerstört die Räumlichkeiten und Produkte, die Investitionen in die Wiederherstellung der Anlage erfordert. Es ist für kleine Unternehmer schwierig, Cash-Reserven zu machen, und das Risiko könnte erheblich sein in unvorhergesehenen Umständen.

Eine **Bilanz** ist ein Bericht, der Barreserven (Vermögenswerte), Fremdkapital und Eigenkapital zeigt Kapital zu Beginn und am Ende einer Berichtsperiode. Vermögenswerte bestehen aus festen und Umlaufvermögen eines Unternehmens. Die Verbindlichkeiten geben die Anteile von Fremd- und Eigenmit-

teln an

Eine Bilanz könnte erst erstellt werden, nachdem die anderen Bestandteile des Finanzierungsplans entworfen und in einer Tabelle dargestellt werden konnten (siehe **Tabellen 44 und 45**).

## Der Business Plan Kapitel

### PROJEKTION VON BILANZAKTIVA (TABELLE 44)

VERMÖGENSWERTE	JAHR 1	JAHR 2	JAHR 3
<b>1. LANGFRISTIGE INVESTITION</b>			
Immaterielle Investitionen			
Anlagevermögen			
Langfristige Geldanlage			
<b>2. AKTUELLE VERMÖGENSWERTE</b>			
Inventar			
Accounts erhaltbar			
Kurzfristige Geldanlage			
Kasse			
<b>TOTAL Vermögenswerte</b>			

### PROJEKTION DER BILANZVERBINDLICHKEITEN (TABELLE 45)

VERBINDLICHKEITEN	JAHR 1	JAHR 2	JAHR 3
<b>1. EIGENKAPITAL</b>			
Aktienkapital			
Reserven			
Gewinnrücklagen früherer Jahre oder ungedeckte Verluste			
Gewinn oder Verlust des Berichtsjahres			
<b>2. RESERVEN</b>			
<b>3. Kreditgeber</b>			
Langfristige Gläubiger			
Kurzfristige Gläubiger			
<b>TOTAL Verbindlichkeiten</b>			

## Der Business Plan Kapitels

Die Bilanz enthält nur den **Wert von eigenem Land** basierend auf Bestandsdaten. Fest Vermögenswerte (Gebäude, Strukturen, Maschinen und Ausrüstung) müssen entweder geschätzt werden Kaufpreise oder in Baukosten. Die Bilanz muss den Wert des Anlagevermögens der jeweiligen Gruppen zum Beginn der Periode zeigen. Wenn die Zusammensetzung des Anlagevermögens in der Berichtsperiode nicht geändert werden soll, verringert sich der Wert am Ende der Berichtsperiode um den **Abschreibungsbeitrag**.

**Folgende Positionen müssen registriert werden, wenn sich geplante Forderungen während eines Zeitraums ändern:**

- ▶ während des Zeitraums wiedereingezogene Forderungen, die den Schuldenstand zum Ende des Zeitraums verringern;

**Der Kassenbestand** zu Beginn und am Ende der Periode muss dem jeweiligen Kassenbestand im Cashflow-Plan entsprechen (Projektion).

**Die Bilanz** muss das Kreditsaldo zu Beginn und am Ende aufweisen der Periode.

**Kurzfristige Kredite** sind diejenigen, die innerhalb eines Jahres zurückgezahlt werden müssen. Zu dieser Kategorie gehören Löhne,

Erworbene Vorräte werden in Einkaufspreisen bewertet, während selbst hergestellte Vorräte in Marktpreise.

Die Investitionen in Land für die nächste Ernte oder die **unfertige landwirtschaftliche Produktion** sind tatsächlich eine Art Inventar, das zur Ermittlung des Teils der Kosten für die landwirtschaftliche Produktion im Berichtszeitraum herangezogen werden muss.

**Forderungen** entstehen in Situationen, in denen das Unternehmen Vorauszahlungen geleistet oder seine Produkte oder Dienstleistungen geliefert hat, aber noch keine Zahlungen erhalten wurden.

- ▶ neue Forderungen, die während der Periode entstanden sind, die den Schuldenstand am Ende der Periode erhöhen.

Steuerschulden, Forderungen an Lieferanten und Kredite für kurzfristige Vermögenswerte.

**Langfristige Darlehen** müssen innerhalb von mehr als einem Jahr zurückgezahlt werden.

Das Darlehenskapital wird am Ende der Periode im Vergleich zum Anfang der Periode um den während der Periode zurückgezahlten Kapitalbetrag reduziert.

## Der Business Plan Kapitel

**Bei der Planung ist zu beachten, dass die Produkte für die Gewinn- und Verlustrechnung nicht mit denen des Cashflows identisch sind, weil:**

- ▶ Bestände aus früheren Perioden könnten während des Zeitraums verkauft werden;
- ▶ Ein Teil der in diesem Zeitraum

hergestellten Produkte konnte nicht verkauft werden und muss am Ende des Zeitraums als Lagerbestand gemeldet werden.

Ein Zusammenhang zwischen Umsatz und Output wird anhand der Änderung des Wert des Inventars. Der Inventarwert zu Beginn und am Ende der Periode wird in der Bilanz ausgewiesen.

Wenn das tatsächliche Ergebnis nicht mit dem geplanten übereinstimmt, ist der Planer des Geschäftsplans muss die funktionalen Pläne überprüfen.

**Bei der Projektion der Bilanz ist zu beachten:**

- ▶ Bei der Projektion der Bilanz ist zu beachten:
- ▶ Ist die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens ausreichend?
- ▶ Kann das Unternehmen seine kurzfristigen Verbindlichkeiten innerhalb der

- vorgesehenen Zeit und in voller Höhe zurückzahlen?
- ▶ Ist der Cashflow des Unternehmens ausreichend?
- ▶ Erfüllt der Return on Investment die Eigentümer?



*Es ist zu berücksichtigen, dass jedes Geschäft große Investitionen erfordert. Erste von alle, die finanziellen Möglichkeiten und der Markt müssen untersucht werden. Das Unternehmen investiert jährlich tausende von Euro, die Investitionen werden für bestimmte benötigt Projekte, z.B. ein Trockner.*

*Es gibt ein Märchen über drei Brüder, die die Straße entlang gingen. Einer von ihnen hörte, dass jemand im Wald schrie und trotz der anderen Brüder sagte, trat in den Wald und fand eine Axt, die alles schneiden konnte. Auf diese Weise, Er fand drei gute Dinge. Das Gleiche gilt für Menschen, die auf dem Land leben - Es gibt viele Leute, die einfach vor einem Fernseher sitzen und nicht gehen wollen Seminare, weil sie glauben,*

## Der Business Plan Kapitels

dass sie sowieso alles wissen. Wenn Sie Geschäfte machen wollen, die Ohren und Augen müssen in verschiedene Richtungen weisen. Anstatt zu surfen das Internet und das Spielen von Computerspielen, die man normalerweise in ländlichen Gebieten bei Geldknappheit beobachtet, müssen die Situation untersuchen, lernen Fremdsprache, was passiert im Ausland, was kostet es und geht zu Seminaren. Es gibt viele Möglichkeiten, die Leute müssen nur offen sein und wollen es tun etwas. Viele Leute gründen kein Geschäft, weil sie nichts tun wollen.

Wenn der Cashflow zeigt, dass Eigenmittel nicht ausreichen, um die Geschäftsidee oder die Geschäftsausweitung umzusetzen, oder bevor der Geschäftsplan entwickelt wurde, dass eine externe Finanzierung notwendig ist, muss der Finanzplan auch zeigen:

- ▶ Finanzierungsbedarf (die Höhe der benötigten Finanzmittel und zu welchen Zwecken, z. B. der Kauf einer neuen Sachanlage, Reparaturen von Räumlichkeiten);
- ▶ Wahl der Finanzierungsquelle (warum

- der Unternehmer, der Urheber der Idee, eine bestimmte Finanzierungsquelle bevorzugt, beispielsweise für einen Investitionskredit);
- ▶ Finanzierungsbedingungen.

Der Finanzierungsbedarf könnte in der Tabelle dargestellt werden (siehe **Tabelle 46**).

## Der Business Plan Kapitel

**INVESTITIONSBEDARF UND FINANZIERUNGSQUELLEN (TABELLE 46)**

INDIKATOR	AMOUNT, EUR						
	20__.				20__.		20__.
	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal	Halbjahr 1	Halbjahr 2	
Investitionsbedarf, total							
einschließlich: ▶ Reparaturen von Räumlichkeiten; ▶ Einkauf von Anlagevermögen usw.							
Finanzen verfügbar, insgesamt							
einschließlich: <b>Kapital und Kredite erworben:</b> ▶ Kapital und Kredite erworben: ▶ Darlehen; ▶ Verkauf von neuen Kapitalanteilen; ▶ EU-Finanzierung; ▶ ausländische Investitionen usw. <b>eigenes Kapital:</b> ▶ einbehaltene Gewinne aus früheren Jahren; ▶ Reserven; ▶ Abschreibungen usw. ▶ Viertel 1.							

Der Geschäftsplan muss die Bedingungen für die Finanzierung festlegen (siehe **Table 47**).

## Der Business Plan Kapitels

### MERKMALE DER FINANZIERUNGSBEDINGUNGEN (TABELLE 47)

Name des Gläubigers	Datum der Kreditaufnahme	Art des Darlehens	Darlehenslaufzeit, Monate	Kreditgewährung	Rückzahlungsbedingungen des Darlehens	Jahreszinssatz, %	Sicherheiten
X bank	Erster Betriebsmonat	Investitionsdarlehen	36	s muss ein Geschäftsplan erstellt und Sicherheiten benötigt werden	Der Auftraggeber muss zweimal im Jahr, und zwar monatlich, bezahlen	12	Grundbesitz

Der Geschäftsplan muss einen Tilgungsplan für Darlehen (einschließlich Zinsen) enthalten.

Jede Komponente des Finanzplans gibt keinen vollständigen Einblick in die Lebensfähigkeit von das Geschäft. Es könnte erwor-

ben werden, wenn die Wechselbeziehungen zwischen den einzelnen Bestandteilen des Finanzplans untersucht werden, was bedeutet, dass eine Analyse der geplanten finanziellen Leistung notwendig ist.

#### Es wird empfohlen, dass sich der Geschäftsplan auf folgende Indikatoren konzentriert:

- ▶ Gewinnschwelle;
- ▶ finanzielle Reserven;
- ▶ Liquiditätsindikatoren;
- ▶ Indikatoren für finanzielle Stabilität
- oder Solvabilität;
- ▶ Rentabilitätsindikatoren;
- ▶ Effizienzindikatoren für die Verwendung von Unternehmensfonds.

#### Um Rückschlüsse auf die Indikatorwerte zu ziehen, könnten Vergleiche angestellt werden mit:

- ▶ Ideales Niveau, in jedem;
- ▶ Vorperioden, wenn Informationen
- verfügbar sind;
- ▶ Branchenebene.

## Der Business Plan Kapitel

### 9. POTENZIELLE RISIKEN

Eine Überprüfung der Geschäftsrisiken hilft, die Rentabilität des Geschäfts zu beurteilen. Wenn es viele Risiken gibt und die Eintrittswahrscheinlichkeit von Risiken recht hoch ist und die Höhe möglicher Schäden recht groß ist, sollte die Umsetzung der Idee überdacht werden.

Unternehmertum birgt immer Risiken. Jeder Unternehmer unterliegt einem größeren oder kleineren Risiko. Die Aufgabe eines Unternehmers besteht jedoch nicht darin, das Risiko zu vermeiden oder sicherere, risikolose wirtschaftliche Aktivitäten zu suchen, da ein solcher Ansatz über die Grenzen des Unter-

nehmertums hinausgeht. Der Unternehmer muss nicht vermeiden können aber managen Sie das Risiko. Risikomanagement ist ein Prozess, der hilft, die Wahrscheinlichkeit von Verlusten effektiv zu reduzieren.

Ziel des **Risikomanagements** ist es, das normale Funktionieren des Unternehmens sicherzustellen. Das Ziel könnte erreicht werden, indem potenzielle Risiken identifiziert und eine Reihe von Maßnahmen entwickelt werden, um diese zu vermeiden, indem potenzielle finanzielle Verluste reduziert werden.

#### Effektives Risikomanagement hilft bei:

- ▶ Vertrauen schaffen, dass die gewünschten Ziele und Ergebnisse erreicht werden;
- ▶ Sicherstellen, dass Bedrohungen effektiv auf ein zulässiges Maß minimiert werden;
- ▶ Erhöhung der Qualität der Entscheidungsfindung.

Im Geschäftsplan muss der Prozess des potenziellen Risikomanagements mit der **Risikoidentifikation** begonnen werden. Die wichtigste Aufgabe in diesem Stadium ist die Definition von Risikobewertungsgrenzen, die Identifizierung von realen und potenziellen Bedrohungen sowie die Klassifizierung der Bedrohungen. Bei der Identifizierung von Risiken sollte beachtet werden, dass die Risiken durch fast alle Umstände verursacht werden. Ziel der

Risikoidentifikation ist es daher, die Risiken zu ermitteln, die im jeweiligen Unternehmen sicher beherrscht werden müssen. Andernfalls wird eine Liste von Risiken erstellt, mit Hunderten von Risiken, und der Unternehmer hat entweder Angst vor weiteren Geschäften

Erweiterung oder versteht, dass es einfach unmöglich ist, so viele Risiken zu verwalten. Aus diesem Grund müssen zu Beginn sehr enge Bewertungsgrenzen festgelegt werden, um sich

## Der Business Plan Kapitels

auf die wichtigsten Risiken zu konzentrieren. Eine der ersten Entscheidungen ist, ob man sich auf interne oder externe Risiken konzentriert oder sich nur auf eine davon konzentriert. Man kann sagen, dass die internen Risiken des Unternehmens im Vergleich zu den anderen Risiken einfacher zu bewältigen sind. Wenn es also keine substantiellen Argumente für das Vorhanden-

sein sehr bedeutender externer Risiken gibt, muss sich das Unternehmen auf interne Risiken konzentrieren.

In der Regel werden Brainstorming-Sitzungen durchgeführt, um Risiken zu identifizieren. Es ist ein sehr kreativer Prozess, Daraus ergeben sich vielfältige Einblicke in reale und potenzielle Risiken.

**Um Risiken zu identifizieren, müssen folgende Fragen beantwortet werden:**

- ▶ was vielleicht passieren wird?
- ▶ Wo und wann kann es passieren?
- ▶ Wie und warum kann es passieren? oder was sind die Ursachen für das Risiko?

Nachdem die potenziellen Risiken identifiziert wurden, ist es erforderlich, sie zu klassifizieren.

**Risiken können nach verschiedenen Merkmalen klassifiziert werden. Im Geschäftsplan können Risiken nach folgenden Merkmalen klassifiziert werden:**

- ▶ **von Risikoquelle:**
  - ▶ natürliches Risiko - im Zusammenhang mit Naturgewalten (Erdbeben, Überschwemmungen, Stürme, Epidemien usw.);
  - ▶ technologisches Risiko - verursacht durch Chemikalien und brennbare Stoffe sowie Geräte- und Maschinenschäden;
  - ▶ wirtschaftliches Risiko - verursacht durch wirtschaftliche Rezession, Wettbewerb, Inflation, Verschlechterung der wirtschaftlichen Situation
- ▶ des Landes;
  - ▶ politisches Risiko - verursacht durch Korruption, Bürokratie usw. ;
  - ▶ militärisches Risiko - verursacht durch eine militärische Intervention eines anderen Landes, Terrorismus;
  - ▶ medizinisches Risiko - ein Risiko, das durch eine Epidemie, eine Pandemie, eine Ausbreitung der Krankheit usw. verursacht wird;
  - ▶ religiöses Risiko - ein Risiko, das durch Meinungsverschiedenheiten zwischen verschiedenen Religionen entsteht;

## Der Business Plan Kapitel

### ▶ nach Art des Geschäfts:

- ▶ Finanzrisiken - Zinsänderungsrisiken, Liquiditätsrisiken, Wechselkursrisiken, Kreditrisiken;
- ▶ rechtliche Risiken - in Bezug auf minderwertige Rechtsakte, unerwartete Änderungen in Rechtsakten;
- ▶ kommerzielle Risiken - im Zusammenhang mit Veränderungen der

Marktsituation (Nachfrage und Angebot);

- ▶ Versicherungsrisiken - im Zusammenhang mit Versicherungsfonds usw. ;
- ▶ Anlagerisiken - in Bezug auf die Unsicherheit im Bereich der Investitionen;
- ▶ Innovationsrisiken - von der Idee bis zum Verkauf in einem Markt.

**Im Geschäftsplan konnten die Risiken in vier Kategorien eingeteilt werden (siehe Abbildung 7):**

- ▶ operationelle Risiken;
- ▶ Unfallrisiken;
- ▶ unternehmerische Risiken;
- ▶ finanzielle Risiken.

## Der Business Plan Kapitels

OPERATIONELLE RISIKEN	UNTERNEHMERTUMRISIKEN
unternehmens- und managementbezogene risiken informationssicherheit risiken produktions-, prozess- und produktivitätsrisiken betriebsunterbrechungsrisiko ertragsrisiko Projektaktivität Risiko Vertrag und Verantwortung Risiken Versorgungsrisiko Krisensituation Risiko illegales Aktivitätsrisiko.	Entrepreneurship-Expansion birgt Risiken für das Unternehmertum Marktrisiken technologierisiken politische, wirtschaftliche, kulturelle und rechtliche akte Risiken globaler Klimawandel, Epidemien und andere Phänomene.
UNFALLRISIKEN	FINANZRISIKEN
Arbeitssicherheit und Gesundheitsrisiken Sicherheitsrisiken der Mitarbeiter Umweltrisiken Feuer und andere Unfälle Naturkatastrophen Sicherheitsrisiken des Territoriums	Unfallrisiken Arbeitssicherheit und Gesundheitsrisiken Mitarbeitersicherheitsrisiken Umweltrisiken Feuer und andere Unfälle Naturkatastrophen Gebiet Sicherheitsrisiken.

Abb. 7. Risikokategorien und die darin enthaltenen Risikenn

**Personen, die sich in der Kräuterproduktion für gewinnbringende Zwecke engagieren wollen, müssen zu verstehen, dass dies ein spezifischer Bereich ist, der sowohl geschäftsspezifische Risiken als auch spezifische Risiken umfasst. Die am weitesten verbreiteten sind wie folgt:**

- ▶ natürliche Risiken (Witterungsbedingungen, Schädlinge, Überschwemmungen usw.);
- ▶ Probleme mit dem Trocknen und Lagern von Kräutern (Auswahl von Technologien, Schädlingsbekämpfung);
- ▶ beschränkte Verfügbarkeit von Saisonarbeitnehmern;
- ▶ fehlende Kenntnis der Kontrollinstitutionen über die Situation, zu hohe Anforderungen;

## Der Business Plan Kapitel

- ▶ plötzliche Änderungen in der Steuerpolitik und Änderungen des Rechtsrahmens für das Unternehmertum;
- ▶ inhomogene Nachfrage;
- ▶ Unfähigkeit, über einen langen Zeitraum eine konstante Menge zu produzieren;
- ▶ Freie Flächen für Wildkräuter sammeln und die begrenzte Verfügbarkeit von Kräutern bedingt durch intensive Landwirtschaft;
- ▶ Verfügbarkeit billigerer Produkte auf dem Markt.

Das Ergebnis der Risikoidentifikation ist ein hochwertiges Risikoportfolio, das in einer Tabelle dargestellt werden kann (siehe **Tabelle 49**).

## Der Business Plan Kapitels

### MERKMALE DER RISIKEN (BEISPIEL) (TABELLE 49)

ART DES RISIKOS (KATEGORIE)	ART DES RISIKOS	URSACHE DES RISIKOS	RISIKOFÄLLIGE KONSEQUENZEN ODER VERLUSTE
<b>Unternehmensrisiko</b>	Risiko ungünstiger Wetterbedingungen	Globaler Klimawandel	Niedrige Qualität der Kräuter und der Verlust einer Ernte. Kräuter konnten nicht rechtzeitig geerntet werden. Hoher Feuchtigkeitsgehalt.
<b>ZUVERLÄSSIGES RISIKO</b>	<b>DIEBSTÄHLE, SCHÄDEN</b>	<b>DISLOYAL MITARBEITER; EIN UNVOLLSTÄNDIGES BUCHHALTUNGSSYSTEM; GEBIETSSICHERHEIT GUARD UNVERANTWORTLICHKEIT FAHRLÄSSIGKEIT</b>	<b>MATERIALE UND FINANZIELLE VERLUSTE</b>
...			

Neben den Merkmalen der identifizierten und klassifizierten Risiken müssen die Verluste oder Risikofolgen **qualitativ** untersucht werden.

#### Risiko-verursachte Verluste (Konsequenzen) können in fünf Kategorien eingeteilt werden:

- ▶ **Materialverluste** - direkte Verluste in physischen Einheiten ausgedrückt (z. B. Schäden an Gebäuden, Strukturen, Kommunikationsausrüstung, Produkte, Halbzeuge, Materialien, roh Materialien, Komponenten usw.);
- ▶ **Arbeitsverluste** - Arbeitszeitverluste aufgrund zufälliger oder unerwarteter Umstände (gemessen in Arbeitsstunden);
- ▶ **finanzielle Verluste** - aufgrund eines Verlusts von Mitteln (z. B. Zahlungen, Bußgelder, zusätzliche Steuern, Wechselkurs- oder Wertpapierverluste). Die Verluste können aufgrund von ganz oder teilweise nicht eingegangenen Forderungen entstehen;
- ▶ **Zeitverluste** - falls das Geschäft langsamer als im Geschäftsplan prognostiziert (gemessen in Stunden, Tagen, 10-Tage-Perioden, Monaten usw.) stattfindet;

## Der Business Plan Kapitel

- ▶ **spezifische Verluste** - Verluste im Zusammenhang mit Schäden für die Gesundheit und das Leben von Personen, die Umwelt, das Prestige des Unternehmens, sowie andere ungünstige, moralische und psychologische Faktoren.

Unternehmens, sowie andere ungünstige, moralische und psychologische Faktoren.

Verluste aufgrund von Risiken können auch nach Ursachen klassifiziert werden: direkt und indirekt. Direkte Verluste entstehen durch die direkten Folgen eines Risikos.

#### Direkte Verluste umfassen:

- ▶ Vermögensschäden;
- ▶ Verluste für die Gesundheit und Sicherheit der Arbeitnehmer;
- ▶ Verluste aufgrund der Verantwortungslosigkeit eines Unternehmers;
- ▶ -Verluste an führende Spezialisten und das Management von Unternehmen.

tungslosigkeit eines Unternehmers; -Verluste an führende Spezialisten und das Management von Unternehmen.

#### Direktverluste folgen in der Regel indirekten. Indirekte Verluste umfassen:

- ▶ Umsatzverluste, z. aufgrund geringer Krautausbeuten;
- ▶ zusätzliche Geschäftskosten, die aufgrund der Vermeidung direkter

Risikofolgen entstehen; Geldbußen; Rufverlust in der Geschäftswelt.

Es ist normalerweise schwierig, indirekte Verluste im Vergleich zu direkten zu schätzen. Indirekt Verluste könnten von ihrer Ursache fern sein. Niemand weiß, wie lange eine Erho-

lungphase nach Eintritt eines Risikos und der damit verbundene höhere Kostenzeitraum dauern wird. Es ist einfacher, direkte Verluste abzuschätzen.

## Der Business Plan Kapitels

Nachdem die Risiken identifiziert und klassifiziert wurden, muss eine Risikobewertung durchgeführt werden. Im Bewusstsein, nicht alle Risikosituationen voraussehen zu können, ist es wichtig, dass der Unternehmer mindestens zwei Fragen beantwortet:

▶ Wie hoch könnte die Eintrittswahrscheinlichkeit eines Risikos sein?

▶ Was und wie große Verluste oder Schäden für Unternehmen ein Risiko verursachen können?

Auf der Grundlage der Informationen muss eine Risikobewertungsskala für die **Risikobewertung** erstellt werden in **Tabelle 50** dargestellt.

### RISIKOBEWERTUNGSSKALA: BEISPIEL 1 (TABELLE 50)

Component	Rating	Explanation	Risikoeigenschaften	
Wahrscheinlichkeit des Auftretens eines Risikos	1	unmöglich	Einmal in 50 Jahren oder weniger häufig	< 10% Wahrscheinlichkeit
	2	selten möglich	Mindestens einmal in 5 - 10 Jahren	10 - 35% Wahrscheinlichkeit
	3	fast	Mindestens einmal 1 - 5 Jahre	35 - 65% Wahrscheinlichkeit
	4	möglich	Mindestens einmal im Jahr	65 - 90% Wahrscheinlichkeit
	5	möglich	Mindestens einmal im Monat	90% Wahrscheinlichkeit

## Der Business Plan Kapitel

Component	Rating	Explanation	Risikoeigenschaften
Potenzieller Verlust	1	oft / sicher möglich	Finanzielle Verluste sind weniger als X EUR; Lokale Medien konzentrieren sich auf das Problem, was kurzfristig wirkt bewirken; Keine Traumata für Angestellte oder Dritte; Einige Angestellte sind unzufrieden.
	2	klein	Finanzielle Verluste von X bis Y EUR *; Verlorener Ruf in der lokalen Umgebung; Kleinere Traumata für Mitarbeiter oder Dritte; Allgemeine moralische Probleme für Angestellte und eine Zunahme von Mitarbeiterfluktuation.
	3	Mittel	Finanzielle Verluste von X bis Y EUR *; Kurzfristige negative Nachrichten in den nationalen Massenmedien; Ambulante Behandlung ist für Mitarbeiter oder Dritte erforderlich Einzelpersonen; Weit verbreitete moralische Probleme für die Mitarbeiter und eine Zunahme der Mitarbeiterfluktuation.
	4	groß	Finanzielle Verluste von X bis Y EUR *; Anhaltende negative Nachrichten in den nationalen Massenmedien; Verlust von a beträchtlicher Marktanteil; Begrenzte stationäre Pflege für Mitarbeiter oder Dritte; Hoher Umsatz von erfahrenen Mitarbeitern; ein paar hochrangige Eaders beenden.
	5	sehr groß	Finanzielle Verluste X EUR * oder mehr; Negative Nachrichten in den Massenmedien - langlebig und bei auf internationaler Ebene der Verlust von Marktanteilen; Strafverfahren und Gebühren, Inhaftierung der Führer; Schwere Traumata für Angestellte oder Dritte oder Tod; Mehrere hochrangige Führer haben gekündigt.

— FORTSETZUNG DER TABELLE 50

Der Business Plan Kapitels

Component	Rating	Explanation	Risikoeigenschaften
Risikoereignis, der Zeitraum	1	sehr niedrig	Es dauert lange, mehr als ein Jahr oder länger
	2	niedrig	es dauert mehrere Monate
	3	Mittel	Es dauert ein paar Monate
	4	hoch	Es dauert ein paar Tage, weniger als eine Woche
	5	sehr hoch	Es dauert eine kurze Zeit, momentan, keine Warnungen oder zu wenige Warnungen

Erläuterung: \* Die finanziellen Verluste in Euro werden von jedem Unternehmer auf der Grundlage der finanziellen Möglichkeiten geschätzt.

Tabelle 51 zeigt ein Beispiel für eine Risikobewertungsskala.

**RISIKOBEWERTUNGSSKALA: BEISPIEL 2 (TABELLE 51)**

Komponente	Rating	Risiko	
		Eigenschaften	Erläuterung
Wahrscheinlichkeit des Auftretens eines Risikos	1	sehr niedrig	einmal in 30 Jahren
	2	niedrig	einmal in 7-15 Jahren
	3	unbedeutend	einmal in 4-7 Jahren
	4	Mittel	einmal in 2-4 Jahren
	5	hoch	einmal im Jahr
	6	sehr hoch	mehrmals im Jahr

Der Business Plan Kapitel

Komponente	Rating	Risiko	
		Eigenschaften	Erläuterung
Potenzieller Verlust	1	unbedeutende Verluste	<1000 EUR pro Jahr
	2	kleine Verluste	~ 5000 EUR pro Jahr
	3	zulässige Verluste	~ 10 000 EUR pro Jahr
	4	mittlere Verluste	~ 15 000 EUR pro Jahr
	5	große Verluste	~ 20 000 EUR pro Jahr
	6	sehr große Verluste	> 25 000 EUR pro Jahr
Risikoereignis, der Zeitraum	1	könnte in einem langen Zeitraum auftreten, was eine Möglichkeit zur Begrenzung der Wirkung gibt	Der Eintritt eines Risikos ist mehrere Monate / Jahre im Voraus bekannt
	2	tritt schnell auf, der Effekt wird jedoch über mehrere Berichtsperioden hinweg beobachtet; Frühwarnmöglichkeiten sind begrenzt	ein Ereignis, das über einen bestimmten Zeitraum Kosten verursacht
	3	Tritt plötzlich auf, der Effekt wird sofort beobachtet.	Keine Warnung

## Der Business Plan Kapitels

Auf der Grundlage der oben genannten Risikobewertungsskala müssen die identifizierten Risiken bewertet werden jede Komponente einzeln - die Eintrittswahrscheinlichkeit eines Risikos, mögliche Verluste und die Wirkungsdauer. Diese Analyse hilft, die wichtigsten Risiken zu identifizieren, die

Sie können später miteinander verglichen werden. Damit eine Risikobewertung qualitativ hochwertig und genau ist, muss für jedes Risiko ein Gesamtwert berechnet werden, der angibt, welche Risiken am signifikantesten sind. Die Gesamtpunktzahl für jedes Risiko wird durch **Gleichung** berechnet:

$$B_k = (B_1 + B_2) \times B_3$$

wo B - Gesamtpunktzahl für das Risiko;

B<sub>1</sub> – Eintrittswahrscheinlichkeit eines Risikos;

B<sub>2</sub> – Risikoeffektdauer;

B<sub>3</sub> – mögliche Verluste.

## Der Business Plan Kapitel

### BEISPIEL FÜR EINE BEWERTUNG DER ERKANNTEN RISIKEN (TABELLE 52)

Nr.	Risiken	Eintrittswahrscheinlichkeit eines Risikos (B <sub>1</sub> )	Risikoeffektzeitraum (B <sub>2</sub> )	Möglicher Verlust (B <sub>3</sub> )	Berechnung Gesamtpunktzahl (B <sub>k</sub> )	Total Ergebnis (B <sub>k</sub> )
1.	Risiko neuer Wettbewerber, die auf den Markt kommen	2	2	5	(2+2)×5	20
2.	Rückgang der Marktnachfrage	3	2	3	(3+2)×3	15
3.	Verantwortungslosigkeit des Personals, Fahrlässigkeit	6	3	2	(6+3)×2	18
4.	Störungen und Ausfälle von Maschinen und Anlagen	2	3	3	(2+3)×3	15
5.	Ungeeignete Rohstoffe	5	2	2	(5+2)×2	14
6.	Risiko der Schädigung der Umwelt	2	2	4	(2+2)×4	16
7.	Erhöhung unvorhergesehener Kosten	6	3	2	(6+3)×2	18
8.	Unvorteilhafte Änderungen der Steueranpassungen an die Gesetzgebung	3	2	2	(3+2)×2	10
9.	Diebstähle, Beschädigung	6	3	2	(6+3)×2	18
10.	Risiko ungünstiger Wetterbedingungen	6	3	4	(6+3)×4	36

Je größer der Wert, desto signifikanter das Risiko; daher sind die hohen Prioritätsrisiken gegeben vlm Beispiel sind das Risiko ungünstiger Witterungsbedingungen (36), das Risiko für neue Markteintritt von Wettbewerbern (20), Verantwortungslosigkeit der Mitarbeiter, Fahrlässigkeit (18), Diebstähle, Schäden (18) und Erhöhung

unvorhergesehener Kosten (18).

Die im Geschäftsplan identifizierten Risiken könnten in einer Risikolandkarte dargestellt werden. Eine Risikokarte ist basierend auf zwei Parametern: Wahrscheinlichkeit des Auftretens eines Risikos und potentielle Verluste (siehe Abbildung 8).

## Der Business Plan Kapitels

Die roten und dunkelroten Bereiche in der Risikokarte stellen die Risiken dar, die sofort angegangen werden müssen, da die Folgen katastrophal sein können. **Der kritische Risikobereich** stellt potenzielle Verluste dar, die größer sind als der geschätzte Gewinn, während die Verluste im schlimmsten Fall die erwarteten Einnahmen erreichen können. **Der katastrophale (nicht erlaubte) Risikobereich** repräsentiert Potenzial Verluste, die ein kritisches Niveau übersteigen, und im schlimmsten Fall die Verluste könnten den Wert von Eigentum des Unternehmers erreichen. Das unvermeidbare katastrophale Risiko führt zum Zusammenbruch, Konkurs und Liquidation des Unternehmens. Das katastro-

phale Risiko stellt Situationen dar, in denen das Leben von Menschen gefährdet ist oder Umweltkatastrophen möglich sind. Die gelben und grünen Bereiche stellen die Risiken dar, die weniger Probleme verursachen, doch darf das Unternehmen diese Risiken nicht vergessen. **Der untere (minimale) Risikobereich** weist ein relativ niedriges Niveau von Verlusten auf. Im Bereich erhöhter Risiken übersteigen Verluste den Gewinn oder sind gleich dem Gewinn. Im schlimmsten Fall riskiert der Unternehmer, nur die Geschäftsausgaben zu decken, während der Unternehmer bestenfalls einen unbedeutenden Gewinn erzielt, der nicht ausreicht, um Kredite zurückzuzahlen oder das Geschäft auszuweiten.

## Der Business Plan Kapitel

		POTENZIAL VERLUSTE					
		unbedeutende 1	klein 2	zulässige 3	Mittel 4	groß 5	sehr groß 6
1 - 9 Geringes (minimales) Risiko							
10 - 18 - mittleres (erhöhtes) Risiko							
19 - 27 - Hohes (kritisches) Risiko							
28- 36 - Sehr hohes (katastrophales) Risiko							
WAHRSCHEINLICHKEIT DES AUFTRETENS EINES RISIKOS	Sehr hoch 6	6	12	18	24	30	36
	hoch 5	5	10	15	20	25	30
	Mittel 4	4	8	12	16	20	24
	unbedeutende 3	3	6	9	12	15	18
	klein 2	2	4	6	8	10	12
	sehr klein 1	1	2	3	4	5	6

Abb. 8. Risikokarte

Der Business Plan Kapitels

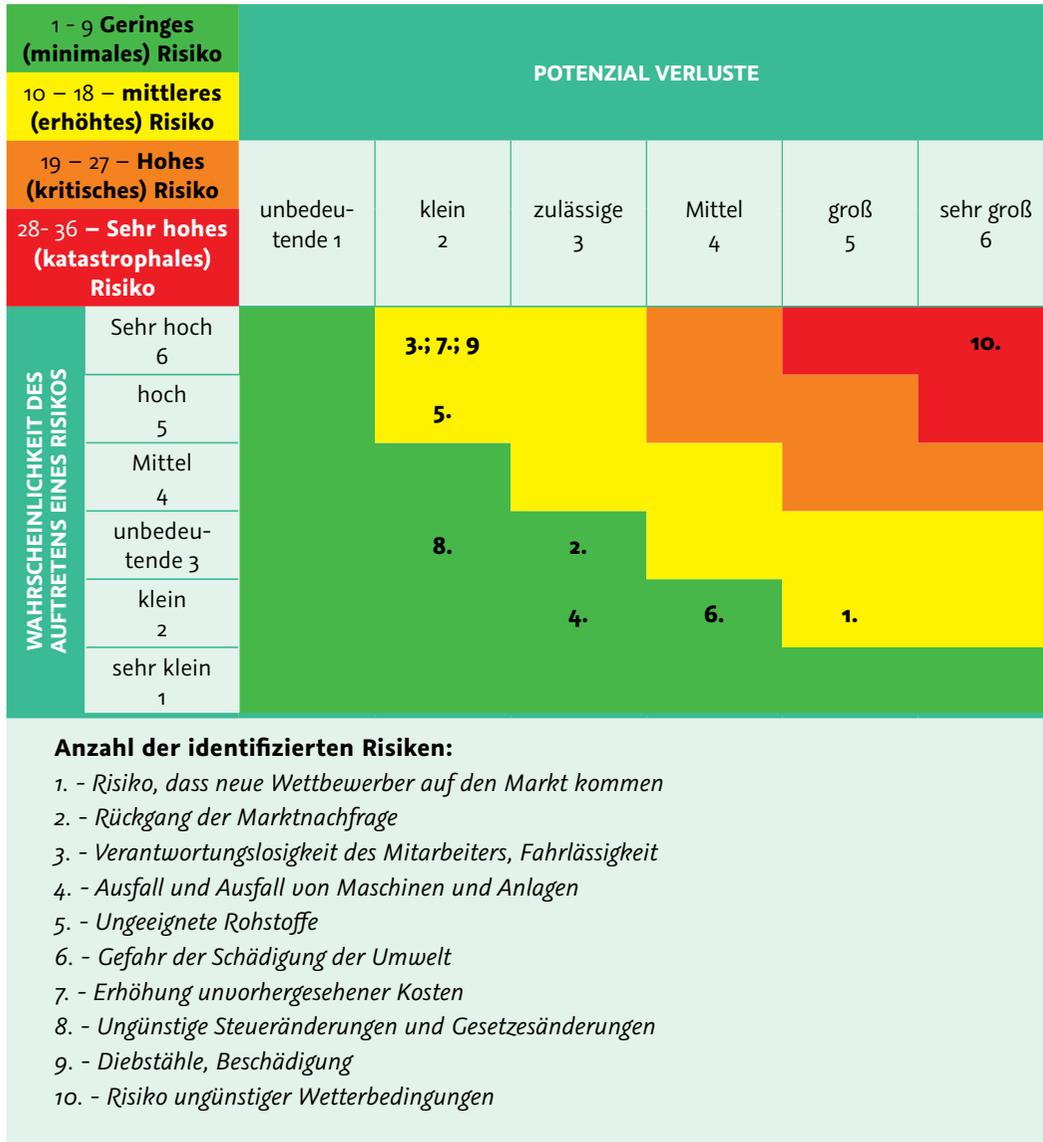


Abb 9. Beispiel einer Risikokarte

Der Business Plan Kapitel

Die Risikokarte (**Abbildung 9**) zeigt, dass von zehn identifizierten Risiken fünf im Bereich mit erhöhtem Risiko liegen, während das Risiko ungünstiger Wetterbedingungen im Katastrophenrisikobereich liegt.

Nach der Bewertung der Risiken ist eine **Risikoanalyse** am. Durchzuführen dritte Stufe des Risikomanagements - die Risiken müssen mit der Risikoakzeptanz verglichen werden Standards oder Akzeptanzkriterien. Sie helfen

dabei, verschiedene Risikoniveaus zu definieren, z.B. unbedeutende, hohe und unzulässige Risiken. Bei der Analyse der Risikobewertungen entscheidet der Unternehmer, welche Risiken Maßnahmen zur Risikominimierung erfordern und welche nicht. Die Risiken, die das vom Unternehmer festgelegte akzeptable Risiko übersteigen, müssen sicher reduziert werden, und je höher das Risiko ist, desto früher muss es geschehen.

Anhand der in **Abbildung 10** dargestellten Informationen könnte ermittelt werden, welche Risiken Maßnahmen zur Risikominimierung erfordern und welche nicht.

RISIKO RATING	MASSNAHMEN	RISIKOFINANZIERUNG
Sehr hohes (katastrophales) Risiko	Maßnahmen zur Risikominimierung sind erforderlich	Risikotransfer
Hohes (kritisches) Risiko	Maßnahmen zur Risikominimierung sind erforderlich	Risikoeinbehalt oder -übertragung
mittleres (erhöhtes) Risiko	Risiko erfordert Vorsicht	Risikoeinbehalt oder -übertragung
Geringes (minimales) Risiko	Es sind keine direkten Maßnahmen erforderlich	Risikoerhalt

Abb. 10. **Empfohlene Maßnahmen im Risikomanagement in Abhängigkeit von der Risikoeinstufung**

## Der Business Plan Kapitels

Die letzte Stufe des Risikomanagements, die im Geschäftsplan dargestellt werden soll, ist die Entwicklung von Risikominderungsmaßnahmen. Solche Maßnahmen könnten in drei Kategorien unterteilt werden: präventive, administrative und kompensatorische Maßnahmen:

- ▶ **Maßnahmen zur vorbeugenden Risikoreduzierung** - rechtzeitige Vorsorgemaßnahmen zur Vermeidung katastrophaler Ereignisse und möglicher Verluste, z. die Einhaltung von Arbeitsschutzvorschriften und Brandschutzbestimmungen, die Einrichtung von Reserven (z. B. Saatgut, Brennstoff), die Aufbau eines Landmeliorierungssystems, Installation eines Alarmsystems, Diversifizierung der Lieferanten, Sammlung und Analyse von Informationen, Marktstudien
- ▶ **Maßnahmen zur Verringerung des Verwaltungsaufwands** - die Maßnahmen werden von den nationalen oder lokalen Regierungen ergriffen, um die katastrophale Ausbreitung von Schäden zu kontrollieren;
- ▶ **kompensatorische Risikominderungsmaßnahmen** - mit dem Ziel, den Schaden teilweise auszugleichen, z. Versicherung, die Einrichtung von Reservefonds zur Deckung von Verlusten verursacht durch Risiken, nationale Subventionen usw.

In Risikomanagement ist der Schwerpunkt präventive Maßnahmen getroffen werden, um die Eintrittswahrscheinlichkeit von Risiken zu verringern. Zur Reduzierung der Risiken können sowohl technische als auch organisatorische Maßnahmen ergriffen werden. Die

Wahl einer Maßnahme liegt hauptsächlich in der Ursache des Risikos. Was am wichtigsten ist - die tatsächliche Fähigkeit der gewählten Maßnahme, das Risiko zu reduzieren, muss bewertet werden.

Die folgenden Risikomanagementtechniken werden unterschieden:

- ▶ **vermeidung oder Verweigerung des Risikos.** Diese Risikomanagementmethode ist sehr effektiv, wenn eine hohe Wahrscheinlichkeit von Verlusten und einem großen potenziellen Verlust besteht, und die Vermeidung von riskanten Situationen die beste und einzige echte Alternative ist;
- ▶ **Risikübernahme selbst** - Verluste werden vom Unternehmen selbst getragen Mittel;
- ▶ **Vermeidung von Verlusten** - Es

## Der Business Plan Kapitel

werden Maßnahmen ergriffen, um die Eintrittswahrscheinlichkeit von Risiken zu reduzieren. Die Anwendung der Technik ist verbunden mit der Entwicklung und Einführung von Präventivmaßnahmenprogrammen, deren Umsetzung erforderlich ist unter Berücksichtigung der eingetretenen Veränderungen kontrolliert und periodisch überarbeitet werden;

- ▶ **Reduzierung von Verlusten** - Maßnahmen zur Verringerung des potenziellen Schadens. Um einen potenziellen Verlust zu reduzieren, muss sich

das Unternehmen darauf konzentrieren, negative Aktivitäten, die Verluste verursachen, zu minimieren.

- ▶ **Versicherung** - das Unternehmen beteiligt sich an der Deckung von Verlusten, indem es die Verantwortung für ein Risiko auf eine Versicherungsgesellschaft überträgt;
- ▶ **Selbstversicherung** - Zur Deckung der entstandenen Verluste werden eigene Sicherheitsfonds geschaffen;
- ▶ **Risikotransfer außer Versicherung** - z. Absicherung - Schutz vor Verlusten, Abschluss von Mietverträgen.

### Ein Kräuterezüchter gibt das zu

„kräutergeschäft ist instabil. Unternehmer sind von beiden Wetterbedingungen abhängig und politische Entscheidungsträger, die oft lieber etwas verbieten als machen Bemühungen, die verabschiedeten Gesetze durchzusetzen, funktionieren im Interesse der lettischen Landwirte. Das ist Warum ist es in Ordnung, nach einem strengen Winter und einem trockenen Sommer, wenn die Ernte ist nicht gut Ich verdiene Einnahmen aus einer Tierapotheke und einer Bienenwachsanlage. Dies bedeutet, dass Unternehmer, die sich mit der Produktion von Kräutern beschäftigen, die Diversifizierung ihres landwirtschaftlichen Betriebs.“

Bei der Planung von Maßnahmen zur Risikominimierung muss der Unternehmer die Tatsache, dass die Durchführung der Maßnahmen Investitionen beinhaltet; daher die Kosten Risikovermeidung und -reduktion

müssen parallel geplant werden. Es wird empfohlen, die Maßnahmen zur Verringerung der Risiken in einer Tabelle darzustellen (siehe **Tabelle 53**).

**MANAGEMENT DER IDENTIFIZIERTEN RISIKEN (TABELLE 53)**

RISIKEN	RISIKO REDUKTIONSMASSNAHMEN	PROJEKTION DER RISIKOVERMEIDUNGSKOSTEN, EUR
Diebstähle, Schaden	Versicherung; strengere Kontrolle; Einführung eines Sicherheitssystems	1500.00
Fälle und Ausfälle von Maschinen und Anlagen	Maschinen- / Ausrüstungskontrollen; Mitarbeiter Anweisung	500.00
...	...	...

**ANHÄNGE**

Anhänge enthalten Kopien der Dokumente, Schemata, Tabellen, Diagramme, Marktstudien, Konkurrenzanalysen, Verträge, Lizenzen, Zertifikate, Patente usw., die die Fakten unterstützen und Ergebnisse, die im Geschäftsplan dargestellt sind. Anhänge enthalten normalerweise Materialien, die dies tun muss nicht unbedingt in den Text des Geschäftsplans

eingefügt werden. Nur die Dokumente, die das Interesse potentieller Investoren wecken können, müssen in den Geschäftsplan aufgenommen werden. Die anderen Dokumente könnten kurz beschrieben werden. Der Text des Geschäftsplans muss sich auf die Anhänge beziehen.

**Es wird empfohlen, folgende Dokumente in den Anhängen zu hinterlegen:**

- ▶ Lebensläufe der Geschäftsleitung;
- ▶ Ergebnisse von Marktanalysen;
- ▶ Produktspezifikationen, Fotografien;
- ▶ Werbeprospekte;
- ▶ Karte mit dem Standort des Unternehmens;
- ▶ Mietverträge;
- ▶ wichtigste Verträge - Geschäftsabschlüsse, Rohstofflieferverträge, Kooperationsverträge, Versicherungsverträge usw.;
- ▶ Patente, Lizenzen usw., die zum Unternehmen gehören;
- ▶ Artikel über das Unternehmen;
- ▶ Produktionskostenberechnungen;
- ▶ Vorjahresberichte

*Der Business Plan Kapitels*

*Der Business Plan Kapitel*

