

VORWORT

Sie wollen sich mithilfe von Gründungszuschuss oder Einstiegsgeld selbstständig machen? Sie müssen einen Businessplan schreiben, an den nicht nur Sie selbst glauben, sondern der auch die fachkundige Stelle, den Agenturmitarbeiter und Banker überzeugt? Dann ist dieses Buch genau für Sie geschrieben. Denn der Businessplan von Gründungszuschuss- und Einstiegsgeld-Gründern unterscheidet sich ganz erheblich von dem für andere Gründungsformen.

Während bei klassischen Businessplänen die Personalkosten und vor allem die Planung der Investitionen sowie deren Finanzierung und Abschreibung mit ihren komplexen Auswirkungen auf Cashflow und Gewinn im Vordergrund stehen, spielt dies alles bei einer typischen geförderten Gründung eine vergleichsweise kleine Rolle. Entsprechend wenig haben herkömmliche Businessplan-Ratgeber mit der Realität kleiner Gründungen zu tun. Die Daten eines solchen Unternehmens lassen sich nur mit äußerster Mühe in das Zahlenkorsett dort vorgeschlagener Pläne bringen und sind dann wenig aussagekräftig.

Das Ziel einer Gründung mit Gründungszuschuss oder mit Einstiegsgeld ist zunächst einmal, den eigenen Lebensunterhalt durch die selbstständige Tätigkeit sicherzustellen. Mehr als 80 Prozent der Geförderten arbeiten auch drei Jahre nach der Gründung ohne Angestellte. 75 Prozent der geförderten Gründer kommen ohne Bankkredit aus, denn der Investitionsbedarf ist in der Regel eher gering: Mehr als 70 Prozent der Gründungen erfolgen im Dienstleistungsbereich – oft genügen deshalb ein Schreibtisch, ein Computer und ein Telefon, um die Arbeit aufzunehmen.

Sie machen sich wahrscheinlich zum ersten Mal in Ihrem Leben selbstständig, und zwar nicht mit der Übernahme eines bestehenden Unternehmens, sondern mit einer Neugründung. Hier setzt das vorliegende Buch an. Es ist speziell für „Einzelkämpfer“ und kleine Unternehmen geschrieben, die mit Gründungszuschuss oder Einstiegsgeld gründen. Es zeigt Ihnen Schritt für Schritt, wie Sie Ihr Vorhaben so planen, dass Sie nicht nur Förderung erhalten, sondern auch die Erfolgchancen Ihrer Gründung optimieren.

Dr. Andreas Lutz

München, im Mai 2014

Vorwort

Kein Gründer kommt ohne Businessplan aus – ob er Fördermittel beantragen will, sich um einen Bankkredit bemüht oder eine Teamgründung vorbereitet. Doch bei kaum einer Herausforderung ist die anfängliche Unsicherheit so groß: Worauf ist beim Schreiben zu achten? Was erwartet der Leser? Wie sieht ein gelungener Businessplan aus? Wo lassen sich Ideen und Inspirationen finden? Vielleicht können Ihnen Bekannte mit ihren eigenen Businessplänen helfen. Sie stoßen auch im Internet auf Beispiele oder können Muster bei ebay ersteigern. Aber sind diese Pläne wirklich Vorbilder oder besteht die Gefahr, Fehler anderer zu übernehmen? Können Sie selbst es nicht besser machen? Und verlangt Ihr individuelles Vorhaben nicht eine ganz andere Herangehensweise?

Es hat sich bewährt, mit einem Unternehmensberater mit Gründungsschwerpunkt zusammenzuarbeiten, der solche Fragen beantwortet und Ihnen hilft, Ihren Businessplan von Anfang an richtig zu schreiben. Damit sparen Sie sich viel Zeit und gewinnen an Sicherheit. Um gezielt und sinnvoll Expertenrat einzuholen, hilft es, sich erst einmal in die Materie einzuarbeiten. Lesen Sie in diesem Buch, was andere in ihren Businessplänen geschrieben haben und welches Feedback wir als Gründungsberater dazu gegeben haben.

In der Businessplan-Mappe finden Sie 40 Auszüge aus Businessplänen verschiedenster Branchen. Sie alle stammen von Existenzgründern, mit denen wir in den vergangenen Jahren zusammengearbeitet haben. Unsere Kommentare geben wieder, was in den jeweiligen Kapiteln gelungen ist – und was der Verfasser oder die Verfasserin anders, besser hätte machen können.

Wir möchten Ihnen dadurch ein Gefühl für die typischen Fehler beim Schreiben von Businessplänen vermitteln, damit Sie diese bei Ihrem Vorhaben von vornherein vermeiden können. Vor allem aber werden Sie erfahren, wie Sie Ihre Leser zu zustimmendem Kopfnicken veranlassen. Nämlich indem Sie durch Ihre Herangehensweise und Ihren gesamten Businessplan zeigen, dass Sie verstanden haben, worauf es ankommt.

Wir bedanken uns bei allen Gründern, die es uns gestattet haben, Auszüge aus ihren Businessplänen in diesem Buch zu veröffentlichen. Einige Namen haben wir auf Wunsch der Verfasser hin geändert. Falls Sie mehr über die Unternehmer hinter den Businessplänen wissen möchten, besuchen Sie uns auf www.jeder-ist-unternehmer.de/bpmappe2. Dort stellen wir einige der Gründer in einem kurzen Portrait vor.

Unser Dank gilt auch Timo Kohlberg, Max Hilgarth, Andreas Jaburg, Christoph Luber, Gabor Toth, Björn-Achim Schmidt, Hans-Jörg Zeese, Bernd Niemeyer, Marcus Mencke-Haan, Karl-Heinz Kramer und Cornelia Rüping für ihre wohlwollende Unterstützung bei der Entstehung dieses Buches.

Andreas Lutz, Christian Bussler und Christiane Lehrer

München, im Januar 2015