

09.07.2021

Existenzgründung - Der Businessplan ist das wichtigste Werkzeug

In Schleswig-Holstein herrscht ein beachtlicher Gründergeist. Die WEP Wirtschaftsförderung begleitet Existenzgründer im Kreis Pinneberg auf dem Weg in die nachhaltige Selbstständigkeit mit einer neutralen, kostenfreien Beratung. In einem Gründungscamp mit einem umfangreichen Qualifizierungsprogramm werden Existenzgründer für ihre geplante Selbstständigkeit von Experten fitgemacht. Wichtigster Baustein: Der Businessplan.



WEP Geschäftsführer Harald Schroers betont die Wichtigkeit von Existenzgründungen für den wirtschaftlichen Erfolg der Region. Foto: HassPR

„Wir brauchen Menschen, die die Wirtschaft mit frischen Ideen beleben, die zukunftsorientierte Betriebe und innovative Startups gründen oder auch eine Betriebsnachfolge antreten, die damit Erfolg haben, neue Arbeitsplätze schaffen und unsere Region wirtschaftlich stärken“, begründet WEP Geschäftsführer Harald Schroers das Engagement in der Existenzgründungsberatung. Schleswig-Holstein sei ein Vorzeigegründerland

und der Kreis Pinneberg spiele dabei eine der Hauptrollen. Im Bundesvergleich des gerade erschienenen KfW-Gründungsmonitors (siehe www.wep.de) stehe Schleswig-Holstein nach Hamburg und Berlin auf Platz drei, unter den Flächenländern sogar an der Spitze. Und während die Gründungen im bundesweiten Durchschnitt weiter rückläufig seien, stiegen sie in Schleswig-Holstein wieder an.

Gründungsinteressierte, die sich bei der WEP beraten lassen möchten, sind bei Gründungsexpertin Gudrun Kellermann an der richtigen Adresse. Beziehher von Arbeitslosengeld I und II sowie nicht Erwerbstätige erhalten die Existenzgründungsberatung im Rahmen des Förderprogramms „Startbahn: Existenzgründung“ und werden von der Idee bis zur Gründung mit vier Beratungsmodulen begleitet:

1. Infoveranstaltung
2. Gründungscamp
3. Intensiv-/Businessplanberatung
4. Tragfähigkeitsprüfung



WEP Gründungsexpertin Gudrun Kellermann rät zu besonders viel Sorgfalt beim Schreiben des Businessplans.
Foto: HassPR

Gudrun Kellermann berät individuell (natürlich auch Arbeitnehmer/-innen und Menschen, die im Nebenerwerb starten wollen), bezieht bedarfsweise kompetente Netzwerkpartner ein, ebnet den Weg zu einem Mikrokredit von der IB.SH und ist auch nach der Gründung noch für den Unternehmernachwuchs da.

Im Interview mit dem WEP REPORT verrät Kellermann, warum der Businessplan für Existenzgründer das A & O ist und was einen guten Businessplan ausmacht.

WEP REPORT: Frau Kellermann, der wichtigste Erfolgsbaustein für den Start in die Selbstständigkeit ist der Businessplan. Wer kann wo mit Hilfe der WEP lernen, einen Businessplan zu schreiben?

Kellermann: Im Mittelpunkt unserer Existenzgründungsbetreuung steht das dreiwöchige, von erfahrenen Experten geleitete Gründungscamp. Hier erhalten die Existenzgründer zu allen wichtigen Themen das nötige Rüstzeug für die Selbstständigkeit. Recht, Finanzen, Marketing, Social Media, Kalkulation und vieles mehr. Und hier schreiben sie auch ihren individuellen Businessplan. Für Teilnehmende des Förderprogramms Startbahn: Existenzgründung - finanziert aus dem ESF, vom Land Schleswig-Holstein und der WEP - ist die Projektteilnahme kostenfrei. Andere Gründungsinteressierte erhalten alle sonstigen Komponenten unserer Existenzgründungsberatung aber ebenfalls unentgeltlich.



Renate Gosau (von links) und Gudrun Kellermann von der WEP Existenzgründungsberatung und Gründungscamp-Dozent Josef Juncker kümmern sich intensiv um angehende Selbstständige. Foto: HassPR

WEP REPORT: Warum ist ein Businessplan so wichtig, wofür wird er gebraucht?

Kellermann: Der Businessplan ist das wichtigste Werkzeug. Er wird gebraucht, um finanzielle Mittel bei Banken, Investoren und anderen Geldgebern zu akquirieren. Ich sage immer: der Businessplan ist der eigene Fahrplan in die Selbstständigkeit und ein absolutes **MUSS**. Ein gut durchdachtes Konzept ist das Fundament für

jede erfolgreiche Gründung. Er dient aber auch als Leitfaden für Gründer, der darin formulierte Ziele verfolgen, überprüfen und gegebenenfalls rechtzeitig Maßnahmen zur Erzielung einleiten kann.

WEP REPORT: Das Schreiben eines Businessplans stellt für Existenzgründer häufig eine schwer zu nehmende Hürde dar und wird deshalb gern vernachlässigt. Woran liegt das und wie gelingt es im WEP-Gründungscamp, die Teilnehmenden dennoch dafür zu begeistern?

Kellermann: Der relativ hohe Aufwand, aber auch Unsicherheit über das Vorgehen sind die größten Hemmnisse. Unsere Dozenten und ich zeigen den Existenzgründungsinteressierten auf, welche Inhalte in den Businessplan gehören, wie detailliert er sein sollte, wie er strukturiert wird und wie er formuliert werden sollte. Und im Team macht die Arbeit in der Regel auch mehr Spaß.

WEP REPORT: Was genau muss ein vollständiger, tragfähiger Businessplan enthalten?

Kellermann: Natürlich die Gründungsidee, Angebot und Zielgruppe, Marktanalyse und Wettbewerb. Außerdem Steuern, Rechtsform, Organisation, Finanzierungsbedarf, Alleinstellungsmerkmal, Chancen und Risiken. Besonderes Augenmerk sollte auf der Ausarbeitung der Umsatz- und Akquiseplanung liegen. Schließlich noch Ziele und Visionen: Wo will ich in fünf oder zehn Jahren stehen?

WEP REPORT: Und gehören nicht auch Zahlen in den Plan?

Kellermann: Unbedingt, das ist einer der wichtigsten Punkte. Kosten- und Liquiditätsplanung geben einen Überblick über einen möglichen Finanzierungsbedarf.

Die Umsatzerleitung ist elementar, denn nur wer seine Umsätze plant, kann auch den Weg zur Erreichung einschlagen. Außerdem sollte eine Stärken- und Schwächenanalyse mit Erfolgsaussichten stattfinden, auch hinsichtlich der eigenen Gründerperson. Zum Schluss erfolgt die Zusammenfassung der wesentlichen Inhalte, die dann aber an den Anfang des Businessplans gestellt wird. Anlagen des Businessplans sind Grafiken, Diagramme, Zeugnisse, Zertifikate und der Lebenslauf.

WEP REPORT: Was ist zu beachten, damit der Businessplan wirklich ein Erfolg wird?

Kellermann: Klar und für jedermann verständlich formulieren, sachlicher Stil, ansprechendes, übersichtliches Layout, je nach Gründungsvorhaben 10 bis 30 Seiten Text plus Zahlenteil mit Kosten, Umsätzen, Liquiditäts- und Rentabilitätsübersicht. Vor allem aber: Der Inhalt muss nachvollziehbar und die Umsätze erzielbar sein. Und die Zahlen müssen zum Text passen.

Mehr Information

Gudrun Kellermann
WEP Existenzgründungsberatung, Mikrokreditberatung
Telefon: (04120) 7077-20
E-Mail: kellermann@wep.de