



## Das Interview

mit Unternehmensberaterin und Buchautorin Sylvia Nickel zum Thema



### „Erfolgreich in die Selbstständigkeit starten - Das A und O für den Businessplan“

Sich selbstständig machen heißt nicht nur Gewerbeschein beantragen und loslegen. In der heutigen Zeit müssen sich Existenzgründer verstärkt auf ihre Kernkompetenzen besinnen, eine klare Strategie formulieren und zielgerichtet den Markt bearbeiten. Ein Businessplan bildet hier die Grundlage.

**IHK:** Frau Nickel, Sie beraten Existenzgründer und haben bereits mehrere Bücher zum Thema geschrieben. Was ist denn eigentlich ein Business-Plan genau und wer sind die Adressaten?

**Sylvia Nickel:** Ein Businessplan dokumentiert die Geschäftsidee, ihre Ideengeber und die Unternehmer. Im Text – und Zahlenteil sollte ein Businessplan zielgruppenorientiert relevante Informationen bereitstellen. Zu den Zielgruppen gehören Kapitalgeber, Geschäftspartner, Presse und interessierte Öffentlichkeit.

**IHK:** Welche Strategie wird beim Erstellen des Business-Plans angewandt?

**Sylvia Nickel:** Existenzgründern ist zu empfehlen, nach Klärung aller relevanten Aspekte der beruflichen Selbstständigkeit zunächst einen Businessplan für sich selbst zu schreiben. Dieser sollte ausführlich sein und beispielsweise jede Berechnung, jeden Gedanken enthalten. Nur so können später Entscheidungen oder Daten zurückverfolgt werden. Danach wird der Businessplan an die Erfordernisse der Zielgruppe angepasst und um nicht notwendige Angaben reduziert. Die Erarbeitung der endgültigen Fassung erfolgt durch Konsultation einschlägiger Literatur sowie kompetenter Ansprechpartner (Gründungsberater, Unternehmens- oder Steuerberater). Dabei sind die notwendigen Informationen je nach Zielgruppe verschieden: Arbeitsagenturen beispielsweise legen Wert auf die wirtschaftliche Tragfähigkeit. Der Businessplan muss beweisen, dass mit dem Konzept dauerhaft eine hauptberufliche Existenz aufgebaut werden kann. Mittelfristige Wachstumsziele oder die Kapitalrendite interessieren weniger als die konkrete Planung für den Förderzeitraum

**IHK:** Welche Faktoren sind herauszustellen?

**Sylvia Nickel:** Geldgeber sind am fristgemäßen und vollständigen Rückfluss des eingesetzten Kapitals interessiert: Dementsprechend interessieren die prognostizierten Umsätze und Gewinne sowie die Unternehmereignung. Für den Businessplan heißt das, notwendige Privatentnahmen realistisch einzuschätzen, Eigenkapital aufzuzeigen, eigene Marktchancen darzustellen sowie das Vertriebskonzept und betriebliche Abläufe erkennen zu lassen.

**IHK:** Kann das mit allgemeinen Software-Vorlagen standardisiert werden?

**Sylvia Nickel:** Softwareprogramme helfen dabei, die zusammengetragenen Daten in ein sauberes Erscheinungsbild zu bringen. Als Einstieg in das Thema Businessplan sind die Programme nur bedingt geeignet, da Existenzgründer die grundsätzlichen Berechnungsmodalitäten des Zahlenwerks in ihren Plänen verstehen lernen müssen.

**IHK:** Welche Fehler sollte man bei Business-Plänen tunlichst vermeiden?

**Sylvia Nickel:** Existenzgründer „verkaufen“ mit Ihrem Businessplan ihre Geschäftsidee, je nach Gesprächspartner dem Kapitalgeber, der Öffentlichkeit und damit den möglichen Kunden. Dass der Businessplan den ersten Schritt in das Unternehmertum darstellt, ist Gründern häufig nicht bewusst. Er wird vielmehr als lästiges, jedoch notwendiges Text- und Zahlenwerk betrachtet, das den Gründer vom Start in die Selbständigkeit quasi als Formalie abhält. Häufig wird auch das Ziel verfehlt: Der Businessplan ist kein Verkaufsprospekt. Bei der Zusammenstellung der Daten stehen die Zielgruppen des Businessplans und deren Informationsbedarf im Mittelpunkt. Ausführliche Selbstdarstellungen („Kein Überleben ohne meine Dienstleistung“) sowie Marktforschungsergüsse („der globale Markt ... für meine lokale Dienstleistung“) erwecken den Eindruck mangelnder Bodenhaftung. Allgemeine Pauschalierung ist ein weiterer Fehler: Häufig werden Preise für Leistungen mit „marktüblichen“ Sätzen kalkuliert, ohne einen Bezug zur eigenen Kostenstruktur herzustellen. Ebenso diskussionswürdig sind bei größerem Fremdkapitalbedarf Positionen, die weder aufgeschlüsselt noch in der angegebenen Höhe begründet sind („Fuhrpark“, „Büro“). Auch zu viele Details können kontraproduktiv sein: Werden einzelne Posten aufgelistet, so sollte der Existenzgründer diese erklären können.

**IHK:** An wen können sich Gründer wenden, wenn sie Beratung brauchen?

**Sylvia Nickel:** Eine gute Beratung ist bei einer Existenzgründung unvermeidlich. Einerseits üben sich Existenzgründer darin, ihr Geschäft vorzustellen. Andererseits werden Plausibilitätslücken erkennbar. „Sich beraten“ beginnt im Kreis vertrauter Personen – gerne auch „fachfremder“. Mit fortschreitendem Informationsbedarf der Gründungsplanung sollten Existenzgründer jedoch Angebote der IHK, der Mittelstandsbank, der Fach- und Berufsverbände, der Informationsdienste der Geschäftsbanken („Branchenreport“, „Branchenbrief“) und Fachliteratur zum Thema sowie professionelle Gründungsberatung durch spezialisierte Beratungsstellen nutzen.

**Weiterführende Literatur von Sylvia Nickel:**

**Pocket Business Existenzgründung – Wege in die berufliche Selbständigkeit**

ISBN 3-589-23491-1

6,95 Euro, Cornelsen Verlag 2007

**Erfolgreich in der Nische**

ISBN3-589-23693-0

24,95 Euro, Cornelsen Verlag 2005

**Das professionelle 1x1 Desk Research**

ISBN 3-589-23521-7

14,95 Euro, Cornelsen Verlag 2004

---

**Dokument-Nummer: 6536**

© IHK Magdeburg

Für die Richtigkeit der in dieser Website enthaltenen Angaben können wir trotz sorgfältiger Prüfung keine Gewähr übernehmen.