

Einleitung: Warum dieses Buch?

Mit Gründungszuschuss und Einstiegsgeld geförderte Gründer schreiben mehr Businesspläne als jede andere Gruppe von Existenzgründern in Deutschland.

Am 1. August 2006 hat der Gründungszuschuss Ich-AG und Überbrückungsgeld als Förderung für Gründer mit Arbeitslosengeld-I-Anspruch abgelöst. Das Einstiegsgeld für Gründungen aus dem Arbeitslosengeld-II-Bezug heraus blieb unverändert bestehen. Diese Förderungen haben eines gemeinsam: Jeder einzelne Gründer muss zunächst einen Businessplan schreiben und ihn durch eine fachkundige Stelle prüfen lassen. Bei mehr als 20.000 geförderten Gründungen im Monatsdurchschnitt bedeutet dies, dass die meisten Businesspläne in Deutschland zur Beantragung von Förderungen der Arbeitsagentur geschrieben werden.

Der Businessplan von Gründungszuschuss- und Einstiegsgeld-Gründern unterscheidet sich ganz erheblich von dem für andere Gründungsformen.

Ziel einer Gründung mit Gründungszuschuss oder Einstiegsgeld ist zunächst einmal, den eigenen Lebensunterhalt durch die selbständige Tätigkeit sicherzustellen. Mehr als 80 Prozent der Geförderten arbeiten auch drei Jahre nach der Gründung noch im-

mer ohne Angestellte. 75 Prozent der Gründungszuschuss-Gründer kommen ohne Bankkredit aus, denn der Investitionsbedarf ist in der Regel gering: Mehr als 70 Prozent der Gründungen erfolgen im Dienstleistungsbereich – oft genügen ein Schreibtisch, ein Computer und ein Telefon, um die Arbeit aufzunehmen.

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 geringe Rolle.

Auf dem Markt erhältliche Bücher zum Thema Businessplan helfen kaum weiter.

Für große Gründungsvorhaben, die mithilfe von Bankkrediten, Venture Capital (Risikokapital von Investoren) oder innerhalb bestehender Unternehmen erfolgen, sind Businesspläne schon lange Pflicht, die Gründer können hier auf umfangreiche Literatur zurückgreifen. Die verfügbaren Texte haben allerdings wenig mit der Realität kleiner Gründungen zu tun. Die Daten eines solchen Unternehmens lassen sich nur mit äußerster Mühe in das Zahlenkorsett der vorgeschlagenen Pläne bringen und sind dann nur wenig aussagekräftig.

Die Herausforderung beim Schreiben des Businessplans besteht darin, dass sich die Gründer oft zum ersten Mal in ihrem Leben selbständig betätigen. Zudem handelt es sich vor allem um Neugründungen, daher liegen den Gründern noch keine Erfahrungswerte für die Geschäftsentwicklung vor. Hier setzt das vorliegende Buch an. Es ist speziell für „Einzelkämpfer“ und kleine Unternehmen geschrieben, die mit Gründungszuschuss oder Einstiegs geld gründen. Es zeigt Ihnen Schritt für Schritt, wie Sie Ihr Vorhaben so planen, dass Sie nicht nur Förderung erhalten, sondern auch die Erfolg schancen Ihrer Gründung optimieren.