
WORAUF ES BEIM SCHREIBEN VON BUSINESSPLÄNEN ANKOMMT: DIE MACHER VON
SMARTBUSINESSPLAN IM INTERVIEW

„WIR BRINGEN ZWEI WELTEN ZUSAMMEN“

JAN, JOHANNES, EUER SMARTBUSINESSPLAN SOLL HELFEN, BUSINESSPLÄNE SCHNELLER UND
EINFACHER ZU SCHREIBEN. FÄLLT DAS GRÜNDERN DENN SO SCHWER?

Jan: Leider ja. Wir haben bei evers & jung Tausende von Gründern beraten und dabei festgestellt, dass immer wieder dieselben Fehler und Schwierigkeiten auftauchen.

WAS IST DENN DAS GRÖßTE PROBLEM?

Jan: Es klingt nicht wichtig, aber tatsächlich ist ein ganz entscheidender Grund, dass der Zahlenteil und der Textteil in der Regel unabhängig voneinander geschrieben werden. Eine der wichtigsten Fragen für jeden Gründer lautet beispielsweise: Weiß ich, wie groß meine Zielgruppe ist? Eine andere wichtige Frage ist: Wie viel Geld benötige ich, bis ich von dem Geschäft leben kann? Aber die Antworten darauf stehen in verschiedenen Teilen. Das führt oft dazu, dass man jeden Teil für sich schön schreibt oder schön rechnet – ohne zu sehen, dass die Zahlen mit dem Text nicht zusammenpassen. Das erste Ziel bei SmartBusinessPlan war daher: Wir wollen diese zwei Welten zusammenbringen.

Johannes: Zusätzlich haben wir Gründer befragt, die gerade ihren Businessplan schreiben, und Unternehmer, die schon einmal einen Businessplan geschrieben hatten: Was sind eure größten Probleme? Die Antworten waren immer ähnlich: Wir wissen nicht, wie die Standards aussehen. Wir haben keine Vorlagen, an denen wir uns orientieren können. Und immer wieder: Die Welt der Zahlen ist zu kompliziert – was ist noch mal der Unterschied zwischen Umsatz und Rentabilität?

UND WIE LÖST SMARTBUSINESSPLAN DIESE PROBLEME?

Jan: Durch ein Zusammenspiel von Text und Zahlen. Ich schreibe einen Teil zur Geschäftsidee – und mit einem Klick gelange ich zur dazugehörigen Frage nach Kosten und Preisen. So sieht man beide Teile in einer Gesamtschau. Gleichzeitig kann ich jederzeit neue Kapitel anlegen, Texte ändern oder Zahlen anpassen, ohne den kompletten Businessplan neu zu schreiben. Denn auch das ist eine Erfahrung aus der Praxis: Bei einer Gründung ändert sich ständig etwas.

Johannes Pankoke: Zudem haben wir uns viel Mühe dabei gegeben, alles so einfach wie möglich zu gestalten. Etwa durch ein Lexikon, das Fachbegriffe erklärt – und zwar genau die, um die es gerade an der Stelle geht. An schwierigen Stellen gibt es Kalkulationshilfen. Wenn beispielsweise jemand nicht weiß, wie hoch die Arbeitgebernebenkosten liegen, braucht er nicht selbst zu recherchieren – die Software gibt einen Standardwert vor.

AUF DER WEBSEITE STEHEN AUCH ECHTE BUSINESSPLÄNE VON UNTERNEHMEN, DIE BEREITS AM MARKT SIND ...

Jan: An solche Beispiele kommt man als Gründer normalerweise kaum heran. So kann ich sehen: Welche Fragen haben sich andere Gründer gestellt? Bin ich an diesem Punkt genug in die Tiefe gegangen? Besonders hilfreich ist, dass die Beispiele aus den unterschiedlichsten Branchen kommen. Denn ein Anbieter von 3-D-Drucken muss natürlich ein paar andere Fragen beantworten als ein Cateringservice.

WAR ES SCHWER, DAS ZU PROGRAMMIEREN?

Johannes: Die größte Herausforderung war, dass wir für uns genau das erreichen wollten, was wir unseren Nutzern bieten. Wir wollten jederzeit etwas anpassen können, ohne alles neu schreiben zu müssen. Darum ist SmartBusinessPlan cloudbasiert. Beim Lexikon etwa fügen wir im Schnitt jeden Monat zwei neue Begriffe hinzu. Die Nutzer bekommen davon gar nichts mit – außer, dass es jetzt noch mehr Hilfen gibt.

Jan: Eine der größten Ergänzungen war, dass wir nachträglich eine Canvas eingefügt haben. Das heißt wörtlich Leinwand und ist der Name für ein sogenanntes Business Model. Die Idee dahinter: Man schreibt die wichtigsten Aspekte der Gründung auf Post-its, klebt sie auf große Fläche, diskutiert sie mit Geschäftspartnern, potenziellen Kunden oder Bankern und wechselt immer wieder Post-its aus, bis die Geschäftsidee rund ist. Bei SmartBusinessPlan können die Nutzer jetzt digitale Post-its anlegen. Das hilft enorm dabei, eine Geschäftsidee auszuarbeiten.

EINIGE IN DER GRÜNDERSZENE MEINEN JA SOGAR, DASS GRÜNDER LIEBER GLEICH NUR EINE CANVAS ERSTELLEN SOLLTEN, WEIL BUSINESSPLÄNE OFT NICHTS MIT DER REALITÄT ZU TUN HÄTTEN ...

Jan: Diese Kritik ist zum Teil berechtigt. Aber sehr oft steckt dahinter auch Frust, der auf Erfahrungen mit schlechten Tools beruht. Die Umsonstkultur im Internet hat da viel Schaden angerichtet. Teils verschenken auch öffentliche Stellen Tools, die von fachfremden Agenturen gebaut werden. Und weil dabei oft schlechte Businesspläne herauskommen, werden dann Konzepte wie Lean Start-up oder Canvas in ihrer Bedeutung überhöht. Aber solche Konzepte sind keine Heilsbringer. Und wir wissen, dass das viele Berater, Gründer und Investoren es genauso sehen. Wir haben sie nämlich in einer mehrmonatigen Roadshow befragt, auf der wir SmartBusinessPlan vorgestellt haben.

UND WAS WAR DAS ERGEBNIS?

Die ganz große Mehrheit sagte uns: Man braucht beides. Fortschrittliche Banken diskutieren zwar Geschäftsideen heute anhand von Canvas. Und es ist auch eine hervorragende Grundlage, um ein Pitch-Deck zu entwickeln, mit dem man vor Investoren präsentiert. Aber ein Pitch-Deck kann noch so überzeugend sein: Kein Geldgeber investiert, wenn dahinter keine Zahlen stehen. Und das genau ist ja die Idee von SmartBusinessPlan: Wir wollen das Schreiben von Businessplänen mit diesen neuen Konzepten zusammenbringen. So entsteht Qualität. Denn der Gründer kann sich darauf konzentrieren, die Geschäftsidee zu entwickeln – und bei allem anderen helfen wir.



Foto: Jan Evers

Text: Jan Evers kennt die Gründerbranche aus allen Blickwinkeln. Als Mitgründer und Geschäftsführer des Hamburger Unternehmens evers & jung berät er seit 2001 Gründer und Kleinunternehmer ebenso wie Banken und Ministerien, die Gründer unterstützen.

[HTTP://WWW.EVERSJUNG.DE/](http://www.eversjung.de/)



Foto: Johannes Pankoke

Text: Johannes Pankoke kennt sich mit Technik ebenso aus wie mit Software. Als Cheftwickler beim Berliner Unternehmen individee entwickelt er seit 2010 Software und Technologielösungen für junge Unternehmen.

[HTTPS://INDIVIDEE.COM/](https://individee.com/)
