



Anja Jank liebt antike Möbel –
und die Gegend in Ostdeutschland,
aus der sie stammt.
Sie machte sich selbstständig.

Anja Jank, 26, hat eine Firma für antike Möbel gegründet

»Die antiken Möbel meiner Eltern fand ich schon als Kind spannend. All die Geschichten, die sie erzählen! Jetzt verkaufe ich solche Stücke und restauriere sie mit historischen Techniken. Hier in Brandenburg gibt es viele Schlösser, Gutshäuser und Altbauwohnungen. Und deren Bewohner

wollen diese stilgerecht einrichten. Ich habe die Firma mit 21 gegründet. Selbstständigkeit ist eine Chance! In meinem Landkreis sind 13,5 Prozent der Menschen arbeitslos. Jüngere ziehen weg, weil sie keinen Ausbildungsplatz finden. Es ist ein gutes Gefühl, dass ich mir nicht nur selbst

einen Job geschaffen habe, sondern auch vier Mitarbeiter beschäftige. Der Nachteil: Ich arbeite jeden Tag deutlich mehr als acht Stunden. Das geht nur, wenn der Partner mitzieht. Ich hatte Glück. Mein Freund ist Tischler und in meine Firma miteingestiegen.«



Plan B

Eine Bar, ein Laden, eine zündende Geschäftsidee. Wer träumt nicht davon, dem Chef Adios zu sagen und sich selbstständig zu machen? Der BUSINESSPLAN ist die Trockenübung für den Traum.

Text: Anne Lemhöfer

Die perfekte Bar hat noch offen, wenn alles andere zu hat. In der perfekten Bar wird der Platz nicht von albernen Riesenkissen minimiert, und zu jedem Glas Rotwein kommt ungefragt ein Glas Wasser. In der perfekten Bar läuft von morgens um zwei bis morgens um fünf nonstop Kings Of Convenience, weil es gerade passt. Beziehungsweise: weil man es gerade so will. Die perfekte Bar gibt es nicht. Man muss sie deshalb selbst eröffnen. Eine schöne Idee, wie sie jeder morgens um fünf schon mal hatte.

Wer aus einer schönen Idee eine Geschäftsidee machen will, hat ein hartes Stück Arbeit vor sich. Ein eigenes Unternehmen zu gründen, das bedeutet für die meisten Menschen: Geld leihen. Viel Geld leihen. Geld leihen, von dem der Verleiher nicht zu hundert Prozent sicher sein kann, dass er es zurückbekommt. Der Sachbearbeiter bei der Hausbank oder der Arbeitsagentur will daher auf die Frage »Wie haben Sie sich das vorgestellt?« nicht hören, dass du den besten Mojito der Stadt zu mixen gedenkst. Sondern einen Businessplan sehen.

Ein Businessplan ist wie eine gute Urlaubsvorbereitung. Man würde zu einer Alpenüberquerung ja auch nicht ohne Karte aufbrechen. Man schreibt den Plan, bevor man nach finanzieller Unterstützung für eine Neugründung fragt –

egal, ob es um 20 000 Euro für die perfekte Bar geht oder um drei Millionen für die Markteinführung eines bahnbrechenden Produkts der Biotechnologiebranche. Doch vor allem erstellt man das (für eine Kneipe oder einen Laden in der Regel fünfzehn- bis zwanzigseitige) Papier für sich selbst. Der Businessplan ist die Trockenübung für den Traum.

Früher ein Fachbegriff aus der BWLer-Sprache, ist der Businessplan mit der Einführung der Ich-AG im Rahmen der Hartz-IV-Gesetze in den allgemeinen Wortschatz eingeflossen. Seit die Arbeitsagenturen den Gründungszuschuss gewähren, machen sich in Deutschland mehr Menschen denn je selbstständig – 2009 rund 410 000. Anspruch auf Zuschuss haben alle, die bis zur Gründung noch mindestens neunzig Tage Arbeitslosengeld I bekommen hätten. Für neun Monate gibt es die Unterstützung in Höhe des zuletzt bezogenen Arbeitslosengeldes. Danach können Gründer sechs weitere Monate dreihundert Euro für ihre soziale Absicherung bekommen – jedoch nur, wenn sie Einnahmen erzielt haben.

Der Businessplan skizziert ein realistisches Szenario der ersten, meist drei, Geschäftsjahre. Beispielbusinesspläne stehen zum Download im Internet, etwa unter gruenderplan.de. Über diese sieben Kapitel musst du dir in deinem Businessplan Gedanken machen: ➤

► 1. Die Geschäftsidee:

Kurz (kurz!) erläutern: Was ist das Besondere an der perfekten Bar? Wirtschaftswissenschaftler sprechen vom »Elevator Pitch«, »Aufzugtest«: Stell dir vor, du triffst den Banker, von dem alles abhängt, im Aufzug – und hast zwanzig Stockwerke, 90 Sekunden, ihm dein Konzept zu erklären. Testpublikum: Freunde.

2. Der Gründer:

Wer bist du? Was qualifiziert dich als Barkeeper, außer dass du selbst gern trinkst? Wer seit Jahren als Programmierer arbeitet und sich jetzt mit einer Softwarefirma selbstständig machen will, hat einleuchtende Argumente. Du hast dir dein Studium als Bedienung finanziert und kennst den Ablauf eines

Kneipenabends hinter der Theke vom Türaufschließen bis zur Schlussabrechnung nach Rausschmiss der letzten Gäste? Gut. Noch besser: Dein Nebenfach an der Uni hieß zwar nicht BWL, aber Volkswirtschaftslehre. Das hast du nach zwei Semestern abgebrochen, weil du durch die Statistikprüfung gefallen bist? Egal. Die Sprachregelung lautet: »Ich habe an der Uni Tübingen Volkswirtschaftslehre, Soziologie und Skandinavistik studiert.« Ist ja nicht gelogen. Du planst selbstverständlich, dich weiterzubilden (Volkshochschule).

3. Rechtlicher Rahmen:

Hast du mal einen Blick ins Gaststättengesetz geworfen? Musst du zwecks Lärmschutz vielleicht Wände verkleiden? Du weißt schon, dass

die Stadtverwaltung eine Parkplatzabläse verlangt? Die perfekte Bar war bis vor kurzem eine Kinderkleiderboutique? Dann musst du in die Vollen gehen: Ein Umbau wird nötig. Stell dich auf ein nerviges (und: teures) Klein-Klein mit diversen Ämtern ein. Das geht schon, nur: Du musst dir dessen bewusst sein, Mehrkosten einkalkulieren und kenntnisreich auflisten. Hier passt der Satz, dass ein Businessplan erst in zweiter Linie für die Banken und zuerst für den Gründer selbst da ist: Vielleicht entschließt du dich an dieser Stelle, dir das Leben nicht unnötig schwer zu machen und die perfekte Bar da einzurichten, wo vorher schon eine Bar war, die wegen »familiärer Probleme« des Inhabers leider nach einem Dreivierteljahr dichtmachen musste (kritisch nachfragen). ►



Maïke Brunk, 38, bietet mit ihrer Firma individuelle Hafenrundfahrten an

»Mein erster Job bei einem Softwarevertrieb fiel mir vor die Füße. Ich hatte Wirtschaftsinformatik studiert und dachte: Warum nicht? Ein Fehler. Langatmige Projekte, Druck vom Chef, oft habe ich mich ins Büro gequält. Der zweite Fehler: Ich glaubte, durch einen Jobwechsel würde es besser. Dabei mochte ich meinen Beruf an sich nicht. Dann wurde mir gekündigt – das Beste, was mir passieren konnte! Auf einer Feier kam ich mit einem Kapitän ins Gespräch, er brachte mich auf eine Idee: Ich wollte individuelle Touren im Hamburger Hafen anbieten. Keine Wende um 180 Grad, sondern eine Rückkehr zu meinen Wurzeln. Ich bin in Nordfriesland aufgewachsen, ich liebe Schiffe, ich will draußen sein. All das hatte ich im Büro verdrängt. Der Gründerzuschuss vom Arbeitsamt half über das erste halbe Jahr. Aber ich hatte Glück: Die Fahrten, die ich für Firmenfeiern konzipierte, wurden über Xing massenhaft weiterempfohlen. Ich arbeite viel mehr als früher, aber es fühlt sich nicht an wie Arbeit.«

Alexander Böker, 37, entwickelt mit Oliver Wurm Panini-Alben für Städte

»Es war vergangenes Frühjahr, wir aßen Eis und überlegten, was wir mit dem Jahr anstellen sollten. Es sollte irgendwas mit Hamburg sein, dieser tollen Stadt. Plötzlich die Idee: Panini-Alben mit Hamburg-Motiven! Schöne Orte und berühmte Menschen zum Sammeln. Wir wussten sofort: Das kann klappen. Die Frage war nur, wie

wir das finanzieren. Wir hatten die Idee, dass Firmen sich ins Heft einkaufen können, da klebt dann die Nivea-Dose neben Hans Albers. Im Oktober kam »Hamburg sammelt Hamburg« auf den Markt, ein paar Wochen später waren fast alle 50 000 Alben vergriffen. Es ist nicht so, dass wir blutige Anfänger waren: Wir sind Journa-

listen und hatten schon Magazine gegründet. Es hilft sehr, die Branche zu kennen. Der Schweiß stand uns trotzdem oft auf der Stirn: Druckerei suchen, Vertrieb organisieren, Sponsoren werben. Spannend ist es jedes Mal aufs Neue. Im März bringen wir »Köln sammelt Köln« heraus. München und das Ruhrgebiet sollen folgen.«



► 4. Wettbewerbssituation:

Du lebst in einem Wohnviertel, in dem es bereits drei Schokoladenläden gibt. Du willst wirklich einen vierten aufmachen? Die »lebendige Kneipenszene« deiner Stadt wird bereits in jedem Reiseführer gepriesen. Wer braucht da noch deine Bar und warum? Sprich mit Gastronomen in der Umgebung, geh zwei Wochen in der Gegend deiner Wunschimmobilie aus. Wo genau verläuft die Ameisenstraße der nachts Feiernden? Denk an dein eigenes Ausgehverhalten: Biegst du morgens um halb drei noch mal in eine Seitenstraße ein, auf der du 300 Meter zum nächsten Leuchtschild mit Bierklame laufen musst? Schreib deine Eindrücke auf, jedes Argument gehört hierhin.

5. Marketing:

Du willst Flyer drucken, schön. Wie viele? Wer soll sie lesen? Wo willst du sie auslegen? Was kostet die Druckerei? Bist du online gut vernetzt? Hier kommen soziale Plattformen wie Xing (bist du scharf auf die After-Work-Leute? Wäre zumindest für den Anfang nicht ungeschickt) und Facebook ins Spiel. Du hast doch bestimmt dein Lieblingsmodelabel in deiner Freundesliste und kannst vermutete Interessenschnittmengen nutzen. Mach eine Gruppe für deinen T-Shirt-Laden auf und versuche, den schmalen Grat zwischen sympathischem Neugierwecken und peinlicher Anwanzerei nicht zu überschreiten. Der Schneeballeffekt im Internet kann überraschende Ausmaße annehmen. Richtig: kann.

6. Die Finanzplanung:

Alles, alles, alles, was Geld kostet, musst du hier auflisten. Daneben schreibst du, wo das Geld für Miete, Zapfanlage, Versicherungen, Mobiliar, Gewerbesteuer, Getränke, Lohn für Bedienungen (respektive: Kleiderbügel, Schaufensterpuppen und so weiter) herkommen soll. Nicht vergessen: dein eigenes Gehalt plus Altersvorsorge, Einkommenssteuer und Sozialversicherung. Dein Cousin studiert BWL? Super. Ruf ihn an und geh mit ihm die Excel-Tabellen durch. Der Teufel lauert im Detail. Du musst jeden Monat ein Polster einkalkulieren – das nennt sich Liquiditätsplanung. Wann kommen die Einnahmen aufs Konto? Wann bucht der Vermieter die Miete ab, wann will der Getränke-lieferant sein Geld? Wenn du eine Rechnung ►



Jan Klose, 32,
Creative Director beim Computer-
spieleentwickler »Deck 13«

»Als Kind habe ich mir Brettspiele ausgedacht. Dann habe ich Comics gezeichnet. Computerspiele zu entwickeln, war der logische nächste Schritt. Ich will meine eigenen Welten erschaffen. Wenn man Ideen 1:1 umsetzen will, gibt es zu einer eigenen Firma keine Alternative. »Deck 13« habe ich im Studium mit Schulfreunden gegründet. Mein Fach Medienwirtschaft half beim Schreiben des Businessplans. Der ist aber nur ein Stück Papier. Katastrophen kann man nicht planen. Wir hatten gerade unser erstes Spiel fertig, da ging die Firma pleite, die es kaufen wollte. Zwei Jahre Arbeit umsonst! Meine Freunde hatten Angst, dass ich durchdrehe. Als Selbstständiger kann man aber nicht schreiend weglaufen. Man braucht ein Optimismusgen. Das Spiel haben wir bei einer anderen Firma unterbringen können. Seitdem läuft es. Der Nachfolger »Ankh«, das Abenteuer eines kleinen Jungen im alten Ägypten, wurde beim Deutschen Entwicklerpreis 2005 Spiel des Jahres. Heute beschäftigen wir 25 Mitarbeiter.«

ANZEIGE

► schreibst, ist das Geld noch lange nicht auf deinem Konto; wenige Tage dazwischen können ein fettes Minus und Rückbuchungen hervorrufen.

Wie viel Geld hast du eigentlich auf dem Konto, und wo soll das, was du nicht hast, eigentlich dann herkommen? Besser: nicht mehr als achtzig Prozent leihen. Informier dich über Fördermöglichkeiten – die KfW zum Beispiel bietet günstige Kreditraten für Kleinunternehmer. Punkt 6 ist mit Abstand der wichtigste Teil des Businessplans. Kann gut sein, dass du beim Schreiben ernüchtert merkst, dass die Idee unausgegoren ist. Lieber noch drei Jahre sparen. Besser so, als in sechs Monaten mit Schulden im dreistelligen Bereich dazustehen.

7. Zukunftsaussichten:

Besonders, wer viel Fremdkapital benötigt, muss im Businessplan darlegen, dass es auch in zehn Jahren noch einen Markt für seine Geschäftsidee gibt.

Such dir Hilfe beim Schreiben. Industrie- und Handelskammern wie auch die Arbeitsagenturen beraten Existenzgründer, es gibt Gründernetzwerke in fast jeder größeren Stadt. Bloß nicht: auf teure Anbieter hereinfliegen, die dir einen maßgeschneiderten Businessplan von A bis Z erstellen. Das ist wie die Hausarbeit aus dem Netz. Das perfekt ausgearbeitete Papier mag Herrn Nörpel von der Kreissparkasse beeindruckt – aber nur so lange, bis du ins Stottern gerätst ob der Nachfrage, wie du dir »das mit dem Übertrag« denn vorgestellt hast.

Belege bei der Volkshochschule einen Kurs in Buchführung. Eine zähe Angelegenheit wie der Erste-Hilfe-Kurs beim Führerschein – dafür wird Herr Nörpel nachhaltig begeistert sein, wie souverän du deine Liquiditätsplanung vorträgst. Und er wird die 20 000 Euro rausrücken. Jetzt kannst du anfangen, den perfekten Mojito zu üben. •

NEON.de

NEON-Link: SELBSTSTÄNDIGKEIT

Bar, Laden, Geschäftsidee: Wovon träumt ihr heimlich im Büro? Wie würdet ihr euch gerne selbstständig machen? Und was hält euch davon ab?



Igor Sisko, 35, betreibt mit seinem Bruder die Westbar in Frankfurt am Main

»Ich war ergriffen, als ich zum ersten Mal die Tür öffnete, und alles war fertig. So stelle ich mir eine Geburt vor! Jetzt würde ein neues Leben beginnen. Mit meinem Bruder Bruno hatte ich einen Copyshop in die Westbar verwandelt. Hinter uns lag ein Martyrium, das genau neun Monate gedauert hatte. Wir wollten einen Traum verwirklichen. Das Bauamt wollte eine Lärmschutzdecke, Brandschutzverkleidungen an der Wand zum Nachbarn, Architektenpläne. Es gab so viele Hürden, dass wir die Eröffnung mehrmals verschieben mussten. Wenn man eine Kneipe übernimmt, kann man oft Verträge mit Brauereien, Zapfanlage, Genehmigungen übernehmen. Aber wir wollten unser eigenes Ding machen. Mit weniger als 50 000 Euro Startkapital sollte man es lassen. Allein die Parkplatzabläse verschlingt Tausende. Solche Dinge muss man klären. Welche Single-Malt-Whiskys man aus-schenken will, kann man sich später noch überlegen.«