

---

## PRESSEMITTEILUNG

HAMBURG, 20.11.2014

### **Innovatives Gründen heute: Digitale Tools erleichtern Geschäftsmodell-Entwicklung und Businessplan-Erstellung**

Eine Roadshow in 13 deutschen Großstädten will die Gründerszene mit Best- Practice-Sessions aufmischen.

„Der Businessplan ist tot“, hören Gründer innovativer Unternehmen immer häufiger. In der dynamischen StartUp-Szene verlangen die Investoren heute eher, die Tragfähigkeit des Geschäftsmodells zu beweisen. Eine deutschlandweite Veranstaltungsreihe widmet sich seit kurzem dieser Kontroverse und will Gründern Orientierung geben, denn sowohl das

„Business Modeling“ als auch der Businessplan haben ihre Berechtigung. Die Veranstalter arbeiten dies zusammen mit Gründern heraus und stellen je eine moderne Softwarelösung für jeden Ansatz vor: „runpat“ für das Business Modeling und „SmartBusinessPlan“ für den klassischen Businessplan.

Mitveranstalter Dr. Jan Evers, Geschäftsführer des Hamburger Beratungsunternehmens evers & jung, erläutert die Notwendigkeit der Debatte: „Der schlechte Ruf des Businessplans hat Gründe. Glauben doch zu viele Bankangestellte oder Wirtschaftsförderer an den perfekten Plan und verwechseln Theorie mit Wirklichkeit. Genauso die Gründer – sie verbringen viel zu viel Zeit damit, in Excel herumzurechnen bis es passt, und das Ergebnis in schöne Worte zu verpacken.“ Der Gründungsexperte ist sich sicher: „Nach tausenden Fällen Gründungs- und Krisenberatung kennen wir bei evers & jung die häufigsten Fehler von Gründern. Die Ursachen liegen in Geschäftsmodellentwicklung und Planungsprozess. Deswegen brauchen wir beides – jeweils an der richtigen Stelle.“

Roland Beutel, Mitgründer und Geschäftsführer der runpat GmbH und ebenfalls Mitinitiator der Fachveranstaltungen, schwört auf Business Modeling. „Um schnell und flexibel eine praxisrelevante Grundlage für den Aufbau einer Unternehmung zu erhalten, ist die Entwicklung eines tragfähigen Geschäftsmodells unerlässlich.“ Sein Softwareunternehmen hat ein smartes Online-Tool entwickelt, das Gründern z.B. durch Visualisierungen hilft, Struktur in das Chaos zu bringen, schnell ein Bild von der Geschäftsidee zu erhalten, Fortschritte direkt im Blick zu haben und automatisch Wiedervorlagen für alles zu erstellen, was noch zu tun ist.

Doch beim Business Modeling handelt es sich um eine sehr junge Disziplin, die gerade

in Deutschland noch keine große Bekanntheit genießt. Banken und Kapitalgebern setzen für ihre Finanzierungsentscheidung noch fast ausnahmslos auf den klassischen Businessplan. Für Jan Evers ist das logisch: „Das Geschäftsmodell allein umfasst nicht alle Details, die für eine Finanzierung oder eine Unternehmensgründung notwendig sind.“, erläutert er. evers & jung hat mit dem Berliner Softwarepartner individeo eine hochmoderne Lösung zur Erstellung von Businessplänen auf den Markt gebracht: Mit SmartBusinessPlan kann der Gründer im Webbrowser seinen kompletten Geschäftsplan erstellen – von der Geschäftsidee über die Finanzplanung bis hin zum druckfertigen PDF. Durch die technische Weiterentwicklung sollen hier die Vorteile des Businessplans gestärkt werden: So werden Worte und Zahlen endlich zusammen geführt, Gliederung und Layout vorgeschlagen und Investoren-Informationen wie Rentabilität und Liquidität automatisch berechnet.

Wie Business Modeling und Business Planning zusammenpassen, wird auf den Veranstaltungen heiß diskutiert werden. Die Teams hinter Evers und Beutel sind in den großen Gründungsregionen unterwegs und klären, wie sich Gründerfehler durch Online-Angebote vermeiden lassen. SmartBusinessPlan und runpat werden dazu vorgestellt und es wird beschrieben, wie und an welcher Stelle sie helfen können.

Business Modeling hilft:	Business Planning hilft:
- Geschäftsideen von Beginn an gezielt und strukturiert zu entwickeln	- eine Idee zu Ende zu denken
- mehrere Ideen miteinander vergleichbar zu machen und mit Kunden diskutierbar zu machen	- sie mit Zahlen auf ihre Belastbarkeit zu prüfen
- so die Stärke einer Idee zu prüfen und praxisnah weiter zu entwickeln	- diese Klarheit in Zahlen und Worten zu nutzen, um andere davon zu überzeugen: Zuschussgeber, Kreditgeber, Eigenkapitalgeber
- eine Geschäftsmodell schrittweise zu prüfen und damit tragfähig zu machen	- diesen Plan im Auge zu behalten, wenn die Realität kommt
- eine mit Fakten belegte Grundlage für einen möglichen Businessplan zu schaffen	

Quelle: evers & jung, SmartBusinessPlan

## PRESSEKONTAKT

Silke Evers – c/o individee GmbH

Zossener Str. 41

D-10961 Berlin

E-Mail: [severs\[at\]smartbp.eu](mailto:severs[at]smartbp.eu)

Presse-Material: [www.smartbusinessplan.de/presse](http://www.smartbusinessplan.de/presse)



**evers & jung**