

Der ehrliche Businessplan

Warum die meisten Geschäftsideen scheitern – und wie du früh erkennst, ob sich deine lohnt

SMARTSTEPS CONSULTING

BERATUNG FÜR GRÜNDER UND UNTERNEHMER

Die unbequeme Wahrheit über Businesspläne

Die meisten Businesspläne werden nicht geschrieben, um ein Unternehmen aufzubauen. Sondern um sich selbst zu überzeugen, dass die Idee funktioniert.

Excel-Tabellen sehen gut aus. PowerPoint-Folien wirken durchdacht. Und auf dem Papier ergibt plötzlich alles Sinn.

Nur leider interessiert sich der Markt nicht für dein Dokument.



Er entscheidet einzig und allein danach, ob jemand bereit ist zu zahlen. Und genau hier scheitern die meisten.

Das eigentliche Problem

Der klassische Businessplan hat ein grundlegendes Problem: **Er ist rückwärts gedacht.** Statt zu prüfen, ob ein Geschäftsmodell funktioniert, wird versucht, es logisch zu erklären.

Annahmen als Fakten

Ungeprüfte Hypothesen werden als gesicherte Grundlage behandelt.

Umsätze geschätzt

Zahlen werden gewünscht, nicht validiert – reine Theorie.

Kosten unterschätzt

Reale Aufwände bleiben unsichtbar, bis es zu spät ist.

Vertrieb ignoriert

Der schwierigste Teil wird konsequent ausgeblendet.

⊗ Das Ergebnis: Ein schöner Plan – ohne echte Aussagekraft.

Ein Perspektivwechsel

Was ein Businessplan NICHT ist

Ein Dokument, das zeigt, wie gut deine Idee ist.

Kein Bewerbungsschreiben an dich selbst.

Was ein Businessplan IST

Ein **Entscheidungswerkzeug** – es zeigt dir, ob deine Idee funktioniert.

Ein Filter für Realität, nicht für Wunschdenken.

Die wichtigste Frage ist nicht: „Kann ich das aufschreiben?“ – Sondern: „Würde jemand heute Geld dafür bezahlen?“

Der SmartSteps Ansatz

Wir drehen den klassischen Ansatz um: **Nicht schreiben → dann hoffen. Sondern prüfen → dann entscheiden.**

1

Echtes Problem?

Gibt es ein klar identifizierbares Problem, das Menschen wirklich lösen wollen?

2

Zahlungsbereitschaft?

Ist jemand bereit, heute dafür zu zahlen – nicht irgendwann in der Zukunft?

3

Profitabel umsetzbar?

Kann ich das Angebot mit realistischen Mitteln wirtschaftlich betreiben?

4

Marktzugang?

Habe ich einen klaren, nachvollziehbaren Weg zu meinen Kunden?

5

Langfristig tragfähig?

Funktioniert das Modell auch in zwei oder drei Jahren noch?



Wenn eine dieser Fragen nicht klar mit „Ja“ beantwortet werden kann, ist dein Businessplan nur Theorie.

Die größten Fehler aus der Praxis

Immer wieder dieselben Muster – und alle vermeidbar.

„Ich schaue dann“

Starten ohne Strategie endet fast immer im Chaos.

Produkt statt Kunde

Wer gebaut hat, bevor er gefragt hat, baut meistens am Markt vorbei.

Unrealistische Umsätze

Optimismus ist gut. Zahlen, die sich nicht tragen, sind gefährlich.

Kein Vertrieb

Kein Plan für Kundengewinnung bedeutet: kein Umsatz.

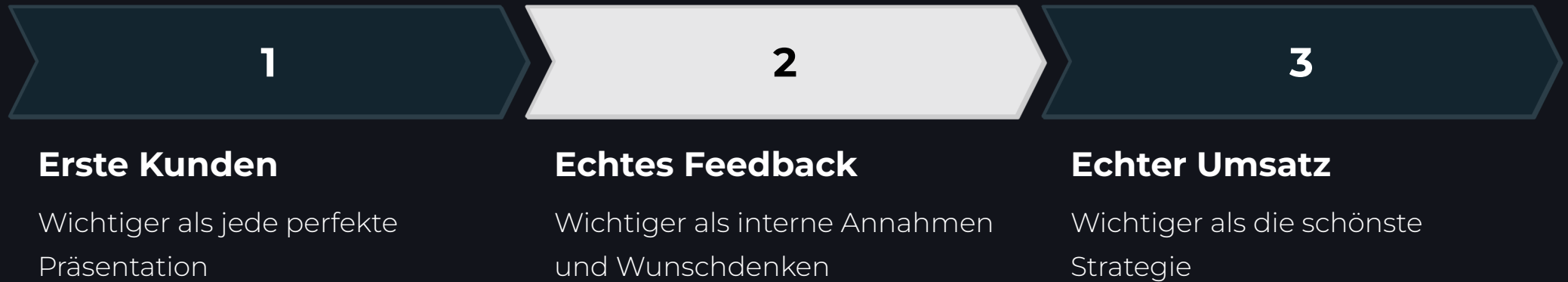
Kosten schöngerechnet

Was nicht einkalkuliert wird, trifft dich doppelt hart.

⊗ Der gefährlichste Fehler: Sich in die eigene Idee zu verlieben, statt sie kritisch zu hinterfragen.

Realität schlägt Planung

Ein funktionierendes Geschäftsmodell erkennt man nicht daran, wie gut es klingt – sondern daran, wie es sich im Markt verhält.



Der Markt ist dein einziger objektiver Feedbackgeber. Hör auf ihn – früh und konsequent.

Praxisbeispiel: Wenn gute Ideen scheitern

Die Idee

Innovatives Produkt, technisch stark, mit viel Herzblut entwickelt.

Die Realität

- Zielgruppe nie klar definiert
- Hoher Preis ohne echten Mehrwert
- Kein klarer Vertriebsweg

Was fehlte

Trotz technischer Exzellenz fehlte das Fundament: ein klar adressiertes Kundenproblem. Der Markt wurde nie gefragt – nur bedacht.

- ⊗ Ergebnis: Keine Nachfrage – trotz guter Idee. Das Produkt existierte, der Markt nicht.

Praxisbeispiel: Wenn einfache Ideen funktionieren

Die Idee

Einfaches, unspektakuläres Angebot – nichts, das auf den ersten Blick beeindruckt.

Die Stärken

- Klares Problem gelöst
- Direkter Zugang zur Zielgruppe
- Schnelle erste Umsätze

Was den Unterschied machte

Kein Glamour, keine Komplexität. Aber ein echtes Problem, ein klarer Kunde und ein direkter Weg dahin. Die ersten Umsätze kamen innerhalb von Wochen.

- ✓ Ergebnis: Stabiles, profitables Geschäftsmodell – aufgebaut auf Realität statt Hoffnung.

So baust du deinen Businessplan richtig auf

Kein unnötiger Ballast – nur das, was wirklich zählt. Ein ehrlicher Plan braucht keine 50 Seiten.

01

Geschäftsidee

Kurz, klar, verständlich – in maximal drei Sätzen erklärbar.

03

Markt & Wettbewerb

Realistisch, nicht optimistisch – wer ist bereits im Markt und warum solltest du gewinnen?

05

Vertrieb & Marketing

Wie gewinnst du Kunden? Mit welchem Budget? Über welche Kanäle?

02

Zielgruppe

So konkret wie möglich – kein „alle“, sondern eine definierte Person mit echtem Problem.

04

Geschäftsmodell

Wie verdienst du Geld? Welcher Preis? Welche Marge bleibt wirklich?

06

Zahlen

Ehrlich und nachvollziehbar – Kosten, Break-even, und wann du profitabel wirst.

Der 10-Minuten Business Check

Beantworte diese fünf Fragen ehrlich – und ohne nachzudenken. Dein erster Impuls ist meistens der ehrlichste.

Zahlungsbereitschaft

Würde heute jemand dafür bezahlen?

Kundengespräche

Habe ich bereits mit potenziellen Kunden gesprochen?

Kundengewinnung

Weiß ich, wie ich Kunden gewinne?

Marge

Kenne ich meine tatsächliche Marge?

Wirtschaftlichkeit

Kann ich das wirtschaftlich betreiben?

5× Ja

Gute Basis – du kannst loslegen.

3–4× Ja

Überarbeiten – offene Punkte klären.

0–2× Ja

Kritisch hinterfragen – nicht aufgeben, aber ehrlich sein.

Fazit

Ein Businessplan ist kein Selbstzweck. Er ist ein Werkzeug, um Klarheit zu schaffen.

Nicht dafür gedacht

- Dich in deiner Idee zu bestätigen
- Investoren zu beeindrucken
- Monate zu beschäftigen

Dafür gedacht

- Risiken sichtbar zu machen
- Entscheidungen zu schärfen
- Klarheit vor dem Start zu schaffen

Je ehrlicher du deinen Businessplan erstellst, desto besser wird deine Entscheidung – und desto höher deine Erfolgschancen.



Bereit für den nächsten Schritt?

Du möchtest wissen, ob deine Idee wirklich funktioniert? Wir analysieren gemeinsam dein Vorhaben – klar, ehrlich und ohne Verkaufsdruck.

Businessplan Check anfragen

Wir prüfen dein Geschäftsmodell strukturiert anhand der 5 entscheidenden Fragen.

Erstgespräch vereinbaren

30 Minuten, kostenfrei – für einen ersten ehrlichen Blick auf deine Idee.

 SmartSteps Consulting – Klarheit für Gründer und Unternehmer. Kein Verkaufsdruck. Keine leeren Versprechen. Nur echte Einschätzungen.