

## **Vorwort und Dank**

Seit 1999 berate ich – vorwiegend kleine – Unternehmen und Unternehmensgründer bzw. -gründerinnen. Die Zusammenarbeit gestaltete sich dabei vielfältig. Im Rahmen meiner Tätigkeit bei der Berliner Sparkasse stehen z. B. Finanzierungsfragen im Mittelpunkt, bei der FIRMENHILFE in Hamburg habe ich hingegen Unternehmen in Krisensituation unterstützt. Zentraler Bestandteil dieser Beratung war – so wie ich es im Studium gelernt hatte – die strategische Planung und insbesondere bei Unternehmensgründungen der Businessplan. Im Laufe der Zeit und mit zunehmender Praxiserfahrung begann ich jedoch an der uneingeschränkten Nutzbarkeit für alle und jede Situation zu zweifeln. Insbesondere in meiner Arbeit bei der FIRMENHILFE merkte ich, dass viele kleine Unternehmen eine detaillierte Liquiditätsplanung als zu komplex empfanden. Das Aufwand-Nutzen-Verhältnis war für den Einzelnen häufig nicht klar und die Beantwortung der Frage „wie soll ich denn wissen, welche Umsätze ich in 6, 12 oder 24 Monaten generieren werde?“ fiel auch mir schwer. In der Konsequenz erstellten nur wenige eine detaillierte Liquiditätsplanung. Viel eher stiegen sie gänzlich aus der Beratung aus.

Ähnliche Erfahrungen machte ich mit Unternehmensgründer und -gründerinnen arbeitete. Entgegen der gängigen Lehrbuchmeinung kenne ich aus meiner praktischen Tätigkeit kein Unternehmen, in dem der Businessplan nach Unternehmensstart laufend angepasst wurde. Nur wenige nutzen ihre Liquiditäts- und Rentabilitätsplanungen für ein späteres Unternehmenscontrolling. Dadurch waren diese Unternehmensgründungen aber nicht zwangsläufig zum Scheitern verurteilt. Viele existieren noch heute erfolgreich und manche verdienen mittlerweile auf ganz andere Weise ihr Geld als ursprünglich geplant.

All diese praktischen Erfahrungen ließen mich immer mehr an der Unumgänglichkeit des Businessplans bei Unternehmensgründungen zweifeln. Prof. Dr. Günter Faltin bestärkte mich darin, das Ganze einmal wissenschaftlich zu betrachten. So entstand die folgende Arbeit, die ich unter dem Titel „Mythos Businessplan – Überlegungen zu einem zentralen Instrument der Gründungsförderung in Deutschland und dessen Problematik“ 2013 bei der Freien Universi-

tät Berlin eingereicht und mit der Disputation im Mai 2014 erfolgreich abgeschlossen habe.

Während der Erstellung dieser Arbeit wurde ich auf vielfältige Weise unterstützt. Dafür bedanke ich mich an dieser Stelle. Mein Dank gilt meinen beiden Gutachtern Prof. Dr. Günter Faltin und Prof. Dr. Claudia Gather. Die gemeinsamen Gespräche haben mich inspiriert und immer wieder angespornt.

Großer Dank gilt der HWR Berlin, welche mich in finanzieller, materieller und ideeller Hinsicht in den letzten 5 Jahren unterstützt hat. Ohne diese Unterstützung hätte ich nie mit dieser Arbeit begonnen und sie wohl auch nicht so erfolgreich zu Ende bringen können. Im Einzelnen seien hier erwähnt Viola Philipp und ihre unermüdliche Arbeit für Fachhochschulabsolventinnen in der Wissenschaft, Claudia Gather mit ihrem pragmatischen und dabei immer wieder ermutigenden Worten im Doktorandinnenkolloquium und natürlich die vielen lieben Damen des Kolloquiums, die mich auf meinem Weg begleitet haben.

Ich danke meinen Korrekturlesern Carsten, Vati, Manu, Sarah, Britta und Kerstin für all die wertvollen Hinweise. Sie haben diese Arbeit erst richtig gut gemacht. Ich danke Arne Offermanns, der diese Arbeit lektoriert hat und mir auf der Zielgeraden noch die Feinheiten der deutschen Sprache näher brachte. Meiner Schwester danke ich, dass sie mir half, so manche Deadline in letzter Minute einzuhalten. Meiner Familie danke ich für die vielfältige Unterstützung in all den Jahren.

Ich danke allen, die mich in den letzten Jahren auf meinem Weg begleitet haben, die Interesse an dem Thema zeigten und mir Mut zu sprachen. Sie alle hier aufzuzählen, würde den Rahmen sprengen. Gleichwohl haben mir die Gespräche und der Austausch viel bedeutet.

Abschließend danke ich vor allem meinem Mann Carsten Kunze dafür, dass ich mit ihm immer wieder das Thema diskutieren konnte, er mich durch seine konstruktive Kritik immer zum Hinterfragen animierte und Verständnis dafür hatte, dass ich den Schreibtisch gegen gemeinsame Urlaube tauschte.



<http://www.springer.com/978-3-658-08375-5>

Der Businessplan in Theorie und Praxis  
Überlegungen zu einem zentralen Instrument der  
deutschen Gründungsförderung

Lahn, S.

2015, XXII, 305 S. 29 Abb.,

ISBN: 978-3-658-08375-5