

KI macht Gründen leichter - aber wer prüft, ob das Geschäftsmodell einen roten Faden hat und nicht nur in Excel profitabel ist?

Neue Daten zeigen: Digitale Werkzeuge erleichtern den Start in die Selbstständigkeit. Ob ein Vorhaben wirtschaftlich trägt, entscheidet sich jedoch jenseits automatisch erzeugter Texte.

Für 51 Prozent der befragten Selbstständigen haben KI oder andere digitale Werkzeuge eine wichtige Rolle beim Start ihres Unternehmens gespielt; bei der Generation Z sind es sogar 63 Prozent. Gleichzeitig weisen nach Einschätzung der Industrie- und Handelskammern 49 Prozent der vorgelegten Gründungskonzepte kaufmännische Schwächen auf. Für die Diplom-Betriebswirtin und Gründungsberaterin Michaela Schächner wirft das eine entscheidende Frage auf: Wer prüft, ob hinter einer gut formulierten Idee tatsächlich ein tragfähiges Geschäftsmodell steht?

KI senkt Hürden - die betriebswirtschaftlichen Fragen bleiben

Der LinkedIn Entrepreneurship Report 2026 zeigt, wie stark digitale Werkzeuge den Zugang zur Selbstständigkeit verändern. Sie helfen bei Recherche, ersten Entwürfen, Marketing und der Entwicklung von Angeboten. Gleichzeitig weist der DIHK-Report Unternehmensgründung 2026 auf Defizite in vorgelegten Gründungskonzepten hin: Bei 49 Prozent fehlt kaufmännisches Handwerkszeug, bei 44 Prozent sind die Finanzierungsüberlegungen unzureichend. Die Erhebungen untersuchen unterschiedliche Fragen; einen ursächlichen Zusammenhang zwischen KI-Nutzung und diesen Defiziten belegen sie nicht.

Viel Text ist noch kein roter Faden

Michaela Schächner sieht die Herausforderung nicht in der Nutzung künstlicher Intelligenz selbst. Kritisch wird es, wenn umfangreiche, vollständig im Sparring mit KI geschriebene Businesspläne den Eindruck von Substanz erzeugen, obwohl Zielgruppe, Angebot, Kundennutzen, Preis, Vertriebsweg und Finanzplanung nicht nachvollziehbar ineinandergreifen. Die Texte überschlagen sich mit Nachweisen, enthalten Prozessbeschreibungen, Marktgrößen oder theoretische Marktanteile, die dem Businessplan keinen Mehrwert, geschweige denn Substanz bringen.

„Ein Businessplan beweist nicht die Tragfähigkeit einer Idee, weil er 60 Seiten lang ist oder einen theoretischen Marktanteil bis auf die Nachkommastelle aus einem mehr oder weniger frei definierten Marktvolumen ableitet. Entscheidend ist, ob die Geschäftsidee tatsächlich auf ihren Produkt-Markt-Fit geprüft wurde und ob Geschäftsmodell, Preise und Zahlen ineinandergreifen und einen roten Faden ergeben.“

Ein Businessplan darf auch Nein zur Gründung sagen

Ein guter Businessplan darf auch zu einem Nein führen - zur Gründung insgesamt oder zur bislang geplanten Ausgestaltung. Er prüft, ob realistische Kundenzahlen, passende Preise und die verfügbare Arbeitszeit zu einem tragfähigen Ergebnis führen. Wenn das nicht gelingt, kann das Ergebnis lauten: nicht mit dieser Geschäftsidee, nicht zu diesen Konditionen, nicht mit diesem Angebot oder noch nicht zu diesem Zeitpunkt.

Die erste Million? Gern - aber warum gerade diese Zahl?

Für Michaela Schächner beginnt belastbare Finanzplanung nicht mit einem beliebigen Umsatzziel. Entscheidend ist, welches Leben und welches Unternehmen aufgebaut werden sollen: Wie viel Einkommen wird benötigt? Welche Arbeitszeit ist gewünscht? Welche Mittel braucht es für Krankenversicherung, Steuern, Rücklagen und Altersvorsorge? Sollen Investitionen, Mitarbeitende oder Wachstum finanziert werden?

„Die erste Million als Ziel? Gern - aber warum gerade diese Zahl? Erst wenn das Ziel zum gewünschten Leben und Unternehmen passt, kann darauf ein nachhaltig profitabler Plan aufgesetzt und immer wieder nachjustiert werden.“

Aus den gestellten Fragen lassen sich der erforderliche Gewinn, passende Preise und schließlich die notwendigen Umsätze ableiten.

Wunschkonzert ja - aber nicht ohne Taschenrechner

Beim LIFE-first Ansatz darf das gewünschte Leben bewusst am Anfang stehen. Auch später wird das Business immer wieder daraufhin überprüft, ob es zu dem Leben beiträgt, das man führen möchte.

Dabei geht es nicht um „Wünsch dir was“. Gerade in stressigen Zeiten, in denen der nächste Schritt aus der Komfortzone nötig ist, macht es einen Unterschied, zu wissen, worauf die Anstrengung einzahlt: auf ein Leben im Einklang mit dem eigenen Business - und auf die Erfüllung und Freiheit, für die man den Weg als Unternehmer:in angetreten hat.

Damit daraus kein Wunschdenken wird, müssen Geschäftsmodell, Lebenshaltung, Vorsorge und Finanzplanung zusammengedacht und konkret durchgerechnet werden. Ihr Arbeitsbuch „Geiler Gründen“ erklärt diesen Ansatz und stellt dafür Reflexionsfragen, Berechnungsvorlagen und praktische Arbeitsmaterialien zur Verfügung.

Lifestyle-Gage-Rechner: Was muss dein Business wirklich erwirtschaften?

„Für mich beginnt Businessplanung nicht bei Umsatz-Tabellen, sondern bei der Frage: Wie möchtest du eigentlich leben?“, erklärt die Unternehmerin. „Erst wenn klar ist, was ein gutes Leben kostet, kann ich sinnvoll berechnen, welche Umsätze, Preise und Geschäftsmodelle dazu passen.“ Ergänzt wird das Buch durch den von ihr entwickelten Lifestyle-Gage-Rechner. Das kostenlose Online-Tool zeigt innerhalb weniger Minuten, welche Einnahmen erforderlich sind, um den eigenen Lebensstandard langfristig finanzieren zu können.

[Zum kostenlosen Lifestyle-Gage-Rechner](#)

Auch etablierte Selbstständige profitieren

Michaela Schächner berät aber auch Solopreneur:innen und Dienstleister:innen, die bereits Kund:innen und Umsatz haben, sich aber erstmals intensiv mit ihrer finanziellen Realität auseinandersetzen. Das Buch unterstützt sie dabei, Preise, Kosten, Rücklagen, Steuern und private Lebenshaltung in einen Zusammenhang zu bringen und die wirtschaftliche Tragfähigkeit ihres Geschäftsmodells realistisch einzuschätzen. „Sowohl mein Buch als auch meine Beratung sind konkret, realistisch und teilweise etwas unbequem“, sagt Michaela Schächner. „Ich verbinde Leben, Business, Geld, Zweifel und Verantwortung. Zudem biete ich Struktur, Vorlagen und einen roten Faden.“

Zur Person

Michaela Schächner ist Diplom-Betriebswirtin, Gründungsberaterin, Unternehmerin und Autorin von „Geiler Gründen“. Nach rund 20 Jahren kaufmännischer Führungsverantwortung begleitet sie seit 2016 Gründer:innen und Selbstständige bei Geschäftsmodell, Businessplan und Finanzplanung. Ihr LIFE-first Ansatz verbindet persönliche Lebensziele mit wirtschaftlicher Tragfähigkeit.

Buch und Pressekontakt

„[Geiler Gründen](#)“ | LIFE-first Business Edition | Taschenbuch, 306 Seiten | ISBN 978-3-9827103-0-3 | 35,90 Euro

Michaela Schächner UG (haftungsbeschränkt) | Wolfmadenstr. 66 | 70563 Stuttgart

Telefon: +49 178 1352 473 | E-Mail: michaela@michaela-schaechner.de | michaela-schaechner.de

Quellen

LinkedIn News DACH: „Bürokratie, Freiheit, KI: So denken Selbstständige über das Unternehmertum“ - Ergebnisse des Entrepreneurship Reports 2026. Veröffentlicht am 12. Mai 2026; Befragung von 500 Unternehmer:innen und Selbstständigen in Deutschland vom 8. bis 15. April 2026. [Zur Originalquelle](#)

DIHK-Report Unternehmensgründung 2026: Veröffentlicht am 5. August 2026; die Prozentangaben beziehen sich auf vorgelegte Gründungskonzepte im Kontext der IHK-Beratung. [Zur Originalquelle](#)