

Business Plan-Stolpersteine

Grundlagen

In der Regel verlangen Kapitalgeber von Unternehmensgründern einen Businessplan. In dieser Phase gilt es, zumindest die „klassischen Fehler“ zu vermeiden. Die folgende Aufzählung beinhaltet typische Fehler sowie die Fragen, die es zu beantworten gilt, um sie zu vermeiden.

Checkliste

Formelle Fehler

Der Businessplan ist in formaler Hinsicht nicht korrekt!

Wichtige Fragen:

- Haben Sie auch eine Zusammenfassung geschrieben?
- Stimmt die Rechtschreibung?
- Sind die Zahlenbeispiele korrekt durchgerechnet?

Inhaltliche Fehler

Diffus beschriebene Geschäftsidee!

Wichtige Fragen:

- Worin liegt der konkrete Nutzen Ihres Angebots?
- Wie viel kostet Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung?
- Worin besteht die Differenzierung?

Zu wenig Angaben über die Qualifikation des oder der Gründer!

Wichtige Fragen:

- Wo liegen Ihre Stärken?
- Welches sind Ihre Schwächen?
- Haben Sie unternehmerische Qualitäten?
- Ergänzen sich die Personen ideal?

Es wird nicht klar, welche Märkte angepeilt werden sollen!

Wichtige Fragen:

- Wer sind Ihre Kunden?

- Wie sehen die Bedürfnisse dieser Zielgruppe aus?
- Über welche Kanäle sprechen Sie diese Kunden an?

Die Konkurrenzsituation wird nicht ausgeleuchtet!

Wichtige Fragen:

- Wer sind Ihre Wettbewerber?
- Was kostet Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung bei der Konkurrenz?
- Womit wollen Sie sich von der Konkurrenz abheben?

Zu optimistische Prognosen, weil viele Faktoren nicht eingerechnet wurden!

Wichtige Fragen:

- Haben Sie an alle Kosten gedacht?
- Können Sie mit Ihren Erträgen auch die Kredite amortisieren?
- Wie wird sich der Markt für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung entwickeln?

Zu ungenaue Angaben, wieviel Kapital wozu benötigt wird!

Wichtige Fragen:

- Wieviel Kapital benötigen wir in welcher Phase?
- Wozu brauchen wir wieviel Kapital?