

Häufige Fehler beim Erstellen eines Businessplanes

**Unternehmensberatung
Torsten Schrimper
Kruppstr. 82-100
45145 Essen**

1. Nehmen Sie sich **Zeit** bei dem Erstellen Ihres Businessplans und schreiben Sie nicht einfach drauf los. Legen Sie am besten eine Planungsphase ein, in der Sie zuerst einmal Informationen sammeln um sich Ihrer Situation bewusst zu werden.
2. Ein unübersichtliches und unstrukturiertes **Inhaltsverzeichnis** macht direkt am Anfang einen schlechten Eindruck bei Ihrem Kapitalgeber, der über weiteren Erfolg und Misserfolg entscheidet. Wählen Sie daher eine klare Struktur, mit der nicht nur Ihre potenziellen Investoren sondern auch Sie selbst mit einem Handgriff alle wichtigen Informationen wiederfinden.
3. Das **Layout** des Businessplans sollte optisch seriös und sachlich sein und nicht aufdringlich wirken. Durch Kreativität und Individualität im Inhalt des Businessplans sollten Sie die Aufmerksamkeit auf sich lenken und nicht durch bunte Bilder auf dem Deckblatt, denn: Der Erste Eindruck zählt!
4. Auch **formale Fehler** sollten Sie vermeiden. Auf der einen Seite liest niemand gerne einen Businessplan mit Rechtschreibfehlern und primitiven Schreibstil, auf der anderen Seite sollten Sie sich aber auch nicht zu überheblich darstellen.
5. Das Scheitern von Existenzgründern hängt oft mit einem fehlenden **USP** (Unique Selling Proposition), also Ihrem Alleinstellungsmerkmal zusammen. Kopieren Sie keine Konzepte oder Produkte von der Konkurrenz sondern erstellen sie Ihr eigenes um sich deutlich vom Wettbewerb abzugrenzen und den Konsumenten zum Kauf anzuregen.

6. Fehler in **Planung und Controlling** sollten unbedingt vermieden werden und zeigen dem potenziellen Investor das es Ihnen an Wissen mangelt. Aber auch Investitions- und Planungsfehler zu vertuschen lohnt sich nicht und kommen immer wieder auf Sie zurück.

7. Die **Marktanalyse** ist eine der wichtigsten Analysen in Ihrem Businessplan und sollte genauestens recherchiert werden. Sie ist nicht nur wichtig für den potenziellen Kapitalgeber, sondern hilft auch festzustellen, wo sich Ihr Unternehmen am Markt befindet und wer Ihre Wettbewerber sind.

8. Mangelndes Wissen über Ihre **Finanzen** zeigt dem Kapitalgeber, dass Sie keinen guten Überblick über Ihr Unternehmen haben. Unterschätzen Sie die zu investierenden Summen nicht und kalkulieren Sie im richtigen Maß, denn nur wer den Überblick über Auszahlung und Zahlungskraft behält, hat eine Chance auf Erfolg.

9. Auch wenn Sie mit Ihrem **Fachwissen und -vokabular** eine Menge Leute beeindrucken können ist es in Ihrem Businessplan unangebracht. Der Kapitalgeber ist in den meisten Fällen kein Spezialist Ihrer Branche und wird die Fachtermini nicht verstehen können. Eine klare verständliche Sprache ist daher unverzichtbar.

10. Im **Anhang** befindet sich der Lebenslauf, der ein ausgewogenes Verhältnis von Originalität und Professionalität aufweisen sollte. Sie möchten als einzigartige Person auffallen, aber auch als jemand, dessen Erfahrung gut genug sind, um ein Unternehmen zu leiten.