

## 7 häufige Fehler beim Erstellen eines Businessplans

### **Fehler 1:**

**Die Erstellung des Business-Plans wird zu spät begonnen und der Aufwand hierfür gravierend unterschätzt.**

Ein guter Business-Plan soll nicht nur Geldgeber und Banken überzeugen: Er dient vor allem dazu, die Marktfähigkeit einer Geschäftsidee auszuloten. Beim Aufstellen dieses Plans treten so manche Schwachstellen des Konzepts zu Tage – bereits im Vorfeld der Gründung können so Probleme vermieden werden.

### **Tipp:**

**Seien Sie beim Erstellen Ihres Business-Plans so sorgfältig wie möglich. Vermeiden Sie Allgemeinplätze. Wenn Sie sich in einem Punkt nicht auskennen – beispielsweise in Fragen des Marketing – lassen Sie beim ersten Herunterschreiben des Plans einen Platzhalter, z.B. @@@@. Konsultieren Sie Ihr persönliches Netzwerk, fragen Sie Freunde und Bekannte, die sich in der Materie auskennen, um Rat.**

### **Fehler 2:**

**Der Business-Plan stellt nur die Angebotsseite, nicht die Kundensicht dar.**

Sicher: Um überzeugend zu sein, sollte ein Geschäftskonzept die Qualifikation des Gründers und die Besonderheiten seiner Ware oder Dienstleistungen herausstellen. Oft genug wird dabei aber die Kundensicht vergessen. Denn das beste Produkt, die beste Dienstleistung bringt nichts, wenn es dafür keinen ausdrücklichen Bedarf gibt.

### **Tipp:**

**Stellen Sie eine Liste der Dinge auf, die Ihr Angebot unverwechselbar machen und auszeichnen – und formulieren Sie diese aus Kundensicht. Das hilft Ihnen dabei, den USP, das unverwechselbare Kaufargument aus der Perspektive des Kunden zu sehen. Eine wichtige Grundlage für Ihre Werbung!**

### **Fehler 3:**

#### **Die Marktanalyse ist mangelhaft.**

Viele Gründer starten blauäugig und von der Genialität ihrer Idee geblendet in die Selbstständigkeit. Dabei vergessen sie zu recherchieren, wie groß der Markt ist, in den sie vorstoßen wollen und wie die Konkurrenzsituation beschaffen ist.

Verlassen Sie sich dabei nicht auf subjektive Befindlichkeiten (Beispiel: „Ich trinke gerne Kaffee und weiß, dass andere dies auch gerne tun. Deshalb mache ich eine Coffee Bar auf.“), sondern recherchieren Sie Zahlen und Fakten zum Markt. In unserem Beispiel müsste der Gründer herausfinden, wie viele Coffee-Bar-Betreiber es bereits am gewählten Standort gibt, welche Art von Kunden sie ansprechen und wie die Auslastung aussieht.

Dabei ist Konkurrenz alleine kein K.O.-Kriterium: **Wichtig ist, sich positiv abzuheben, einen unverwechselbaren Ansatz zu finden, der sich von dem der anderen abhebt.**

#### **Tipp:**

**Nutzen Sie alle Recherchequellen, die Ihnen zur Verfügung stehen. Branchenbücher, die Sie beispielsweise in öffentlichen Bibliotheken einsehen können, verschaffen Ihnen einen ersten Überblick, ebenso lohnt der Besuch von Fachmessen. Wenn Sie es nicht dorthin schaffen: Die meisten Messen haben ein Verzeichnis der Aussteller auf ihren Internet-Seiten. Ein erster Ansatz könnte sein, dass Sie bei Ihren 35 Bekannten eine „Mini-Marktumfrage“ durchführen. Bitten Sie die Teilnehmer der Umfrage, einen kurzen, von Ihnen vorbereiteten Fragebogen auszufüllen.**

### **Fehler 4:**

#### **Der Finanzbedarf wird unterschätzt.**

Bedenken Sie: Bei Ihrer Gründung müssen Sie nicht nur die laufenden Kosten für das Unternehmen, sondern auch Ihre eigenen Lebenshaltungskosten bestreiten.

**Wer hier zu knapp plant, steht schnell im Aus, selbst wenn die Geschäftsidee blendend war.**

#### **Tipp:**

**Gehen Sie ruhig mal davon aus, dass es mindestens doppelt so lange dauert, bis Geld in die Kasse kommt, als Sie meinen. Planen Sie also unbedingt relativ üppig erscheinende Reserven ein.**

## **Fehler 5:**

### **Nur der Idealfall wird aufgezeigt**

Kaum ein Gründer geht beim Start davon aus, dass seine Idee ein Misserfolg wird. Doch ist eine Gründung in den seltensten Fällen eine glatte und reibungslose Angelegenheit. Deshalb müssen Sie auch mögliche Rückschläge und Komplikationen in Betracht ziehen.

### **Tipp:**

**Die Frage: „Was ist, wenn....“ sollte zumindest durchdacht und generell ein „Plan B“ bereitgelegt werden. Stellen Sie eine Liste möglicher Hindernisse auf, und denken Sie sich eine Strategie aus, wie Sie damit umgehen. Stellen Sie eine A-Kalkulation für den best-case und eine B-Kalkulation für den worst-case auf.**

## **Fehler 6:**

### **Der Business-Plan weist Fehler in Gestaltung und Struktur auf**

Dieser Punkt ist besonders fatal, wenn Sie Geldgeber oder Banken von Ihrem Konzept überzeugen wollen. Rechtschreib- und Rechenfehler, schlampige Aufmachung und eine unklare Gliederung können ein ansonsten stimmiges Konzept ruinieren! Und: Fassen Sie sich kurz. 10 bis 30 Seiten sind die Obergrenze.

### **Tipp:**

**Seien Sie in Ihren Formulierungen so präzise und knapp wie möglich. Verwenden Sie besonders große Sorgfalt auf das Verfassen einer Corporate Summary, die dem Geldgeber einen Kurzabriss Ihrer Idee gibt. Nehmen Sie die zahlreichen Hilfsmittel, die es in diesem Bereich gibt, in Anspruch.**

## **Fehler 7:**

### **Der Business-Plan soll das Rad neu erfinden**

Von der Erfahrung anderer lernen ist auch in Sachen Business-Plan eine Erfolgsstrategie. Denn als Gründer müssen Sie nicht von Null anfangen – es gibt Muster-Business-Pläne, die Ihnen dabei helfen, Ihren Plan zu fertigen.

### **Tipp:**

**Eine wertvolle Hilfe dabei ist das Handbuch des Münchner Business-Plan-Wettbewerbs, das Sie auf der Website [mbpw.de](http://mbpw.de) kostenlos herunterladen können.**