



Tipps für den perfekten Businessplan

Bereiten Sie sich gründlich vor und investieren Sie Zeit und Mühe für einen gut gemachten Businessplan! Ein handwerklich unsauberes, für Investoren schwer nachvollziehbares Dokument kann Ihre Chance auf eine Investition zunichtemachen!

Spielen Sie Ihre Stärken aus! Sie kennen Ihr Unternehmen am besten und wissen, wie Ihr Zielmarkt funktioniert. Unterschätzen Sie aber nicht die Investoren! Die kennen den Markt eventuell sogar noch besser bzw. werden ihn genau unter die Lupe nehmen. Professionelle Investoren können einschätzen, wo und wie sich Ihr Unternehmen im Markt positioniert.

Kommen Sie zum Punkt! Erklären Sie Ihr Geschäftsmodell, das Marktvolumen, Ihre Marktpositionierung und Ihr Alleinstellungsmerkmal knapp und präzise auf wenigen Seiten. Fassen Sie diese Punkte prägnant in einem einleitenden Absatz zusammen. Kein Investor möchte erst auf Seite 25 Ihres Businessplans erfahren, was Ihr Unternehmen überhaupt tut!

Überprüfen Sie Ihre Zahlen! Seien Sie genau und spielen Sie nicht den Geheimnisvollen, denn: Vergangene Zahlen sind überprüfbar in Dokumenten! Zukünftige Zahlen müssen nachvollziehbar und realistisch sein. Sie müssen in allen Dokumenten des Businessplans übereinstimmen und dürfen nicht nur aus hochskalierten Wachstumswahlen bestehen, sondern sollen auch die dabei anfallenden Investitionskosten berücksichtigen.

Sparen Sie nicht am falschen Ende, wenn Sie einen Businessplan erstellen! Es gibt durchaus gute kostenlose Vorlagen für Business- und Finanzpläne. Doch wenn Ihnen die Berechnung der künftigen Zahlen Schwierigkeiten macht, dann suchen Sie einen professionellen Finanzberater auf!

Bedenken Sie: Ihr Unternehmen benötigt einen Investor oder ein großes Darlehen. Dafür erstellen Sie schließlich einen Businessplan. Und dafür sollten Sie auch bereit sein, Mühe, Zeit und Geld zu investieren. Eine 2. Chance bei demselben Investor oder der Bank gibt es höchstwahrscheinlich nicht!