

## Folgende Fehler sollten Sie vermeiden:

### 1. Mangelnde persönliche Qualifikationen

Kreditinstitute müssen erkennen können, dass angehende Unternehmer das Rüstzeug für eine selbständige Existenz haben: sowohl in fachlicher als auch in kaufmännischer Hinsicht. Vor allem im kaufmännischen Bereich haben Gründer aber immer wieder große Defizite. Viele haben häufig nur wenige oder überhaupt keine Erfahrungen in der eigenen Branche, darüber hinaus z.B. fehlende Erfahrungen in Mitarbeiterführung und -motivation oder Kundengesprächen.

**Tipp:** Sie sollten dann zumindest klare Vorstellungen mitbringen, wie Sie diese Defizite bis zum Unternehmensstart ausgleichen.

### 2. Fehlende Kenntnisse über Markt und Wettbewerbsverhältnisse

Bei der Vorstellung von Konzepten wird immer wieder deutlich, dass Gründerinnen und Gründer zwar mit sprühenden Ideen aufwarten, aber vielfach weder den Markt noch die Konkurrenz ausreichend studiert haben: Wollen die Kunden das, was der Gründer ihnen anbieten will? Wie wird sich die Bedarfslage entwickeln? Gibt es vielleicht schon andere, die dasselbe Produkt oder dieselbe Dienstleistung anbieten? Zu welchem Preis? Und wenn Sie diese Fragen geklärt haben: Wird das geplante Unternehmen unter den nun bekannten Voraussetzungen überhaupt rentabel sein?

**Vorsicht:** Oft ist die Beziehung zwischen den erwarteten geschäftlichen Erfolgen und den dafür maßgeblichen Faktoren und Daten nicht gegeben.

### 3. Kein Überblick über Finanzbedarf und Eigenkapital

Bei jedem Kreditgespräch wird die Frage nach dem Finanzbedarf und den vorhandenen Eigenmitteln gestellt. Viele Gründerinnen und Gründer sind sich nicht darüber im Klaren, wie viel Geld sie wirklich brauchen, um die erste Durststrecke zu überstehen. Sie haben oft auch keine Vorstellung, wie viel Startkapital sie selbst in ihr Unternehmen einbringen müssen.

**Wichtig:** Eigenkapital ist in der Regel die unabdingbare Voraussetzung für einen Kredit. Es signalisiert die Identifikation des Gründers mit seinem Plan, seine Risiko- und Einsatzbereitschaft. Es sichert nach dem Start aber auch die Liquidität, also die finanzielle Handlungsfähigkeit eines Unternehmens.

#### **4. Keine überzeugende Präsentation**

Subjektive und emotionale Einschätzungen der Banker spielen bei der Bewertung eines Konzeptes - eigentlich - keine Rolle. Der schlüssige und Erfolg versprechende Businessplan selbst ist entscheidend dafür, ob der Gründer einen Kredit erhält oder nicht. Von besonderer Bedeutung ist aber auch der persönliche Eindruck, den der Gründer bei der Vorstellung seines Konzeptes in der Bank hinterlässt.

**Vorsicht:** Viele Gründer kommen viel zu früh zum Bankgespräch, ohne dass sie über ein ausgearbeitetes Konzept verfügen. Problematisch ist generell, wenn sie keine fundierten Informationen (über Marktsituation, Branchenentwicklung, Finanzbedarf etc.) vorzuweisen haben, die kritischen Fragen - fachlichen und kaufmännischen - Stand halten. So können sie das Vertrauen des Kreditgebers nicht gewinnen.

#### **5. Unklar, unverständlich, unübersichtlich**

So manches Konzept mag gut sein, ist aber in sich nicht schlüssig - oder zumindest nicht schlüssig genug dargestellt.

**Tipp:** Jeder Businessplan sollte eine klare Gliederung sowie eine einfache und verständliche Ausdrucksweise haben. Außerdem ist eine überschaubare optische Aufbereitung hilfreich. Vor allen Dingen sollte eine Zusammenfassung am Anfang stehen.

#### **6. Zu umfangreich**

Häufig werden Businesspläne auch zu umfangreich verfasst. Anstatt konkrete Aussagen über das Vorhaben zu formulieren, verlieren sich die künftigen Unternehmer - über 60 bis 70 Seiten - in allgemeinen betriebswirtschaftlichen Aussagen und Feststellungen (z.B. die Bedeutung eines Standortes für eine Gründung allgemein). Wichtige Details (zum eigenen Standort) werden nicht selten in einem Nebensatz abgehandelt.

#### **Darauf sollten Sie achten:**

- Ihr Businessplan sollte Ihnen im Ergebnis die Sicherheit geben, dass Sie alle wichtigen Punkte einer Existenzgründung berücksichtigt und gut durchdacht haben.
- Er sollte Geldgeber, Kooperationspartner und Lieferanten klar und deutlich von Ihrem Vorhaben und Ihrer Eignung als Unternehmer/in überzeugen.
- Er sollte so aufgebaut sein, dass er Ihnen die einzelnen Schritte Ihrer Gründung aufzeigt und damit Orientierung bietet.
- Er sollte Ihnen die Möglichkeit bieten, nach der Gründung, wie ein „Logbuch“ fortgeführt zu werden.