

Existenzgründungs-Finanzierung

Wie Sie sich ausreichend Kapital beschaffen können.

Es magelt nicht an Geld, sondern an zu wenig guten Geschäften. Gute Geschäfte erfordern mehr als nur eine gute Idee. Unternehmer neigen dazu, sich in ihre Idee oder ihr Produkt zu verlieben. Aber das Produkt ist nicht der wichtigste Bestandteil eines erfolgreichen Geschäfts. Geld ist die treibende Kraft für das Wachstum Ihrer Idee. Aber Geld allein kann eine schlecht formulierte, unausgeglichene Idee nicht in einen finanziellen Erfolg umwandeln.

Um wirklich Geld zu verdienen und von Investoren zu erhalten, müssen Sie folgendes tun:

1. Finden Sie heraus was die Kunden wünschen (Lustgewinn bzw. Vermeidung von unangenehmen Gefühlen).
2. Besorgen Sie das Produkt.
3. Bringen Sie das Produkt zum Kunden.

Sie müssen also wissen, welche akuten, brennenden Probleme Ihr Produkt lösen kann und die Nachfrage für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung richtig einschätzen können. Je nach dem wie hoch der Nutzen ist, kann der Preis für das Produkt festgelegt werden. Der Nutzen muss also bewertet werden. Der Preis muss deutlich über den Kosten liegen, ansonsten lohnt sich die Produktion nicht. Der Mehrwert ist der Unterschied zwischen Nutzen und Preis. Der Mehrwert bzw. der Nutzen bestimmt, ob Ihr Produkt ein finanzieller Erfolg wird oder nicht.

Entscheidend für eine erfolgreiche Kapitalbeschaffung ist es, zu verstehen, was der Investor will. Anleger möchten das Risiko möglichst minimieren. Um an Kapital von Investoren zu kommen müssen Sie unbedingt die Zweifel der Investoren auszuräumen. Es gibt Tricks, wie Verhandlungen mit den Investoren geführt werden und welche entscheidende Argumente berücksichtigt werden müssen, um die Chancen für eine Finanzierung zu steigern.

Jeder Investor möchte die Antwort auf 3 Fragen:

1. Sind Sie finanzierbar?
2. Ist das Geschäft finanzierbar?
3. Ist das Risiko finanzierbar?

Alle Investoren sammeln entscheidende Argumente, warum ein Geschäft erfolgreich oder scheitern wird. Diese Argumente gehen über Fragen wie z. B. der Branche hinaus. Jeder Investor analysiert fünf Schlüsselkomponenten. Wenn Sie reelle Antworten auf diese fünf Kriterien haben, haben Sie gute Chancen eine Finanzierung zu erhalten. Investoren gehen auch Risiken ein. Sie bewerten aber das Risiko/Nutzen-Verhältnis. Je höher das Risiko ist, desto mehr Rendite verlangt der Investor.

1. Bedarf.
2. Konzept.
3. Management.
4. Hindernisse.
5. RISIKO/NUTZEN-Verhältnis.

Um die Interessen des Investors zu berücksichtigen, gibt es 16 Grundfragen, die Sie in Ihrem Business-Plan berücksichtigen sollten:

1. WER sind Sie?
2. WO sind Sie?
3. WOHIN gehen Sie?
4. WAS ist Ihr Produkt?
5. WER möchte es?
6. WARUM möchten sie es?
7. WIE hoch ist der Nutzen/Preis?
8. WIE hoch sind die Kosten?
9. WIEVIELE Kunden wollen es?
10. WOHER wissen Sie es?
11. WIE informieren Sie sie darüber?
12. WIE liefern Sie es?
13. WER bietet es noch an?
14. WO sind die RISIKEN?
15. WAS möchten Sie?
16. WANN ist der Ausstieg für den Investor?

Es gibt mindestens 10 Gründe, warum Finanzierungsanfragen keinen Erfolg haben:

1. Es geht nur um das PRODUKT.
2. Es geht nicht darum, ein bestehendes PROBLEM am Markt zu lösen.
3. Kein gutes MANAGEMENT-TEAM.
4. Zuviel PROGNOSEN eines ansonsten nicht gut durchdachten Business-Plans.
5. Geld allein löst keine Geschäftsprobleme.
6. Zu geringer NUTZEN für die Kunden.
7. Keine ausreichende Analyse der KONKURRENTEN.
8. Riskante Geschäfte werden sie nicht gekauft, sondern VERKAUFT.
9. Zu unflexible GESCHÄFTSIDEES . Mehr ZUHÖREN, neugierig zu sein und nie ARROGANT auftreten.
10. HEISSE LUFT.