

Pitch Deck: Eine erste Entscheidungsgrundlage

Kapitalgeber wie Angles oder Venture Capitals werden z.T. täglich mit **hundert** **Finanzierungsanfragen** von Start-ups konfrontiert (Anfrage/ Invest-Ratio oft 1000/1)

- Einsendungen bzw. Präsentationen in Form eines **Businessplans sind selten hilfreich**, da die Zeit zur vollständigen Durchsicht meist fehlt. Deshalb: **Pitch Deck!**
- Auf **wenigen Präsentations-Folien** werden **die wichtigsten Inhalte** aus dem Businessplan dargestellt, so dass ein **Wagniskapitalgeber** in kürzester Zeit einen Überblick über Geschäftsidee und Finanzierungsbedarf erhält
- Der klassische **Businessplan wird häufig erst im zweiten Schritt** benötigt
- Ausnahme: Banken verlangen für die Darlehensvergabe meist direkt einen Businessplan

Der Elevator Pitch: Einführung und Tipps#

**Es gibt keine zweite Chance für einen ersten Eindruck!“**

- **Grundidee**
  - **Der Elevator Pitch ist eine kurze Präsentation, in der Sie Ihre Geschäftsidee einem Investor verkaufen und diesen überzeugen.**
  - Es geht nicht darum alle Details zu erklären, sondern den Gegenüber zu begeistern und davon zu überzeugen, sich eingehender mit der Geschäftsidee und dem Business Plan beschäftigen zu wollen („erzähl mir mehr“).
- **Ziele**
  - Wecken Sie Neugierde.
  - Stellen Sie die zentralen Elemente Ihrer Geschäftsidee kurz und prägnant dar
  - Schaffen Sie Vertrauen in die Idee und das Erfolgspotenzial
- **Zentrale Inhalte**
  - Fasst die zentralen Inhalte/ Highlights Ihrer Geschäftsidee zusammen, z.B.
  - Problem: Welches zentrale Kundenproblem adressieren Sie? Wie groß/ bedeutsam ist dieses?
  - Lösung: Welche Lösung bieten Sie? Was ist Ihre Value Proposition? Worin liegt die Innovation/ der USP? Was ist der Mehrwert (ggf. quantifiziert – z.B. gesparte Zeit/ Geld)?
  - Geschäftsmodell: Wie wird das Produkt monetarisiert, d.h. wie verdient das Unternehmen Geld?
  - *Markt & Wettbewerb: Was ist der Zielmarkt? Warum ist der Markt attraktiv? Wie differenziert sich das Unternehmen im Markt?*
  - Financials: Was ist das Potenzial/ die Wachstumserwartung des Unternehmens?
  - *Call for action: Was brauchen Sie? Wieviel Geld/ welche Unterstützung?*
- **Formale Vorgaben**
  - Länge: Max. 3 Minuten, max. 6 Folien (geht auch ohne/ mit anderen Medien)
- **Tipps**
  - Seien Sie kreativ, überraschen Sie, begeistern Sie. Ihr Pitch soll im Gedächtnis bleiben!
  - Dennoch: Die Kern-Informationen (was ist Ihr Business, warum hat es enormes Potenzial, warum soll ich investieren) müssen klar und verständlich sein.

- Ein starker Einstieg ist KEY. Inspirationen finden Sie in den Quellen unten (z.B. überraschende Zahlen; visualisiertes, echtes Problem).
- Ein Klassiker für den Aufbau: AIDA (siehe Folgeseite)
- **Weitere Tipps und nützlicher Input**
  - <https://www.fuer-gruender.de/kapital/eigenkapital/elevator-pitch/>
  - <https://www.shopify.de/blog/elevator-pitch>
  - <https://blog.hubspot.de/sales/elevator-pitch>
  - <https://medien.impulse.de/erfolgreich-texten/elevator-pitch/>

#### Der Elevator Pitch: AIDA

