



## Checkliste Investoren-Pitch

Gründer müssen pitchen – eigentlich die ganze Zeit und bei jeder Gelegenheit. Ob ihr Mitarbeiter aquiriert, potenzielle Geschäftspartner überzeugen wollt oder auch nur eurer Oma erklären wollt, womit ihr gerade eure Zeit vertut: Immer werdet ihr erklären, was ihr tut, warum und wie. Und was das Bringen soll. Zack: schon habt ihr gepitched.

Das ist anstrengender als einen Angestelltenjob zu erklären – aber: Es hält euch auch in Übung für den wesentlichsten aller Pitches: den Investoren-Pitch.

In dieser Checkliste erklären wir euch, worauf ihr beim Pitch vor potenziellen Geldgebern achten solltet und was ihr vorbereiten solltet.



**Tipp:** Für das Gespräch mit dem Investor solltet ihr ihn immer in der Tasche haben: euren Businessplan. Den schreibt ihr leichter mit einem Businessplan-Tool, das euch durch die einzelnen Punkte führt. Die besten haben wir hier für euch im Vergleich:

[Zum Artikel >>](#)

Wir empfehlen gerne das Tool der Gründerplattform, weil es die einzelnen Schritte schön erklärt – ihr könntet es hier kostenlos nutzen!

[Link zur Gründerplattform >>](#)



## Investoren-Pitch: Diese Unterlagen benötigt ihr

Auch wenn ihr frei vor eurem Investor sprecht, ihr müsst trotzdem ein paar wichtige Unterlagen parat haben. Sowohl für die Präsentation als auch für die spätere Nachbereitung. Deshalb hier alle wichtigen Materialien, die ihr für den Pitch vorbereitet haben solltet:

- Euer Pitch (aufgeschrieben, als Stichwortzettel)
- Pitch Deck (Präsentationsfolien, die euren Vortrag unterstützt)
- Fact-Sheet / One-Pager (Kurze Zusammenfassung, die ihr aushändigt)
- Prototyp oder Visualisierungen eures Produktes
- Visitenkarten

## Euer Pitch – Der Vortrag

Manchmal ist es dieser Moment zwischen Tür und Angel, in denen ihr einem Investor begegnet – und auch dann solltet ihr überzeugen können. Die Szene hat das übrigens sogar stilisiert: Beim Elevator Pitch habt ihr genau die Zeit, euren Investor zu überzeugen, wie eine Fahrstuhlfahrt dauert. Bei Pitch Veranstaltungen wird euch deutlich mehr Zeit eingeräumt – da solltet ihr auch ausführlicher Sprechen können. Deshalb, bereitet mehrere Versionen eures Pitches vor:

- eine sehr kurze Version von 30 Sekunden für den Elevator-Pitch



- eine 5-Minuten-Version mit weiteren Details, etwa bei einem Essen mit dem Investor und
- eine maximal 15 Minuten-Version, in der ihr eure Gründung ausführlich darstellt und mit dem Pitch Deck ergänzt.



**Tipp:** Pitch Events in eurer Region oder auch Angebote, euren Pitch zu unterstützen, findet ihr in unserem Startup-Eventkalender:

[Link zum Artikel »](#)



oder QR-Code scannen 

Im Wesentlichen besteht der Pitch aus der Antwort auf drei große Fragen und einer klar formulierten Aufforderung. Im Detail:

## Warum diese Idee?

Probleme kann man immer auf vielerlei Arten lösen. Warum ist euer Idee zur Lösung besser als bestehende? Das muss einleuchtend sein und darf keinerlei Unklarheit darüber zurücklassen, dass es wirklich so ist.

Rechnet mit der Skeptik eures Gegenübers: Eine wirklich neue Geschäftsidee ist selten. Ihr solltet erklären können, wieso es für das Problem noch keine Lösung gibt und vor allem: Warum ihr glaubt, dass es dafür ein Potenzial von Kunden gibt.

## Warum jetzt?

Der Zeitpunkt einer Gründung ist immens wichtig. Es gibt Erfinder, die daran gescheitert sind, dass der Zeitgeist noch nicht reif für ihre Idee war. Das wird immer seltener. Aber: Ihr solltet erklären, warum man jetzt etwas tun muss und warum der Zeitpunkt gerade optimal ist. Besorgt euch Daten, Fakten, Umstände, die deutlich machen, dass es so nicht weitergehen kann – und dass Handeln unabdingbar ist.

## Warum ihr?

Ihr hattet die Idee – ihr dürft sie auch vermarkten. Gut, klingt fair. Aber: Investoren überzeugt das noch nicht ausreichend. Die denken nämlich durchaus manchmal darüber nach, was mit eurer Idee und einem anderen, top qualifizierten Team aus der ganzen Geschichte werden könnte. Ihr müsst also klarmachen, dass ihr das bestmögliche Team für die Aufgabe seid – ohne dabei unrealistisch oder Größenwahnsinnig zu wirken.



**Lesetipp:** Einen ausführlichen Ratgeber-Text zur Markt-, Konkurrenz- und Standortanalyse findet ihr auf Gründerküche.

[Link zum Artikel »](#)





## Der Call of Action – Das wollt ihr ...

Wenn ihr die grundlegenden Fragen beantworten konntet, kommt euer großer Moment: Ihr dürft sagen, was ihr wollt. „Wir brauchen X Tausend Euro und bieten dafür X % von unserer Firma und unsere Idee wird in einem halben Jahr überall auf den Straßen zu finden sein.“ Der spannendste Moment bei „Die Höhle der Löwen“...

Überlegt dabei aber sehr sorgfältig, worum ihr bittet und in welcher Form. Natürlich sollt ihr auch in der Lage sein, euren Kapitalbedarf kurz und knackig aber umfassend begründen zu können. Macht klar, wofür ihr das Geld braucht oder verwendet – und warum das notwendig ist. Warum ihr also mit diesem Geld das nötige Wachstum erreicht – denn das ist ja das Ziel des Investors.

## Pitch Deck – Visuelles Storytelling

Sicher gibt es auch ein Pitch Deck (also einzelne Folien mit den Keywords und Keyfacts eures Vortrages), das ihr an einem Mittagstisch mit dem Investor aufrufen könnt. Auf dem Handy oder Tablett vielleicht. Oder ganz cool als gut designte Kärtchen, die ihr ihm auf seine Seite schiebt. Doch regulär ist das Pitch Deck dafür da, in größeren Präsentationen euren Vortrag visuell zu unterstützen. Diese Folien gehören in ein Pitch Deck:

- Folie 1: Vorstellung
- Folie 2: Die Gründer
- Folie 3 und Folie 4: Problem und Lösung
- Folie 5: Das Produkt / die Dienstleistung
- Folie 6: Der Markt
- Folie 7 und 8: Alleinstellungsmerkmal (USP) und Wettbewerber
- Folie 9: POC, der Proof of Concept
- Folie 10: Kurzpräsentation eures Geschäftsmodells
- Folie 11: Euer Kapitalbedarf im Detail

## Fact-Sheet oder One-Pager

Auf einer Seite alles wichtige gut leserlich zusammengefasst: Das ist der One-Pager. In Tabellenform und zahlenlastiger wäre die Variante Fact-Sheet. Im Prinzip ist das nichts anderes als das Executive Summary, das ihr eurem Businessplan vorangestellt habt. Vielleicht noch ein bisschen eingedampfter. Nehmt euch die Inhalte der 11 Folien des Pitch Decks und formuliert sie sauber aus... und fertig. Schön ausdrucken und eurem Investor nach eurem Pitch in die Hände drücken. Folgende Inhalte solltet ihr im One-Pager abbilden:

- Eure Vision
- Das Problem und die Lösung
- Die Zielgruppe
- Das Produkt
- Die Einkünfte
- Eure Roadmap
- Das Team



- Die Konkurrenz
- Der Kapitalbedarf



**Tipp:** Anleitung zum Executive Summary bekommt ihr in unserem Fachartikel In 5 Schritten zur überzeugenden Zusammenfassung deiner Geschäftsidee.

[Link zum Artikel »](#)



oder QR-Code scannen

## Prototyp oder Produkt-Visualisierung

Nichts beeindruckt mehr als ein fertiges Produkt. Wenn ihr also könnt, dann habt für euren potenziellen Investor ein Beispiel zur Hand, damit er anfassen kann, was er letztendlich kaufen und produzieren soll.

## Visitenkarten

Versteht sich eigentlich von selbst: Wenn ihr schon mit einem Geldgeber zusammensitzt, dann sorgt dafür, dass er einen direkten Draht zu euch hat, euch erreichen kann. Das muss nicht immer die gedruckte Karte sein, manchmal passt auch der Xing-Ping.

## Euer Pitch – Präsentiert euch gut

Bei einem Pitch verkauft ihr zu einem guten Teil auch euch selbst. Wie ihr auftrittet, bestimmt den Eindruck (und nicht nur den ersten) eures Investors und lässt euch glaubwürdig, vertrauenswürdig und voller Energie erscheinen. Hoffentlich! Damit das gelingt, solltet ihr euren Pitch vorbereiten, üben und auch eure Körperhaltung prüfen. Hier ein paar Tipps zur Übung vor dem Spiegel oder vor Freunden, Family und Co.:

- Ruhige Bewegungen wirken souverän.
- Große Gesten auf großer Bühne, kleine am gemeinsamen Tisch.
- Gesten lange stehen lassen.
- Gespreizte Finger oder der einzelne Zeigefinger wirken weniger sympathisch als eine offene Handfläche.
- Körperspannung zeugt von Energie und Sicherheit. Lasst also Hände oder Arme nicht schlaff herunterhängen.
- Vermeidet das bewusste Malen einzelner Wörter, das wirkt nur albern.
- Vermeidet negative Gesten, wie erhobene Zeigefinger.
- Belastet beide Füße und Beine gleichmäßig, stellt sie nebeneinander mit ungefähr 15 bis 25 Zentimeter dazwischen.
- Die Füße sollten parallel oder nur leicht nach außen gestellt sein.
- Schaut euer Publikum direkt an, direkter Augenkontakt wirkt nach ein bis zwei Sekunden, ab vier bis sieben Sekunden wird er unangenehm.



**Tipp:** Die eigene Körpersprache zu kontrollieren – das ist das eine. Aber wie ihr die Körpersprache eures Investors lest und interpretiert, erfahrt ihr in diesem Fachartikel:

[Link zum Artikel »](#)



oder QR-Code scannen 