

## Dein Unternehmen kurz und knackig darstellen – ein Elevator Pitch macht's möglich

Stell dir vor, du triffst jemanden und du willst dieser Person dein Geschäftsmodell und dein Unternehmen kurz vorstellen. Schaffst du es, neue Investoren innert kürzester Zeit von deiner Idee zu überzeugen und so ihr Interesse zu wecken? Falls nicht wird es höchste Zeit, dass du dir einen Elevator Pitch zurechtlegst! In diesem Beitrag erklären wir dir alles, was du für den perfekten Elevator Pitch wissen musst. Darüber hinaus erfährst du Tipps und Tricks von Michael Schenker, Geschäftsleiter von floid, damit dein nächster Pitch garantiert ein Erfolg wird.



### Zwei Arten von Pitches

Im Prinzip gibt es zwei Arten von Pitches. Zum einen gibt es den "klassischen" Elevator Pitch, bei dem es darum geht, deine Geschäftsidee in sehr kurzer Zeit prägnant zu präsentieren. Das Ziel hierbei ist, dass dein Gesprächspartner danach weiss, was du machst, und sich daraus idealerweise ein Folgegespräch ergibt. Diese Art von Pitch erfolgt in einem iterativen Prozess, da du die Präsentation deines Unternehmens stets an die aktuellsten Entwicklungen anpassen solltest. Die Idee beinhaltet, dass du während der Dauer einer Liftfahrt (engl. Elevator) dein Unternehmen vorstellen kannst.

Zum anderen gibt es den Pitch zur konkreten Findung eines Investors. Obwohl dieser Pitch ähnlich zum vorher präsentierten ist, so unterscheidet er sich doch wesentlich in der Art der Präsentation. Hier sprichst du nicht nur, sondern du hast auch eine visuelle Präsentation bereit, die dich unterstützt. Idealerweise hast du dich mit deinem potenziellen Investor gut auseinander gesetzt, so dass du gezielt auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit hinarbeiten kannst. Nachfolgend werden wir auf diese zweite Art des Pitches eingehen.

## Was beinhaltet ein Elevator Pitch?

Nach [Guy Kawasaki](#) beinhaltet ein Elevator Pitch für die Investorensuche zehn Punkte, die du vorbereiten solltest. Mehr als diese zehn Punkte brauchst du nicht, um einen überzeugenden Elevator Pitch zu erstellen.

- ❖ **Titel:** Stelle dich kurz vor und nenne Firmennamen, deinen Namen und wie man dich erreichen kann.
- ❖ **Problem/Gelegenheit:** Zeige das Problem deiner Kunden auf, welches du mit deinem Angebot löst. Oft ist es hilfreich, hier eine Situation zu beschreiben, mit der sich alle identifizieren können.
- ❖ **Value Proposition:** Zeige hier den Nutzen deines Produkts resp. deiner Dienstleistung auf.
- ❖ **Unique Selling Point:** Dies ist ein ganz wichtiger Punkt! Zeige deinem Gesprächspartner, was dein Produkt oder deine Dienstleistung einzigartig macht.
- ❖ **Geschäftsmodell:** Erkläre hier wie dein Geschäftsmodell funktioniert und wie du Geld verdienst.
- ❖ **Vermarktungsplan:** Beantworte hier die Frage, wie du deine Kunden erreichst.
- ❖ **Wettbewerbsanalyse:** Zeige auf, wie die Konkurrenz in deinem Markt aussieht.
- ❖ **Management Team:** Beschreibe dein Team. Wer gehört alles dazu? Hast du bereits Investoren?
- ❖ **Finanzielle Prognosen und Schlüsselkennzahlen:** Liefere hier eine 3-Jahres-Prognose mit den wichtigsten Kennzahlen, beispielsweise erwartete Kundenzahlen oder Konversionsrate.
- ❖ **Aktueller Status:** Erkläre den aktuellen Status und was du bisher erreicht hast, wo du dein Unternehmen in naher Zukunft siehst und wofür du potenzielle Investitionen nutzen würdest.

Wenn du diese Punkte nachvollziehbar darstellen kannst, dann hast du einen hervorragenden Elevator Pitch erstellt. Diesen musst du jetzt nur noch üben. Am besten trägst du ihn Freunden oder Bekannten vor. Das Ziel ist, dass auch jemand der noch nie von deinem Unternehmen gehört hat, danach weiss, was du machst.

## Tipps und Tricks für deinen Elevator Pitch

Wir haben mit Michael Schenker, dem Geschäftsleiter der Marketing- und Kommunikationsagentur floid, gesprochen. In seiner langjährigen Erfahrung mit Pitches durfte er verschiedenste Projekte und Produkte begleiten. Er betont, dass sich jedes Projekt unterscheidet und ein Projekt nie gleich abläuft. Dennoch haben sich einige Best Practices herauskristallisiert, die einen erfolgreichen Pitch begünstigen. Die wichtigsten Punkte haben wir für dich zusammengefasst:

- ❖ Beginne früh mit dem Pitch! Unterschätze nicht die Zeit und Energie, die du für einen tollen Pitch investieren musst. Nimm dir genügend Zeit, um die einzelnen Punkte auszuarbeiten.
- ❖ Definiere deine Ziele realistisch! Auch wenn es toll wäre innert kurzer Zeit extrem zu wachsen, bleib mit deinen Zielen vernünftig. Zudem: ein Investor kann oft selber gut abschätzen, ob ein Ziel realistisch ist. Es bringt also nichts, hier mit übertriebenen Zielen beeindruckend zu wollen.
- ❖ Sei motiviert! Du brennst für deine Idee? Perfekt! Bringe dieses Feuer rüber und zeige dem Investor, weshalb deine Kunden (intrinsisch) motiviert sind, dein Produkt zu kaufen.
- ❖ Gestalte deine Präsentation ansprechend! Das Design und Layout deines Pitches sind nicht zu unterschätzende Faktoren, die über den Erfolg des Pitches mitbestimmen.
- ❖ Plane voraus! Ein potenzieller Investor will immer wissen, wo du dein Unternehmen in der Zukunft siehst. Überlege daher, wo du in drei Jahren mit deinem Unternehmen stehen möchtest.
- ❖ Präsentiere deine ersten Erfolge! Betone die ersten Erfolge, die du bereits erreicht hast. Beispielsweise kannst du hier von erfolgreichen Tests oder aufgebauten Strukturen erzählen.
- ❖ Hab ein verlässliches Team! Der vielleicht wichtigste Punkt ist, dass du ein Team hast, das Zeit und Energie für dein Projekt hat und deine Vision mitträgt.

Natürlich gibt es nicht nur Punkte die deine Chance auf Erfolg erhöhen. Deshalb hier zwei Stolpersteine, denen du unbedingt aus dem Weg gehen solltest. Behalte diese bei der Erstellung deines Pitches im Hinterkopf. Ein häufiger Stolperstein ist, dass man zu verliebt in sein Projekt ist. Dies kann darin resultieren, dass Kritik oder Feedback von Tests zu wenig ernstgenommen und entsprechend (nicht) reagiert wird. Einem kompetenten und kritischen Team kommt hier eine immense Bedeutung zu. Ein zweiter Stolperstein, bezieht sich spezifisch auf Annahmen, die du für deine Ziele oder Vision, triffst. Plane mit realistischen Annahmen. Dies kann nicht oft genug betont werden und gilt insbesondere für finanzielle Annahmen. Bist du wirklich in der Lage, so viele Personen zu erreichen und Produkte zu verkaufen, dass diese Annahme zutrifft?

### **Bereit für ein erfolgreiches Gespräch?**

Einen Elevator Pitch bereit zu haben ist also eine gute Option, um dein Unternehmen und Geschäftsmodell noch besser zu verstehen. Denn wenn du dies mit wenigen Sätzen erklären kannst, hast du dein Geschäftsmodell in- und auswendig verstanden. Du weisst, warum und wie dein Unternehmen funktioniert und verstehst die Zusammenhänge noch besser. Zudem weisst du nie, wann sich eine neue Gelegenheit mit einem potenziellen Geschäftspartner ergibt. Wir hoffen, dass dir unsere Tipps bei der Erstellung deines Elevator Pitches helfen. In unseren nächsten Blogbeiträgen werden wir auf das Thema Strategieentwicklung eingehen.

*Simplify your business.* crossmind inc. [www.crossmind.ch](http://www.crossmind.ch)

### **Weitere Informationen:**

- Michael Schenker & floid. [www.floid.ch](http://www.floid.ch)
- Guy Kawasaki. The only 10 slides you need in a pitch . <https://guykawasaki.com/the-only-10-slides-you-need-in-your-pitch/>