



# Checkliste für Investoren-gespräche

1

## PERSÖNLICHKEIT

Ein authentisches Auftreten verstärkt die positive Wirkung der Präsentation / des Vortrages. Der Unternehmergeist sollte deutlich werden und der hoch motivierte Gründer, ohne zuviel „Verliebtheit“ in seine Lösung, ist wichtig. Viele Investoren finanzieren in UNTERNEHMER und nicht nur in die Idee.

## GUT VORBEREITET SEIN

Die Präsentation sollte in jedem Fall gut vorbereitet werden und dazu gehört auch eine vorbereitete Argumentation der zu erwartenden Einwände. Es ist sehr empfehlenswert vorab mit Partnern und/oder Freunden als kritische Zuhörer einen Testlauf durchzuführen.

2

3

## KEEP IT SIMPLE

„Where is the beef“ sollte jedem Zuhörer möglichst schnell klar werden. Die Wertschöpfungskette muss dem Investor einleuchten. Startups, die beginnen und im Internet auf eine hohe Traffic Rate setzen, um später zu überlegen, wie diese zu monetarisieren sind, haben es unendlich viel schwerer.

## NUTZEN HERAUSSTELLEN

Der Nutzen für den zukünftigen Kunden sollte ein wichtigen Punkt sein. Häufig wird es vernachlässigt; Gründer sind oft der Meinung, dass dies doch klar sein sollte. Besser ist es eine gute Basis der Nutzenargumentation zu liefern, um das Businessmodell auch plausibel zu erläutern. Ein Investor hört in der Regel das erste Mal von der Lösung. Der Nutzen sollte von Jedem nachvollziehbar sein. Desaströs ist es, eine Lösung zu präsentieren, für die noch das Problem gesucht wird.

4

5

## AUFMERKSAMKEIT ERLANGEN / EMOTIONEN WECKEN

Die ersten Sätze sollten das Interesse wecken. Ein gutes Slide eine gute Einleitung sind „Goldwert“. Keine Überhöhungen; sondern sachliche Argumente sind gefordert. Gestik unterstreicht das gesagte Wort und Emotionen über eine persönliche Pointe mit einzubauen schafft Vertrauen.

## INTERESSE WECKEN

Es sollte etwas in der Erinnerung haften bleiben. Dies wird mit einer prägnanten Erläuterung unterstützt. Ein kleiner Sidestep mit eigenen Erfahrungen aus der Vergangenheit kann sinnvoller sein, als den Investor mit einer „Powepointschlacht“ zu langweilen.

6

## VERLANGEN WECKEN

Warum soll der Investor sein Geld in gerade dieses Startup investieren? Die Chance das eingesetzte Kapital zu vermehren ist die eine Seite; aber es sollte nicht unerwähnt bleiben, dass es auch Risiken gibt. Nichts ist schwieriger als Geld Anderer anvertraut zu bekommen. Oft werden mehrere Anläufe benötigt, bis es klappt. Aus den Erfahrungen und Gesprächen lernen.

7

## ZIEL KLAR DEFINIEREN

Millionär zu werden, dass will niemand als erstes hören. Der Hunger nach Erfolg, die Möglichkeit etwas Eigenes zu gestalten und umzusetzen sind bessere Argumente. Ein Team mit zum Erfolg zu führen und Kunden zu gewinnen, die das Startup weiter empfehlen sind gute Aspekte. Qualität nicht nur zu versprechen; sondern auch zu liefern entscheidet häufig mit über den Erfolg bzw. Misserfolg.

8

9

## EIGENE MOTIVATION HERAUSSTELLEN

Freude an der Gründung und etwas neues Nachhaltiges schaffen und mit einem Team ein erfolgreiches Startup aufzubauen. Sich persönlich weiter zu entwickeln und im Markt die eigene Lösung erfolgreich zu platzieren. Den Investoren das eingesetzte Kapital gut verzinst bei einem Exit wieder zurück zu zahlen.

## WAS ERWARTE ICH?

Hier erwartet der Investor in der Regel Aussagen, die von einer realistischen Einschätzung geprägt sind. Meilensteine für die geplante Unternehmensentwicklung schaffen in diesem Punkt eine gute Vertrauensbasis. Es gibt auch Investoren, die erfolgsbezogene Beteiligungsquoten diskutieren wollen. Unterstützung von Investoren in den Bereichen Coaching und Networking als wichtiges Element für den Erfolg sehen.

10