



Business

Deine Geschäftsidee gut verkaufen - Mittelbeschaffung und Pitching

Alle Geschäftsideen können nur mit ausreichend Geld verwirklicht werden. Die Finanzierung kommt in der Regel von Geldgeber:innen, also Investor:innen - aber zuerst müsst ihr diese davon überzeugen, dass es sinnvoll ist, euch für eure Idee Geld zu geben! In dieser Einheit sehen wir uns an, wie das klappen kann.

Thematisches Feld	Gesellschaftswissenschaften
Thema	Fundraising
Dauer ca.	1h 30'
Lernziele	<p>In dieser Einheit werdet ihr</p> <ul style="list-style-type: none"> • lernen, was ein Pitch ist • erfahren, wie ihr eure Ideen präzise formulieren und präsentieren könnt • lernen, wie ihr bei einer Präsentation die Aufmerksamkeit des Publikums erregen könnt • erfahren, wie ein neues Unternehmen nach einer Anfangsfinanzierung suchen kann • lernen, wie ihr bei einer Präsentation die Aufmerksamkeit des Publikums erregen könnt

Warm-up

Habt ihr schon einmal versucht, eine andere Person von einer Sache zu überzeugen? Lasst uns darüber sprechen, welche „Werkzeuge“ ihr dafür benutzt habt.

Denkt jede:r für sich an eine Situation, in der ihr versucht habt, andere Menschen von einer bestimmten Sache zu überzeugen. Zum Beispiel als ihr eure Eltern oder Erziehungsberechtigten um Geld gebeten habt, um etwas zu kaufen, das ihr unbedingt haben wolltet.

- Welche Argumente habt ihr benutzt?
- Wie habt ihr die Vorteile eines bestimmten Produkts oder einer Dienstleistung hervorgehoben?

Wenn es etwas war, das ihr mit einem/einer eurer Freund:innen oder Verwandten machen wolltet, habt ihr dann gemeinsam versucht, eure Gegenüber zu überzeugen? Habt ihr alle gesprochen?

Tausche dich mit deinem Buddy aus und vergleicht eure Antworten.

Lernen

1

Werft einen Blick auf diese kurze Präsentation über alles, was ihr wissen müsst, um den perfekte Pitch zu erstellen. Hier lernt ihr, wie ihr eventuelle Geldgeber:innen überzeugen könnt.

Die Notwendigkeit, euer Unternehmen abzuheben



Mögliche Geldgeber:innen werden ständig von verschiedenen Unternehmen angesprochen – sie hören die gleichen Argumente, warum sie für diese neuen Geschäftsmöglichkeiten Geld geben sollten. Um sie erfolgreich davon zu überzeugen, eure Idee mit Geld zu unterstützen, müsst ihr euch von der Masse abheben – nicht nur durch eure Geschäftsidee (das ist eine Selbstverständlichkeit).



Die Notwendigkeit, euer Unternehmen abzuheben



Legt überzeugend dar, **wer ihr** seid und warum Leute euch zuhören sollten!

In der Geschäftswelt unterscheidet sich unser Kerngeschäft von anderen durch den sogenannten Unique Selling Point (USP). Euer USP ist der Grund, warum ihr anders seid und damit eventuell erfolgreicher. Um euren USP zu entwickeln, müsst ihr:

- (a) Eure Stärken kennen, d. h. wissen, was ihr gut könnt: tolles Team, guter Standort usw.
- (b) Wie ihr euch von anderen unterscheidet: Ihr seid die ersten, die dieses Bedürfnis befriedigen, ihr bietet mehr Qualität oder niedrigere Preise, ihr habt nur einen Standort usw.

Was ist ein Elevator Pitch?



Stellt euch vor, ihr seid in einem Aufzug mit jemandem, von dem/der ihr etwas wollt. Ihr betretet zusammen den Aufzug im Erdgeschoss und sie/er möchte in den dritten Stock fahren. Wenn sonst niemand im Aufzug ist, habt ihr maximal 2 Minuten Zeit allein mit dieser Person.



Sie/er kann den Aufzug nicht verlassen, und es wird niemand dazusteigen.

Ihr habt ein kurzes Zeitfenster, um ihre/seine Aufmerksamkeit zu erlangen!

Dies ist ein Elevator Pitch: Eine Darlegung eurer Geschäftsidee vor eventuellen Geldgeber:innen von etwa 2 Minuten, die nicht unterbrochen wird. Daher müsst ihr diese Minuten optimal nutzen!

Auf folgende Punkte solltet ihr euch konzentrieren...



Wer ihr und euer Team seid



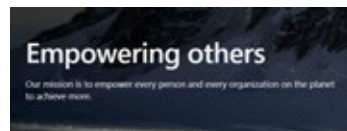
Wenn ihr und euer Team das Interesse der Geldgeber:innen gewinnen könnt, dann kann das auf dem Markt, auf den ihr euch konzentriert, Wunder bewirken.

Seid nicht schüchtern – in einem Pitch müsst ihr euch auf den „Verkauf“ von euch und eurem Team verlassen und wie großartig ihr in Bezug auf die Geschäftsidee seid, die ihr habt.

Leitbild



Warum wollt ihr dieses neue Unternehmen gründen?
In welchem Bereich wird euer Unternehmen tätig sein?
Was ist der Zweck des Unternehmens?



Das Leitbild von Microsoft: Die Selbstermächtigung (empowerment) anderer Menschen



Das Leitbild von Nike: Inspiration und Innovation für Athlet:innen auf der ganzen Welt

Was wird euer Unternehmen tun?



Gebt einen gründlichen, aber eindrucksvollen und kurzen Überblick über das, was ihr tun werdet:

Liefert ihr eine Dienstleistung oder ein Produkt?
Welches sind die wichtigsten Merkmale des Produkts?

Seid spezifisch und legt den Fokus auf euer Produkt/eure Dienstleistung!

Was ist euer USP?

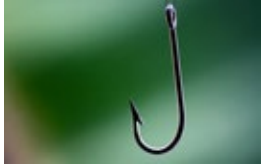


Ihr müsst hervorheben, warum es sich lohnt, euch weiter zuzuhören – warum ihr anders seid. Denkt unter anderem an folgende Punkte:

- ✓ **Preis** – Werdet ihr billiger sein als eventuelle bestehende Lösungen für den Bedarf, den ihr entdeckt habt?
- ✓ **Qualität** – Werdet ihr etwas mit höherer Qualität anbieten?
- ✓ **Produkt-/Dienstleistungsangebot** – seid ihr durch ein breiteres Angebot besser als andere?
- ✓ **Einfachheit der Geschäftsabwicklung mit euch** – Habt ihr Probleme mit der Einfachheit der Geschäftsabwicklung bei anderen Unternehmen festgestellt und werdet ihr diese beheben?
- ✓ **Schnelligkeit** – Werdet ihr Produkte oder Dienstleistungen anbieten, die schneller als andere geliefert werden?
- ✓ **Zuverlässigkeit** – Werdet ihr zuverlässiger sein als andere?

Begeisterung

Versucht, euch auf die Zuhörer:innen einzulassen - haltet **keinen Monolog**, sondern versucht, ihre Aufmerksamkeit zu gewinnen.
Dies wird am häufigsten durch die Einführung eines **Aufhängers** erreicht, d.h. einer Frage, eines Versprechens, etwas Gewagtem!



Wie übermittelt man einen Pitch?

Das Auftreten ist genauso wichtig wie der Inhalt.

Seid mutig, sprecht mit **fester Stimme** und tretet **selbstbewusst** auf.
Wenn die/der andere Gesprächsteilnehmer:in nicht das Gefühl hat, dass ihr an euch und eure Idee glaubt, warum sollte sie/er?
Haltet **Augenkontakt** und haltet den Vortrag mit Hilfe von **Gesten**. Achtet aber darauf, euch **nicht zu viel zu bewegen!**
Haltet das **Zeitlimit** ein – das ist wichtig, denn die Leute verlieren ihr Interesse, wenn etwas zu lange dauert!
Vergesst nicht, alle Punkte zu berücksichtigen, die ihr ansprechen müsst - schreibt alles auf und **übt vor einem Spiegel** mit einem Timer in Sichtweite.



Habt ihr die Einheit zum Thema Geschäftsidee schon gemacht? Wenn ja, verwendet gern eine der Ideen, die ihr dort entwickelt habt!

Diskutiere mit deinem Buddy:

Was sind die Kernelemente eurer Geschäftsidee, mit denen ihr euch von anderen bereits bestehenden Lösungen für das von euch identifizierte Problem unterscheidet? Gibt es andere, die etwas sehr Ähnliches anbieten?

Gestalten

1

Schau dir mit deinem Buddy die Präsentation noch einmal an. Jetzt ist es an der Zeit, dass ihr euren **eigenen Elevator Pitch erstellt**.

Vergesst nicht, alle genannten Punkte zu berücksichtigen.

2

Lest und überarbeitet am Ende eure Präsentation und übt, während ihr die Zeit mit einem Timer überprüft - versucht, unter 2 Minuten zu bleiben.

Wenn die Präsentation zu lang ist: Welche Informationen sind nicht unbedingt notwendig? Nehmt die Perspektive eurer Zielgruppe ein, also der eventuellen Geldgeber:innen eurer Idee!

Reflektieren

Die Finanzierung kann bei der Gründung eines Unternehmens eine Hürde sein. Diskutiere mit deinem Buddy über mögliche Wege zur Deckung der Anfangskosten, einschließlich **Crowdfunding**.

Welche Summe würdet ihr anstreben und welche Organisation, Institution oder welches Unternehmen wäre daran interessiert, in eure Idee zu investieren?