

# a3 ECO – Gründer-Serie Teil 3

## Vom Pitch bis zum Investment

Ungeduldig sollte man nicht sein ...

Zeit ist Geld. Und Geld investieren braucht manchmal durchaus seine Zeit. Ich gestehe, das habe ich unterschätzt. Schaut man die diversen Pitching-Shows im TV, dann könnte man das Gefühl bekommen, ein Investment in ein Start-up ist nach 5 Minuten fixiert. Oder eben auch nicht. Länger brauchen die Investoren nicht für ihre Entscheidung. Start-ups sowieso nicht. Man mag sich. Findet die Idee toll. Stellt ein paar Fragen nach Zahlen und Markt. Einigt sich auf Anteile und Preis. Und alles ist paletti. Ich kann dazu aus meiner Erfahrung nur sagen: Pustekuchen!

Während ich diese Zeilen schreibe, trocken gerade beim Notar die Tinte auf unserem dritten Investmentvertrag. Vom Pitch bis zur Vertragsunterzeichnung hat es genau 11 Monate gedauert. Wenn ich mich bei anderen Investoren umhöre, liegen wir damit deutlich über dem durchschnittlichen Zeitrahmen von 4 bis 8 Monaten. Was unsere Verhandlungen so in die Länge gezogen hat? Wir wollten – wie die meisten Investoren von Start-ups – nicht alleine das volle Risiko tragen und somit war die Suche nach passenden Co-Investoren durch die Gründer notwendig. Suche nach zusammenpassenden Co-Investoren, würde die Schwierigkeit noch exakter beschreiben. Denn das Investoren-Team sollte zwar zum Nutzen des Start-ups mit unterschiedlichen Kompetenzen und Netzwerken ausgestattet sein, aber in ihrer Diversität trotzdem harmonisieren. Klingt leichter als es ist. Wertewelten, Umgangsformen und Ziele sind wie im normalen Leben auch im „Investoren-Leben“ natürlich sehr unterschiedlich. Ja, manchmal sogar inkompatibel. Besser also man kommt früher als später drauf, dass man sich mit den Gründern oder innerhalb des Investoren-Teams nicht wohlfühlt. Man setzt ja nicht nur sein meist hart verdientes und versteuertes Geld ein, sondern teilt sich mit diesen Personen für einige Zeit auch ein Unternehmen. Eine gute Vertrauensbasis zu den Co-Investoren ist daher durchaus genauso wichtig wie zu den Gründern.

### Totgesagte leben länger

Auf unser drittes Investment – das Start up Tec-Innovation (<http://de.tec-innovation.com/>) – sind wir beim Investor's Day im Rahmen des Pioneers Festivals 2015 gestoßen. Das Produkt hat uns sofort angesprochen. Aber auch die Präsentation der Gründer. Ruhig, sachlich, ohne Power Point-Präsentation, nur mit einem großen Bild der Idee im Hintergrund und mit dem ersten Prototypen am Fuß hat Markus Raffer den Walk Assistent vorgestellt, einen „intelligenten“ Schuh, der vor Hindernissen warnt. Durch Markus' schwere Sehbehinderung ist die Präsentation natürlich besonders authentisch rübergekommen. Kevin Pajestka, der Erfinder von Walk Assistent, hielt sich bewusst im Hintergrund, überzeugte dann aber im Gespräch am Präsentationstisch, weil er – obwohl Techniker – alle Fragen auch für Nicht-Techniker sehr verständlich erklären konnte. Mit einfachen Worten, ohne mit Fachvokabular imponieren zu wollen.

Weshalb ich das betone? Weil ich bei den rund 100 Pitches, die ich im letzten Jahr ge-

#### 1.000 FRAGEN AN DIE GRÜNDER – EINE AUSWAHL

- Was ist neu an dem, was Sie tun?
- Woher wissen Sie, dass derzeit Bedarf nach Ihrem Produkt besteht?
- Wie möchten Sie Geld verdienen?
- Wie viel Geld können Sie im Jahr einnehmen?
- Warum werden Sie sich gegen die Konkurrenz durchsetzen?
- Wie viele zahlende Kunden/Nutzer haben Sie bereits?
- Wie werden neue User auf Ihr Produkt aufmerksam?
- Welche Einwände werden Kunden/Nutzer gegen Ihr Produkt haben und welche Gegenargumente haben Sie parat?

sehen habe, mit vielen Fachwörter-Verliebten, mit Schnellrednerinnen und Schnellrednern und zu 90% mit wild beschriebenen Powerpoint-Charts konfrontiert wurde. Powerpoint all over: Ja, Totgesagte leben länger! Wer dachte, die jüngere Generation setzt auf das Präsentationsprogramm Prezi, auf Videos oder auf die Macht der eigenen Ausstrahlung, der irrt. Nicht nur Gründer in meiner Generation, also 45+, sondern auch die Generation Y scheinen nach wie vor ppt-Junkies zu sein. Ich seufze ein ehrliches: Leider! All die negativen Argumente von Experten zu Powerpoint-Präsentationen (ablenkend, unlesbar, meist nicht hirngerecht aufbereitet etc.) überzeugen nicht so sehr wie die positive Seite, eine gelernte Norm einzuhalten. Und die Start-ups können damit anscheinend bei den meisten Investoren punkten. Ich akzeptiere es, verstehe es aber eigentlich nicht.

Aber mit oder ohne Powerpoint: Das Interessanteste sind meist die Fragerunden nach den Pitches. Hier kann man als „Investor-Azubi“ von den „Investoren-Pros“ wirklich viel lernen. Und bekommt meist auch die authentischere Seite der Gründerinnen und Gründer mit. Wie gehen sie mit Fragen um, die sie nicht beantworten können? Wie reagieren sie, wenn sie auf Fehler oder schlechte Recherche hingewiesen werden? Wie tief haben sie ihre Ideen schon durchdacht? Wieviel ist Show und wieviel ist echte Leidenschaft?



DIE AUTORIN

**Karin Kreutzer** ist Inhaberin der PR-Agentur konzept pr und Geschäftsführerin der AUBMES Beteiligungsverwaltungs GmbH. AUBMES investiert in neue Geschäftsideen durch Bereitstellung von Kapital für die Gründungsphase oder für weitere Expansionen.