SCENE INSIGHT - Das ist die Startup-Szene in Stuttgart!

DE 5,80€ - AT 6,70€ - CH 8,90 SFr.

Startup Valley.news

06/2017

WE THINK GLOBAL

The Founder Magazine

Startup Valley.news

Deutschland € 5,80
Österreich € 6,70
Schweiz CHF 8,90
Luxemburg € 6,90

Felix Thönnessen

Die Rakete soll doch starten, oder?

Die alte Garde kann keine Digitalisierung

Diese rechtlichen Fallstricke sollte jeder Gründer kennen

10 Fragen zum INVEST-Zuschuss für Wagniskapital

Kooperationen zwischen Start-ups und Mittelstand

Kauf bei mir

Das schönste Elektroauto der Welt

10 Turbo Tipps um schneller zu werden

Wie Gründer mit Schlagfertigkeit punkten

DIE HÖHLE DER LÖWEN

Was können wir aus dem **Silicon Valley** lernen?

Wie Gründer mit Schlagfertigkeit punkten

Text: Gero Teufert

Techniken für schlagfertige Argumentation im Investorengespräch

Gründer haben oft nur wenige Minuten Zeit, um ihre Geschäftsidee vor Investoren zu präsentieren und sie zu überzeugen. Dabei müssen sie nicht nur auf alle möglichen Fragen vorbereitet sein, sondern auch klug und schlagfertig reagieren können. Denn Investoren haken am Ende der Präsentation gerne nach, um zu sehen, ob sich die Jungunternehmer auch wirklich umfassende Gedanken über ihre Geschäftsidee gemacht haben und nehmen sie in Sachen Zahlen, Umsatz und Margen nicht selten ganz schön in die Zange. Eine schlagfertige Argumentation hilft, einen guten Eindruck zu hinterlassen und kann entscheidend für den Erfolg bei den Investoren sein.

Gelassenheit ist Trumpf

Viele Gründer gehen mit einem hohen Druck in das Investorengespräch. Diese Einstellung beeinflusst das Gespräch und Ihre Argumentation ungünstig. Wenn Sie einen Vertrag mit einem Investor schließen, dann gehen Sie eine Bindung über eine sehr lange Zeit ein. Sie sollten sicherstellen, dass der Investor auch zu Ihnen passt und er auch die Leistungsbereitschaft hat, Sie mit seinem Fachwissen und mit seinem Netzwerk zu unterstützen. Ist das nicht der Fall, ist die Verbindung für Sie deutlich weniger wert. Halten Sie nach Investoren Ausschau, in deren „Sweet Spot" Sie mit Ihrer Geschäftsidee liegen. Sie werden wahrscheinlich einige Investoren-Gespräche führen müssen, bevor Sie den Passenden finden. Ihr Leitspruch sollte sein: „Ich will dich, aber ich brauche dich nicht." Mit dieser Einstellung schaffen Sie sich selbst mehr Luft und Ruhe für das Gespräch und Sie wirken insgesamt souveräner und gelassener im Auftritt.

Ausstrahlung und Begeisterung

Bei der Entscheidung eines Investors spielt das Bauchgefühl eine große Rolle. Neben allen Zahlen, Daten und Fakten möchte er vor allem auch spüren, dass Sie den sogenannten „Gründerspirit" haben. Lassen Sie die Investoren spüren, dass Sie mit voller Begeisterung hinter Ihrer Gründungsidee stehen, dass Sie daran glauben und bereit sind, mit

Foto: Fotolia.com - © kanzefar

voller Einsatzkraft daran zu arbeiten. Unter Stress neigen wir dazu, zurückhaltender und verhaltener aufzutreten. Selbst wenn Sie ein eher introvertierter Mensch sind, sollten Sie Ihren Zuhörern zeigen, dass in Ihnen ein Feuer brennt. Denn nur so kann der Funke überspringen. Emotionslos herunter gebetete Präsentationen sind daher ein No-Go.

Kritische Fragen vorbereiten

Viele Gründer arbeiten lange daran, eine gute Präsentation vorzulegen, wenn es dann aber zur Fragenrunde danach kommt, scheitern viele. Seien Sie sich bewusst: Der Investor interessiert sich nicht primär für Ihre Gründungsidee, sondern dafür, wie er mit einer Beteiligung bei Ihnen Geld verdienen kann. Die Fragen gehen daher in die Richtung Markt/Wettbewerb, Produkt, Finanzierung, Vertrieb/Marketing, mit dem Fokus: Wird das Unternehmen Erfolg haben? Sie sollten sich auf diese Fragen ebenso sorgfältig vorbereiten, wie auf Ihre Unternehmenspräsentation. Schlagfertige Antworten entstehen hier aus einer sorgfältigen Vorbereitung.

Wie würden Sie auf folgende Fragen antworten?

- Woher wissen Sie, dass derzeit Bedarf für Ihr Produkt besteht?
- Warum hat noch kein anderer die Idee umgesetzt?
- Was kostet die Akquisition neuer Kunden?
- Welche Distributions-Taktik haben Sie?
- Welche Einwände werden Nutzer gegen Ihr Produkt haben und welche Gegenargumente haben Sie parat?
- Welche Meilensteine können Sie mit dieser Finanzierungsrunde erreichen?
- Wann planen Sie profitabel zu sein?

Gegenargumente vorweg nennen und ausräumen

Besonders kritische Punkte können Sie schon in der Präsentation ansprechen und Bedenken ausräumen. Das wirkt professioneller, als wenn der Investor das Gefühl hat, er legt den Finger in die Wunde und Sie antworten nur unzureichend. Ihre Formulierung könnte dann so lauten: „(Einwand) Vielleicht haben Sie jetzt den Eindruck: 'die tun zu wenig für den Vertrieb!'. (Ausräumen) Ich versichere Ihnen, das Gegenteil ist der Fall. Unsere bisherigen Maßnahmen führten zu einem Umsatz von x Euro und unsere weiteren Pläne sind…"

Den kritischen Aspekt zum Vorteil verwandeln

Vielfach lässt sich eine Kritik, die sich gegen Sie richtet, in einen Vorteil verwandeln. Verwenden Sie dafür in der Antwort die Formulierung „Gerade, weil"

oder „Genau deswegen". Hier ein paar Beispiele:

- „Sie denken zu klein." – „Gerade, weil wir jetzt ein kleines Unternehmen aufbauen, haben wir eine solide Basis, um später zu wachsen."
- „Sie investieren zu wenig ins Marketing." – „Genau deswegen wollen wir mit einem Investor zusammenarbeiten, damit wir diese Lücke schließen können."

Höhere Ziele nennen

Als Gründer müssen Sie ständig Entscheidungen treffen, und irgendwo kneift es immer. Vielen Kritikpunkten lässt sich daher ein höheres Ziel gegenüberstellen, das Sie als wichtigeren Punkt herausstellen. Benutzen Sie dafür die Formulierung „Es geht uns/mir darum…"

- „Sie haben noch keinen vernünftigen Vertrieb." – „Es geht uns darum, zunächst einmal eine skalierbare Produktion aufzubauen, damit wir später mit hoher Schlagzahl an den Markt treten können."

Gero Teufert

Gero Teufert ist Autor, Speaker und Management-Trainer für Charisma, Schlagfertigkeit und Rhetorik. Als Account Manager und Management Consultant war er für große internationale Konzerne tätig. Heute gibt er sein Wissen auch im Rahmen seiner Lehraufträge an mehreren deutschen Hochschulen weiter. http://gero-teufert.com