



# ICT ENTREPRENEUR



*“One becomes an entrepreneur  
not by birth but by education  
as well as by experience”*

*Volkmann 2004*



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

# Modul 8-Pitching und Gewinnung von Investoren

## Ziele und Aufgaben:

Verstehen Sie die Bedeutung des Pitching  
Lernen Sie die Fähigkeiten des Sprechens in der Öffentlichkeit  
Lernen Sie die Struktur eines erfolgreichen Pitches  
Lernen Sie Ihre Botschaft effektiv zu kommunizieren

## Einführung:

Richtlinien für den perfekten Pitch  
Gruppenübungen  
Mock Pitches

# Modul 8-Pitching and Gewinnung von Investoren

## Key Contents:

- Was ist ein pitch
- Pitch Struktur
- Sprache
- Körpersprache und Stimme
- PowerPoint/Keynote Rules

# Modul 8-Pitching and Gewinnung von Investoren

## Key Contents (cont):

- Mini pitches & Attention grabbers
- Umgang mit Fragen
- Troubleshooting
- Pitching für Investoren
- Gewinnung von Investoren

# Modul 8-Pitching and Gewinnung von Investoren

## Was ist ein Pitch?

• *Ein Pitch ist eine Geschichte oder eine Kommunikation von Nachrichten zwischen zwei Parteien, mit dem Hauptziel des Verkaufs, der Beeinflussung, der Erziehung oder der Unterrichtung.*

• Was sind die Kriterien eines guten Pitches?

• Was sind die Fähigkeiten eines guten Pitchers?

• Stellt eine Fertigkeit oder ein Talent vor?

Die besten Pitcher sind diejenigen, die ihre Kunst durch die regelmäßige Praxis beherrschen

# Modul 8-Pitching and Gewinnung von Investoren

## Pitch Struktur:

- Ziel Ihrer Präsentation kennen
- Schlüsselpunkte und Schlüsselmeldungen
- Struktur: Intro, Hauptinhalt, Schlussfolgerung
- Die Story kennen

# Modul 8-Pitching and Gewinnung von Investoren

Sprache:

- Nicht jeder ist ein Wissenschaftler / Ingenieur
- „Don't waffle“
- Investorensprache
- Rule of three
- Merke den Anfang und das Ende

# Modul 8-Pitching and Gewinnung von Investoren

## Body Language & Voice Tone:

- The power of pauses
- Eye Contact (large or small groups of people)
- Using props
- Confident but not arrogant
- Intonation/emphasis
- Umiming and erring

# Modul 8-Pitching and Gewinnung von Investoren

## PowerPoint/KeyNote Rules:

- Schriftart: Sans-serif, etc.
- Bold and underline zur Betonung. Vermeide *italics*
- NICHT SCHREIEN!
- Schriftgröße: Titles = 44 pt    Main body text = 28 pt – 34 pt
- Bullets: nicht weniger als 24 pt
- Anzahl der Bullets: 3 erscheinen am effektivsten (rule of three)

# Modul 8-Pitching and Gewinnung von Investoren

## PowerPoint/KeyNote Rules (cont):

6 x 6 Regel - bis zu 6 Worte pro Zeile und 6 Zeilen pro Folie

Überprüfen Sie Ihre Rechtschreibung und Formatierung zweimal

Bilder: Stellen Sie sicher, wenn Sie ein Bild größer oder kleiner machen, dass Sie es in Größe skalieren

Animation: Verwenden Sie nicht zu viel davon, es sei denn, Sie müssen wirklich etwas betonen

Wenn keine Animationen, dann verwenden Sie eine PDF-Version der Präsentation

## Module 8-Pitching and finding investors

Mini Pitches & Attention Grabbers: Condensieren Sie Ihre Message:

- Elevator pitch
- Hollywood headline

Elevator pitches and Hollywood headlines sind Tools, die es Menschen ermöglichen kurz und knapp ihre Idee zu kommunizieren oder zu platzieren

## Module 8-Pitching and finding investors

### Umgang mit Fragen: Vorbereitungen:

- Seien Sie vorbereitet (tun Sie Ihre Forschung, üben Sie Antworten auf mögliche Fragen)
- Kennen Sie Ihre Investoren / Publikum
- Wissen, was Ihr Publikum hören will
- Nicht verteidigen
- Unterbrechen Sie nicht die Person die spricht

# Modul 8-Pitching und Gewinnung von Investoren

## Troubleshooting:

What could go wrong, will go wrong

- Barriers to effective listening
- Need to engage the audience

## Pitching vor Investoren:

- Kennen Sie das Publikum und die Sprache Ihres Publikums
- Pitch deck

## Modul 8-Pitching und Gewinnung von Investoren

### Wie finden Sie Inverstoren:

- Reputable Quellen von Finanzierungsgruppen i.e. Angels, VCs, etc.
- Start von Wettbewerben, die von Investoren besucht werden

### Kriterien für die Suche nach geeigneten Investoren

- Soll ich jeden akzeptieren, der bereit ist, mir Geld zu geben?
- Netzwerk vs Capital: Was ist das wichtigste Merkmal?
- Wettbewerbsvorteil durch Investorenpartnerschaften schaffen
- "Making the first contact"

# Modul 8-Pitching und Gewinnung von Investoren

Videos & Group Exercises:

One minute pitch: <https://www.youtube.com/watch?v=i6O98o2FRHw>

30 second elevator pitch: [https://www.youtube.com/watch?v=5\\_wc7agBSZA](https://www.youtube.com/watch?v=5_wc7agBSZA)

Complete pitch: <https://www.youtube.com/watch?v=XSk3xO2-3rE>

## EINZELÜBUNG: PITCHING TIME!

Die Teilnehmer sollten ein bestimmtes Produkt / eine Dienstleistung präsentieren und dann bereiten sie ihren Pitch innerhalb von 10 'vorbereiten und präsentieren ihn innerhalb 1' vor dem Publikum.

Gesamtdauer für diese Übung: 60 '.

Jedem Teilnehmer soll Rückmeldung über die wichtigsten Dimensionen gegeben werden (Körpersprache, Begeisterung, Fachwissen, wie gut sie vorbereitet sind, Leichtigkeit in der Präsentation usw.)

