



Start-ups

Was macht eigentlich einen guten Pitch aus?

Es ist der Moment der Wahrheit für ein Start-up: Der Pitch. Dabei versucht man in kurzer Zeit, jemanden von der eigenen Idee zu überzeugen.

Wer das schafft, kann Investoren, neue Kunden oder andere Unterstützer für sein Unternehmen gewinnen. Es ist eine spannende Situation, die in den letzten Jahren durch Shows wie "2 Minuten 2 Millionen" auf Puls4 auch das Fernsehen für sich entdeckt hat.

Wer einmal live erleben will, wie sich ausgewählte Start-ups der Öffentlichkeit und einer Jury präsentieren, kann das bei **der Pitch Night am kommenden Donnerstag ab 18 Uhr im Wiener Start-up-Hub [WeXelerate](#)** tun.

Aber was macht eine gelungene Unternehmens-Präsentation aus? Das haben wir **Markus Raunig** gefragt. Er ist Managing Director der Plattform AustrianStartups und einer der Juroren bei der Pitch Night.

Was macht für dich einen guten Pitch aus?

Markus Raunig: Die besten Pitches sind prägnant, authentisch und ein bisschen außergewöhnlich - dann bleibt man definitiv in Erinnerung.

*Welche Fehler passieren Jungunternehmer*innen deiner Erfahrung nach bei Pitches am häufigsten?*

Raunig: Viele schaffen es nicht, die Kernessenz des Produkts oder der Dienstleistung wirklich auf den Punkt zu bringen. Da kommen viele Buzzwords und große Visionen, aber am Ende haben die wenigsten verstanden, worum es wirklich geht.

Hast du Tipps, die sich jede und jeder für einen Pitch merken sollte?

Raunig: Erstens: Am besten man probt den Pitch einmal vor einem Bekannten, der das Unternehmen noch nicht kennt. Wenn dieser danach einem dritten ohne Probleme erklären kann, was das Unternehmen macht, dann ist man auf einem guten Weg. Zweitens: So gut wie jede Start-up-Idee gibt es schon. Umso wichtiger ist es, ganz klar zu argumentieren, warum gerade dieses Team (etwa durch einen persönlichen Bezug zum Thema, eine spezielle Erfahrung oder Expertise) genau jetzt (z.B. durch neue Technologien oder Trends, die es davor noch nicht gegeben hat) erfolgreich sein wird. Drittens: Menschen sind verschieden. Gute Pitches auch. Deshalb ist es wichtig, sein Publikum zu kennen und den Pitch auch stark darauf auszurichten. Ein Pitch vor Investoren sollte einen ganz anderen Fokus haben, als einer vor potenziellen Kunden.

Siehst du bei Unternehmens-Pitches in letzter Zeit gewisse Trends?

Raunig: Ich habe das Gefühl, dass sie zunehmend kürzer werden und viele Themen dann erst in einer anschließenden Fragerunde behandelt werden. Das ist interaktiver und zeigt dann auch oft wie das Team zusammenspielt.

Was kann man tun, wenn man sich Fähigkeiten in diesem Bereich aneignen will?

Raunig: Übung macht den Meister. Also am besten einfach vielen Leuten vom eigenen Unternehmen erzählen und fragen, was sie davon halten.

Welcher war beste Pitch, der dir in Erinnerung ist? Und welcher der schlechteste?

Raunig: Der beste war von Katharina Unger von **Livin Farms**. Der war so gut, dass das halbe Publikum danach überzeugt war, dass wir eines Tages Insekten essen werden. Der schlechteste war wohl mein eigener erster Pitch bei meinem Start-up damals - man lernt Gott sei dank schnell.



Andreas Terler ist schon gespannt, was die Start-ups bei der Pitch Night zu bieten haben. Auf Twitter unter [@andreasterler](https://twitter.com/andreasterler)