

# Proben für den Ernstfall

Wer gründen will, braucht Geld. Bei der IHK-Veranstaltung „Pitch Me!“ bekommen junge Unternehmer wertvolle Tipps, wie sie Investoren von ihrer Geschäftsidee überzeugen können » **Von Melina Hanisch**

**E**ine Fachjury und das Publikum in nur fünf Minuten von seiner Geschäftsidee überzeugen – darum ging es bei der siebten Ausgabe der Veranstaltungsreihe „Pitch Me!“, die im Rahmen des Businessplan-Wettbewerbs Berlin-Brandenburg (BPW) Anfang März in der IHK Berlin stattfand. Mit dabei waren vier Teams aus unterschiedlichen Branchen, die am Anfang ihres Unternehmerlebens stehen. Zur Vorbereitung auf künftige Investoren pitches konnten sie in lockerer Atmosphäre für den Ernstfall proben und sich umfangreiches Feedback der Fachjury einholen.

## Von Limonade bis Medizin

Der Abend startete zunächst mit einem ernststen Thema: Der Mediziner Hans-Åke Fabricius präsentierte eine neue Methode, um Metastasen bei Krebspatienten vorzubeugen. Für sein Unternehmen

Cell Receptor sucht er daher Mittel, um die notwendige klinische Studie finanzieren zu können.

Den einzigen englischsprachigen Pitch lieferte Nora Baum von Pina Patterly ab. Sie stellte ein Projekt vor, bei dem mithilfe von Augmented Reality

ty Schnittmuster auf den Stoff projiziert werden sollen, um Hobbynäher das Leben leichter zu machen. An eine ganz andere Zielgruppe richtet sich Bernd Thöne mit flowpilot: Eine neu entwickelte Software soll kleine und mittelgroße Unternehmen vor Liquiditätsschwierigkeiten bewahren. Flüssig bleiben wollen auch Alexandros Krull und Hans Jochens: Mit Disco-Limo, einer koffeinhaltigen Bio-Zitronenlimonade, wollen sie den Getränkemarkt bereichern.

## Wertvolle Tipps von den Experten

So vielseitig, wie die Pitcher waren, fiel auch das Feedback der Fachjury aus. Körpersprachecoach Arvid Nienhaus empfahl den Teilnehmern, den Raum auf der Bühne auszunutzen und durch schweifende Blicke alle Zuhörer anzusprechen. Außerdem könnten gezielt eingesetzte Pausen wichtigen Aussagen noch mehr Wirkung verleihen.

”  
*Startet mit einer Frage an das Publikum, um die Leute abzuholen, und erklärt euer Produkt mithilfe einer Geschichte.*

“

**BARBARA BOSCH**

Präsentationscoach und Jury-Mitglied bei der Pitch Me!-Veranstaltung



Die Jury mit Gewinnerin Nora Baum (M.): Arvid Nienhaus, Julia Lazaro, Arnas Bräutigam und Barbara Bosch (v. l.)

FOTO: IHK BERLIN

Um die Wirkung auf die Zuhörer ging es auch Präsentationscoach Barbara Bosch. „Startet mit einer Frage an das Publikum, um die Leute abzuholen, und erklärt euer Produkt mithilfe einer Geschichte und mit Bildern.“

Feedback zu den inhaltlichen Details gaben Arnas Bräutigam von der Berliner Sparkasse und Julia Lazaro aus dem Start-up Team der IHK Berlin. „Der Finanzierungsbedarf und die nächsten Meilensteine müssen klar dargestellt werden“, so Bräutigam. Das Produkt selbst sowie das Geschäftsmodell sollten außerdem laut Lazaro klar und präzise präsentiert werden. „Die Kunst des Pitchens besteht darin, alle wichtigen Informationen so zu kommunizieren, dass sie auf Anhieb verständlich sind und das Interesse der Investoren wecken.“

Von den vier Pitches überzeugte Nora Baum Jury wie Publikum am meisten. Als Gewinner des Abends dürfen sie und ihr Team sich über Tickets für die Start-up Safari Berlin am 8. und 9. Mai freuen. Übrigens: Wer Lust bekommen hat, selbst dabei zu sein: Die nächste Pitch Me!-Ausgabe findet bereits am 15. Mai statt. Mehr Informationen zur Teilnahme unter: [www.ihk-berlin.de/pitchme](http://www.ihk-berlin.de/pitchme)

**INFO**

**Was in einen Pitch gehört**

*Team (Kompetenzen abdecken)*

*Problem (Ausgangssituation)*

*Lösung / Produkt / Technologie (Idee / Kundennutzen)*

*Markt und Markteintritt (Größe der Zielgruppe und Monetarisierungspotenzial)*

*Wettbewerb und Alleinstellungsmerkmal*

*Geschäftsmodell (Wie werden Umsätze generiert?)*

*Bisherige Traction (Fakten, die das Potenzial der Lösung belegen, wie z.B. Nutzerzahlen, Umfrageergebnisse usw.)*

*Finanzierungsplanung und Call to Action*

**ILA BERLIN 2018**

**Mit frischem Image und Aerospace-Kompetenz**

Ein neues Image soll in diesem Jahr die ILA Berlin prägen. Wenn vom 25. bis 29. April auf dem Berlin ExpoCenter Airport in Schönefeld Spitzentechnologie aus allen Geschäftsfeldern der Aerospace-Industrie präsentiert wird, geht es um „Innovation and Leadership in Ae-



Leistungsschau der Luftfahrtbranche: die ILA Berlin auf dem Messegelände in Schönefeld

rospace“, so der Untertitel der ILA.

Die gastgebende Hauptstadtregion, die zur Spitzengruppe der deutschen zivilen Aerospace-Kompetenzzentren zählt, wird mit zwei Gemeinschaftsständen in Halle 3 und Halle 6 zu den Themen Innovation und Zulieferer vertreten sein. Mit dabei sind Unternehmen und Wissenschaftseinrichtungen wie die Astro- und Feinwerktechnik Adlershof GmbH, Rolls-Royce, die PTScientists GmbH und die TU Berlin. Leuchtturmprojekte zum Thema emissionsarme Antriebe in der Luftfahrt tragen dazu bei, die Hauptstadtregion im Bereich Luft- und Raumfahrt angemessen zu präsentieren.

Die Gemeinschaftsstände werden von Berlin Partner und der Wirtschaftsförderung Brandenburg sowie dem regionalen Branchenverband Berlin-Brandenburg Aerospace Allianz organisiert. Außerdem gibt es die Möglichkeit, bereits im Vorfeld B2B-Kontakte zu verabreden. Kontakt: [Juliane.Haupt@berlin-partner.de](mailto:Juliane.Haupt@berlin-partner.de) < BW

**NEXXT-DAY 2018**

**Nachfolge im Fokus**

In den nächsten vier Jahren stehen deutschlandweit 150.000 Unternehmensnachfolgen an. Schon heute sind 39 Prozent aller deutschen Führungskräfte älter als 55 Jahre. Ein erfolgreicher Generationenwechsel ist somit die größte Herausforderung für Familienunternehmen. Sie kann nur gelingen, wenn man sich mit möglichen Stolperfallen rechtzeitig auseinandersetzt. Ein Nachfolgefahrrplan sollte auf allen Seiten rechtliche, steuerliche, betriebswirtschaftliche und persönliche Fra-

gen klären, um das Spannungsfeld der Interessen von Inhaber, Nachfolger und Unternehmen zu lösen.

Der nexxt-day der IHK am 16. April informiert aus erster Hand über die Aspekte der Unternehmensübergabe. Experten berichten von vermeidbaren Fehlern und gelungenen Unternehmensnachfolgen. Im Anschluss gibt es die Möglichkeit, sich an den Ständen der Kooperationspartner und Aussteller weitergehend zu informieren. Infos: [www.ihk-berlin.de/nexxt-day](http://www.ihk-berlin.de/nexxt-day) < BEAU

FOTO: PANARCO IMAGES/SCHOENING