

Master Programs in Artificial Intelligence for Careers in EU (MAI4CAREU)

# MAI 622: AI Entrepreneurship



MAI 622: AI-Unternehmertum - Modul 4

# Mittelbeschaffung und Pitching



# Modul 4 Inhalt



- Mittelbeschaffung: Wichtige Terminologie und Konzepte
- Ihre Idee anpreisen

# Planung



## **Wochen 12, 13:**

- 2 90-minütige Vorträge
- 2 60-minütige Gebote

# Lernziele



Nach der Teilnahme an diesem Modul, dem Studium der Fallstudien und der Leseaufgaben sowie dem Ansehen der vorgeschlagenen Videos sollten Sie in der Lage sein:

- Beschreiben und erklären Sie die verschiedenen Arten der Finanzierung eines neuen Unternehmens.
- Verstehen Sie die Terminologie der Finanzierung und der Finanzierungsreihen.
- Finanzierungsquellen für Ihr Startup zu identifizieren. den Zweck, die Struktur und den Inhalt einer Präsentation beschreiben, um eine Finanzierung für Ihre Idee/Ihr Unternehmen zu finden.
- Eine überzeugende Präsentation der eigenen Idee/des eigenen Unternehmens für potenzielle Investoren vorbereiten und halten.

Modul 4: Mittelbeschaffung und Pitching

# Abschnitt 1: Mittelbeschaffung





# Leseliste



- How to fund a startup? by Paul Graham, Y Combinator
  - <http://paulgraham.com/startupfunding.html>
- How to raise money? by Paul Graham, Y Combinator.
  - <http://paulgraham.com/fr.html>
- Fundraising at Y Combinator's Startup School.
  - <https://www.ycombinator.com/library>
- 10 Terms You Must Know Before Raising Startup Capital by J. Colao, Forbes, 2013.
  - <https://www.forbes.com/sites/jjcolao/2013/10/14/10-terms-you-must-know-before-raising-startup-capital/#21c123d46d6e>
- The different types of funding for new entrepreneurs by Shelley Pasqual, Startup Guide.
  - <https://startupguide.com/different-types-of-business-funding>
- How to raise venture capital: Valuating your company by Ryan Allis, Startup Guide.
  - <https://startupguide.com/how-to-raise-venture-capital-valuating-your-company>
- How to raise venture capital: Bootstrapping and beyond by Ryan Allis, Startup Guide.
  - <https://startupguide.com/how-to-raise-venture-capital-bootstrapping>
- 4 reasons why your startup should not raise capital by Eran Laniado, VentureBeat, 2013.
  - <https://venturebeat.com/2013/07/05/dont-raise-money/>



# Online-Videos und -Kurse



- **Fundraising** by Sam Altman, *Startup Playbook*  
<https://playbook.samaltman.com/#fundraising>
- **Modern Startup Financing** byCarolynn Levy, Y Combinator (2019).  
<https://www.startupschool.org/videos/79>
- **Fundraising fundamentals** by Geoff Ralston, Y Combinator (2018).  
<https://youtu.be/gcevHkNGrWQ>
- **The Why and How of Angel Investing** by Sam Altman, Y  
Combinator (2018)  
<https://www.startupschool.org/videos/31>
- **How to Talk to Investors** by Tyler Bosmeny, Y Combinator Partners  
<https://youtu.be/SHAh6WKBgiE>
- **Fundraising and Meeting with Investors** with Aaron Harris, Y  
Combinator.  
<https://blog.ycombinator.com/aaron-harris-on-fundraising-and-meeting-with-investors/>
- **Fundamentals of Entrepreneurial Finance: What Every Entrepreneur  
Should Know** with Bill Aulet on edX  
<https://www.edx.org/course/fundamentals-of-entrepreneurial-finance-what-every-entrepreneur-should-know>



- **Startup:** Eine allgemein akzeptierte Definition besagt, dass es sich um ein Unternehmen handelt, das sich in der Früh- oder Wachstumsphase befindet, in der Regel weniger als drei Jahre alt ist und (wenn nicht bereits) rentabel wird.
- **Lean Startup:** eine Methode zur schnellen und kostengünstigen Validierung eines Geschäftskonzepts bei der Gründung eines neuen Unternehmens oder der Einführung eines neuen Produkts.
- **Forschungs-Spin-off:** ein Unternehmen, das a) eine Kapitalbeteiligung von einer Nationalbibliothek oder einer Universität hat; b) eine Technologie von einem öffentlichen Forschungsinstitut oder einer Universität lizenziert; c) einen Mitarbeiter einer Universität oder des öffentlichen Sektors als Gründer hat, oder d) direkt von einer öffentlichen Forschungseinrichtung gegründet wurde.
- **Universitäts-Spin-Off** (oder Spin-Out): Unternehmen, die technologische Erfindungen aus der Universitätsforschung umsetzen, die sonst wahrscheinlich ungenutzt bleiben würden - eine Unterkategorie von Forschungs-Spin-Offs.
- **Scale-up:** bezieht sich auf ein Unternehmen, das sein Produkt bereits auf einem Markt validiert hat und wirtschaftlich nachhaltig ist.
- **Einhorn:** Ein Unternehmen, oft im Technologie- oder Softwaresektor, das mehr als 1 Milliarde US-Dollar wert ist.

- **MVP (Minimum Viable Product):** Eine Technik, bei der eine Basisversion eines neuen Produkts entwickelt wird, die die ersten Nutzer zufrieden stellen soll. Das Produkt wird dann erst nach Berücksichtigung des Feedbacks der ersten Nutzer mit weiteren Funktionen ausgestattet.
- **Pivot:** Wenn ein Unternehmen schnell die Richtung ändert, nachdem es zuvor ein anderes Marktsegment anvisiert hat.
- **Pitch Deck:** eine Kurzversion eines Geschäftsplans, die potenziellen Investoren die wichtigsten Zahlen präsentiert, um sie zu überzeugen.

- **Accelerator:** Eine Organisation oder ein Programm, das Beratung, Mentoring und Ressourcen anbietet, um das Wachstum kleiner Unternehmen zu fördern.
- **Inkubator:** Eine Organisation, die junge Unternehmen in den ersten Monaten oder Jahren fördert, in der Regel im Austausch gegen Eigenkapital. Ein Inkubator unterscheidet sich von einem Accelerator dadurch, dass er Start-ups in ihren frühen Entwicklungsphasen unterstützt.

# Verwandte Terminologie

- **Angel-Investition:** findet in der Regel statt, wenn sich ein Start-up in der Anfangsphase befindet; ein Investor oder "Business Angel" stellt Start-ups Start- oder Wachstumskapital für eine Beteiligung an dem Unternehmen zur Verfügung.
- **VC (Risikokapital/Venture Capitalist):** Risikokapital ist eine Finanzierung, die von Firmen für kleine, risikoreiche Startup-Unternehmen mit großem Wachstumspotenzial im Gegenzug für Eigenkapital bereitgestellt wird. Investoren, die für Risikokapitalfirmen arbeiten und in bestimmte Unternehmen investieren, werden in der Regel VCs genannt.
- **Bootstrapping:** Selbstfinanzierung durch persönliche Ressourcen wie Freunde und Familie, um Geld zu beschaffen.  
Seed-Finanzierung: Die erste Runde kleinerer Frühphaseninvestitionen von Familienmitgliedern, Freunden, Banken oder einem Investor.
- **Überbrückungsdarlehen:** Ein Darlehen, das für einen kurzfristigen Zeitraum, in der Regel zwischen zwei Wochen und drei Jahren, aufgenommen wird, bis eine langfristige Finanzierung vereinbart werden kann. Wird auch als Swing Loan bezeichnet.
- **Term Sheet/Absichtserklärung:** Das Dokument zwischen einem Investor und einem Start-up-Unternehmen, das die grundlegenden Bedingungen für die Finanzierung enthält und in der Regel nicht bindend ist. Sobald eine Einigung zwischen den beteiligten Parteien erzielt wurde, wird ein verbindlicher Vertrag auf der Grundlage des Term Sheets erstellt.
- **Burn Rate:** Wie schnell Sie Ihr Geld ausgeben. Alternativ auch als "Run Rate" bezeichnet.  
Unverfallbarkeit: Ein Prozess, bei dem ein Recht auf eine gegenwärtige oder zukünftige Zahlung, Leistung oder einen Vermögenswert übertragen oder erworben wird.
- **Ausstieg:** Gründer entwickeln manchmal vor oder während ihrer unternehmerischen Reise eine Exit-Strategie. Ein Exit ist eine Möglichkeit, das Eigentum an Ihrem Unternehmen auf ein anderes Unternehmen zu übertragen und Ihre Investoren zu entschädigen.

# Die Rolle von Risikokapital

“VC funding-early investments in high-risk, high-potential companies -barely existed before the 1970s.

Inventors and innovators during the first two Industrial Revolutions had to rely on a thin patchwork of financing mechanisms to get their products off the ground, usually via personal wealth, family members, rich patrons, or bank loans. None of these have incentive structures built for the high-risk, high-reward game of funding transformative innovation.

That dearth of innovation financing meant many good ideas likely never got off the ground, and successful implementation of the GPTS scaled far more slowly.”

Source: Kai-Fu Lee (2018) “AI Super-Powers”

# Die Rolle von Risikokapital

VC-Finanzierung - frühe Investitionen in risikoreiche Unternehmen mit großem Potenzial - gab es vor den 1970er Jahren kaum. Erfinder und Innovatoren während der ersten beiden industriellen Revolutionen mussten sich auf einen dünnen Flickenteppich von Finanzierungsmechanismen verlassen, um ihre Produkte auf den Weg zu bringen, in der Regel über persönliches Vermögen, Familienmitglieder, reiche Mäzene oder Bankkredite. Keiner dieser Mechanismen bietet Anreize für das risikoreiche und lohnende Spiel der Finanzierung umwälzender Innovationen. Dieser Mangel an Innovationsfinanzierung hat dazu geführt, dass viele gute Ideen wahrscheinlich nie verwirklicht wurden und sich die erfolgreiche Umsetzung des GPTS viel langsamer verbreitete.

Quelle: Kai-Fu Lee (2018) "AI Super-Powers



# Die Rolle von Risikokapital

“Today, VC funding is a well-oiled machine dedicated to the creation and commercialization of new technology.

In 2017, global venture funding set a new record with \$148 billion invested, egged on by the creation of Softbank’s \$100 billion "vision fund; which will be disbursed in the coming years.

That same year, global VC funding for A startups leaped to **\$15.2 billion**, a 141 percent increase over 2016. That money relentlessly seeks out ways to wring every dollar of productivity out of a General-Purpose Technology like artificial intelligence, with a particular fondness for moonshot ideas that could disrupt and recreate an entire industry.

Over the coming decade, voracious VCs will drive the rapid application of the technology and the iteration of business models, leaving no stone unturned in exploring everything that AI can do.”

Source: Kai-Fu Lee (2018) “AI Super-Powers”

# Die Rolle von Risikokapital

Heute ist die VC-Finanzierung eine gut geölte Maschine, die sich der Entwicklung und Kommerzialisierung neuer Technologien widmet.

Im Jahr 2017 erreichte die weltweite Risikokapitalfinanzierung mit 148 Mrd. USD einen neuen Rekord, angefeuert durch die Einrichtung des 100 Mrd. USD schweren "Vision Fund" von Softbank, der in den kommenden Jahren ausgezahlt wird.

Im selben Jahr stiegen die weltweiten VC-Finanzierungen für A-Startups auf 15,2 Mrd. USD, ein Anstieg um 141 % gegenüber 2016. Dieses Geld sucht unermüdlich nach Möglichkeiten, jeden Dollar an Produktivität aus einer Allzwecktechnologie wie der künstlichen Intelligenz herauszuholen, mit einer besonderen Vorliebe für "Moonshot"-Ideen, die eine ganze Branche umwälzen und neu gestalten könnten.

Im kommenden Jahrzehnt werden gierige VCs die rasche Anwendung der Technologie und die Entwicklung von Geschäftsmodellen vorantreiben und alles erforschen, was KI leisten kann.

Quelle: Kai-Fu Lee (2018) "AI Super-Powers"

# 10 Begriffe, die Sie vor der Beschaffung von Startkapital kennen müssen

- Pre-money vs. Post-money-Bewertung
- Wandelschuldverschreibungen (Convertible Notes)
- Capped Notes vs. Uncapped Notes
- Vorzugsaktien
- Liquidationsvorzüge
- Partizipierende Vorzugsaktien vs. nicht partizipierende Vorzugsaktien
- Pro-rata-Rechte
- Optionspool
- Vorstandskontrolle
- Unverfallbarkeit



# Verschiedene Arten der Finanzierung für Existenzgründer

- Bootstrapping
- Angel-Investitionen
- Risikokapital (VC)
- Banken
- Seed-Investitionen

Source: Shelley Pasqual (2018) <https://startupguide.com/different-types-of-business-funding>

# Wie beschafft man Geld?

- Fundraising ist schwierig
- Sammeln Sie kein Geld, wenn Sie es nicht wollen und es Sie nicht will
- Sei im Fundraising-Modus oder nicht
- Machen Sie sich mit Investoren bekannt
- Hören Sie nein, bis Sie ja hören.
- Suchen Sie zuerst in der Breite, gewichtet nach dem erwarteten Wert Wissen, wo man steht
- Erhalten Sie die erste Zusage
- Schließen Sie zugesagte Gelder ab
- Vermeiden Sie Investoren, die nicht "führend" sind  
Mehrere Pläne haben
- Unterschätzen Sie, wie viel Sie wollen
- Seien Sie profitabel, wenn Sie können
- Nicht für die Bewertung optimieren
- Ja/Nein vor der Bewertung
- Vorsicht vor "bewertungsempfindlichen" Investoren
- Angebote gierig annehmen  
Verkaufen Sie in Phase 2 nicht mehr als 25%
- Eine Person sollte sich um das Fundraising kümmern
- Sie brauchen eine Zusammenfassung und (vielleicht) ein Deck
- Beenden Sie das Fundraising, wenn es nicht mehr funktioniert
- Werden Sie nicht süchtig nach Fundraising
- Sammeln Sie nicht zu viel
- Seien Sie net
- Das nächste Mal wird die Messlatte höher liegen  
Machen Sie die Dinge nicht kompliziert

Source: Paul Graham, Y Combinator (2013) <http://paulgraham.com/fr.html>



# Video- Zuweisungen



## Sehen Sie sich die folgenden Videos an und diskutieren Sie darüber:

- Fundraising Fundamentals, Geoff Ralston (2018) Y Combinator
  - <https://www.youtube.com/watch?v=gcevHkNGrWQ>
- The Why and How of Angel Investing, Sam Altaman (2018) Y Combinator
  - <https://www.ycombinator.com/library/8A-the-why-and-how-of-angel-investing-is-2018>
- Fundraising and Meeting with Investors, Aaron Harris (2019) Y Combinator
  - <https://www.ycombinator.com/blog/aaron-harris-on-fundraising-and-meeting-with-investors/>
- Modern Startup Funding,Carolynn Levy
- (2019) Y Combinator
  - <https://www.ycombinator.com/library/8F-modern-startup-funding-sus-2019>
- Understanding SAFEs and Priced Equity Rounds, Kirsty Nathoo, Y Startup School
  - <https://www.ycombinator.com/library/6m-understanding-safes-and-priced-equity-rounds>





# Lesenaufgabe



Lesen Sie den folgenden Blog-Beitrag und sehen Sie sich die Finanzierungsdokumente an, die für den SAFE-Finanzierungsansatz (Simple Agreement for Future Equity) entwickelt wurden.

Fundraising-Vorlagen: Sichere Finanzierungsdokumente

<https://www.ycombinator.com/library/6z-fundraising-templates-safe-financing-documents>



# Lesenaufgabe



Lesen Sie den Blogbeitrag von Bill Aulet "The Basics of Finance" und gehen Sie die darin analysierten Schlüsselkonzepte durch:

<https://www.d-eship.com/articles/featured/chapter-2-the-basics-of-finance/>

**DISCIPLINED  
ENTREPRENEURSHIP**



University of Cyprus  
Department of Computer Science



# Lesenaufgabe



## Lesen Sie den folgenden Blog-Beitrag von Bill Aulet über Finanzmodellierung

- Finanzmodellierung (Teil 1)
  - <https://www.d-eship.com/articles/featured/chapter-3-financial-modeling-part-1>
- Finanzmodellierung (Teil 2)
  - <https://www.d-eship.com/articles/featured/chapter-3-financial-modeling-part-2/>

**DISCIPLINED  
ENTREPRENEURSHIP**



University of Cyprus  
Department of Computer Science



Modul 4: Mittelbeschaffung und Pitching

# Abschnitt 2: Pitching



# Leseliste



- Pitch Advice for Entrepreneurs by Reid Hoffman
  - <https://www.reidhoffman.org/linkedin-pitch-to-greylock/>
- The YC Seed Deck Template by Aaron Harris, Y Combinator (2018).
  - <https://blog.ycombinator.com/intro-to-the-yc-seed-deck/>
- How to Design a Better Pitch Deck by Kevin Hale, Y Combinator (2015).
  - <https://blog.ycombinator.com/how-to-design-a-better-pitch-deck/>
- How to Effectively Pitch Business Ideas to Investors by Sarath CP.
  - <https://medium.com/swlh/how-to-effectively-pitch-business-ideas-to-investors-dd76661b02f1>
- It's time to Rethink the Startup Pitch Deck (Here's a Start) by Rob Go (2015).
  - <https://nextviewventures.com/blog/startup-pitch-deck-founder-vc-interactions/>
- 10 Things to Include in Your Startup Pitch Presentation by Bill Clark, Mashable.
  - <https://mashable.com/2011/06/24/startup-pitch-presentation>
- 10 questions for a perfect pitch by Linda Plano, MITEF Greece.
  - <https://www.planoandsimple.com/10questions/>
- How to Create an Enchanting Pitch by Guy Kawasaki.
  - <https://guykawasaki.com/how-to-create-an-enchanting-pitch-officeandguyk/>

# Wie präsentieren Sie Ihren Plan?



# Wie präsentieren Sie Ihren Plan?

- Wenn Sie erfolgreich sind, **werden** Sie Ihren Geschäftsplan den Leuten vorstellen.
- Diese werden Ihren Plan (wahrscheinlich) nicht gelesen haben.
- Es ist wichtig, einen logischen Ablauf zu haben und ihre Aufmerksamkeit zu gewinnen.
- Alles beginnt damit, eine **überzeugende Geschichte** zu erzählen

# Wichtige Überlegungen

- Verwandeln Sie Ihr Pitch in eine Geschichte: Eine **Geschichte** ist der beste Weg, um das Publikum anzusprechen.
- Kennen Sie Ihr **Publikum** und **sprechen Sie die richtigen Leute** an.
- Finden Sie heraus, woran das Publikum am **meisten interessiert ist**.
- Erstellen Sie einen **einfachen**, aber prägnanten Pitch.
- Setzen Sie strenge **Zeitvorgaben** und **fassen Sie sich kurz**.
- Sprechen Sie über den **Verkauf**.
- Seien Sie **mutig**.
- Das Ziel eines erfolgreichen Pitches ist es, **Investoren** zu gewinnen, die bereit sind, in Ihr Unternehmen zu investieren.

- Angreifer vs. Verteidiger
  - Für einen Angreifer ist es wichtiger
- Gewinnen Sie benötigte Ressourcen
  - Du musst Ressourcen bekommen & das ist der Weg
- Sofortiger Einblick in Ihre Fähigkeiten
  - Mitarbeiter, Berater, Vorstandsmitglieder, Investoren, Kunden usw. können sich bei dieser Übung ein Bild von Ihren Fähigkeiten machen.

# Zielsetzungen und Erfolgskriterien

- Verleiht Ihnen und Ihrem neuen Unternehmen Glaubwürdigkeit
- Sie gewinnen Zustimmung oder Begeisterung für ein Folgetreffen
- Legt ein mentales Modell im Kopf der Person fest, damit Sie später erfolgreich sein können

- Nehmen Sie sofort Kontakt auf - es geht um sie, nicht um Sie
- Seien Sie professionell und sympathisch - Sie müssen beweisen, dass Sie jemand sind, mit dem man Geschäfte machen möchte.
- Heben Sie sich ab - Sie sind ein Angreifer, kein Verteidiger; ein Unentschieden oder ein zusätzlicher Nutzen nützt Ihnen nichts
- Lächeln Sie!

# Wesentliche Elemente

- Schmerzen heute (1.)
- Kunden (1.)
- Vorzugsweise in Form einer Frage, die mit "Ja!" beantwortet wird.
- Ihr Angebot (Produkt/Dienstleistung)
- Wert-Angebot
- Warum Sie?
- Warum jetzt?
- Vision, was es sein kann (wirtschaftlich und nicht-wirtschaftlich)
- Was ich von Ihnen verlange und was Sie davon haben werden

# Intangibles für den Erfolg

- Leidenschaft - Enthusiasmus
- Einfühlungsvermögen - gib ihnen das Gefühl, der wichtigste Mensch auf der Welt zu sein
- Vorbereitet - machen Sie Ihre Hausaufgaben und üben, üben, üben



# Kritische Erfolgsfaktoren

- Leidenschaft
- Referenziert in
- Marktchance
- Nachgewiesener Kundennutzen/Anziehungskraft
- Team → Qualität der Präsentation und Fähigkeit, die Geschichte zu erzählen
- Nachhaltiger Wettbewerbsvorteil
- Rentabilität der Investition
- Technologie
- Partnerschaft/Vertrauen/Spaßfaktor
- Synergieeffekte mit dem übrigen Portfolio

# Rezept für Misserfolge

- **Sprechen Sie über Technologie** - Technologie ist ein Mittel zum Zweck; dies ist eine Übung zur Gründung von Unternehmen, keine Wissenschaftsmesse
- **Reden Sie über sich selbst** - es geht um sie
- **Nicht vorbereitet sein und zu lange reden** - respektlos
- **Mangelndes Selbstvertrauen** - wer wird Ihnen dann folgen?  
Antwort: Niemand
- **Angelausflug** - keine klaren Ziele

## Abschnitt 2: Pitching

# Taxistellplatz: der MIT-Ansatz

Source: MIT Disciplined Entrepreneurship



- Aufzug-Pitch (1 Minute)
- Rolltreppe Pitch (3 Minuten)
- Taxi-Stellplatz (10 Minuten)
- Pendlerzug-Stellplatz (30 Minuten)
- Flugzeug-Stellplatz (45 Minuten)
- Außerdem: Vergessen Sie nicht die Wirkung Ihres Firmennamens, Ihres Logos, Ihres ersten Bildes und Ihres Slogans.

# Erste Frage

- Was will Ihr Publikum?
- Und denken Sie daran: Es liegt nicht an ihnen, es zu "verstehen", sondern an Ihnen, es so zu erklären, dass sie es verstehen und sich dafür begeistern können.

# Der Zehn-Minuten-Businessplan

- Sieben Folien
- Wenden Sie diese Vorschläge mit Verstand an
- Fühlen Sie sich frei zu entfernen oder zu konsolidieren





# Folie 1: Einleitung

- Name des Unternehmens - wichtig, um die Dinge zu umrahmen  
Überzeugende Tag-Line
- Visuell - die Macht des ersten Bildes
- Erzählen Sie eine überzeugende Geschichte, die den Zielkunden, den Zustand, die Dringlichkeit, den gewünschten und möglichen Zustand, Ihr Wertangebot (in der Regel die Persona und den Anwendungsfall) zeigt.
- Sagen Sie ihm, was er sich merken soll - drei Schlüsselpunkte - und was Sie am Ende verlangen werden

# Folie #2: Zielkunden/Schmerz

- Wer ist der Zielkunde? Wie viele von ihnen gibt es? (Wer)
- Was ist ihr Problem oder ihre Chance? (Warum)
- Schnelligkeit der Einführung? (Warum jetzt)
- Wer hat das Geld? (Wer zahlt)
- Konkrete Beispiele, die Sie getroffen haben...
- Ihre ersten zehn Kunden
- Das ist zu viel, aber überlegen Sie, was Sie in einer Minute oder so und auf einer Folie effektiv darstellen können - denken Sie daran, dass Geschichten helfen

# Folie #3: Ihre Lösung

- Erklären Sie Ihre Lösung ("pencil sell") (Was)
- Quantifiziertes Nutzenversprechen (Wie viel)
- Einzigartiges Verkaufsargument (Warum Sie)
- Seien Sie hier sehr visuell ... denken Sie daran, 1 Minute und 1 klare, leicht zu verstehende Folie

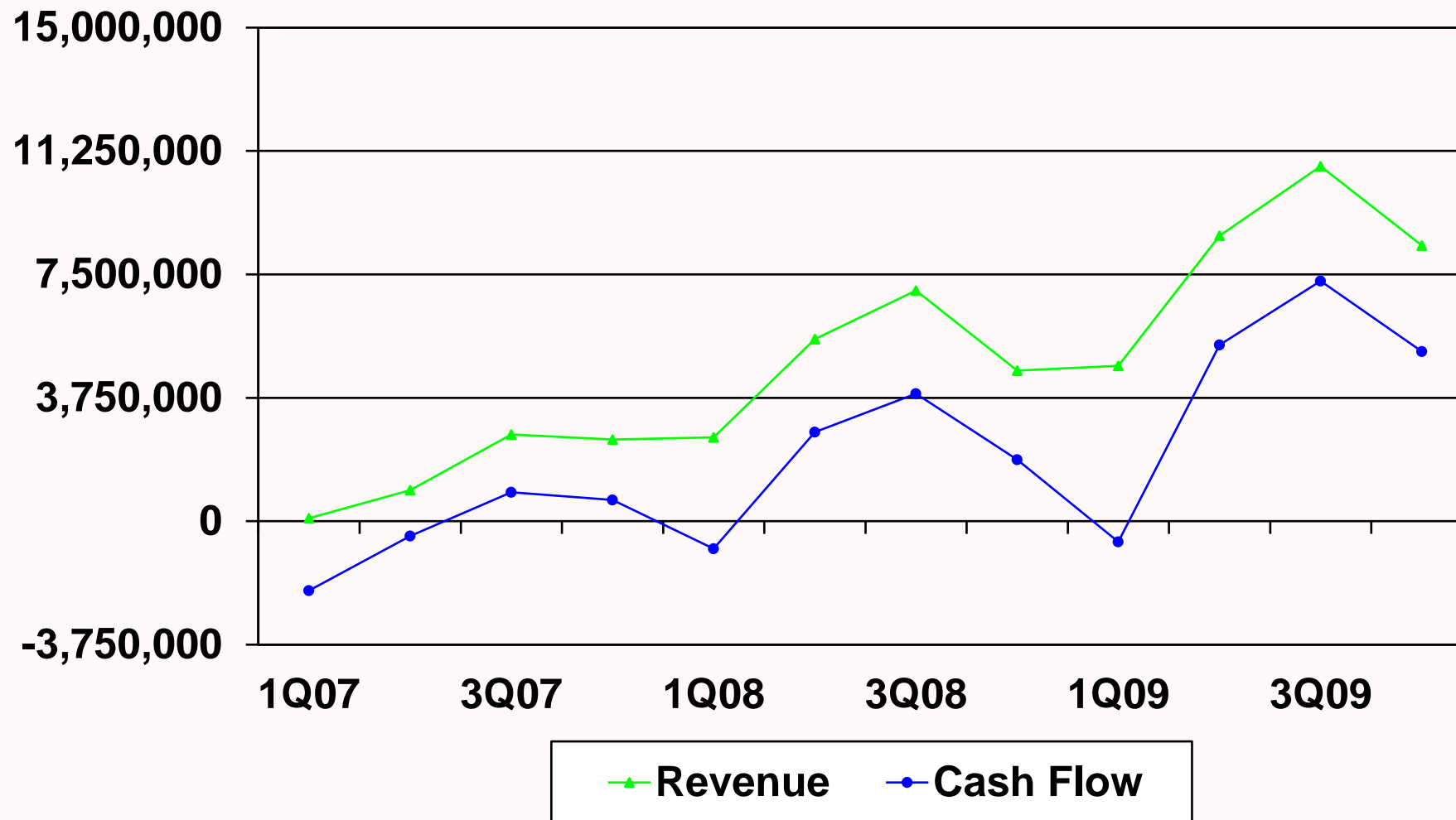
# Folie 4: Strategie zur Markteinführung

- Wie werden Sie den Kunden erreichen und die Nachfrage steigern? Die Nachfrage befriedigen?
- Wer wird Ihre erste Kundengruppe sein? (namentlich)
- Wie hoch werden Ihre Kosten für die Kundenakquisition (COCA) sein?
  - Anfänglich
  - Im Laufe der Zeit
  - Marktdurchdringung
  - Erforderliche Investitionen → ROI

# Folie Nr. 5: Finanzdaten

- Achten Sie darauf, dass Sie nicht überladen werden!
- Einfaches Diagramm mit Top-Line-Wachstum und Cashflow - und ein paar anderen Dingen (weniger ist mehr)
- Seien Sie bereit, den Umsatz zu erklären, denn damit fängt alles an - Schlüsselfaktoren, die Sie kennen und möglicherweise einbeziehen sollten:
  - Installierte Einheiten
  - Kosten
  - Wichtige Meilensteine für die Finanzen
  - Schätzungen zum Wert des Unternehmens & Ausstiegstrategie

# Zusammenfassung der vierteljährlichen Finanzdaten





# Folie #6: Team und Wettbewerb

- Team heute (Why You II)
- Team Zukunft
- Wettbewerber und nachhaltiger Wettbewerbsvorteil

# Folie #7: Zusammenfassung und Fragen!

- Zusammenfassung der drei wichtigsten Punkte
- Aufforderung zum Handeln
  - Wie viel verlangen Sie von ihnen?
  - Was sind die möglichen Ausstiegsmöglichkeiten?
  - Welche Arten von Erträgen sind möglich und/oder wahrscheinlich?
- Dann stellen Sie Ihre "Frage"!

- Halten Sie einen guten Satz von Folien für häufig gestellte Fragen bereit.
- Speziell für Finanzdaten
  - Erläuterung der Gewinnspanne
  - Erklärung der Ausgaben
- Primäre Marktforschungsdaten in strukturierter und statistisch valider Form



## Abschnitt 2: Pitching

# das Deck von Y Combinator



# Pitch Deck Struktur I

- Titelseite
- Zusammenfassung
- Mannschaft
- Problem
- Lösung
- Marketing/Verkauf
- Projektionen oder Meilensteine
- Wettbewerb
- Geschäftsmodell
- Finanzierung

# Die YC-Saatgutdeck-Vorlage

- Konzentrieren Sie sich auf die Erzählung. Der Rest ist Kommentar.
- Empfohlener Inhalt:
  - Titelseite: Name Ihres Unternehmens und eine einzeilige Beschreibung dessen, was Sie tun
  - Klare Problemstellung
  - Erklärung der Lösung in so wenigen Worten wie möglich, mit Beschreibung der konkreten Vorteile, die Sie bieten
  - Zeigen Sie Ihre Zugkraft (wenn Sie sie haben). Machen Sie die Zahlen klar und aussagekräftig
  - Nennen Sie weitere Kennzahlen, falls vorhanden.
  - Erklären Sie dem Investor, was Sie so besonders macht, warum es funktioniert und welche Erkenntnisse Sie haben (möglicherweise auf mehreren Folien).
  - Legen Sie Ihr Geschäftsmodell dar.
  - Stellen Sie das zukünftige Wachstumspotenzial dar und überzeugen Sie den Investor, dass er mit Ihnen viel Geld verdienen wird.
  - Sprechen Sie darüber, was Ihr Team für das Problem besonders geeignet macht.
  - Sagen Sie dem Investor, wie viel Geld Sie brauchen und was es Ihnen bringt.

# Die YC- Saatgutdeck- Vorlage



Lesen Sie die folgenden Beiträge und diskutieren Sie darüber:

“It’s Time to Rethink the Startup Pitch Deck (Here’s a Start)” by Rob Go (2015):

- <https://nextview.vc/blog/startup-pitch-deck-founder-vc-interactions/>



# Empfohlene Lektüre



Informieren Sie sich über die folgenden Ressourcen zur Verbesserung Ihrer Kommunikationsfähigkeiten:

- 9 Simple Things Great Speakers Always Do, Jrrf Heyden (2014)
  - <https://www.businessinsider.com/9-simple-things-great-speakers-always-do-2014-2>
- English Communication for Scientists
  - <https://www.nature.com/scitable/ebooks/english-communication-for-scientists-14053993/contents/>

