



In der Folge „ Effektive Investorensuche: vermeintliche Shortcuts, die du meiden solltest “ diskutieren wir über:

- Die Herausforderungen bei der Suche nach Investoren in der Start-up-Szene.
- Einblicke in die Praxis der Startup-Finanzierung durch das Erfolgsbeispiel von Flixbus oder Exasol.
- Auswirkungen der Pandemie auf die Stimmung innerhalb des Start-up-Ökosystems.
- Wachsende Anforderungen an Start-ups, insbesondere hinsichtlich Vorbereitung und klaren Geschäftsmodellen.
- Veränderung im Investorenverhalten - weg vom blinden Trend-Investing hin zu traditionelleren Unternehmenskennzahlen und klareren Monetarisierungsstrategien.
- Notwendigkeit einer gründlichen Planung jenseits attraktiver Präsentationen; Bedeutung eines soliden Businessplans trotz Akzeptanz von Pitch Decks.
- Relevanz realistischer Finanzprognosen und fundierter Markt- sowie Kundenkenntnisse für den Gründungserfolg.

Folgende Aktionspunkte werden empfohlen:

1. Bereiten Sie sich gründlich vor: Stellen Sie sicher, dass Ihre Geschäftsidee gut durchdacht ist und ein tragfähiges Geschäftsmodell hat. Dies sollte in einem detaillierten Businessplan oder Pitch Deck dokumentiert sein.
2. Verstehen Sie Ihren Markt und Ihre Kunden: Führen Sie Kundengespräche durch und recherchieren Sie intensiv, um zu verstehen, was Ihre potenziellen Kunden wirklich brauchen.
3. Seien Sie ehrlich: Übertreibungen oder Lügen können dazu führen, dass man weniger Glaubwürdigkeit erhält - besonders wenn andere Startups ehrlich sind.
4. Reagieren Sie schnell auf Nachfragen von Investoren: Wenn Nachfragen für zusätzliche Informationen kommen, um in die Due Diligence einzusteigen, ist es wichtig, diese zeitnah bereitzustellen.
5. Nutzen Sie Ihr Netzwerk für die Investorensuche: Versuchen sie nicht über Social Media wie LinkedIn an Business Angels heranzukommen sondern nutzen sie persönliche Kontakte und Netzwerkevents.
6. Bauen sie Vertrauen auf: Präsentieren sie ihre Idee mehrmals und sammeln Feedback zur Verbesserung ihrer Präsentation.

7. Lernen von anderen Gründern/Start-ups : Erforschen wer von wem Geld bekommen hat? Wie viel? Was war die Story dahinter? Nutzen dieses Wissen bei den Gesprächen mit den Investoren.

