



Die 3 zentralen Fragen – und wie du sie am besten beantwortest

1. Wofür benötigst du die Finanzierung?

Diese Frage ist entscheidend. Sie zeigt uns, ob du Kapital gezielt und strategisch einsetzen willst. Kapitalgeber:innen investieren nicht in vage Absichten, sondern in konkrete Maßnahmen mit klaren Zielen.

X So bitte nicht:

- „Für alles, was beim Wachstum anfällt.“
- „Ich brauch einfach Startkapital.“
- „Marketing, Entwicklung und so.“

✓ So überzeugst du:

- „60.000€ für Teamaufbau (Sales: 30k), Facebook-Ads (20k) und App-Weiterentwicklung (10k).“
- „Produktion eines Großauftrags (40k), Aufbau CRM-System (10k), Performance-Marketing (30k).“

Tipp: Teile die Summe in grobe Posten auf. Auch wenn es nur Schätzungen sind. Es zeigt, dass du unternehmerisch planst.

2. Was genau bietest du an? (Produkt oder Dienstleistung)

Diese Antwort muss klar, verständlich und konkret sein. Stell dir vor, du erklärst dein Geschäftsmodell einem Business Angel, der deine Branche nicht kennt.

X Schwammige Antwort:

- „Eine App für mehr Fokus und Mindfulness.“
- „Ein smarter Service für KMUs.“



Starke Antwort:

- „Eine App für Remote-Teams, die mithilfe von Gamification ihre tägliche Produktivität messbar steigert.“
- „Ein Buchhaltungsservice speziell für Solo-Selbstständige mit KI-gestützter Belegerkennung.“

Tipp: Konzentriere dich auf den konkreten Nutzen und den Unterschied zu bestehenden Lösungen.

3. Welche Expertise bringst du mit – oder dein Team?

Investor:innen und Fördergeber:innen investieren vor allem in **Menschen**. Ob du allein gründest oder im Team – entscheidend ist, dass du nachvollziehbar zeigst, welche relevanten Erfahrungen und Kompetenzen du (und ggf. dein Team) einbringst.

Unklar:

- „Wir haben viel Erfahrung.“
- „Ich hab ein gutes Gefühl, dass das klappt.“

Überzeugend:

- „Ich bin seit 6 Jahren im E-Commerce aktiv, mein Mitgründer ist CTO mit 10 Jahren Erfahrung im Softwarebereich.“
- „Ich bin Solo-Gründerin mit 12 Jahren Branchenerfahrung im Gesundheitswesen, habe bereits zwei erfolgreiche Produkte gelauncht.“
- „Unser Team besteht aus drei Personen mit Erfahrung in Vertrieb, UX und Finanzierung. "Gemeinsam haben wir bereits zwei Startups aufgebaut.“

Tipp: Konzentriere dich auf Erfahrung, die Vertrauen in Umsetzungskraft und Branchenwissen vermittelt – egal ob allein oder im Team.

Investor:innen und Fördergeber:innen investieren vor allem in Menschen. Deshalb ist es wichtig, dass du deine relevanten Erfahrungen oder deine Teams kurz darstellst.



Unklar:

- „Wir haben viel Erfahrung.“
- „Ich hab ein gutes Gefühl, dass das klappt.“

Überzeugend:

- „Ich bin seit 6 Jahren im E-Commerce aktiv, mein Mitgründer ist CTO mit 10 Jahren Erfahrung im Softwarebereich.“
- „Unser Team besteht aus drei Personen mit Erfahrung in Vertrieb, UX und Finanzierung. Gemeinsam haben wir bereits zwei Startups aufgebaut.“

Tipp: Konzentriere dich auf Erfahrung, die Vertrauen in Umsetzungskraft und Branchenwissen vermittelt.