



## Innovation Pitch

*Investoren und Vorgesetzte für Ihre Geschäftsidee begeistern*

Das Scheitern des Alpha Patentfonds zeigt, Ideen und sogar erteilte Patente sind oft nicht mehr wert, als das Papier auf dem sie niedergeschrieben sind. Eine Idee wird erst dann zur Innovation, wenn es gelingt, ihre Realisierung zu finanzieren. Es gilt Sponsoren, also Geldgeber oder Vorgesetzte für Ihre Idee zu gewinnen. In diesem Workshop lernen Sie anhand eigener Geschäftsideen, wie Sie ein überzeugendes Pitch Deck gestalten, wie Sie mit einer Elevator Speech eine Einladung zum Pitch erhalten und wie Sie dort Ihre Idee begeisternd präsentieren.

<b>Ort</b> Augsburg	<b>Teilnehmerzahl</b> Maximal 12 Teilnehmer
<b>Dauer</b> 2 Tage	<b>Unterrichtszeiten</b> 9:00 bis 17:00
<b>Preis:</b> Je Teilnehmer: Euro 680,- zzgl. MwSt. Als Inhouse-Seminar: Euro 3.400,- zzgl. MwSt.	<b>Termine</b> Nach Vereinbarung
<b>Zertifizierung</b> Der Teilnehmer erhält ein Zertifikat über die erfolgreiche Workshop-Teilnahme	<b>Enthaltene Leistungen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Workshop-Unterlagen</li> <li>- Kaffee und Pausenverpflegung</li> <li>- Templates für ein Pitch Deck</li> </ul>

### Workshop-Beschreibung

Das Schicksal meint es nicht gut mit Erfindern und Gründern. Nur ca. 30 Prozent der Startups schaffen es, dauerhaft zu bestehen und nur 3 Prozent der Schutzrechte werden erfolgreich vermarktet. Die, die scheitern stehen nach Jahren harter Arbeit meist vor einem Scherbenhaufen. Es herrscht der Irrglaube, der wirtschaftliche Erfolg würde sich automatisch einstellen, sobald nur ein Patent oder ein funktionsfähigen Prototyp vorliegt. Doch dann erst kommen die großen Investitionen in Form von Produktreife, Fertigung, Marketing und Vertrieb. Wem es da nicht gelingt, möglichst risikofrei fremdes Kapital einzuwerben, der ist – egal wie genial seine Geschäftsidee auch sein mag – zum Scheitern verurteilt. Grundlage für jede Investitionsentscheidung ist ein ausführlicher Business Plan; doch damit ein Investor diesen überhaupt prüft, müssen Sie ihn vorab schon von Ihrer Geschäftsidee begeistert haben. Hierzu dient ein sogenannter Pitch, eine ca. 10 bis 15 minütige Präsentation Ihrer Innovation. Und damit Sie überhaupt zu einem Pitch eingeladen werden, sollten Sie selbst während einer kurzen Fahrt im Aufzug in wenigen Sätzen erklären können, was das Besondere an Ihrer Idee ist.

In diesem zweitägigen Workshop lernen Sie, für eine eigene Innovation ein Pitch Deck und eine Elevator Speech so zu gestalten, dass Sie damit Sponsoren gewinnen können. In einer gespielten Pitch-Situation erhalten Sie Tipps und Feedback, wie Sie mit Ihrer Präsentation begeistern können.

### Zielgruppe

Gründer, Erfinder, Entwickler, Produktmanager und alle Kreativen, die einer Idee zum wirtschaftlichen Durchbruch verhelfen wollen.

## Lernziele

In diesem Workshop lernen Sie, eigene Innovationen so zu strukturieren, dass eine grobe technische Machbarkeitsbewertung möglich wird. Zur Ermittlung der Wettbewerbssituation und des Marktpotentials lernen Sie grundlegende Marktforschungsmethoden insbes. Desk Research kennen. Sie lernen, welche Inhalte ein Pitch Deck umfassen sollte und wie Sie es optimal gestalten.

Nach dem Workshop können Sie selbständig ein eigenes Pitch Deck anfertigen und in einem Pitch vor potentiellen Sponsoren sicher präsentieren.

## Workshop-Inhalt

- Wie viel ist eine Idee wert?
- Vorstellung der eigenen Innovationen bzw. per Kreativitätstechniken entwickeln
- Ermittlung von Wettbewerb und Marktpotential mithilfe von Desk Research
- Technischen und wirtschaftlichen Fahrplan mithilfe von Roadmapping erstellen
- Wesentliche Inhalte und Gestaltung eines Pitch-Decks:
  1. Problemstellung: Welches Problem verlangt nach der Lösung?
  2. Lösung: So greifbar wie möglich (am besten Prototyp)
  3. Markt: Relevante ABER realistische Volumina
  4. Geschäftsmodell: Wie und mit wem soll Geld erwirtschaftet werden?
  5. USP (Unique Selling Proposition): Was macht die Lösung einzigartig?
  6. Wettbewerb: Wo kein Wettbewerb, da kein Markt!
  7. Markteintrittsstrategie: Wie soll der Markt erobert werden?
  8. Vision: Wo soll langfristig die Reise hingehen?
  9. Team: Wer steht hinter der Idee?
  10. Finanzierungsbedarf: Wie viel Geld wird in welchem Zeitraum benötigt?
- Elevator Speech, kurz, begeisternd und aus dem Effeff
- Der eigentliche Pitch inkl. Feedback

## Workshop-Leitung

Andreas Varesi ist Unternehmer, Autor, Trend- und Zukunftsforscher. Über acht Jahre war er Geschäftsführender Gesellschafter einer renommierten Strategie-, Trend- und Marktforschungs-Gesellschaft. Er hat selbst mehrere Startups gegründet, ist als Hochschuldozent tätig und hat die Abteilung Schulungsmethodik am größten Trainingszentrum der Siemens AG geleitet.

## Anmeldung:

Post: Varesi Consulting  
Frohsinnstr. 5, 86150 Augsburg  
Tel: +49 (0) 821 5087-4420  
Fax: +49 (0) 821 5087-3852  
eMail: [training@varesi.de](mailto:training@varesi.de)  
Web: [www.varesi.de](http://www.varesi.de)



Gerne beraten wir Sie bei der Zusammenstellung individueller Kursinhalte sowie bei der Konzeption firmenspezifischer Inhouse Trainings.