



Silicon Saxony - AK Startups - Pitch Training

Besser ins Pitch-Training starten: Was Investoren (und wir) erwarten

In den letzten 3 Jahren haben wir im AK Startup des Silicon Saxony viele Startups gesehen. In **über 30 Sessions** haben wir (meist sächsischen) Startups dabei geholfen, den Investor Pitch zu verbessern und haben hartes sowie ehrliches Feedback gegeben. Dieses Dokument fasst unsere Learnings aus diesen Sessions zusammen und soll euch dabei unterstützen, **ein Pitch Deck zu bauen, welches eure Audience und Investoren lieben werden**. Dafür treten wir an! 

Die nachfolgenden Punkte sind Level 1 für dein Pitch Deck. Um die Session mit uns für dich so wertvoll wie möglich zu machen, raten wir dir, dieses Level 1 allein zu meistern, damit wir zusammen in der Session dein Pitch Deck auf Level 2, 3 oder 4 heben können - **und du damit investor ready wirst**.

Wir freuen uns auf eine produktive Session mit dir!

~ Dein AK Startups Team

1. Story & Einstieg

- „Wenn du keine Story erzählst, erzählt der Investor sich seine eigene – und die ist meist schlechter.“
- **Starte nicht mit dem Team** – Beginne mit einem **emotionalen, greifbaren Problem** (gern mit Story/Persona).
- Erkläre in **1-2 Sätzen**, was ihr macht und **warum jetzt der richtige Zeitpunkt** ist.
- Verwende **Zitate, Pain Points**, oder eine **Mini-Story** („Wer kennt das nicht...“) für sofortiges Interesse.

2. Struktur & Dramaturgie

- Baue Spannung auf. Wie in einem Film: Problem → Zuspitzung → Lösung → Zukunft.
- **Max. 3 Key Points pro Slide.** Alles andere lenkt ab.
- Lieber **weniger Slides**, dafür mit **klarer Message pro Folie**.

3. Die Equity Story

- Warum ist **euer Case investierbar**?
- Zeige:
 - Marktgröße (TAM, SAM, SOM visuell & fokussiert)
 - Geschäftsmodell (wer zahlt wie viel wofür, ROI für Kunden)
 - Roadmap mit **klarer Mittelverwendung**
 - Skalierbarkeit & Wachstumshebel

4. Slides, die fast immer fehlen (aber erwartet werden)

- **Go-To-Market (GTM):** Wer ist der erste Zielkunde? Mit welchem Hook? Warum dieses Vertical?
- **Traction Slide:** Kurze, greifbare Metriken, Kundenlogos, Wachstumsverlauf, Screens.
- **Konkurrenzanalyse als Matrix** – mit Positionierung (nicht nur Logos!).
- **Pricing & Packages:** Für wen ist welches Paket gedacht? Upsell?
- **Exit-Case oder Vision (optional, aber kraftvoll)**

5. Typische Schwächen & wie man sie vermeidet

Schwäche	Besser so
Lösung zu früh	Erst das Problem greifbar machen
Zu technisch	Vereinfachen, mit Bildern & Piktos arbeiten
Team zu früh	Ans Ende (außer super prominent)
Markt zu generisch	Zeige Fokus + Wachstumsperspektive
Kein Produkt-Feeling	Screens, Mockups, echte Use Cases
Keine klare Kapitalverwendung	Funding-Gründe konkret benennen
Überfrachtete Slides	3 Kernpunkte, 1 klare Message pro Slide
„Komplexes Produkt“	Nicht sagen – stattdessen: „ganzheitlich, aber einfach nutzbar“

6. Empfehlungen für eine bessere Vorbereitung

- **Pitch zuerst aufbauen, dann Deck bauen.** Nicht umgekehrt.
- **Pitch vor Laien testen** – verstehen sie es?
- **Deck trennen:** Präsentation ≠ Mail-Deck
- Klare Rolle im Team: CEO, CTO, CFO – **wer pitched, muss alles vertreten können.**

7. Nice-to-haves (wenn gut umgesetzt)

- Kunden-Quotes mit Bild & Logo
- Visualisierte Prozess- oder Zeitersparnis
- Partner & Referenzen als „Social Proof“
- Funding-Plan + Meilensteine nebeneinander
- „One more thing“ nur, wenn es *wirklich* zieht

Unsere Top 10 Empfehlungen nochmal zusammengefasst:

- 1. Erzähle eine greifbare, persönliche Problemstory - Warum:** Investoren investieren in Menschen, die ein echtes Problem tief verstehen – nicht nur in Features. Eine glaubwürdige Story (z. B. "Das ist Lisa...") emotionalisiert, schafft Relevanz und zieht Zuhörer rein.
- 2. Zeige zuerst das Problem, nicht die Lösung - Warum:** Viele springen zu schnell zum Produkt. Aber ohne ein klares Problem gibt es keinen Bedarf – und damit keinen Markt. Erst wenn ich das Problem spüre, ist die Lösung relevant.
- 3. Zeige Fokus statt Blumenstrauß - Warum:** „Wir können alles“ ist kein Seed-Case. Investoren wollen klare Fokussierung: ein Markt, ein Kundensegment, ein Problem. Wachstumsoptionen kann man andeuten – aber der Kern muss glasklar sein.
- 4. Mache die Equity Story explizit - Warum:** Seed-Investoren wollen wissen: Warum ist **jetzt** der richtige Zeitpunkt? Warum seid **ihr** das Team? Warum ist das eine IOx-Chance? Das muss nicht auf einer Folie stehen – aber im Pitch muss es spürbar sein.
- 5. Visualisiere – immer, wenn's geht - Warum:** Textfolien überfordern. Nutze: Screenshots, Piktogramme, einfache Prozessgrafiken, Logos. Gute Visuals helfen, die Idee in den Kopf des Investors zu bringen – und dort zu behalten.
- 6. Zeige euer Produkt – auch wenn es unfertig ist - Warum:** Niemand kauft etwas, das man nicht sehen kann. Mockups, Prototypen, Workflows, Click-Dummys – alles ist besser als „wir bauen da was“. Frühphase heißt nicht abstrakt.
- 7. Konkurrenten? Positioniere euch visuell - Warum:** Logos aneinanderreihen ist kein Wettbewerbsvorteil. Nutze eine Matrix (z. B. „Komplexität“ vs. „Zugänglichkeit“) und positioniere euch sichtbar. Zeigt: Wir verstehen den Markt **und** unsere Differenzierung.
- 8. Geschäftsmodell greifbar machen - Warum:** „Wir machen SaaS“ reicht nicht. Wer zahlt wie viel – und warum? Zeig z. B. ein Pricing-Modell + Beispielkunden + ROI. Investoren lieben greifbare Unit Economics – auch als Annahmen.
- 9. Funding-Zweck und Roadmap verknüpfen - Warum:** 1 Mio. Euro – wofür genau? Zeige, was ihr mit dem Geld bis wann erreicht (z. B. MVP → 3 Pilotkunden → Seed KPI). Wer das nicht kann, zeigt: kein Plan. Investoren investieren nicht in Blindflüge.
- 10. Der Pitch ist kein Readout – sondern ein Gesprächsanlass - Warum:** Zu viele Slides, zu viele Infos, kein Spannungsbogen. Ein Pitch-Deck soll Neugier erzeugen, nicht alle Fragen beantworten. Ziel: **Meeting 2**, nicht **Investor überzeugt sich allein mit PDF**.

Zusätzliche Ressourcen:

- **YCombinator Pitch Deck:** Das meist zitierte Dokument für die Struktur eines Seed Pitch Decks:
<https://www.ycombinator.com/library/2u-how-to-build-your-seed-round-pitch-deck>
- **Digital Kompakt Serie "Vom Startup zum Unicorn"** - Hier insbesondere Folgen: 10, 11, 12 relevant - allerdings ist die ganze Serie ein MUSS:
<https://www.digitalkompakt.de/playlist/unicorn>