

Ostdeutsche Start-ups im Pitch-Fieber

Germany Trade & Invest begleitet Unternehmen nach San Francisco

Berlin, San Francisco (GTAI) - In drei Minuten das eigene Unternehmen vorstellen, zwei Minuten lang Fragen beantworten, Investoren tief beeindruckt und endlich das Kapital bekommen, um durchzustarten - das nennt man einen "Pitch", was deutlich knackiger klingt als das gute alte deutsche "Verkaufsgespräch". Ein gelungener Pitch kann Start-ups mit den passenden Partnern zusammenbringen, die ihnen zum Durchbruch verhelfen. Gerade in den USA ist die Bereitschaft, Kapital in vielversprechende Start-ups zu investieren, besonders groß. Deswegen begleitet Germany Trade & Invest (GTAI) elf ostdeutsche Startups auf die "Techcrunch Disrupt San Francisco Conference".

Iris Gleicke, Parlamentarische Staatssekretärin beim Bundesminister für Wirtschaft und Energie und Beauftragte der Bundesregierung für die neuen Bundesländer, eröffnet den Empfang auf der Konferenz am 13. September.

Iris Gleicke: "Ostdeutschland hat sich in den vergangenen Jahren zu einem hervorragenden Standort für junge, innovative Unternehmen entwickelt. Ihre Ideen verdienen jede Unterstützung und Aufmerksamkeit auch über Landesgrenzen hinweg. Deshalb geben wir ausgewählten Start-ups die Gelegenheit, namhafte US-Investoren für ihre Ideen zu begeistern. Auf dem Start-up-Pitch können die Unternehmen nicht nur wichtige Kontakte knüpfen, sondern auch interessante Anregungen von potentiellen Konkurrenten erhalten."

Mit dabei sind Start-ups aus Sachsen und Berlin, unter anderem aus dem Bereich der Medizintechnik, dem Maschinenbau oder der IKT-Branche. Sie hoffen, die passenden Investoren in San Francisco zu treffen und mit deren Hilfe weiter expandieren zu können. Doch die Konkurrenz um das Risiko-Kapital ist groß und die Erfahrung deutscher Unternehmen, auf Venture-Capital-Veranstaltungen aufzutreten, eher klein.

"Deswegen helfen wir den Start-ups, sich auf einen sogenannten Pitch vorzubereiten. Sei es mit einer Schulung durch externe Berater oder durch die Weitergabe von Erfahrungen, die wir selbst bereits sammeln konnten. Die größte Herausforderung besteht darin, dass deutsche Unternehmen häufig sehr stark auf die technischen Details des eigenen Produktes eingehen und darüber vergessen, dass sie auch emotional begeistern und die Investoren davon überzeugen müssen, welch großartiges Potential ihr Produkt hat und wieso die Verbraucher gerade darauf warten", erklärt Peter Alltschekow, Bereichsleiter für die neuen Bundesländer bei GTAI.



Andreas Bilfinger | ©
GTAI/Illing & Vossbeck
Fotografie

KONTAKT

Andreas Bilfinger

 +49 30 200 099 173

 +49 151 171 500 12

 [Ihre Frage an uns](#)

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

© 2019 Germany Trade & Invest

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.