

[Jetzt für unseren Content & Tech Inkubator bewerben](#) [Zu Media Lift](#)

**MEDIA LIFT: WIE PITCHE ICH RICHTIG?**

nextMedia.Hamburg | 25. Mai 2023 | Blog

Jetzt für unseren Content & Tech Inkubator bewerben [Zu Media Lift](#)

*werden? Wir haben mit dem Journalisten, Gründer und Media Lift Mentor Gregor Landwehr über gute Pitches gesprochen.*

Egal, ob es um die Bewerbung für Förderprogramme oder die Suche nach Investor\*innen geht, das Pitchen gehört zu den wichtigsten Skills für Gründer\*innen. Dabei geht es nicht nur um die wenigen Minuten, auf die sich ein Pitch in den meisten Fällen begrenzt. Bereits bei der Suche nach den richtigen Partnern und Investor\*innen sollten Start-ups klare Vorstellungen haben, um sich die bestmöglichen Erfolgchancen beim Pitch zu sichern.

## Die richtigen Partner ausfindig machen

„Es gibt eine Reihe sehr guter Online-Datenbanken. Hier können Gründer\*innen sich informieren, welche Investoren in Ihren Branchen aktiv sind, und welche Investments sie in der Vergangenheit getätigt haben. Außerdem gibt es einige hervorragende Netzwerke und Veranstaltungen, um mit InvestorInnen in Kontakt zu kommen. Und es kann sehr hilfreich sein, relevante Personen zu recherchieren und direkt anzusprechen“, sagt Gregor Landwehr, Mentor bei unserem Inkubator Media Lift. Doch mindestens genauso wichtig ist es, Initiative bei der Suche nach Investor\*innen zu zeigen und aktiv zu bleiben. „Was man als Gründer häufig vergisst: Investoren sind ständig auf der Suche nach spannenden Startups, relevante Vorschläge, die zur Ausrichtung eines Investors passen, sind daher oft willkommen.“

Ein Indikator dafür, ob man als Start-up die richtigen Investor\*innen anspricht, ist das Portfolio des\*der Investor\*in – das darüber hinaus noch mehr Möglichkeiten gibt, um vor der Ansprache noch zu konkretisieren, ob eine Bewerbung und ein Pitch sich lohnen: „Jedes Startup sollte sich anschauen, in welche Unternehmen ein Investor bislang investiert hat. Um rauszufinden, wie ein Investor agiert, empfiehlt es sich, mit anderen Portfoliounternehmen zu sprechen und sich deren Erfahrungen anzuhören. Nur so bekommt man ein Gefühl dafür, ob ein Investor zu einem passt“, sagt Gregor Landwehr.

So können Start-ups mit etwas Rechercheaufwand sichergehen, dass sie ihre Zeit sinnvoll investieren. „Denn am Ende versprechen Investoren auch viel, wenn der Tag lang ist – um einen Deal abzuschließen. Was nach der Unterschrift auch eingelöst wird, steht auf einem anderen Blatt. Häufig bekommt man im gesamten Prozess, vom ersten Kontakt bis zur Unterschrift, ein gutes Gefühl dafür, wie ein Investor agiert, und ob dieser ein geeigneter Partner ist.“

## Wie pitche ich richtig?

Wenn es zum Pitch kommt, ist es als Start-up besonders wichtig, sich vor Augen zu halten, dass Investor\*innen regelmäßig an Pitches teilnehmen. Daher ist es essenziell, sich von der Masse abzusetzen und eine spannende, persönliche Geschichte zu erzählen – und sich kurz zu halten.

„Grade in Deutschland sind viele Pitches oft zu lang. Die eigene Idee mit allen relevanten Punkten in wenigen Minuten zu präsentieren, ist nicht leicht. Statt drei Minuten dann aber einfach einen 10-Minuten-Pitch zu machen, ist nicht nur unhöflich, sondern oft auch langweilig“, sagt Gregor Landwehr. Er legt zudem großen Wert darauf, dass Start-ups beim Pitch nahbar kommunizieren: „Oft trauen sich Gründer\*innen nicht, ihre eigene Geschichte mit in den Pitch aufzunehmen und persönlich zu werden. Dabei sind grade das die stärksten Momente. Die Zahlen kann man sich auch nach dem Pitch noch in Ruhe anschauen.“

## Wie sich Start-ups nach dem Pitch verhalten sollten

Auch nach einem erfolgreichen Pitch ist die Lage nicht sofort klar. Landwehr hält Start-ups daher dazu an, nach einem Pitch mit dem\*der potenziellen Investor\*in die nächsten Schritte konkret festzuhalten. „Und dann heißt es, abwarten“, so Landwehr. „Und nicht zu oft nachfragen. Leider tun sich viele Investor\*innen mit klaren Absagen schwer. Daher fühlt sich ein unerfolgreicher Pitch oft nicht so an.“ Die wichtigste Aufgabe von Start-ups rundum den Pitch-Prozess ist für Gregor Landwehr jedoch diese: ständig am eigenen Pitch zu arbeiten und sich auch von Misserfolgen nicht entmutigen lassen. Denn durch die Menge an Investor\*innen und die Tatsache, dass sie jederzeit Ausschau nach innovativen Geschäftsideen sind, ist die nächste Chance nie weit entfernt.

*Gregor Landwehr ist Co-Founder und COO der Livestreaming-Plattform Contentflow. Für den Inkubator Media Lift ist er als Mentor aktiv und unterstützt die Teilnehmenden Start-ups dabei, sich für Pitches und die Suche von Investor\*innen vorzubereiten.*

Jetzt für unseren Content & Tech Inkubator bewerben [Zu Media Lift](#)

Mehr erfahren

## WEITERE ARTIKEL

### NeueMedien-Tourdaten

16. April 2024

Wir gehen 2024 auf Tour! Das bedeutet: Wir erwecken unseren Medienbaukasten zum Leben und arbeiten mit euch an ganz konkreten Lösungen. Hier findet ihr unsere Stationen.

[Mehr lesen](#)

### Neuzugang für den nextMedia.Beirat

29. Januar 2024

Wir haben die neuen nextMedia.Beiratsmitglieder gebeten sich vorzustellen und mit uns ihre Vision für Hamburg als Standort für Content mit Tech zu teilen.

[Mehr lesen](#)

### Save the Date: Erstes Themenfestival zu Künstlicher Intelligenz im SPACE

18. Januar 2024

Vom 19. – 23. Februar 2024 lädt nextMedia.Hamburg zum ersten Themenfestival für die Medien- und Digitalwirtschaft im SPACE in der Hamburger Speicherstadt ein.

[Mehr lesen](#)

### Neue Umfrage von nextMedia.Hamburg

20. Dezember 2023

Aufklärungsbedarf: Mehr als 80 Prozent der Befragten hat kein Vertrauen in KI-erstellte Inhalte Pressemitteilung als PDF Künstliche Intelligenz wurde dieses Jahr an vielen Stellen zur

[Mehr lesen](#)

[Jetzt für unseren Content & Tech Inkubator bewerben](#) [Zu Media Lift](#)

## 20 Medientrends für 2024: nextMedia.Hamburg blickt mit Expert\*innen in die Zukunft der Medien- und Digitalbranche

1. Dezember 2023

Pressemitteilung als PDF • Die Medienstandortinitiative nextMedia.Hamburg hat namhafte Expert\*innen nach ihren Predictions für das kommende Medienjahr gefragt • Im Fokus steht die Technologie, welche

[Mehr lesen](#)

## Europäische Fördergelder 2024: Gelegenheiten für Innovation und Wachstum in der Medien- und Digitalbranche

30. November 2023

Für 2024 gibt es bereits wieder einige spannende Förderangebote der EU für die Contentbranche – vorrangig in den Bereichen Journalismus, Mediennutzung und Medienkompetenz sowie cross-sektorale Innovationen. Hier haben wir die wichtigsten Informationen für euch zusammengestellt.

[Mehr lesen](#)

**Bleib neugierig! Abonniere unseren Newsletter.**

Alle relevanten News, Updates und Events direkt in dein Postfach.

[Newsletter abonnieren](#)

Du hast Fragen? Melde Dich

