

10 Tipps

Erfolgreich vor Kapitalgebern auftreten

Der erste Eindruck zählt. Das gilt besonders, wenn Sie Ihre Geschäftsidee vor Kapitalgebern präsentieren. Zu viel Fach-Chinesisch, zu wenig Begeisterung – und die Präsentation erreicht kaum die Zuhörer. Zehn Tipps, wie man sein Publikum für sich gewinnt.

Machen Sie einen Testlauf

Präsentationen sind ein Kampf gegen die Uhr. In drei bis fünf Minuten soll alles gesagt sein. Probieren Sie vorher aus, ob Sie im Limit liegen – und nicht unter Druck geraten. Legen Sie Stichworte fest, damit Sie sich in Ihrem Team Bälle zuspielen können. So zeigt sich die Kompetenz aller Mitglieder. Hüten Sie sich vor überladenen Power-Point-Folien: Knackige Headlines, einfache Grafiken und passendes Bildmaterial sollen ihre Präsentation unterstützen - und nicht ersetzen.

Feilen Sie an Ihrem Einstieg

Ein gelungener Attention Step fesselt Ihre Zuhörer. Investieren Sie viel Mühe in diesen Einstieg: Ein gutes Bild oder griffiges Beispiel wecken Interesse, eine spannende Geschichte sorgt für Aufmerksamkeit. So bleiben Sie bei Ihrem Publikum in Erinnerung – es entstehen Assoziationen, und Ihre Botschaft verankert sich im Gehirn der Zuhörer.

Sprechen Sie ohne Schnörkel

Fremdworte und abstrakte Formulierungen – damit vergraulen Sie Ihre Zuhörer. Eine bildhafte Sprache ist gefragt, anschaulich und lebensnah. Bringen Sie Ihr Anliegen konkret auf den Punkt. Eine deutliche, aber nicht übertriebene Körpersprache unterstreicht Ihren Vortrag. Und denken Sie daran: Auch in der letzten Reihe sollte Sie ein potenzieller Kapitalgeber gut hören können.

Setzen Sie auch auf Emotionen

Eine gute Präsentation bedient sich nicht der gängigen Phrasen, wie sie häufig in der Werbesprache zu finden sind. Vielmehr wollen Sie zu einem Gespräch einladen, neugierig machen – und sich nicht nur an den Kopf der Kapitalgeber wenden. Gefühle sind wichtig, ein Funke soll überspringen. Wer von seiner Idee begeistert ist, kann auch andere begeistern.

Treten Sie natürlich auf

Authentizität ist Trumpf. Sie müssen nicht in die Rolle eines kleinen Genies schlüpfen, um erfolgreich zu sein ... Bleiben Sie sich treu, verstellen Sie sich nicht! Dazu gehört auch, dass Sie ihre eigene Sprechweise beibehalten und nicht mit Imponiervokabeln um sich werfen. Auf diese Weise wirken Sie wirklich souverän, was das Publikum gleich spürt.

Halten Sie Kontakt zum Publikum

Weder der Beamer noch die Power-Point-Folien hören Ihnen zu. Suchen Sie den Kontakt zu Ihrem Publikum. Warum nicht eine rhetorische Frage stellen? Das regt zum Mitdenken an. Verlieren Sie Ihre Zuhörer nicht aus den Augen, ein kleiner Trick hilft dabei: Sprechen Sie immer eine bestimmte Person im Publikum an - einmal in der ersten Reihe, einmal weiter hinten. So bleiben Sie in Kontakt.

Bündeln Sie Ihre Informationen

Das Potenzial Ihrer Geschäftsidee steht im Mittelpunkt Ihrer Präsentation. Andeutungen oder Hoffnungen sind fehl am Platz, harte Fakten interessieren potenzielle Kapitalgeber: Sie können Chancen und Risiken Ihrer Geschäftsidee einschätzen, beweisen gute Marktkenntnisse und sind in der Lage, Ziele zu definieren. In Ihrem Team steckt dazu die unternehmerische und technische Kompetenz.

Zeigen Sie den Nutzwert Ihrer Idee

Technische Details Ihrer Geschäftsidee langweilen das Publikum. Zentral ist die Frage, welches Problem Sie lösen. Worin besteht der Nutzwert für Ihre Kunden? Wie können sie von Ihrer Geschäftsidee profitieren? Wer für den Zuhörer ein wesentliches Problem aus der Welt schafft, gewinnt seine ungeteilte Aufmerksamkeit.

Formulieren Sie Ihr Alleinstellungsmerkmal

Die Konkurrenz schläft nicht, Probleme können auch Mitbewerber lösen. Daher ist es entscheidend, einen klaren Vorteil aufzuzeigen, der mit Ihrer eigenen Person verbunden ist. Ein Alleinstellungsmerkmal muss her: Was macht Ihre Geschäftsidee einzigartig? Beschreiben Sie dieses Merkmal aber nicht in der abstrakten Sprache der BWL, sondern für jedermann verständlich.

Nutzen Sie die Fragerunde

Kritische Fragen sind immer eine Chance, die sie nutzen können: Nach einer kurzen und präzisen Antwort bekommen Sie die Möglichkeit, wieder Ihr eigenes Anliegen in den Vordergrund zu rücken: „Aber für uns ist entscheidend, dass ...“ So bleiben die Themen Ihrer Präsentation im Mittelpunkt – und Sie sind in der Lage, weitere Punkte beim Publikum zu machen.

Fazit

Eine bildhafte Sprache, konkrete Aussagen und keine ermüdenden Details. So stellen Sie Ihre Geschäftsidee am besten vor. Aufmerksamkeit gewinnt, wer seine Zuhörer auch emotional abholt – und vor allem einen konkreten Vorschlag macht, um ein Problem richtig anzupacken. Dann werden potenzielle Kapitalgeber ein offenes Ohr für Sie haben.

Ingo Leipner

www.manager-magazin.de, 25.09.2008