

Pitchen beim Dinner

publiziert: Donnerstag, 22. Jul 2010 / 07:46 Uhr / aktualisiert: Donnerstag, 22. Jul 2010 / 20:27 Uhr

Ein schützbares und technologie-affines Produkt, erste positive Feedbacks vom Markt sowie ein engagiertes und kompetentes Team: Erfüllt ein Startup diese Voraussetzungen, hat es die besten Chancen mittels der Unterstützung von Business Angels Schweiz (BAS) Investorengelder aufzutreiben.

Bekannte und erfolgreiche Startups wie Hocoma, Neurotune, Secu4 oder Snowpulse haben in der Vergangenheit bereits auf BAS gesetzt und über die Investorenplattform Geldgeber von ihrer Geschäftsidee überzeugen können.

Pitchen in spezieller Atmosphäre

Das Treffen, das BAS für seine Mitglieder – alles potenzielle Investoren – und Startups in regelmässigen Abständen organisiert, findet nicht etwa in einem Konferenzraum statt, sondern im Restaurant zum Abendessen. Jan Fülcher, Geschäftsführer von BAS: «Damit möchten wir eine ungezwungene und familiäre Atmosphäre schaffen. Jeweils zwei Startups haben pro Anlass, in den Pausen zwischen Vorspeise und Hauptgang sowie Hauptgang und Dessert, 15 Minuten Zeit für ihre Präsentation. Durch den etwas unkonventionellen Rahmen der Veranstaltung bleibt mehr Zeit, um sich persönlich kennen zu lernen, was zum Vorteil der Startups aber auch unserer Mitglieder ist.»

Erste Türen beim Dinner öffnen

Kein Startup läuft nach einem Dinner gleich mit einem Check in Millionenhöhe nach Hause. Ziel von BAS ist es vielmehr, Türen zu öffnen und erste Kontakte herzustellen. Jan Fülcher: «Hat ein Startup beim Dinner das Interesse der Investoren, das heisst unserer Mitglieder, geweckt, gibt es ein Follow-Up-Meeting. Manchmal wird in der Folge eine Due Diligence durchgeführt und dann, je nach Resultat, Geld gesprochen. Es kann durchaus auch vorkommen, dass eines unserer Mitglieder so begeistert von der Geschäftsidee ist, dass es zusammen mit dem Startup weitere Investoren sucht. Die eigentlichen Investitionen sind dann Sache der Mitglieder. Wir haben keinen Fonds, sondern sind eine reine Vermittlungsplattform.»

Wertvolles Feedback

Wenn ein Startup über BAS keine Investoren findet, profitiert es trotzdem von dem Dinner. Fülcher: «Es ist uns wichtig, dass die Startups ein Feedback kriegen, das ihnen Verbesserungsmöglichkeiten aufzeigt und sie zu neuen Erfolgsleistungen anspricht. Es soll niemand nach Hause gehen und sich denken, dass das ein verlorener Abend war. Wir geben ein detailliertes Feedback, damit das Startup sieht, wo es gut argumentiert hat und wo es sich verbessern kann, sei es nun in der Sache oder in den Argumenten.»

Bewerbung über Webseite

Wer sich für einen Pitch bei BAS interessiert, kann sich über die Webseite des Vereins anmelden. Die Geschäftsführung überprüft dann, ob die Bewerber die wichtigsten Bedingungen erfüllen und legt dem Vorstand zweimal monatlich eine Liste mit interessanten Cases vor. Dieser entscheidet dann, welche Startups zu einer Präsentation eingeladen werden. Pro Monat findet je ein

Dinner in Zürich und in Lausanne statt.

Über BAS

Die Business Angels Schweiz sind als Verein organisiert. Über die Aufnahme von Neumitgliedern entscheidet der Vorstand. Den Mitgliedern steht es frei, ob sie ihre Mitgliedschaft offen legen oder geheim halten wollen. Momentan zählt BAS 65 Vereinsmitglieder.

(es/venturelab)