

## Elevator Pitch – in 30 Sekunden überzeugen

– von Dr. Yvonne Groening –

Die Idee des Elevator Pitch wurde in den 80er Jahren in den USA begründet. Ein junger, dynamischer Vertriebsmitarbeiter nutzte eine Fahrstuhlfahrt, um seinen Vorgesetzten vom erarbeiteten Vertriebskonzept zu überzeugen. Die Konzeptvorstellung war auf die Fahrtzeit begrenzt und es galt, die Vertriebsidee aussagekräftig und überzeugend darzubieten sowie beim Vorgesetzten nachhaltig Interesse zu wecken. Der Elevator Pitch ist eine Methode der Gesprächsführung und kann neben der Vermarktung der Gründungsidee auch als Instrument des Persönlichkeitsmarketings eingesetzt werden. Hierbei wird



Dr. Yvonne Groening

nicht Wert gelegt auf ermüdende Details, sondern auf pfiffige Gedanken, die die kurze Vorstellung der Geschäftsidee oder der Persönlichkeit umrahmen, um das Gegenüber in den Bann zu ziehen. Beachten Sie dabei: Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance. Schaffen Sie es, innerhalb kürzester Zeit Ihr Gegenüber neugierig zu machen und von sich zu überzeugen?

Der Elevator Pitch ist eine schon vorher überlegte Kurzbeschreibung der eigenen Person und der beruflichen Tätigkeit. Dies heißt jedoch nicht, dass man sein Gespräch auswendig lernen sollte. Wie soll es dann authentisch, persönlich und speziell wirken? Aber wie sieht ein guter Elevator Pitch aus? Die ersten Schritte zum gelungenen Elevator Pitch liegen darin, dass Sie sich auf der einen Seite in die Lage des Gegenübers versetzen: „Was spricht ihn an? Was interessiert ihn am meisten?“, sich auf der anderen Seite deutlich von anderen Personen und Geschäftsideen abgrenzen und die eigenen Kompetenzen deutlich hervorheben. Der Elevator Pitch beginnt mit der schlichten persönlichen Vorstellung der eigenen Person: „Meine Name ist ... und ich bin Geschäftsführerin der ... GmbH.“ Daraufhin sollte ein Einstieg gewählt werden, an den sich Ihr Gegenüber noch länger erinnert: ein Bild, eine Metapher, eine ungewöhnliche Geschichte oder eine überraschende Information. Somit erlangen Sie sofort Aufmerksamkeit, Sie wecken Interesse und Sie erzeugen Spannung. Die Lösung der aufgebauten Spannung geschieht dann im nächsten Schritt: durch Fokussierung auf den Nutzen der Geschäftsidee und die eigenen Kompetenzen. Erfolgreich schließen Sie Ihren eigenen Elevator Pitch durch einen Folgeimpuls ab, wie beispielsweise den Hinweis auf den eigenen Vortrag in der kommenden Woche, einen Fachartikel oder den Austausch der Kontaktdaten via Visitenkarte.

Nicht jeder Elevator Pitch wird ein gelungener sein – Sie stoßen auf Nicht-Zuhörer, auf „kein Bedarf“ oder eigene Selbstzweifel ... Aber glauben Sie an sich, denn: „Nach dem hundertsten Mal wird es besser!“ ;-)

Dr. Yvonne Groening,  
Geschäftsführerin der myconsult GmbH,

*Nach der Ausbildung zur Industriekauffrau bei der Varta Batterie AG (Hannover) absolvierte Dr. Yvonne Groening ihr Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität in Bamberg. Danach arbeitete sie als wissenschaftliche Mitarbeiterin am Lehrstuhl für Personalwirtschaft der Universität Paderborn mit einem halbjährigen Forschungsaufenthalt an der Industrial and Labor Relation School der University of Cornell (USA). Sie beschloss ihre wissenschaftliche Laufbahn mit der Promotion zum Dr. rer. pol. Im Jahre 2003 gründete sie die myconsult GmbH als Spin-off der Universität Paderborn. Die myconsult GmbH ist eine Unternehmensberatung mit Dienstleistungen rund um Strategie- und Organisationsentwicklung, Einführung betrieblicher Anwendungssysteme, Softwareentwicklung und Projektmanagement,*

[www.myconsult-team.de](http://www.myconsult-team.de)