

PlanB Deck - Infosheet Phase 2

Die folgenden Infos sollen dich bei der Erstellung deines PlanB Decks unterstützen. Auf Seite 1 werden die wichtigsten Fragen beantwortet. Auf den folgenden Seiten finden sich detailliertere Infos zu den Inhalten, die das PlanB Deck auf jeden Fall enthalten sollte.

Was ist das PlanB Deck?

Das ist das Dokument, das du am Ende der Phase 2 am 4.12.2018 digital an planb@biocampus-straubing.de einreichen wirst. Das PlanB Deck ist an das klassische Pitch Deck angelehnt, einem Dokument, in dem Gründer ihre Geschäftsidee präzise darstellen und es nutzen, um die Idee potentiellen Partnern und Geldgebern zu präsentieren. So läuft es auch bei PlanB: du erstellst mit Hilfe unserer Coachings und diesen Infos dein PlanB Deck und sendest es ein. Die Jury bewertet alle Decks. Die besten werden eingeladen, beim Prämierungsevent am 21. Januar 2019 in Straubing zu pitchten.

Warum kein Businessplan?

Bei PlanB möchten wir sehen, wie toll deine Idee ist und dass du die wichtigsten Elemente präzise auf den Punkt bringen kannst. Viele Gründer haben bereits einen Businessplan und erstellen auf dieser Basis ihr Pitch Deck. Es geht aber auch anders herum: Dein finales PlanB Deck kann dich bei der Ausformulierung eines Businessplans unterstützen.

Welches Format und welchen Umfang soll das PlanB Deck haben?

Dein PlanB Deck hat die Form einer Präsentation und ist als PDF einzureichen. Das Deck sollte maximal 15 Folien umfassen (Deckblatt und Einleitung zählen nicht dazu) – frei nach dem Motto „KISS - keep it short and simple!“. Die Inhalte, die mindestens abgedeckt werden müssen, findest du auf den nächsten Seiten.

Worauf gilt es zu achten?

Das PlanB Deck soll sowohl die wichtigsten Aspekte deiner Idee/deines Unternehmens darstellen, als auch einen aussagekräftigen, spannenden Pitch, also die Präsentation deiner Idee, begleiten. Das Ziel ist, mit dem Deck deine Story zu erzählen. Daher gilt: das Deck sollte nicht zu textlastig sein! Besser wirken Stichpunkte, Grafiken und Bilder – achte auf eine ausgewogene Mischung. Neben den Inhalten fließen Stimmigkeit von Design und Layout übrigens auch in die Endbewertung mit ein.

Kann das PlanB Deck auch auf Englisch eingereicht werden?

Ja, das geht.

Kann ich auch einen Prototyp oder ähnliches einreichen?

Zur Deadline von Phase 2, am 4.12.2018, bitten wir dich, nur dein PlanB Deck einzureichen. Du kannst einen Prototypen, kurzen Film, o.ä. dann aber gerne nutzen, solltest du zum Finalpitch beim Prämierungsevent am 21.1.2019 zugelassen werden.

Wenn ich einen Film eingereicht habe?

Benötigen wir für die faire und vergleichbare Bewertung aller Teilnehmer und für einheitliche Pitch-Voraussetzungen das PlanB Deck (wie beschrieben). Bereits eingereichte Pitch Decks sollten die Kriterien des PlanB Decks abdecken.

Folgende Punkte sollte dein PlanB Deck auf jeden Fall abdecken. Die Reihenfolge ist ein Vorschlag, kann aber adaptiert werden. Wichtig: maximal 15 Folien!

- **Titelfolie/Deckblatt** (*zählt nicht zur max. Folienzahl*)
Hier zählen ein ansprechendes Design, der Titel der Idee/des Unternehmens, und das Datum.
- **Einleitung** (*zählt nicht zur max. Folienzahl*)
Ein kurzes Hinleiten zum Anlass des Pitches und die Darstellung deiner Idee/deines Unternehmens in einem Satz oder Bild.
- **Gründer/Gründerteam**
Wer steckt hinter der Idee? Ganz wichtig: die Vorstellung des/der Beteiligten, ihrer Rolle im Unternehmen, und deren Expertise & Know-How mit Relevanz für die Umsetzung der Geschäftsidee.
- **Welches Problem soll gelöst werden?**
Geschäftsideen entstehen, weil Probleme erkannt werden, die gelöst werden sollen. Beschreibe das Problem, wie du darauf gekommen bist, wo es auftritt und was dir die Sicherheit gibt, dass es sich um ein tatsächliches Problem handelt (z.B. Statistiken, Analysen, etc.).
- **Wie löst deine Idee dieses Problem?**
Hier gilt es zu präsentieren, warum deine Idee (Produkt, Service, etc.) die Lösung für das Problem darstellt. Denke an die Story, die du erzählen willst.
- **Was genau ist der Gegenstand deiner Idee? (Beschreibung Produkt, Service, Prozess...); hier explizit auf biobasierten Charakter eingehen**
Hier sollte es etwas detaillierter werden. Folgende Fragen solltest du dir stellen: was ist der Kern der Geschäftsidee, was willst du anbieten, wie nutzt es euren Kunden und wie funktioniert dein Produkt, Service, Prozess, etc. genau? Bitte gehe hier auch dezidiert auf den biobasierten Charakter deiner Idee ein.
- **Wer sind deine Kunden / dein Markt?**
Hier sollte beschrieben werden, wer die Zielgruppe deiner Idee ist, also deine Kunden. Wie groß ist diese Zielgruppe, ist sie regional begrenzt oder global, was zeichnet sie aus? Ist die Zielgruppe groß genug oder ggf. schon gesättigt? Beantworte diese Punkte seriös und untermaure sie idealerweise mit Analyse, Statistiken, Rechercheergebnissen o.ä.
- **Was ist dein Alleinstellungsmerkmal?**
Deine Geschäftsidee muss nicht neu sein, aber idealerweise gibt es Nuancen und Punkte, die deine Idee einzigartig machen und einen besonderen Kundennutzen darstellen.
- **Wer ist die Konkurrenz / Wettbewerb?**
Sicher bist du nicht der Einzige, der dein Problem identifiziert hat. Wie viele und welche Unternehmen adressieren dasselbe oder ähnliche Probleme oder bieten ähnliche Produkte an? Wo sitzen diese Wettbewerber? Auch hier können Marktanalysen und saubere Recherche helfen – wichtig: die Aussage „kein Wettbewerb vorhanden“ ist nicht genug und auch nicht glaubhaft.
- **Was sind die Eckpunkte deines Geschäftsmodells? Wie soll Umsatz generiert werden?**
Ziel deiner Idee sollte nicht nur Idealismus sein – du willst auch profitabel agieren und Geld verdienen. Wie gestaltest du dein Geschäftsmodell, wie funktioniert dein Unternehmen und mit was

genau willst du Umsätze generieren, was sind die Haupteinnahmequellen? Wann sollen die ersten Umsätze erwirtschaftet werden?

- **Wie erreichst du deine Kunden (Vertrieb & Marketing)?**

Egal, wie genial du deine Idee findest - du musst die Kunden davon überzeugen! Daher ist es wichtig, sich frühzeitig Gedanken über Vertriebskanäle und Marketingkonzept zu machen. Wichtige Fragen sind: Wie sieht der Vertrieb aus? Benötigst du dafür Partner? Wie erreichst du deine Zielgruppe und welche Instrumente und Maßnahmen setzt du ein? Wieso entscheidet sich der Kunde für dein Produkt, und nicht für das der Konkurrenz?

- **Was sind deine Kostentreiber? Stehen größere Investitionen an?**

Wir brauchen keinen finalen Finanzplan von dir. Wichtig ist aber, dass du dir über deinen Finanzierungsbedarf Gedanken machst. Welche Positionen sind deine größten Kostentreiber, z.B. Personal, Unternehmerlohn, Forschung & Entwicklung, Marktstudien, o.ä. und stehen innerhalb der nächsten drei Jahre größere Investitionen an, wenn ja, welche?

- **Meilensteinplan (3 Jahre) & Bedarfe (Partner, Finanzierung, etc.)**

Wo willst du in drei Jahren stehen und was sind die wichtigsten Meilensteine auf dem Weg dorthin? Was wird zur Erreichung bald benötigt? Es können hier z.B. Bedarfe für spezielle Partner, die Realisierung von Prototypen oder Skalierungsprozessen, Finanzierungsrunden, oder ähnliches präsentiert werden – idealerweise fühlt sich gleich jemand angesprochen.

...noch ein paar Tipps:

Die PlanB-Coachingwochenenden geben fachlichen Input und können dabei helfen, deine Idee weiter auszuarbeiten und das PlanB Deck nach den oben genannten Leitlinien zu erstellen. Darüber hinaus kannst du das PlanB Team und die Coaches bei Fragen gerne kontaktieren.

Einige hilfreiche Links mit kostenlosen Tipps findest du außerdem hier gelistet:

- [Hans Lindner Stiftung, Leitfaden Gründung \(Download\)](#)
- [Gründerland Bayern](#) & [BayStartUp](#)
- Die Tools von [fuer-gruender.de](#)
- [Gründungsberatung der IHK Niederbayern-Mitte](#)
- www.starting-up.de

VIEL ERFOLG!