



# PlanB Deck - Infosheet & Kriterien

Die folgenden Infos sollen euch bei der Erstellung eures 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 ihr bis **20.11.2022**, 23.59 Uhr, digital an [planb@biocampus-straubing.de](mailto:planb@biocampus-straubing.de) schicken oder auf unseren Cloudspeicher laden (Info folgt) müsst, um an Phase 2 des Wettbewerbs teilzunehmen. Das PlanB Deck ist an das klassische Read Deck angelehnt, einem Dokument, in dem Gründer\*innen ihre Geschäftsidee präzise darstellen und es nutzen, um die Idee potentiellen Partnern und Geldgebern zu präsentieren. So läuft es auch bei PlanB: ihr erstellt mit Hilfe unseres Coachings und den hier vorliegenden Infos euer PlanB Deck und sendet es ein. Die Jury bewertet alle Decks. **Wichtig:** euer PlanB Deck sollte eher ein Read Deck sein, sprich, NUR Bilder reichen nicht, um der Jury einen guten Einblick zu geben, aber Textwüsten sollen es auch nicht sein – die Mischung macht's! Die besten Einreichungen schaffen es ins Prämierungsevent und pitchen am 14.2.2023 in Straubing um die Preise im Gesamtwert von 25.000 €.

## Warum kein Businessplan?

Bei PlanB möchten wir sehen, wie eure Idee zum Rohstoffwandel und mehr Nachhaltigkeit beiträgt und dass ihr die wichtigsten Elemente eures Ventures präzise auf den Punkt bringen könnt. Viele Gründer\*innen haben bereits einen Businessplan und erstellen auf dieser Basis ihr Pitch Deck bzw. Read Deck. Es geht aber auch anders herum: Euer finales PlanB Deck kann euch bei der Ausformulierung eines Businessplans unterstützen.

## Welches Format und welchen Umfang soll das PlanB Deck haben?

Euer 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, findet ihr auf den nächsten Seiten.

## Worauf gilt es zu achten?

Das PlanB Deck soll sowohl die wichtigsten Aspekte eurer Idee/Unternehmens darstellen, als auch einen aussagekräftigen, spannenden Pitch, also die Präsentation deiner Idee, begleiten. Das Ziel ist, mit dem Deck deine Story zu erzählen. Trotzdem: das Deck sollte nicht zu textlastig sein. Achtet auf eine ausgewogene Mischung von Text und Visuellem. Entscheidend für die Jury-Bewertung werden sein: komplette und nachvollziehbare Abdeckung und Präsentation der geforderten Inhalte, Stimmigkeit und Marktrelevanz der Geschäftsidee sowie Design. Für die Top 5-Entscheidung beim Prämierungsevent wird auch die Pitch-Performance bewertet. **Um euch dafür fit zu machen, bieten wir im Coaching-Boot-Camp am 07./08.10.2022 ein Video-Pitch Training mit Profis und Videoaufzeichnung an.\*\***

## Kann das PlanB Deck auch auf Englisch eingereicht werden?

Ja, das geht.

## Können wir ein bereits bestehendes Deck einreichen?

Ja, aber ihr solltet vorher checken, ob alle Kriterien, die wir unten listen, darin abgedeckt sind.

## Kann man auch einen Prototyp oder ähnliches einreichen?

Zur Deadline von Phase 2, am 20.11.2022, bitten wir euch, nur euer PlanB Deck einzureichen. Ihr könnt einen Prototypen, kurzen Film, o.ä. dann aber gerne (mit)nutzen, solltet ihr zum Finalpitch beim Prämierungsevent am 14.02.2023 zugelassen werden.

## Zählen die erreichten Punkte aus Phase 1 auch für Phase 2?

Nein. Nach der Prämierung der besten Einreichung in Phase 1 wird alles wieder auf Null gesetzt. Für die finale Preisvergabe zählen nur die Jurybewertungen der PlanB Decks sowie für die Pitches selbst (Top 5).



**Folgende Punkte sollte dein PlanB Pitch Deck auf jeden Fall abdecken. Die Reihenfolge ist ein Vorschlag, kann also adaptiert werden. Wichtig: maximal 15 Folien (exl. Deckblatt & Einleitung)!**

- **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 der Idee/des Unternehmens
- **Gründer\*in/Gründungsteam**  
Wer steckt hinter der Idee? Ganz wichtig: die Vorstellung des/der Beteiligten, ihrer Rolle im Unternehmen, und Expertise & Know-How mit Relevanz für die Umsetzung der Geschäftsidee. Habt ihr ein Beratungsgremium? Auch das kommt hier gut an.
- **Welches Problem soll gelöst werden?**  
Geschäftsideen entstehen oft, weil Probleme erkannt werden, die gelöst werden sollen. Beschreibt das Problem, wie es identifiziert wurde, wo es auftritt, und was euch die Sicherheit gibt, dass es sich um ein tatsächliches Problem handelt (z.B. Statistiken, Analysen, etc.).
- **Wie löst die Idee dieses Problem? Was ist der Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit?**  
Hier gilt es zu präsentieren, warum eure Idee (Produkt, Service, etc.) die Lösung für das Problem darstellt und welchen Beitrag deine Idee zu mehr Nachhaltigkeit leistet – im Idealfall könnt ihr den Beitrag bereits quantifizieren. Denkt an die Story, die ihr erzählen wollt. Ein hilfreiches Tool zur Analyse der Nachhaltigkeitswirkung von Start-ups, das ihr vielleicht heranziehen mögt: <https://sustainable-startups.de/susi/>
- **Was genau ist der Gegenstand der Idee? (Beschreibung Produkt, Service, Prozess...); hier explizit auf biobasierten Charakter eingehen**  
Hier sollte es etwas detaillierter werden. Folgende Fragen solltet ihr euch stellen: was ist der Kern der Geschäftsidee, was wird angeboten, wie nutzt es euren Kunden und wie funktioniert das Produkt, Service, Prozess, etc. genau? Ist der Markteintritt bereits geschafft oder liegt ein Proof of concept oder ein Prototyp vor? Geht hier auch dezidiert auf den biobasierten Charakter der Idee ein.
- **Wer sind die Kunden / der Markt?**  
Hier sollte beschrieben werden, wer die Zielgruppe der Idee ist, also die 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? Hast du vielleicht schon erste Bestands-/Pilotkunden? Beantworte diese Punkte seriös und untermaure sie idealerweise mit Analysen, Statistiken, Rechercheergebnissen o.ä. Auch das Marktpotential kann hier erläutert werden, z.B. mit einer TAM-SAM-SOM-Analyse.
- **Was macht die Idee besonders?**  
Eure Geschäftsidee muss nicht neu oder komplett einzigartig sein, aber idealerweise gibt es Nuancen und Punkte, die die Idee von der Konkurrenz abheben und einen besonderen Kundennutzen darstellen.
- **Wer ist die Konkurrenz / Wettbewerb?**  
Sicher seid ihr nicht die Einzigen, die das Problem identifiziert haben. 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. Eine Verbindung mit dem vorherigen Punkt, z.B. in einer Wettbewerbsmatrix, ist möglich. Wichtig: die Aussage „kein Wettbewerb vorhanden“ ist nicht genug und auch nicht glaubhaft.



- **Was sind die Eckpunkte des Geschäftsmodells? Wie soll Umsatz generiert werden?**

Ziel eures Start-ups sollte nicht nur Idealismus sein – ihr wollt auch profitabel agieren und Geld verdienen. Wie gestaltet sich das Geschäftsmodell, wie funktioniert das Unternehmen und mit was genau sollen Umsätze generiert werden, was sind die Haupteinnahmequellen? Wann sollen die ersten Umsätze erwirtschaftet werden? Habt ihr vielleicht bereits Investierende oder andere Finanzierungsquellen, wenn ja, welche?

- **Wie werden die Kunden erreicht (Vertrieb & Marketing)?**

Egal, wie genial ihr eure Idee findet – ihr müsst die Kunden und andere Stakeholder davon überzeugen! Daher ist es wichtig, sich frühzeitig Gedanken über Vertriebskanäle und Marketingkonzept zu machen. Wichtige Fragen sind: Wie sieht der Vertrieb aus? Benötigt man dafür Partner? Wie erreicht ihr die Zielgruppe und welche Instrumente und Maßnahmen setzt ihr ein? Wieso entscheidet sich der Kunde für euer Produkt, und nicht für das der Konkurrenz?

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

Wir brauchen keinen finalen Kosten- und Finanzierungsplan von euch. Wichtig ist aber, dass ihr euch über den Finanzierungsbedarf Gedanken macht. Welche Positionen sind die größten Kostentreiber, z.B. Personal, Unternehmerlohn, Forschung & Entwicklung, Marktstudien, o.ä. und stehen innerhalb der nächsten drei Jahre größere Investitionen an, wenn ja, welche und wie sollen sie finanziert werden?

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

Wo wollt ihr 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.

- **\*\*der Coaching-Boot-Camp Tipp im Detail:**

*Das PlanB Coaching-Boot-Camp (07./08.10.2022) hilft euch, wichtige Punkte fürs Deck, z.B. die präzise Darstellung der Geschäftsidee, des Markts oder der Finanzierung, herauszuarbeiten und vor Expert\*innen das Pitchen zu üben. Darüber hinaus könnt ihr das PlanB-Team und die Coaches bei Fragen gerne kontaktieren.*

*Die Anmeldungen zum Camp ist für PlanB Teilnehmende kostenlos, jedoch verbindlich. Auf Grund von Corona werden die Plätze auf insg. 45 Teilnehmende begrenzt – die Anmeldungen werden mittels first come first serve vergeben. Alle Details zum Coaching findet ihr auf der [Website](#).*

*Einige hilfreiche Links mit kostenlosen Tipps findet ihr außerdem hier gelistet:*

- [Gründerland Bayern & BayStartUp](#)
- Die Tools von [fuer-gruender.de](#)
- [Gründungsberatung der IHK Niederbayern-Mitte](#)
- <https://sustainable-startups.de/susi/>

**VIEL ERFOLG!**