

Businessplan vs. Pitch Deck



Businessplan vs. Pitch Deck

ISB-Gründertag 2021
16. Juni 2021

Sven Gilsdorf
Investment Manager Venture Capital/Beteiligungen

Businessplan vs. Pitch Deck

Herzlich Willkommen

Name: Sven Gilsdorf

Position: Investmentmanager Venture Capital/Beteiligungen

Tätigkeit: Begleiten und Beraten der Gründer und Startups vom Erstgespräch über die verschiedenen Wachstumsphasen und Finanzierungsrunden bis zum Exit

Erfahrung	Aktuelles Portfolio
+15 Jahre Firmenkreditgeschäft	+20 Startups
+12 Jahre Startup	Zwischen Seed und Series A
6 Jahre Aufbau E-Commerce Startup	E-Commerce, IT, E-Mobility, Gaming
6 Jahre CEO und CFO	B2B, B2C

Agenda

1. Vorstellung
2. Unterschiede Businessplan und Pitch Deck
3. Aufbau Businessplan und Pitch Deck
4. Inhalte Businessplan und Pitch Deck
5. Do`s and Dont`s – Typische Fehler vermeiden
6. Links, Lesenswertes und mehr ...



2. Unterschiede Businessplan und Pitch Deck

Businessplan	Pitch Deck
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Art/Umfang: Ausführliche Darstellung und Analyse von Geschäftsmodell, Zielgruppe, Markt usw., Umfang ab > 20 Seiten 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Art/Umfang: Extrahierte oft plakative Zusammenfassung des Businessplans, Umfang 10 bis max. 15 Seiten
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zweck: Validierung, Risikobewertung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zweck: Präsentation und Wecken von Interesse/Attraktion
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Adressat: Fremd- und Eigenkapitalgeber (Hausbank, Investoren, öffentliche Förderinstitute wie die ISB usw.) ... 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Adressat: Investoren, Jurymitglieder, Business Angels, Kunden, Lieferanten, Mitarbeiter...

Businessplan vs. Pitch Deck

3. Aufbau Businessplan und Pitch Deck

Businessplan	Pitch Deck
1. Executive Summary	1. Deckblatt
2. Produktidee bzw. Unternehmensidee	2. Team/Gründer
3. (Gründer)Team und Organisation	3. Problem
4. Markt und Wettbewerb	4. Lösung
5. Vertriebs- und Marketingstrategie	5. Produkt/Dienstleistung
6. Unternehmen	6. Markt
7. Finanzplanung	7. Alleinstellungsmerkmal/USP
	8. (Wettbewerb)
	9. Geschäftsmodell
	10. Proof of Concept, Testimonials & Meilensteine
	11. Call for Action / Finanzen

Businessplan vs. Pitch Deck

4. Inhalte Businessplan und Pitch Deck

Inhalt Businessplan

1. Executive Summary

- Der Einstieg in den Businessplan. Kurze Zusammenfassung aller wesentlichen Punkte der Geschäftsidee bzw. des Gründungsvorhabens. Kann über Erfolg oder Misserfolg entscheiden und sollte daher so konkret wie möglich sein und Lust auf mehr machen.

TIPP: Erst nach Fertigstellung des gesamten Businessplans erstellen!

2. Produkt, Angebot und Zielgruppe

- Wem? Welches? Wie? Wem (Zielgruppe) löst Eure Geschäftsidee (Produkt, Dienstleistung) welches Problem (Nachfrage, Need, Pain), wie (Angebot)?

Businessplan vs. Pitch Deck

4. Inhalte Businessplan und Pitch Deck

Inhalt Businessplan

3. (Gründer)Team und Organisation

- Wer hat's erfunden? Wer sind die Gründer und welche Erfahrungen und Kompetenzen (möglichst komplementär / sich ergänzende) haben sie. Wer ist außerdem mit an Bord (Business Angels, Beirat ...) und wer wird noch benötigt. Hier zeigt Ihr Eure aktuelle und zukünftige Organisation.

4. Markt und Wettbewerb

- Hier geht's ans Eingemachte! Hier müsst Ihr zeigen, dass Ihr Euren Markt (Größe, Zusammensetzung, adressierbare Potenziale) und Eure Wettbewerber (Wer/Angebot) kennt. Was sind Eure USP's, wo liegen die Stärken des Wettbewerbs, welche Herausforderungen seht ihr? Hier hilft nur schonungslose Analyse!

TIPP: Bottom up statt Top Down! Unterschätzt nie Eure Wettbewerber!

Businessplan vs. Pitch Deck

4. Inhalte Businessplan und Pitch Deck

Inhalt Businessplan

5. Vertriebs- und Marketingstrategie

- Über welche Wege und mit welcher Strategie erreicht Ihr Eure Kunden? Wie macht Ihr auf Euch und Euer Angebot aufmerksam? Welchen Mehrwert kommuniziert Ihr? Was hat geklappt und was probiert Ihr als nächstes?

TIPP: Mehrwerte verkaufen sich besser als Produkte! Innovationen können neue Wege für Vertrieb und Marketing bieten!

6. Unternehmen

- Welche Unternehmensform habt Ihr gewählt? Gesellschafterstruktur? Welche IPs, Patente und Schutzrechte haltet Ihr? Gibt es ein IP-Gutachten/-bewertungen?

Businessplan vs. Pitch Deck

4. Inhalte Businessplan und Pitch Deck

Inhalt Businessplan

7. Finanzplanung

- Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung! Welches Kapital benötigt Ihr, um was bis wann zu erreichen bzw. zu finanzieren? Wann fließen die ersten Umsätze mit welchen Kunden? Wann ist der Break-Even realisierbar?

TIPP: Auf dem Boden bleiben! Planungen lassen sich beliebig skalieren, Menschen, Märkte und Strukturen nicht!

8. (SWAT)Analyse

- Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken

Businessplan vs. Pitch Deck

4. Inhalte Businessplan und Pitch Deck

Inhalt Pitch Deck

1. Deckblatt/Intro

- Short, Nice and Sweet! Prägnante Einleitung zu Eurem Unternehmen und Anlass des Pitches.

2. Team/Gründer

- Gehört zum Herzstück Eures Pitches! Hier werden die wichtigsten Personen mit ihren Erfahrungen, Kompetenzen und Funktionen vorgestellt.

3. Problem

- Hier beschreibt Ihr möglichst eindringlich und einfach **welches** Problem Ihr für **wen** löst.

TIPP: Eigene Erfahrungen erzeugen Emotionen! Need/Pain aufzeigen und validieren!

Businessplan vs. Pitch Deck

4. Inhalte Businessplan und Pitch Deck

Inhalt Pitch Deck

4. Lösung

- Beschreibt möglichst simpel warum Ihr die perfekte Lösung bietet und womit Ihr Euch von anderen Anbietern abgrenzt.

TIPP: Adressaten nicht mit Technik und BlaBla überfordern!

5. Produkt/Dienstleistung

- Hier geht Ihr auf die wesentlichen Funktionen oder Services Eures Produkts/ Eurer Dienstleistung ein.

TIPP: Demos oder visualisierte Prototypen machen das Produkt erlebbar!

4. Inhalte Businessplan und Pitch Deck

6. Markt

- Vom Total Addressable Market (TAM) über Serviceable Available Market (SAM) zum Serviceable Obtainable Market (SOM). Wie groß ist der Gesamtmarkt, welches Potenzial hat Eure Zielgruppe und was ist **realistisch** erreichbar? Gibt es Abseits-Potenziale?

TIPP: Im WWW gibt es zu fast jedem Markt ausführliche Studien, oft von Verbänden uvm.

7. Alleinstellungsmerkmale/USP

- Was macht Euer Produkt/Dienstleistung/Geschäftsmodell einzigartig? Was könnt Ihr effizienter, kostengünstiger, strukturierter, skalierbarer... als Euer Wettbewerb?
- Welche **echten** Mehrwerte bietet Ihr Euren Kunden?

Businessplan vs. Pitch Deck

4. Inhalte Businessplan und Pitch Deck

Inhalt Pitch Deck

8. Wettbewerb

- Darstellung des Wettbewerbs. Hier eignet sich oft eine Matrix!

TIPP: Je nach Situation würde ich im Pitch Deck nicht bzw. nicht ausführlich auf den Wettbewerb eingehen. Ihr wollt Attraktion erzeugen und nicht von Euch ablenken!

9. Geschäftsmodell

- Hier stellt Ihr möglichst plakativ Euer Geschäftsmodell vor und beschreibt auf welche Weise Ihr damit Geld verdient.

TIPP: „Business Model Generation“-Ansatz von Osterwalder und Pigneur anschauen!

4. Inhalte Businessplan und Pitch Deck

Inhalt Pitch Deck

10. Proof of Concept, Testimonials, Meilensteine

- Für die Risikobewertung der Investoren ist es wichtig zu sehen, dass Euer Geschäftsmodell funktioniert. Der Proof kann z.B. durch den Nachweis steigender Nutzerzahlen und Umsätze erbracht werden. Authentische Testimonials und eine Übersicht der erreichten Meilensteine schaffen zusätzliches Vertrauen in Euch.

11. Call for Action/Finanzen

- Let's get concret! Hier sagt Ihr klar welchen Kapitalbedarf Ihr für welchen Zeitraum habt und welche Milestones mit den Mitteln finanziert werden sollen. Außerdem gebt Ihr einen kurzen Überblick über die geplante Geschäftsentwicklung.

TIPP: Je nach Situation kann hier die Unternehmensbewertung und Finanzierungsform genannt werden.

Businessplan vs. Pitch Deck

5. Do`s and Dont`s

Do`s	Dont`s
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Adressatengerecht aufbereiten 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ BP/PD von Dritten erstellen lassen
<ul style="list-style-type: none"> ▪ BP/PD Umfang und Zweck einhalten 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ BP/PD Versuch Rad neu zu erfinden
<ul style="list-style-type: none"> ▪ BP/PD Feedback einholen, Ihr habt nur einen Versuch 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Niemals Wettbewerb unterschätzen und wichtige Wettbewerber auslassen
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bleibt realistisch, untermauert Eure Annahmen mit Fakten und Quellen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zu wenig Basisarbeit (Statistiken, Studien, Markt, Wettbewerb ...)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ PD, keep it simple – Visualisieren statt Texten 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kein Fokus auf Zielgruppe/Mehrwerte
<ul style="list-style-type: none"> ▪ BP/PD immer aktuell halten 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Risiken und Schwächen verstecken
<ul style="list-style-type: none"> ▪ PD Reading und Presentation Deck (Back Up Folien für z.B. Nachfragen) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Keine Kontaktdaten aufgeführt

6. Links, Lesenswertes und mehr ...

<https://www.bytestart.co.uk/business-plan-writing-10-do-dont>

<https://www.einstein1.net/das-perfekte-pitch-deck/>

<https://www.gruenderkueche.de/fachartikel/so-schreibt-ihr-einen-businessplan-aufbau-struktur-inhalte/>

<https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/businessplan/fehler/>

<https://sifted.eu/articles/pitch-deck-tips/>

www.science-pitch.com

.....

Das Beste, zu kaum einem Thema findet Ihr mehr Infos im Netz!

Viel Erfolg und vielen Dank!

