



Dein Gateway ESC Pitchdeck Leitfaden



Was ist eigentlich ein Pitchdeck?

Ein Pitch Deck ist die Vorstellung eurer Geschäftsidee reduziert auf 10 – 12 Präsentationsfolien. Ihr habt verschiedene Möglichkeiten euer Pitch Deck zu gestalten, alle mit demselben Ziel: Investoren, Stakeholder und andere Personen aus dem StartUp-Ökosystem von eurer Idee zu überzeugen.

Eine Möglichkeit, wie ihr euer Pitch Deck strukturieren könnt, zeigen wir euch auf den folgenden Folien.

Dieser Leitfaden dient lediglich als Hilfestellung und ist keine allgemein verbindliche Richtlinie. Ein hilfreiches Mittel, die Aufmerksamkeit eurer Zuhörer bis zum Ende eurer Präsentation aufrecht zu erhalten, ist das Storytelling. Überzeugt eure Zuhörer mit einer interessanten Geschichte. Identifiziert am Anfang eurer Story das Problem, das mit eurer Idee gelöst werden soll. Wie löst eure Idee dieses Problem und warum wird sich eure Idee durchsetzen?

Bleibt kreativ und frei. Verzichtet auf zu viel Text und nutzt zur Veranschaulichung Grafiken und Tabellen. So voll wie diese Folie, sollte euer Pitchdeck auf keinen Fall werden. Ganz nach dem Motto: **Less is more.**

Euer Pitchdeck sollte folgende Punkte umfassen:

1. Name & Ziel eurer Idee
2. Das Problem
3. Die Lösung
4. Produkt & -features
5. Kunden & Markt
6. Geschäftsmodell
7. Alleinstellungsmerkmal
8. Wettbewerb
9. Strategie & Marketing
10. Team
11. Finanzierung



1. Name & Ziel eurer Idee

Den Namen eures Unternehmens plus eine einfache Zusammenfassung der Idee in 1-2 Sätzen. Keep it short and simple!

2. Das Problem

Identifiziert am Anfang eurer Story das Problem, das ihr mit eurer Idee lösen wollt.

3. Die Lösung

Wie wollt ihr dieses Problem lösen? Zeigt mit Zahlen & Fakten, dass das Problem existiert und eine Lösung notwendig ist.

4. Produkt & -features

Präsentiert euer Produkt bzw. eure Dienstleistung und geht hierbei auf die wichtigsten Eigenschaften und Details ein.

4. Produkt & -features

Präsentiert euer Produkt bzw. eure Dienstleistung und geht hierbei auf die wichtigsten Eigenschaften und Details ein.

5. Kunden & Markt

Definiert an dieser Stelle genau, wer eure Zielgruppe ist und wie groß der potentielle Markt wäre.

6. Geschäftsmodell

Wie wollt ihr Umsätze erzielen? Was sind eure Einnahmequellen und ab wann werden Umsätze generiert?

7. Alleinstellungsmerkmal

Was macht euer Produkt einzigartig?

Hebt euer Alleinstellungsmerkmal deutlich hervor. Geht vor allem darauf ein, worin sich euer Produkt von bereits existierenden Lösungen unterscheidet.

8. Wettbewerb

Stellt die aktuellen Wettbewerber dar und zeigt Unterscheidungsmerkmale.



9. Strategie & Marketingplan

Wie wollt ihr eure Ziele erreichen? Wie sieht euer Wachstumsmodell aus? Welche Marketingkanäle nutzt ihr?

10. Team

Stellt euer Team kurz vor, erzählt über eure Erfahrungen und eure Rollen und zeigt eure jeweiligen Kompetenzen auf.

11. Finanzierung

Wieviel Kapital wird benötigt? Wofür wird es eingesetzt und was soll damit erreicht werden? Wählt hierfür am besten den Bottom-up Ansatz.