



PlanB Deck - Infosheet & Kriterien

Die folgenden Infos sollen euch bei der Erstellung eures PlanB Decks unterstützen und euch zeigen, was auf jeden Fall enthalten sein sollte.

Was ist das PlanB Deck?

Das ist das Dokument, das ihr gemeinsam mit dem Online-Anmeldeformular, über die [PlanB-Website](#) hochladen müsst, um am PlanB 2024/2025 teilzunehmen. Die Bewerbungsfrist geht vom 02.09. 2024 bis **29.11.2024**, 23.59 Uhr.

Das PlanB Deck ist an das klassische Read-Deck angelehnt, weißt allerdings auch ein paar spezifische PlanB Zusatzanforderungen auf (siehe unten). Das PlanB Deck soll sowohl die wichtigsten Aspekte eurer Idee/eures Unternehmens darstellen, als auch als Begleitpräsentation für einen spannend, aussagekräftigen Pitch funktionieren. Das Ziel ist, mit dem Deck eure Story zu erzählen.

Die 5 Teams mit den besten Decks schaffen es ins Prämierungsevent und pitchen am 29.4.2025 in Straubing um die Preise.

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 nachfolgend.

Worauf gilt es zu achten?

Euer PlanB Deck soll wirklich 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! Entscheidend für die Jury werden sein: komplette und nachvollziehbare Abdeckung und Präsentation der geforderten Inhalte, Stimmigkeit und Marktrelevanz der Geschäftsidee sowie das Deck-Design. Für die Top 5-Entscheidung beim Prämierungsevent wird auch die Pitch-Performance bewertet.

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?

Das geht leider nicht. Ihr könnt einen Prototypen, kurzen Film, o.ä. dann aber gerne (mit)nutzen, solltet ihr zum Final-Pitch beim Prämierungsevent am 29.04.2025 zugelassen werden.

Folgende Punkte sollte dein PlanB Deck auf jeden Fall abdecken. Die Reihenfolge ist ein Vorschlag, kann aber 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)
Hier stellt ihr eure Mission sowie eure Idee/euer Unternehmen auf einem Blick dar.



- **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 eure Idee dieses Problem? Und was genau ist der Gegenstand eurer Idee? (Beschreibung Produkt, Service, Prozess...); hier explizit auf biobasierten Charakter eingehen**

Hier gilt es zu präsentieren, warum eure Idee (Produkt, Service, etc.) die Lösung für das Problem darstellt. Folgende Fragen solltet ihr euch stellen: was ist der Kern der Geschäftsidee, was wird angeboten, wie nutzt es euren Kund*innen 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. Denkt an die Story, die ihr erzählen wollt.

- **Was ist der Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit?**

Welchen Beitrag leistet eure Idee zu mehr Nachhaltigkeit – wirtschaftlich, ökologisch, sozial. Im Idealfall könnt ihr den Beitrag bereits quantifizieren.

- **Wer sind die Kund*innen / der Markt?**

Hier sollte beschrieben werden, wer die Zielgruppe der Idee ist, also die Kund*innen. 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-/Pilotkund*innen? 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 komplett einzigartig sein, aber es sollte Punkte geben, 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 Kund*innen erreicht (Vertrieb & Marketing)?**

Egal, wie genial ihr eure Idee findet – ihr müsst die Kund*innen 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*innen? Wie erreicht ihr die Zielgruppe und welche Instrumente und Maßnahmen



setzt ihr ein? Wieso entscheidet sich der Kunde/die Kundin 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*innen, die Realisierung von Prototypen oder Skalierungsprozessen, Finanzierungsrunden, oder ähnliches präsentiert werden – idealerweise fühlt sich gleich jemand angesprochen.

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](#)

VIEL ERFOLG!