

Pitchen

Von der Idee zur Gründung

07-SQM-60

Johannes Göckeritz

Modul: Seminarteil



Do., 10. Apr. 2025	Modulstart
Do., 17. Apr. 2025	Kundensegmente
Do., 24. Apr. 2025	Wertangebot
Do., 08. Mai 2025	Marktanalyse
Do., 15. Mai 2025	Kundenbeziehungen
Do., 22. Mai 2025	Kanäle und Distribution
Do., 05. Juni 2025	Erlösmodell
Do., 12. Juni 2025	Kosten, Ressourcen/Aktivitäten/Partner
Do., 19. Juni 2025	Pitchtraining
Do., 26. Juni 2025	Generalprobe
Do., 03. Juli. 2025	Praxistipps
Do., 10. Juli 2025	Abschlusspräsentation (10` Präsentation 15` Q&A 5` Puffer)
So., 10. Aug. 2025	Abgabetermin schriftliche Leistung

Modul: Übungsteil

Datum	Übung und Präsentation	Entrepreneurial Insights
Do., 10. Apr. 2025		Frau Elke Hannemann
Do., 17. Apr. 2025	Ideenvorstellung der Studierenden	Ideenvorstellung der Studierenden
Do., 24. Apr. 2025	Teambuilding	Herr Dietrich Enk
Do., 08. Mai 2025	Wertangebot und Kundennutzen	Herr PD Dr. Mark Lehmstedt
Do., 15. Mai 2025	Wertangebot und Kundennutzen	Wertangebot und Kundennutzen
Do., 22. Mai 2025	Desktop Marktrecherche - Q&A Sesion	Herr Rüdiger Pusch
Do., 05. Juni 2025	Customer Relationships und Distribution	Frau Petra Wallasch
Do., 12. Juni 2025	Customer Relationships und Distribution	Frau Katja Schülke
Do., 19. Juni 2025	Erlöse und Kosten - Q&A Session	Herr Erwin Linnenbach
Do., 26. Juni 2025	Geschäftsmodell komplett	Geschäftsmodell komplett
Do., 03. Juli. 2025	Geschäftsmodell komplett	Herr Prof. Dr. Michael Maul

Veranstaltungsreihe
**1st Entrepreneurial
Insights**



Abschlusspräsentation/-pitch

- Termin: 10.07.2025 (Do), von 13:15-16:45 Uhr im SR 2
- unbedingte Anwesenheitspflicht für alle Teammitglieder
 - wir vergeben individuelle Slots (Ihr müsst also diesmal nicht die ganze Zeit über anwesend sein)
 - individuelle Terminwünsche (wegen anderer Prüfungen o.ä.) bitte umgehend anmelden
 - Eure Folien bitte vorher (bis 09.02. (Mi), 23:59 Uhr) per E-Mail an johannes.goeckeritz@uni-leipzig.de
- max. 10min Präsentation (mit Folien!) + 10min Frage-/Feedbackrunde
 - nach 10min Präsentation wird durch uns konsequent *abgebrochen*
- Inhalt und Gliederung:
 - Kurzbeschreibung der Geschäftsidee und des Teams
 - Kurzbeschreibung des Geschäftsmodells/BMCs: *Kundensegmente + Wertangebot + Kanäle + Kundenbeziehungen + Erlösmodell + Aktivitäten/Partner/Ressourcen + Kosten*
 - *jedes* Teammitglied muss in der Präsentation einen Redeanteil haben

Tipps

- *verdichtet* die Ergebnisse, die Ihr bisher mit den Tools erarbeitet habt -> die *Tools selbst* bitte nicht nochmal einzeln vorstellen, nur die Ergebnisse
- benutzt Seitenzahlen auf den Präsentationsfolien
- auf den Folien und in der Q&A-Runde beantwortet:
 - Wo *genau* liegen die größten Kundenscherzen?
 - Warum sind *Eure* Schmerzlöser besser als *andere* Schmerzlöseoptionen?
 - Worin *unterscheidet* Ihr Euch signifikant von Euren Wettbewerbern?
 - Worin liegt Eure *Innovation* bzw. Euer *USP*?
 - Welche *Trends* (Chancen/Risiken) seht Ihr im Markt?
 - Worin seht Ihr bei Euch das größte *Skalierungspotential*?

Prüfungsablauf

Ablauf am 10.07.2025:

13:15-13:35

13:40-14:00

14:05-14:25

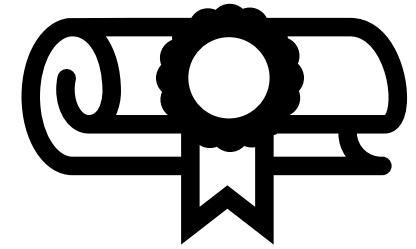
14:30-14:50

14:55-15:15

15:20-15:40

15:45-16:05

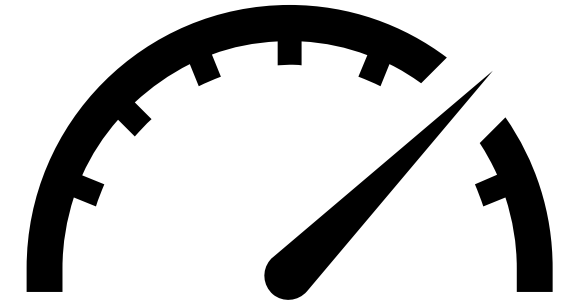
16:10-16:30



Prüfungsleistung mündlich - Pitch des Geschäftsmodells

Bewertung: Gesamtpunkte (max. 50)

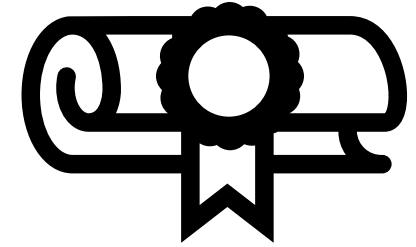
- Inhalt (max. 20)
 - relevant, passend, vollständig (Geschäftsmodell wurde nachvollziehbar & verständlich erklärt)
 - Behauptungen (Markt, Wettbewerber) wurden belegt
 - „Lust“ auf eine Investition in das Geschäftsmodell wurde geweckt
- Stil (max. 10)
 - die Präsentation wirkte als stimmiges Ganzes
 - vernünftige Übergänge, roter Faden
 - Bestandteile werfen keine Fragen auf
- Folien/Visualisierung (max. 10)
 - alles gut lesbar, Foliennummerierung
 - Visualisierungen hilfreich
 - Zahlenmaterial ansprechend präsentiert und nachvollziehbar
- Fragerunde (max. 10)
 - Fragen wurden klar beantwortet
 - Nachschlagezeiten (falls nötig) hielten sich in Grenzen
 - Verantwortlichkeiten im Team waren klar und wurden gut aufgeteilt



Prüfungsleistung - schriftlich

Projektarbeit zur Beschreibung des Geschäftsmodells

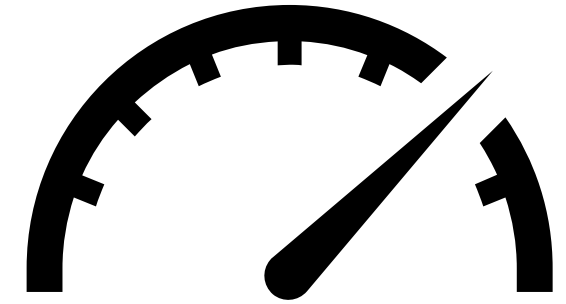
- max. 15-20 Seiten (plus Anhang: Tools, Tabellen, Grafiken, Fotos etc.)
- Schriftgröße 11
- individuelle grafische Gestaltung ist möglich (Seitendesign im „Corporate Design“, Logo etc.)
- bis 10.08.2025 (Mo), 23:59 Uhr per E-Mail an johannes.goeckeritz@uni-leipzig.de



Projektarbeit

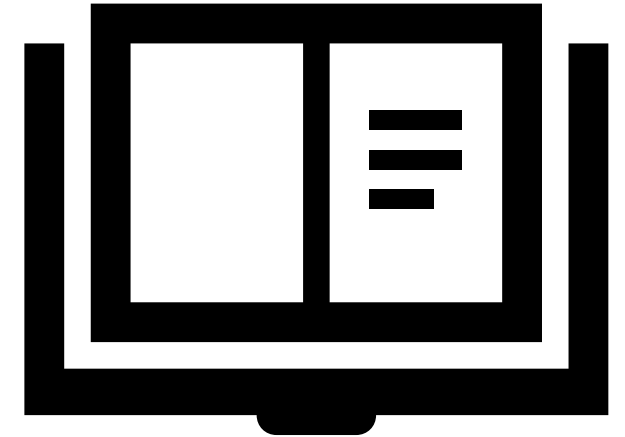
Bewertung: Gesamtpunkte schriftlich = max. 50

- Qualität der Ideenbeschreibung und Darstellung des Kundensegments, Wertangebotes und des Erlösmodells (max. 20)
- Qualität der Beschreibung und Darstellung der Kanäle und Kundenbeziehungen (max. 10)
- Qualität der Beschreibung und Darstellung der Kernaktivitäten, -ressourcen, -partner und der Kostenstruktur (max. 10)
- Sprachliche Qualität (max. 6)
- Qualität der Gestaltung (Layout, Tabellen, Abbildungen, Beschriftungen usw.) (max. 4)



Projektarbeit – Vorschlag zur Gliederung

- **Deckblatt**
- **Zusammenfassung der Idee**
- **Problem/Nachfrage im Markt**
 - Kundenbedarf beschreiben
 - Kundensegment(e) beschreiben (soziodemografisch, psychografisch etc.)
- **Innovative Lösung**
 - Wertangebot/Kundennutzen (aus Sicht des Kunden) erläutern
 - Was ist das Besondere, Innovative an der Idee/ dem Produkt/ der Dienstleistung
 - Wettbewerber
- **Marketing/Vertrieb und Kundenbeziehung**
 - Beschreibung der Marketing- und Vertriebskanäle
 - Maßnahmen zum Aufbau von Kundenbeziehungen erläutern



Projektarbeit – Vorschlag Gliederung

- **Einnahmequellen**
 - Beschreibung der Einnahmequellen für jedes Kundensegment
 - Preisgestaltung erläutern
- **Unternehmensplanung**
 - Beschreibung der Kernressourcen und Schlüsselpartner
 - Beschreibung der Kernaktivitäten
 - Ableitung der Kostenstruktur des Unternehmens
- **Quellenverzeichnis**
- **Abbildungsverzeichnis**
- **Anhang (Tools, Tabellen, Grafiken, Fotos usw.)**

Vorbereitung der **PITCHES**



Adressat

Vor wem pitchen wir eigentlich?

- Jury
- Investor
- Bank
- Business Angel
- Fördermittelgeber ...

Folglich stellt sich die Frage:

Was interessiert genau diesen Adressaten – und **wie** möchte er/sie adressiert werden?



Zweck des Pitches

Der Pitch soll:

- Interesse wecken
- das Projekt kurz erklären (Nachvollziehbarkeit!)
- Chancen zeigen (ohne die Augen dabei vor *Risiken* zu verschließen)



Was ein Pitch nicht sein sollte

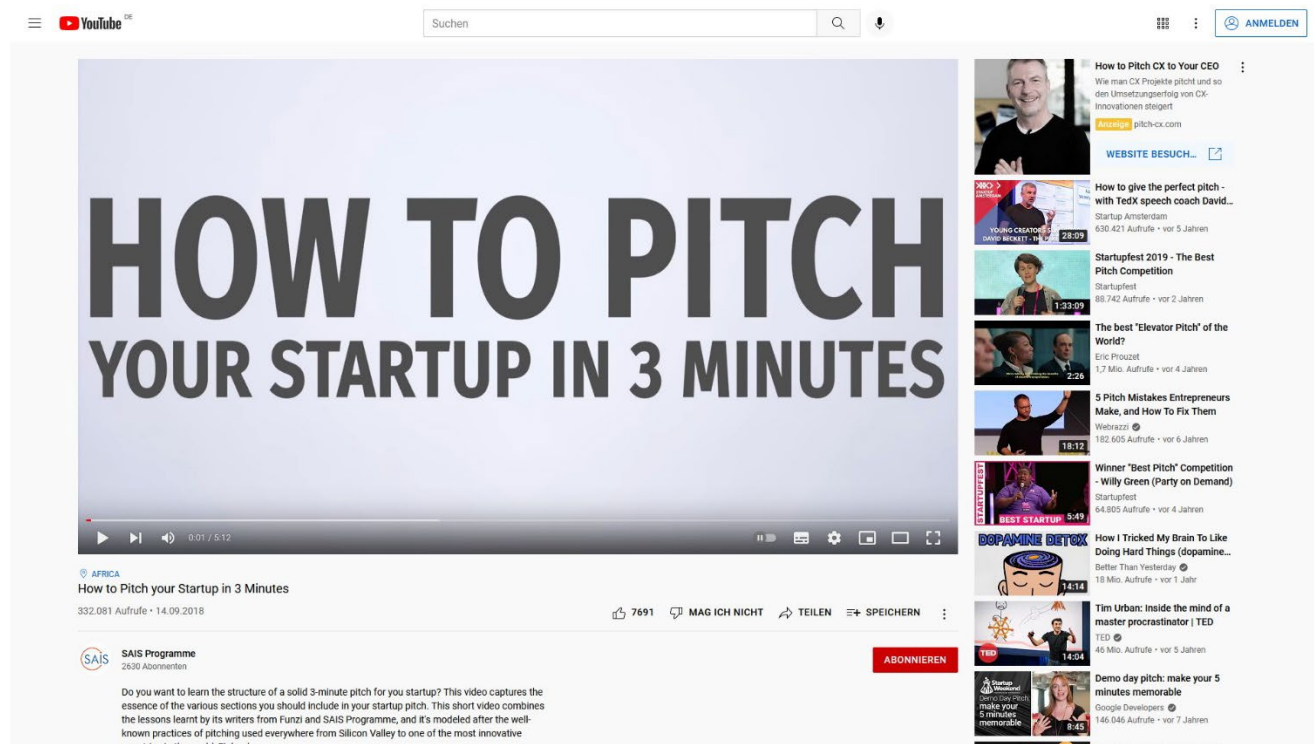
Ein Pitch wird nicht besser, wenn er ...

- alle Information in möglichst kurze Zeit presst
- alle Möglichkeiten und Zukunftsvision kurz anteasert
- alle möglichen Adressaten gleichzeitig ansprechen will.



Pitch-Tipps

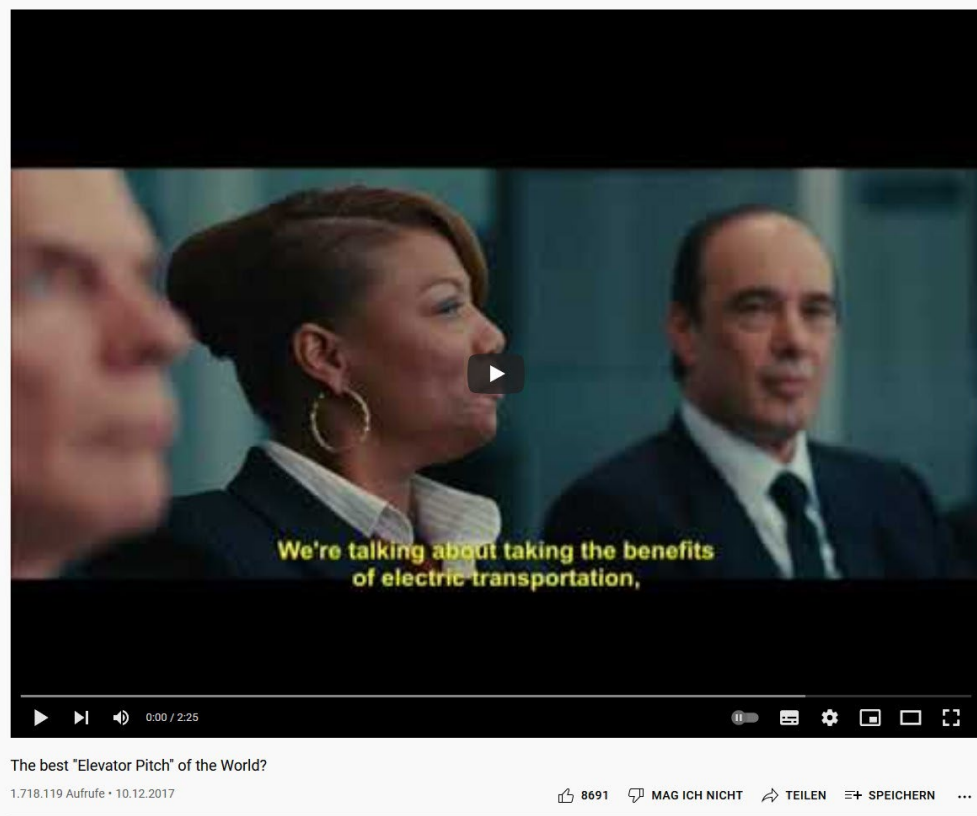
Beitrag des SAIS (Southern Africa Innovation Support Programme):



□ https://www.youtube.com/watch?v=XWRtG_PDRik

Pitch-Beispiel

Pitch-Beispiel aus dem Film “The Dilemma” (2011):



<https://www.youtube.com/watch?v=FrIfes1L7NI>

Pitchdeck

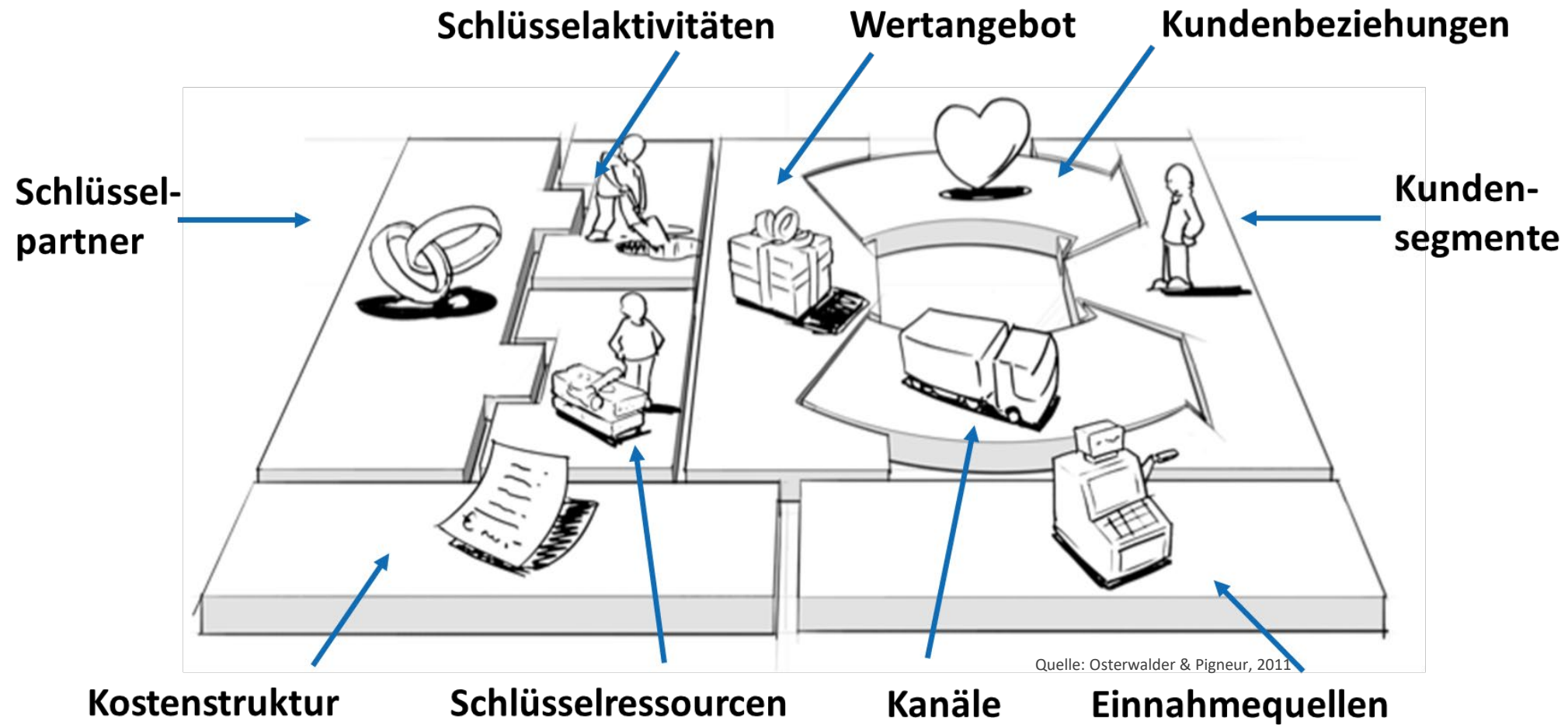
In die Pitch-Folien kommen ...

- alle **nötigen** und **wichtigen** Informationen (nicht alle **vorhandenen** Informationen)
- nicht der ganze Text als **Fließtext**, denn zuviel Lesen lenkt ab vom Zuhören
- Bilder, Grafiken, Animationen

Der Vortrag des Pitches wird **frei** gehalten. Die Pitchenden sollen demonstrieren, dass sie ...

- das Projekt souverän im Griff haben sowie präzise und kurzweilig darstellen können
- bei Bedarf noch zwei weitere Stunden darüber reden und Fragen beantworten könnten.

Ziel: Geschäftsmodell nachvollziehbar machen



Leitfragen

Wie könnt Ihr Eure Zuhörer am besten überzeugen?
Beantwortet im Pitch unbedingt folgende 4 Fragen:

- Welches **Problem** haben Eure potentiellen Kunden?
- Wie lösen sie das Problem **aktuell**?
- Wie werdet **Ihr** das Problem lösen?
- Warum ist **Eure** Lösung besser als die bisherige?

Die **erste Folie** muss die Zuhörenden “hooken” –
daran sollen sie sich auch später noch erinnern!

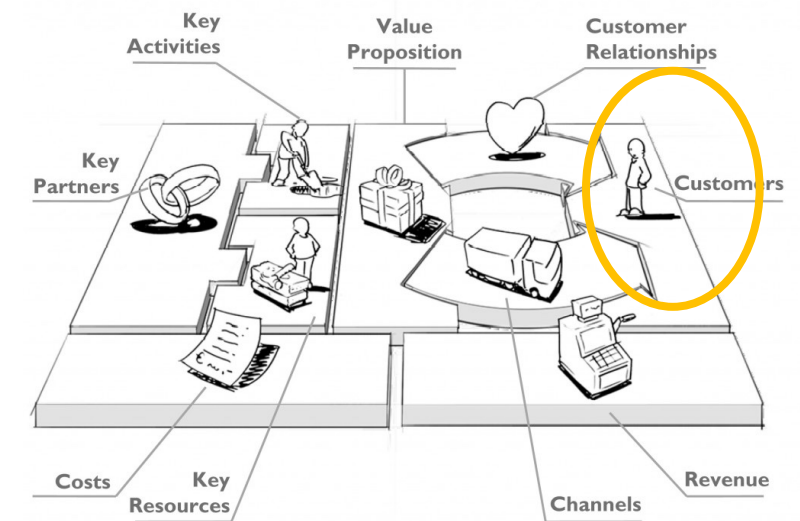
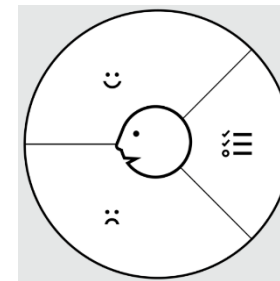


Markt

Leitfragen

- Könnt Ihr die Kundengruppe mit dem spezifischen Problem genau definieren?
- Habt Ihr Zahlen zur Größe des Marktes?
- Ist der Markt kompetitiv oder nicht?

Nutzt hierzu z.B. die Tools 'Persona' und 'Customer Demand Profile'!

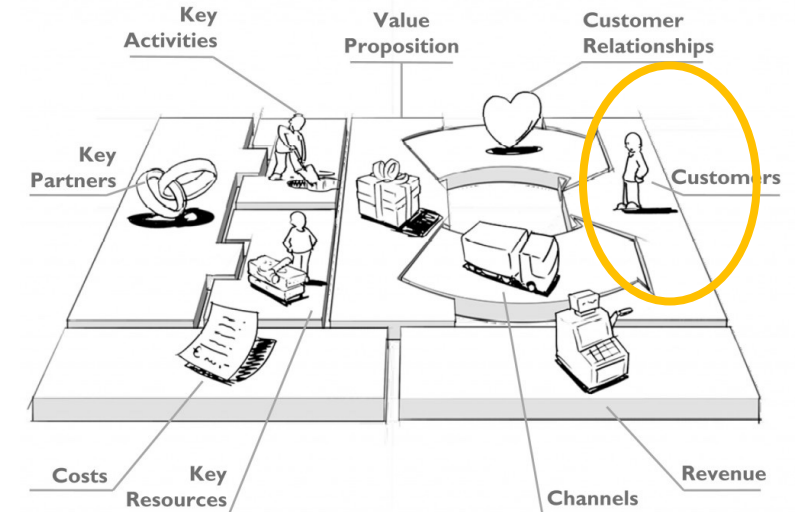


Wettbewerber

Leitfragen

- Kennt Ihr die wichtigsten Wettbewerber?
- Was ist Eure zentrale USP (Innovation, Preis, Qualität, ...)?
- Wo genau ist Eure Nische im Markt?

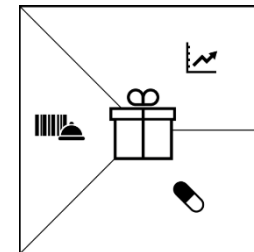
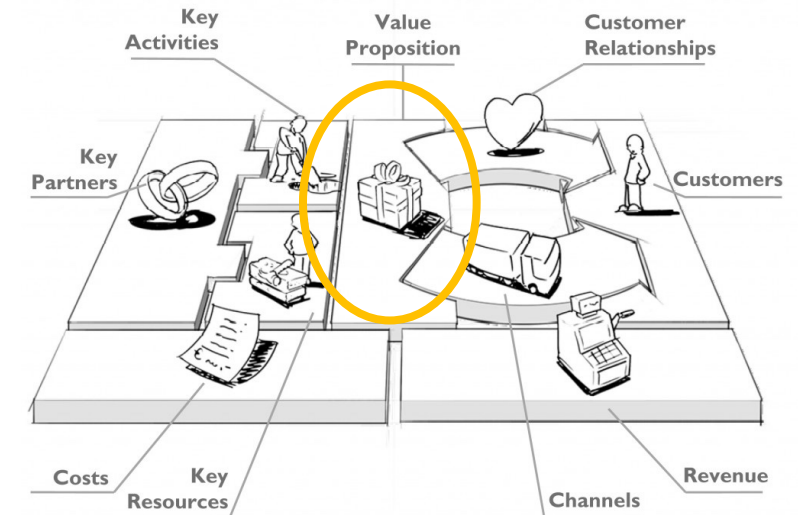
Nutzt hier z.B. das Tool 'Benchmarkingtabelle'.



Produkt

Leitfragen

- Was ist **Eure** Lösung des Kundenproblems?
- Welchen konkreten **Wert** schafft ihr für Eure Kunden?
- Wie setzt Ihr die Lösung technisch um, damit das Problem auch wirklich gelöst wird?



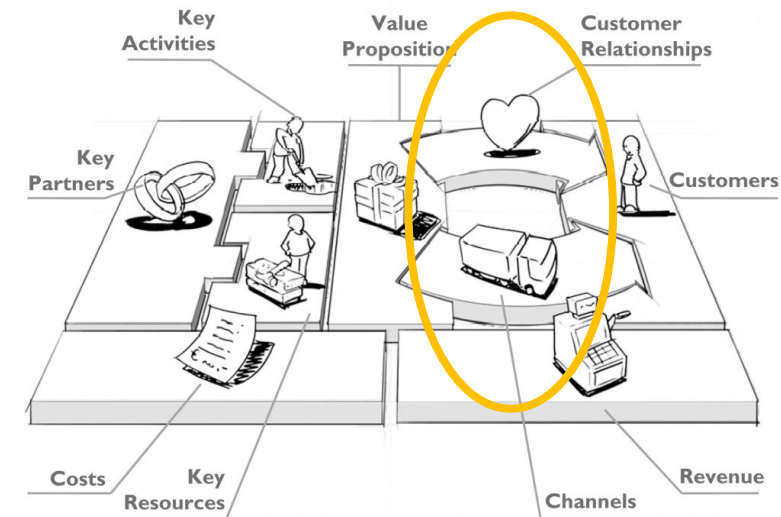
Nutzt hierzu z.B. das Tool 'Value Proposition Profile' bzw. 'Product Market Fit'.

Marketing

Leitfragen

- Was macht Ihr, um die erwähnten Kunden zu erreichen?
- Habt Ihr schon konkrete Ideen zum Vertrieb?
- Wie wird die Kundenbeziehung konkret gestaltet?

Nutzt hierzu z.B. das Tool 'Customer Journey'.

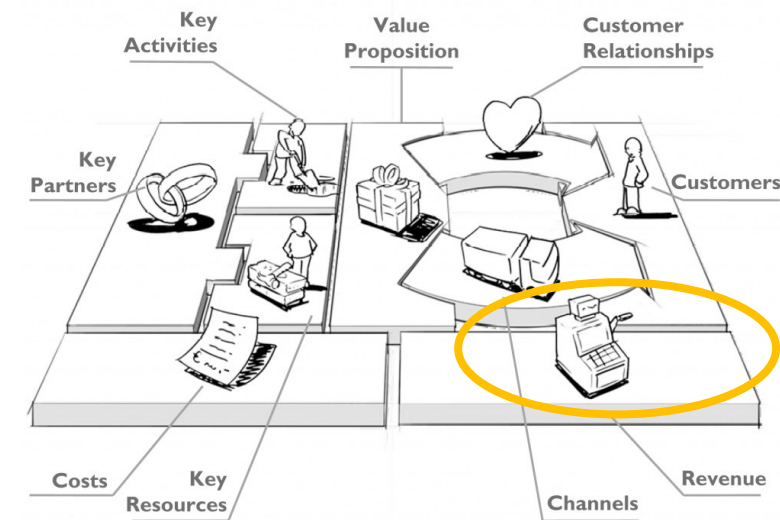


Einnahmequellen

Leitfragen

- Wie verdient Ihr mit Eurer Idee konkret Geld?
- Wie zahlen welche Kunden am liebsten für was?
- Für was und wie wären sie bereit wieviel zu zahlen?

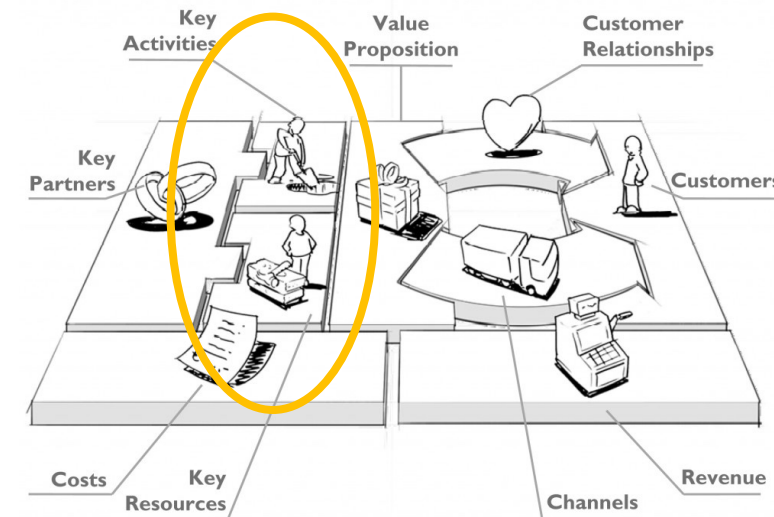
Nutzt hierzu z.B. das Tool 'Customer Growth Canvas'.



Team/Infrastruktur

Leitfragen

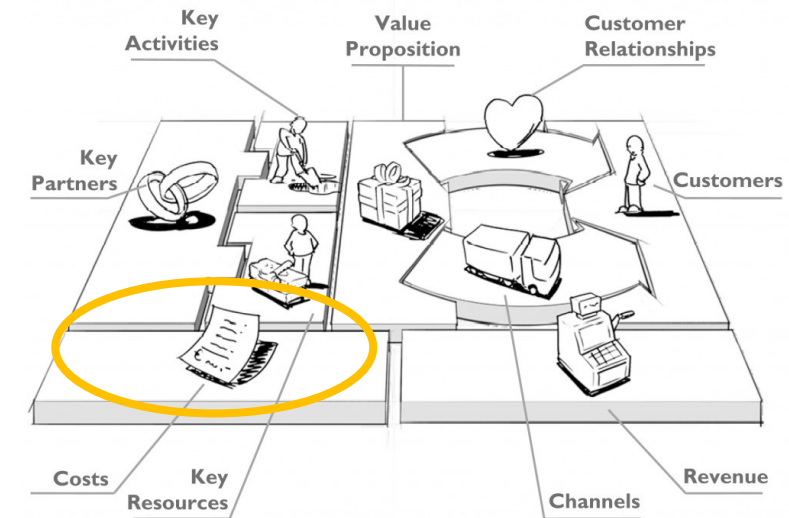
- Wer ist im Team? Wer sind Partner?
- Habt Ihr alle Kompetenzen gebündelt, die ihr zur Umsetzung der Idee benötigt?
- Welche internen/externen Ressourcen sind für Eure Schlüsselaktivitäten nötig?



Nutzt hierzu z.B. das Tool 'Ressourcentabelle'.

Leitfragen

- Wieviel Geld braucht Ihr?
- Was sind die wichtigsten Punkte in der Kostenstruktur?
- Welche Umsätze bzw. Einnahmen lassen sich mit der Idee perspektivisch generieren?



Nutzt hierzu z.B. das Tool 'Kosten- und Investitionsplanung'.

Fragen



**An die
Arbeit!**



Smile

Kontakt

johannes.goeckeritz@uni-leipzig.de