

# » Startup Salzburg Factory 2025/26

Roter Faden für ein gelungenes kommentiertes Pitchdeck  
für deine Bewerbung

Das grundsätzliche Layout und Darstellung sollen dein Projekt/dein (zukünftiges) Unternehmen widerspiegeln. Formatierung und Design des Pitch Decks sind frei gestaltbar.

Schlussendlich soll das kommentierte Pitchdeck in dieser Darstellungsform als PDF bereitgestellt werden

Ein kommentiertes Pitchdeck ist der Druck/Export der Notizenseiten bestehend aus Folie und den Erläuterungen in der Notizenansicht (siehe [LINK ZU PDF](#))

# Wichtige Hinweise



## Das Pitchdeck repräsentiert deine Projektidee bzw. dein (zukünftiges) Unternehmen.

- » Layout und Darstellung sollen dein Projekt/dein (zukünftiges) Unternehmen widerspiegeln. Formatierung und Design des Pitch Decks sind frei gestaltbar.
- » Es ist eine klare und prägnante Zusammenfassung deines Vorhabens.
- » Erzähle deine Geschichte.

## Die Folien sollen Kernbotschaften enthalten

- » Die Themen der nachfolgenden Folien müssen alle abgedeckt sein!
- » Die Folien und deren Reihenfolge sind dabei exakt so einzuhalten!
- » Die gelb-hinterlegten "Notizen" auf den nachfolgenden Folien dienen als Leitlinie.
- » Weitere Details bitte in den Notizen zu den Folien ergänzen. D.h. was du mündlich dazu sagen würdest, kann in die Notizen, aber in Schriftdeutsch!
- » In den Notizen findest du zusätzliche Fragen, die dir als weitere Leitlinie/Orientierungshilfe dienen und können sinnvoll ergänzt werden.

## Die Jury erhält als Unterlage ein kommentiertes Pitchdeck.

- » Gestalte übersichtliche Folien.
- » Mehr Information, Erklärungen etc. in den Notizen schreiben.
- » Ein kommentiertes Pitchdeck ist der Druck/Export der Notizenseiten bestehend aus Folie und Notizen (siehe [LINK ZU PDF](#))



Notizenseiten

Bitte halte dich an die Kernbotschaften der Folieninhalte, an die Anzahl der Folien und die Reihenfolge der Folien. Nutze die Notizenfunktion in der Notizenansicht, um die Kernaussagen auf den Folien weiter zu untermauern.

Zur Info: Dein Pitchdeck sollte am Ende aus 12 Folien bestehen.

Evtl. zur Geschäftsidee passendes Hintergrundbild und/oder Logo einfügen

One-line-pitch = kurzer/knackiger Slogan, der sagt, welchen Nutzen das neue Produkt/die neue Dienstleistung liefert

► **Titel des Projekts  
od. (zukünftigen)  
Unternehmens**

## Deine Startfolie

Bitte gib hier den Titel deines Projekts oder Unternehmens ein. Formuliere einen kurzen, prägnanten Slogan (One-Line-Pitch), der sofort erkennen lässt, welchen konkreten Nutzen eure Lösung bietet. Du kannst euer Logo oder ein passendes Hintergrundbild ergänzen.

Ergänze hier in den Notizen außerdem, was du bei der Präsentation dazu sagen würdest – z. B. die Ursprungsidee oder Motivation für das Projekt.



## Kernbotschaft zum Team

z.B. Team erfahren, kompetent, weil ...

Bei Bedarf, Kommentar/Erklärung/Ergänzung zur Kernbotschaft

1. Kurze Vorstellung des Teams mit Bildern.
2. Mit erklärenden Stichpunkten/Text für jedes Team-Mitglied
  - Bisheriger Hintergrund
  - Künftige Position und Aufgaben im (zukünftigen) Unternehmen
1. Was wird noch benötigt? Wie wird das abgedeckt?

Stell hier euer Team mit Namen, Funktionen, Fotos und kurzen Stichpunkten vor:

- Bisheriger Hintergrund (Studium, Berufserfahrung, relevante Skills)
- Künftige Rolle im Unternehmen
- Welche Kompetenzen fehlen noch? Wie wollt ihr diese abdecken (z. B. durch neue Teammitglieder, externe Partner)?

Ergänze in den Notizen, warum euer Team glaubwürdig ist, z. B. frühere gemeinsame Projekte, Startup-Erfahrung oder Branchennähe und warum ihr in der Lage seid, das Projekt umzusetzen.

Was verbindet euch als Team?

Welche gemeinsame Motivation oder „Gründungsgeschichte“ bringt euch zusammen?



## **Kernbotschaft zum Problem, das eine Lösung benötigt**

Bei Bedarf, Kommentar/Erklärung/Ergänzung zur Kernbotschaft

1. Benennung des Problems
2. Benennung der Zielgruppe(n) (die künftigen Kund:innen), die dieses Problem hat/haben

Beschreibe das zentrale Problem und die betroffenen Zielgruppen.

- Welches konkrete Problem löst ihr? Für welche Zielgruppe(n)? Warum ist dieses Problem relevant, drängend oder wirtschaftlich interessant?
- Beschreibt es aus Sicht der zukünftigen Kund:innen. Nutzt anschauliche Beispiele oder eine kurze Story, um das Problem greifbar zu machen.
- Warum ist dieses Problem dringend oder gesellschaftlich relevant? Gibt es echte Geschichten oder Erfahrungen aus Gesprächen mit Betroffenen?



## Kernbotschaft zur Lösung

Bei Bedarf, Kommentar/Erklärung/Ergänzung zur Kernbotschaft

1. Benennung der Lösung
2. Erläuterung, wie die Lösung das Problem der Zielgruppe(n) löst.
3. Was ist der Kund:innennutzen dieser Lösung/Leistung?
4. Evtl. Benennung der bereits bestehenden Lösungsansätze und Erläuterung, warum die neue Lösung besser ist als die bestehende(n) Lösungen (USP/Alleinstellungsmerkmal).

*(Hinweis: Dieser 4. Punkt könnte auch im Slide „Wettbewerb“ erläutert werden, falls es dort besser in die story line reinpasst)*

Beschreibt eure Lösung in einfachen Worten: Was macht ihr genau – und wie hilft das eurer Zielgruppe?

- Was ist der konkrete Nutzen für die Kund:innen?
- Falls es bestehende Lösungen gibt: Warum ist eure besser? Was ist das Alleinstellungsmerkmal (USP)?

Wenn eure Lösung sehr komplex ist, gib eine einfache Analogie oder ein Beispiel

Wie seid ihr auf diese Lösung gekommen? Was unterscheidet sie wirklich? Welche Wirkung soll sie langfristig entfalten?



## Kernbotschaft zur technischen Umsetzung

Bei Bedarf, Kommentar/Erklärung/Ergänzung zur Kernbotschaft

1. Wie funktioniert die Lösung?
2. Welche Technologie wird angewendet?
3. Welche Vorteile bringt die Technologie bzw. welche Risiken bringt es mit sich?
4. Handelt es sich um eine eigene Entwicklung, ist das Kern-Know-how beim Gründer:innenteam verankert?

Erkläre hier, wie eure Lösung technisch funktioniert:

Zeige auf, wie die Lösung technisch funktioniert, welche Technologien genutzt werden und wo Risiken liegen.

- Welche Technologie(n) nutzt ihr? Wo steckt das Know-how, bei euch im Team oder bei Partnern?
- Wie funktioniert eure Technologie im Speziellen?
- Gibt es technische Herausforderungen oder Risiken? Wenn ja, wie wollt ihr damit umgehen?
- Falls relevant: Gibt es IP (z. B. Patente), eigene Entwicklungen, Prototypen?
- Welche Entwicklungsschritte liegen noch vor euch?
- Welche technischen Entscheidungen waren besonders herausfordernd?



## Kernbotschaft zum bestehenden Wettbewerb

Bei Bedarf, Kommentar/Erklärung/Ergänzung zur Kernbotschaft

1. Benennung der bereits bestehenden Lösungsansätze und Erläuterung, warum die neue Lösung besser ist als diese (falls noch nicht bei „Lösung“ erläutert).
2. Wer sind die Wettbewerber, die diese Lösungsansätze am Markt anbieten?

Darstellung bestehender Lösungen und euer Differenzierungsmerkmal (USP), falls noch nicht auf Folie 4 behandelt.

- Wer bietet aktuell bereits ähnliche Lösungen an? Wie unterscheidet ihr euch von diesen Mitbewerbern?
- Falls bereits auf Folie 4 behandelt: Nutze hier eine Visualisierung wie eine Wettbewerbs-Matrix oder Positionierungs-Chart.
- Zeigt, dass ihr den Markt kennt und euch strategisch positioniert.

Ihr könnt auch gerne darstellen, wer für euch der stärkste Mitbewerber ist?  
Wie reagiert ihr auf mögliche Markteintritte großer Player?

# Kernbotschaft zum Marktpotential der Lösung

Bei Bedarf, Kommentar/Erklärung/Ergänzung zur Kernbotschaft

Erläuterung des jährlichen Marktpotentials **verbindlich** über TAM/SAM/SOM/EVG

**TAM** (Total Available Market): Wie groß ist der größtmögliche Markt, d.h. alle Personen Deiner Zielgruppe weltweit kaufen deine Lösung (auch wenn es andere Lösungen gibt, die sie kaufen könnten)?

**SAM** (Serviceable Available Market): Welcher Teil des TAMs passt zu deiner Geschäftsidee, d.h. die Personen deiner Zielgruppe kaufen deine Lösung und nicht irgendeine andere Lösung (= Marktanteil, idealerweise mit Begründung)?

**SOM** (Serviceable Obtainable Market): Welchen Teil des SAMs kannst du realistisch erreichen (regionale Aspekte z.B. DACH, Europa, Europa + USA ...)?

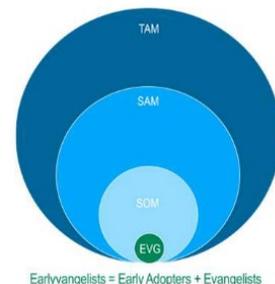
**EVG** (Earlyvangelists): Was ist dein wahrscheinlichster und damit erster Markt, d.h. welchen Teil des SOMs kannst du im ersten Jahr nach Markteinführung erreichen?

**Wichtig:** Das Marktpotential sollte möglichst in Währung, sprich in Euro angegeben werden. Dazu muss es einen Einzelpreis für die Lösung geben.

Dann wäre:

Jährliches Marktpotential in Euro = Anzahl der potentiellen Kund:innen, die in einem Jahr kaufen \* Einzelpreis in Euro  
Die Angabe des Marktpotentials nur durch die Anzahl der potentiellen KundInnen sollte nur im Ausnahmefall erfolgen.

**Bitte internationale Vision in der Darstellung des Marktpotentials beachten!**



Schätzt euer Marktpotential in Euro anhand folgender Begriffe:

- **TAM** – weltweit denkbarer Gesamtmarkt
- **SAM** – Teilmarkt, auf den eure Lösung passt
- **SOM** – Teil des SAM, den ihr realistisch bedienen könnt
- **EVG** – euer Startmarkt (erste Kund:innen im 1. Jahr)

Zeigt auf, wie sich euer Umsatzpotenzial ergibt. Eine internationale Vision ist ausdrücklich erwünscht!

Welche Quellen, Annahmen und Erfahrungen liegen eurer Marktanalyse zugrunde? Welche Entwicklungen beeinflussen das Marktpotential aktuell?



# Kernbotschaft zum geplanten Geschäftsmodell

Bei Bedarf, Kommentar/Erklärung/Ergänzung zur Kernbotschaft

Wie verdient das Unternehmen Geld mit seiner Lösung?

Zu beantwortende Kernfragen:

1. In welcher Form bekommen die Kund:innen die Lösung vom Unternehmen?  
(z.B. App, Produkt, Direktverkauf, etc.)
2. In welcher Form kommt das Geld von den Kund:innen zum Unternehmen?  
(z.B. Abo, Miete, direkte Bezahlung, etc.)

*Inspiration: Die 55 Geschäftsmodelle von der Universität St. Gallen*

Wie verdient ihr Geld mit eurer Lösung?

- Wie kommt die Lösung zu den Kund:innen? (z. B. App, physisches Produkt, Beratung ...)
- Wie bezahlt die Kundschaft? (z. B. Abo, Lizenz, Einmalzahlung ...)

Nutzt bekannte Geschäftsmodell-Beispiele zur Einordnung (z. B. aus dem "Business Model Navigator" der Uni St. Gallen).

Sehr gerne könnt ihr hier ausarbeiten, wie euer Geschäftsmodell skalierenoder sich weiterentwickeln könnte? Gibt es neue Erlösmodelle in der Zukunft?



# Kernbotschaft zum geplanten Marketing

Bei Bedarf, Kommentar/Erklärung/Ergänzung zur Kernbotschaft

Über welche Kanäle erfahren die Kund:innen von der neuen Lösung?  
(z.B. Webseite, Social Media, Messen, Direktansprache, etc.)

Erläutert hierbei eure Markteintrittsstrategie, bzw. wie leitet sich daraus euer konkreter Plan für den Markteintritt?

- Wie erfährt eure Zielgruppe von eurer Lösung?
- Welche Kanäle nutzt ihr, um eure Zielgruppe zu erreichen?



# Kernbotschaft zum Impact bzw. Klima-/Umweltrelevanz

**Zählt dein Projekt auf ein oder mehrere SDGs ein? Wenn ja, auf welche und warum?**

Bitte recherchiere die für dein Startup relevanten SDGs und beschreibe, wie dein Vorhaben auf ein oder mehrere Ziele für nachhaltige Entwicklung einzahlt: <https://sdgs.un.org/goals>

**Wenn dein Vorhaben auf umwelt- und klimarelevante SDGs einzahlt, bitte die folgenden Punkte vertieft kommentieren.**

**1. Ist dein Produkt/deine Dienstleistung eine CO2-arme Alternative zu einem bestehenden Produkt/Prozess oder einer bestehenden Dienstleistung? Z.B.**

- Es werden Abfallerzeugnisse reduziert
- Bodenversiegelung wird vermieden oder minimiert
- Nachhaltige Landnutzung und Artenvielfalt wird gefördert
- Es werden Transportwege vermieden oder reduziert
- Der Energie- und/oder Wasserverbrauch wird minimiert
- Der CO2 Ausstoß wird reduziert
- Der Ressourceneinsatz im Endverbrauch wird reduziert
- Es werden die Abwasserqualität erhöht und/oder Abwassermengen reduziert
- Kreislaufwirtschaft wird gefördert

**2. Ist dein Produkt/deine Dienstleistung eine Lösung zur Anpassung an den Klimawandel? Z.B.**

- Widerstandsfähige Infrastruktur
- Frühwarnsysteme
- Schutz und/oder Wiederherstellung von Ökosystemen
- Anpassungsfähige Landnutzung und sichere Lebensmittelversorgung
- Katastrophenvorsorge
- Vorbereitung auf gesundheitlichen Auswirkungen des Klimawandels

**3. Fördert dein Produkt/deine Dienstleistung die Bewusstseinsbildung in Bezug auf Klima- und/oder Umweltrelevanz? Z.B.**

- Bildungsangebot für Unternehmen oder Bildungseinrichtungen
- Kommunikation

Erklärung, auf welche SDGs deine Lösung einzahlt.

Welche SDGs (Sustainable Development Goals) sind für euer Startup relevant?

Beschreibt, wie eure Lösung zur Erreichung dieser Ziele beiträgt.

Verwendet dazu konkrete Beispiele und verlinkt auf:

<https://sdgs.un.org/goals>

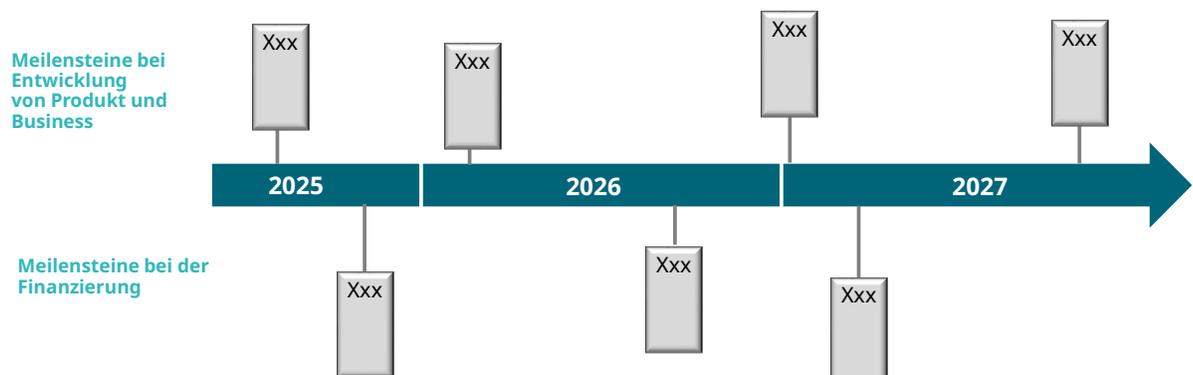
Auch indirekte Beiträge (z. B. Bildung, Gleichstellung, CO2-Reduktion) können angeführt werden.

# Kernbotschaft zum Status Quo & der geplanten Meilensteine

Bei Bedarf, Kommentar/Erklärung/Ergänzung zur Kernbotschaft

Mögliche Darstellung

Die wichtigsten Meilensteine in den nächsten 2-3 Jahren **inkl. internationaler Ambitionen**



Zeigt auf, wo ihr aktuell steht – z. B. Idee, Prototyp, erste Pilotkund:innen. Nutze eine klare zeitliche Struktur (z. B. Roadmap nach Jahren in Bezug auf Produkt, Markt, Finanzierung).

- Wurde schon ein Prototyp/MVP eingesetzt? Wenn ja wo?
- Wieviel Zeit und Kapital wurde bisher in die Produktentwicklung investiert?
- Sind geistige Schutzrechte (Patente, Muster, Marken) für das Produkte angestrebt bzw. erreicht?
- Gibt es bereits Marktfeedback, wenn ja welches?
- Haben bereits Verkäufe stattgefunden? Gibt es Kund:innen / User?
- Wann soll der Markteintritt erfolgen?
- Was sind die wichtigsten Etappen bis zur Skalierung? Welche Unterstützung ist dafür erforderlich?

Evtl. zur Geschäftsidee passendes Hintergrundbild und/oder Logo

Kontaktdaten

# ► Titel des Projekts oder (zukünftigen) Unternehmens

In den Notizen: Call to Action = was soll mit diesem Pitchdeck erreicht werden und wie würde das Programm bei der Entwicklung helfen!

Formuliert abschließend klar, was ihr euch durch die Aufnahme in die FACTORY erhofft

- Call to Action = was soll mit diesem Pitchdeck erreicht werden?
- Wie würde die Teilnahme an der Startup Salzburg Factory bzw. Startup Salzburg Factory+ bei der Entwicklung helfen?
- Was sind eure nächsten großen Schritte, bei denen euch die FACTORY helfen kann?