

BPW

Investor Pitchdeck

Storytelling, Struktur und Design

**Ein durchschnittlicher Investor
sieht über 1.000 Pitch Decks
pro Jahr.**

Warum sollte er sich an deines erinnern?

BLOCK 1

Wer hört dir zu?

Weil ein guter Pitch von der Perspektive des Zuhörers ausgeht.

Wer sitzt auf der anderen Seite?

Nicht jeder Geldgeber ist gleich. Der Typ entscheidet alles.

Venture Capital

Professionelle Fonds

Ticket: 250K–10M€

Ziel: 10x Return
in 7–10 J.

Business Angel

Erfahrene
Unternehmer

Ticket: 25K–250K€

Ziel: Mentoring +
Return

Family Office

Verwaltetes
Privatvermögen

Ticket: 250K–5M€

Ziel: Diversifikation

Förderung / Grants

KfW, IBB, EU, BAFA

Ticket: 10K–500K€

Ziel: Kein Return – nur
Bedingungen

So denkt ein Venture Capital Fonds



Das Portfolio-Prinzip

Ein VC investiert in 20–30 Startups und erwartet, dass 1–2 davon den gesamten Fonds zurückspielen. Das bedeutet: Er sucht nicht nach "guten" Unternehmen – er sucht nach Unternehmen mit dem Potenzial für den 100x Return.

1.000+

Decks pro Jahr
gesehen

10-15

Erste Gespräch
geführt

3-5

Investiert pro Jahr

10x

Mindest-Return
erwartet

Von der Cold Mail zum Term Sheet

6 Schritte und an jedem kannst du ausscheiden.



Der erste Eindruck entscheidet schon in Schritt 1 und 2.
Wer beim Teaser schon nicht überzeugt, kommt nie in den First Call.

Was begeistert

Nicht die perfekte Idee. Nicht der fertige Businessplan. Das hier:



Leidenschaft

Ihr glaubt wirklich daran. Das spürt man in 30 Sekunden. Kein Skript kann echte Begeisterung ersetzen.



Problemverständnis

Ihr habt das Problem selbst erlebt oder gründlich recherchiert. Ihr wisst, warum es ein echtes Problem ist.



Klarheit

Ihr könnt erklären, was ihr macht, ohne Buzzwords. Ein Satz. Ein Problem. Eine Lösung.



Teamdynamik

Ihr ergänzt euch. Ihr kennt eure Stärken. Und man merkt, dass ihr zusammen funktioniert.

Was sofort rausfliegt

Red Flags, die kein Investment bekommen – egal wie gut die Idee ist.

- ❌ Falscher Investor-Typ für Stage und Ticket-Größe
- ❌ Kein klares Problem – die Idee sucht einen Markt
- ❌ Team ohne relevante Kompetenz für das Thema
- ❌ Marktgröße zu klein oder nicht belegt
- ❌ Kein Differenzierungsmerkmal gegenüber Wettbewerb
- ❌ Deck voller Text – kein Investor liest 40 Textfolien

Der beste Pitch beim falschen Investor = 0€

▶ Stage

Bin ich in seiner Zielphase?

▶ Ticket

Passt mein Bedarf zu seinem Investmentgröße?

▶ Thema

Investiert er in meine Branche / Kategorie?

Welcher Investor passt wirklich zu mir?

SCREENSHOT

In welcher Phase stehe ich gerade – Pre-Seed, Seed, Series A?

Wie viel Kapital suche ich – und über welchen Zeitraum?

Welche 3 Investoren in meiner Branche sind für meine Stage bekannt?

OpenVC (openvc.app – kostenlos), Crunchbase, BVK-Mitgliederverzeichnis (bvkap.de)
Newsletter & Podcasts — OMR, startup-insider.com, The Hettler-Letter, Sifted
Für Berlin/Brandenburg: BPW-Netzwerk, IBB Ventures, High-Tech Gründerfonds (HTGF),
Project A, Cherry Ventures, Earlybird, La Famiglia

BLOCK 2

Storytelling: Die Kunst zu überzeugen

Die Fakten überzeugen den Kopf. Die Story überzeugt das Herz.

Daten werden vergessen. Geschichten bleiben.

Nur Fakten

Ein tragbares digitales Speicher- und Wiedergabemedium auf Basis einer Festplatte, mit einer Kapazität von 5.096 MB, die sich mit 4.200 Umdrehungen pro Minute dreht zur Wiedergabe von MPEG-1 Layer 3 kodierten Audiodateien. Zur besseren Performance haben wir 32 MB Arbeitsspeicher verbaut und das User Interface verfügt über einen einfarbigen Flüssigkristallanzeige mit einem beweglichen Scrollrad, um Einstellungen vorzunehmen und Dateien auszuwählen. Zum schnellen Datenaustausch nutzen wir eine FireWire Schnittstelle.

Story

1.000 Songs in deiner Tasche.

„Heute präsentieren wir einen neuen Musikplayer für unterwegs: kompakt wie Kartenspiel, nur 184 Gramm leicht, mit Speicher für 1.000 Songs, mit 10 Stunden langer Akkulaufzeit und einer Datenübertragung, um den Inhalt einer CD in 10 Sekunden zu überspielen.“

Übersetzt und Zusammengefasst aus der Produktpräsentation Oktober 2001



iPod.
1,000 songs in your pocket.



Das Spotify-Prinzip: Klare Story, großer Erfolg

Spotify löste 2006 ein Problem, das jeder kannte.
Die Pitch-Story war simpel und wirkungsvoll.

▶ Problem (persönlich und konkret)

Musikpiraterie war überall.
Die Musikindustrie kollabierte.
Legale Downloads waren
umständlich und teuer.

**Jeder kannte das Problem.
Jeder hatte es selbst erlebt.**

▶ Lösung (ein Satz)

Musik auf Abruf, legal, schneller
als Piraterie für alle auf jedem
Gerät.

**Kein Feature-Bingo. Eine Aussage.
Sofort verständlich.**

▶ Warum jetzt? (Timing)

Breitband-Internet war überall
verfügbar. Smartphones kamen
gerade. Der Moment war
perfekt.

**Die Welt war bereit. Sie haben es
einfach als erste gebaut.**

Kernstory: Teil 1

Warum **JETZT**?

Kein Investor versteht, warum er heute handeln soll, wenn du es ihm nicht sagst.

Technologischer Wandel

KI, Blockchain, neue Plattformen:
Was gestern nicht möglich war, ist es heute.

Marktverschiebung

Neue Generationen, neue Gewohnheiten, neue Regulation schaffen Marktlücken.

Timing Argument

Warum ist die Welt heute bereit für deine Lösung – und nicht schon 2020?

Kernstory: Teil 2

Warum **IHR**?

**Besonders bei Early Stage ist das Team die wichtigste Variable im Pitch.
Produkte ändern sich. Märkte ändern sich. Das Team nicht.**

▶ Expertise

Habt ihr das Problem selbst erlebt? Seid ihr Branchenkenner? Habt ihr relevante Kompetenz aus erster Hand?

▶ Obsession

Warum seid genau ihr die Richtigen? Was treibt euch an – und warum würdet ihr auch ohne Geld weitermachen?

▶ Netzwerk & Zugang

Kennt ihr die Kunden, Kanäle, Partner? Habt ihr einen unfairen Vorteil, den andere nicht so leicht kopieren können?

Wie stark ist eure Story?

SCREENSHOT

Kann ich das Problem meiner Kunden in einem Satz erklären, den jeder versteht?

Warum ist genau jetzt der richtige Zeitpunkt für meine Lösung?

Warum ist unser Team die beste Gruppe, um dieses Problem zu lösen?

Würden meinen Großeltern das Produkt verstehen?

Der rote Faden (Aufbau)

Zeige, dass die zentralen Probleme im Markt verstanden wurden und daraus eine klare Geschäftschance ableitbar ist.

Typischerweise gehören dazu Folien wie **Problem** und **Geschäftschance**.

Der Marktteil sollte zeigen, dass dein Unternehmen das Potenzial hat, zu wachsen und skalierbar zu werden.

Dazu gehören typischerweise Folien zu **Traktion, Go-to-Market-Strategie** und **Marktgröße**.

Finanzplanung und Details zur Finanzierung und **Vision**



Cover Slide

Zeige, was dein Produkt leistet und wie es die Probleme löst, die du im Markt erkannt hast.

Dazu gehören typischerweise **Folien zu Produkt, Funktionsweise, technischer Grundlage, Fallbeispielen, Zielgruppe** und am Ende zum **Geschäftsmodell**.

Der Warum-wir-Teil sollte zeigen, warum dein Unternehmen besser aufgestellt ist als andere, um diesen Markt zu gewinnen.

Dazu gehören typischerweise Folien zu **Wettbewerb, Wettbewerbsvorteil, Team** und dem, **was euch besonders macht**.

Die 3 Fehler, die fast jeder macht

Erkennst du sie in eurem Pitch?

1 Mit sich selbst beginnen

Mein Name ist Max, ich habe 10 Jahre Erfahrung... – Kein Investor interessiert sich für deine Geschichte, bevor er das Problem versteht. Starte immer mit dem Problem des Kunden.

2 Feature-Liste statt Story

Unser Produkt hat 14 Features, 3 Module und eine KI-Schnittstelle... – Investoren kaufen keine Features. Sie investieren in Lösungen für echte Probleme. Benenne den Nutzen, nicht die Funktion.

3 Zu komplex, zu früh

Lass mich erst den Markt erklären, dann das Produkt... – Komplexität verwirrt. Wer in Minute 3 nicht versteht, worum es geht, investiert nicht. Klar schlägt clever.

BLOCK 3

Pitch Deck: Was muss rein

15 Slides. Nicht mehr. Nicht weniger.

Wie viele Slides brauche ich wirklich?

5

Zu wenig

Kein Kontext, keine Substanz – es kommen Fragen, die ihr nicht beantwortet habt.

15

Perfekt

Alles Wichtige drin. Klar strukturiert. Jede Slide hat eine klare Aussage.

20+

Zu viele

Man verliert den Faden. Zu viel Detail. Zu viel Text. Wirkt unvorbereitet.

Die 15 Pflichtfolien - Überblick

Jede Folie beantwortet eine Frage der Jury. Keine ist optional.

Intro

Status Quo

Produkt

Markt

Warum wir

Ask

1 Cover

Worum geht es? In 5 bis 7 Wörtern klar sagen, was dein Unternehmen macht. Kein Claim, kein Wortspiel, sondern eine einfache Beschreibung, die man sofort versteht.

Für TIANBERLIN: Wir helfen Gründern, Investoren zu überzeugen.

Die 15 Pflichtfolien - Überblick

Jede Folie beantwortet eine Frage der Jury. Keine ist optional.

Intro

Status Quo

Produkt

Markt

Warum wir

Ask

2 Problem (oder Geschäftsmöglichkeit)

Zeige, welches relevante Problem oder welche klare Geschäftschance dein Unternehmen adressiert. Die Grundannahme muss sofort nachvollziehbar sein, sonst verliert der Pitch früh an Kraft.

3 Lösung

Zeige kurz und klar, wie dein Unternehmen den Status quo verändert. Es geht noch nicht um Features, sondern um den zentralen Nutzen für deine Zielgruppe.

Die 15 Pflichtfolien - Überblick

Jede Folie beantwortet eine Frage der Jury. Keine ist optional.

Intro

Status Quo

Produkt

Markt

Warum wir

Ask

4 Produkt

Zeige, was dein Produkt besonders macht, wie es funktioniert und warum es für deine Zielgruppe relevant ist. Das kann über eine kurze Demo, ein einfaches Diagramm oder ausgewählte Screenshots passieren.

5 Marktvalidierung

Zeige, dass der Markt grundsätzlich bereit für deine Lösung ist. Das ist besonders wichtig, wenn die Nutzung neu wirkt oder Vertrauen braucht.

6 Zielgruppe

Zeige, dass du genau weißt, für wen dein Produkt gedacht ist. Investoren wollen sehen, dass du deine Nutzer, ihre Bedürfnisse und ihr Verhalten verstehst.

7 Geschäftsmodell

Zeige klar, wie dein Unternehmen Geld verdient. Es geht nicht um große Prognosen, sondern um ein einfach verständliches Erlösmodell.

8 Roadmap/Meilensteine

Zeige, was bereits erreicht wurde und welche Entwicklungsschritte als Nächstes anstehen. Hier geht es um Produktentwicklung, Meilensteine und Vision, nicht um Umsatzprognosen.

Die 15 Pflichtfolien - Überblick

Jede Folie beantwortet eine Frage der Jury. Keine ist optional.

Intro

Status Quo

Produkt

Markt

Warum wir

Ask

9

Go-To-Market Strategie

Zeige, wie du Kunden gewinnst und welche Kanäle bereits funktionieren. 2 bis 3 klare Maßnahmen sind stärker als viele lose Ideen.

10

Marktgröße

Hierbei wird nachvollziehbar, wie groß dein erreichbarer Markt ist. Wichtig ist, dass Zielgruppe, Geschäftsmodell und Umsatzpotenzial realistisch zusammenpassen.

Die 15 Pflichtfolien - Überblick

Jede Folie beantwortet eine Frage der Jury. Keine ist optional.

Intro

Status Quo

Produkt

Markt

Warum wir

Ask

11 Wettbewerb

Diese Folie macht deutlich, dass du deinen Markt realistisch einschätzt. Investoren wollen wissen, gegen wen du antrittst und wie du dich klar unterscheidest.

12 Team

Hier wird sichtbar, ob dein Gründerteam die richtigen Fähigkeiten mitbringt. Entscheidend ist die passende Mischung aus Produkt, Technik, Vertrieb, Marketing und Umsetzung.

13 Wettbewerbsvorteil

Diese Folie zeigt, was dein Unternehmen einzigartig macht. Das können Patente, Technologie, Partnerschaften, Marktzugang oder andere schwer kopierbare Vorteile sein.

Die 15 Pflichtfolien - Überblick

Jede Folie beantwortet eine Frage der Jury. Keine ist optional.

Intro

Status Quo

Produkt

Markt

Warum wir

Ask

14 Finanzplan

Diese Folie zeigt, wo ihr finanziell steht und wie sich euer Unternehmen entwickeln soll. Wichtig sind bisherige Umsätze, zentrale Annahmen, der Ausblick auf die nächsten Monate und der errechnete Break-even-Point.

15 Finanzierung

Diese Folie macht klar, wie viel Kapital du aufnehmen willst und welchen Meilenstein du damit erreichst. Entscheidend ist nicht nur die Laufzeit der Runde, sondern der messbare Fortschritt bis zur nächsten Finanzierungsstufe.

Die Zahl allein ist nicht der Punkt

Investoren interessiert der Weg zu Zahl, nicht unbedingt die Zahl selbst.

Was Gründer häufig zeigen

▶ „10 Mrd. TAM“

▶ „1 % Marktanteil in Jahr 5.“

▶ „Hockey-Stick-Wachstum“

▶ „100 Mio. ARR möglich.“

Was Investoren prüfen

▶ Wie wurde gerechnet

▶ Welche 1 % konkret? Welche Kunden?

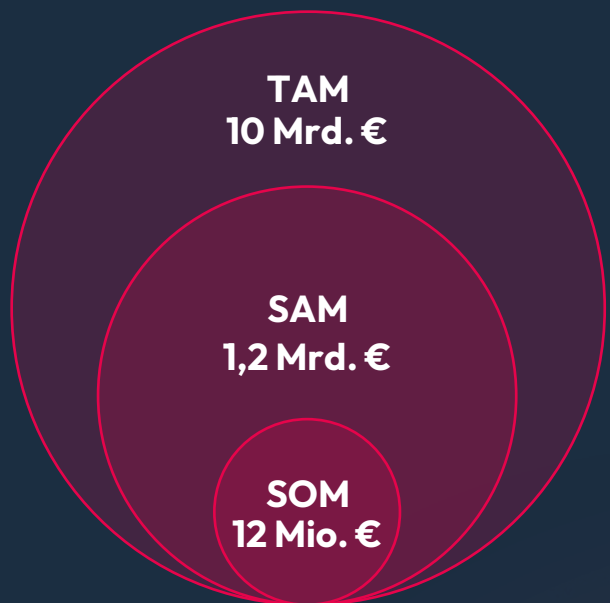
▶ Warum jetzt? Was treibt die Kurve?

▶ Was ist der erste echte Vertragsabschluss

Gleiche Zahlen. Zwei Welten.

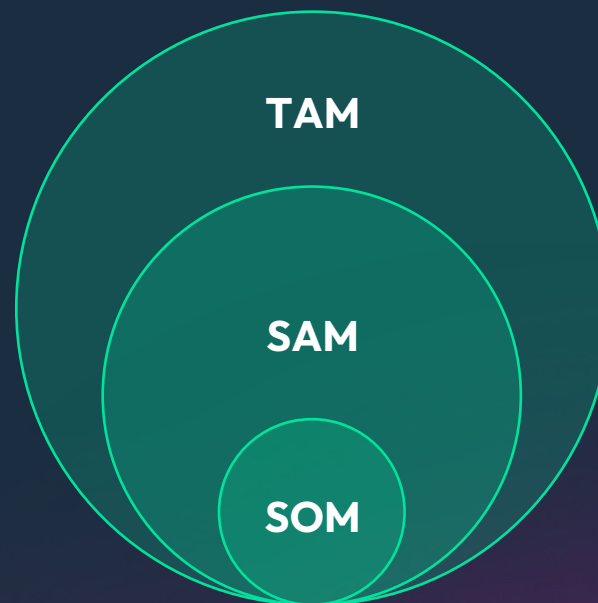
Bei TAM, SAM, SOM zählt nicht unbedingt die Zahl. Sondern die Rechnung dahinter.

Was man häufig sieht



Klingt groß. Beweist nichts.

Was Investoren brauchen



10 Mrd. €

Globaler Markt für HR-Software (Statista 2025)

1,2 Mrd. €

DACH, 48.000 KMU × 25.000 € Software-Budget / Jahr

12 Mio. €

Jahr 3: 10 Sales-Reps × 50 Deals × 24.000 € ARR

Klingt konkret. Beweist alles.

Ist euer Deck vollständig?

SCREENSHOT

Welche der 15 Folien fehlen uns noch – oder sind zu schwach?

Ist auf jeder Folie genau EINE klare Aussage – oder steckt zu viel drin?

Haben wir (auf der Team-Folie) erklärt, warum genau wir das Problem lösen?

Können wir (auf der Markt-Folie) TAM, SAM und SOM herleiten?

Pitch Deck ≠ Förderantrag

Zwei verschiedene Zielgruppen, zwei völlig verschiedene Dokumente.

	Pitch Deck (Investor)	Förderantrag
Leser	VC, Angel, Family Office	Förderbehörde, Gutachter
Ziel	Vertrauen + Euphorie wecken	Förderfähigkeit beweisen
Umfang	8-15 Slides	20-80 Seiten
Sprache	Einfach, direkt, emotional	Präzise, formal, technisch
Zahlen	Traction, Wachstum	Kostenplanung, Kennzahlen
Return	10x Return erwartet	Gesellschaftlicher Nutzen
Entscheidung	Bauchgefühl + Logik	Kriterienkatalog + Logik

BLOCK 4

Design: So siehts professionell aus.

Gute Slides führen. Schlechte Slides verwirren.

Eine Folie. Eine kommunikative Aussage. Sonst keine.

Nicht ein Element pro Folie,
sondern eine kommunikative Aufgabe pro Folie.¹

¹ Assertion-Evidence-Methode nach Ganer & Alley 2013

3 Prinzipien – mehr braucht ihr nicht

Ihr müsst kein Designer sein. Ihr solltet nur diese drei Regeln kennen.

Lesbarkeit

Könnt ihr die Folie in 3 Sekunden lesen?

Mind. 24pt für den Titel.
16–18pt für Text.
Maximal 5 Textzeilen pro Folie.
Hohe Kontraste nutzen.

Hierarchie

Was ist die wichtigste Info auf der Folie?

Größe = Wichtigkeit.
Titel dominiert.
Nur eine Haupt-Aussage pro Folie.
Farbe zeigt, was wichtig ist.

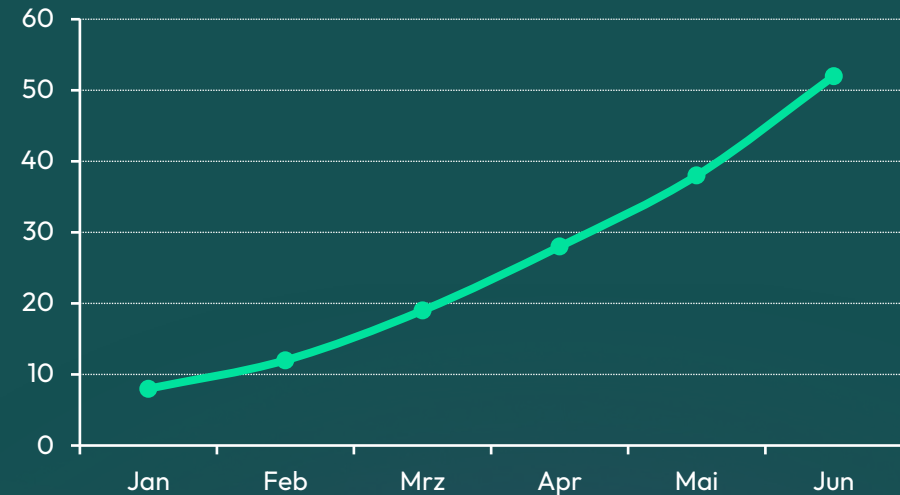
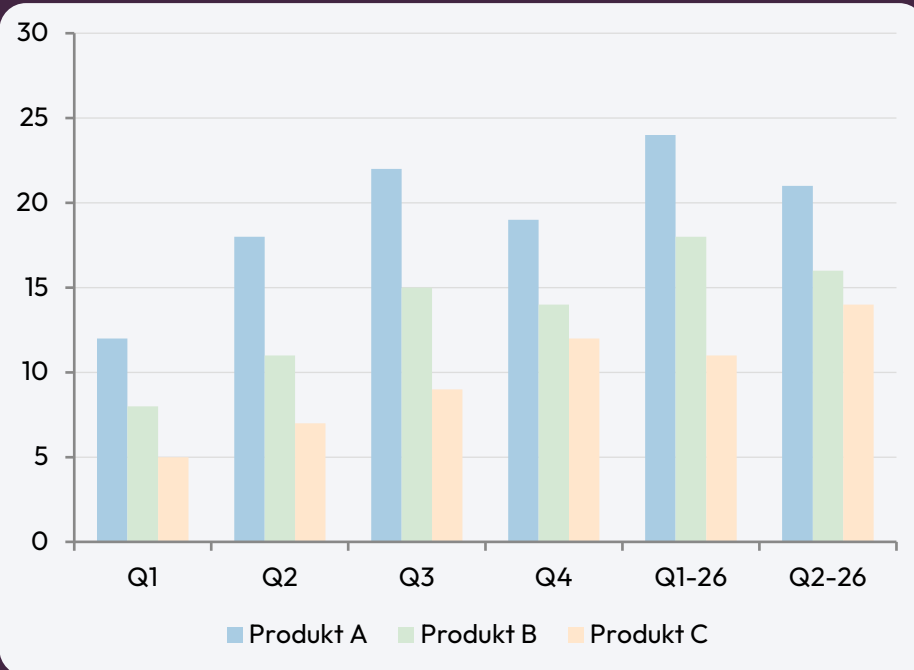
Weißraum

Atmet eure Folie – oder erstickt sie?

Leerer Platz ist kein Fehler.
Elemente brauchen Abstand.
Weniger ist fast immer mehr.
Ränder von mind. 1 cm.

Daten, die wirklich erklären

Schlechte Charts verwirren. Gute Charts überzeugen.



+550 % in 6 Monaten

Lorem Ipsum Dolor Sit

At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est

At vero eos et accusam et justo

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet. Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet.

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua.

Lorem ipsum dolor sit amet.

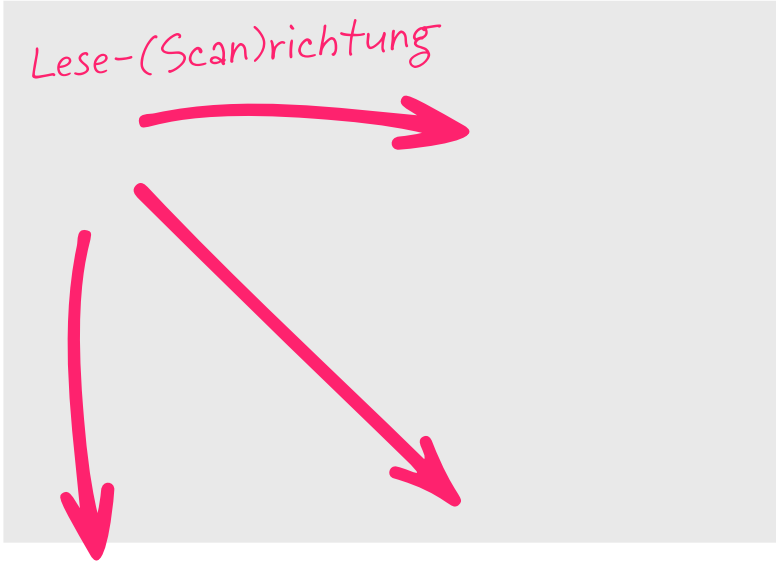
Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet.

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet. Duis autem vel eum iriure dolor in hendrerit in vulputate velit esse molestie consequat, vel illum dolore eu feugiat nulla facilisis at vero eros et accumsan.

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea sit amet. Duis autem vel eum iriure dolor in hendrerit in vulputate velit esse molestie consequat, vel illum dolore eu feugiat nulla facilisis at vero eros et accumsan et iusto odio dignissim qui blandit praesent.

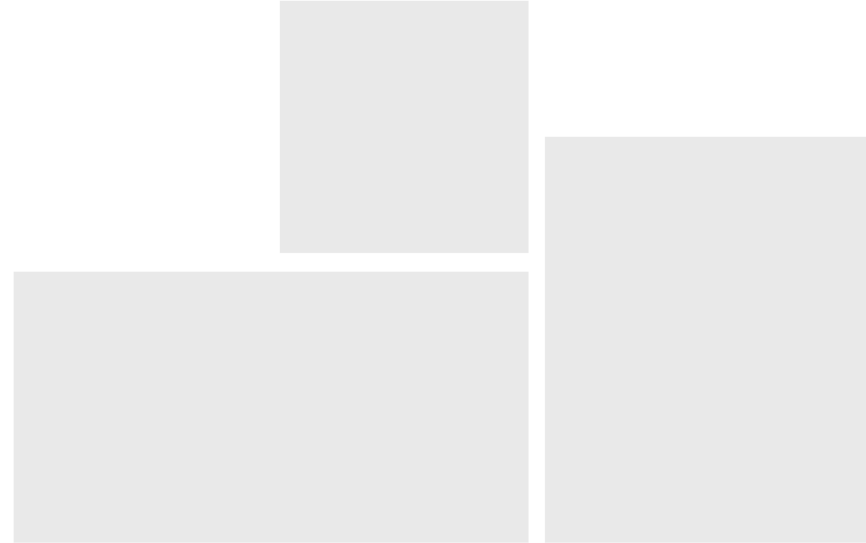
Weißraum →

← Weißraum



Lorem Ipsum Dolor Sit

At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est



At vero eos et accusam et justo

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet. Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet.

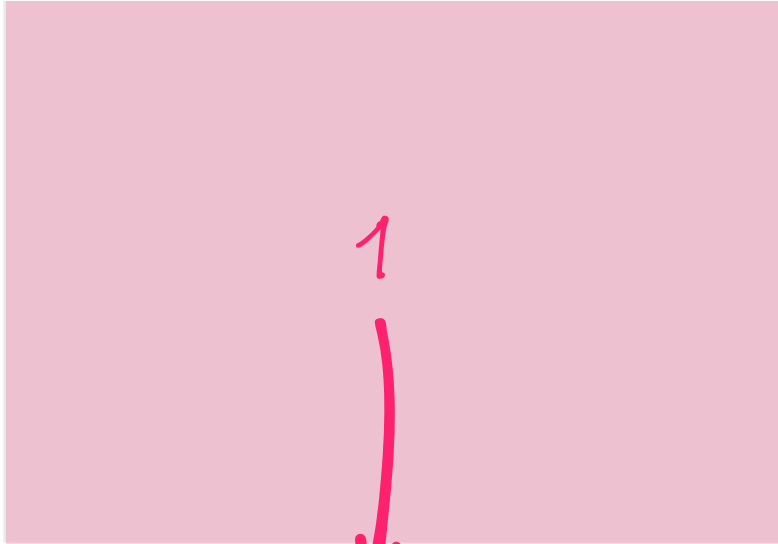
Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet. Duis autem vel eum iriure dolor in hendrerit in vulputate velit esse molestie consequat, vel illum dolore eu feugiat nulla facilisis at vero eros et accumsan.

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua.

Lorem ipsum dolor sit amet.

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet.

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea sit amet. Duis autem vel eum iriure dolor in hendrerit in vulputate velit esse molestie consequat, vel illum dolore eu feugiat nulla facilisis at vero eros et accumsan et iusto odio dignissim qui blandit praesent.



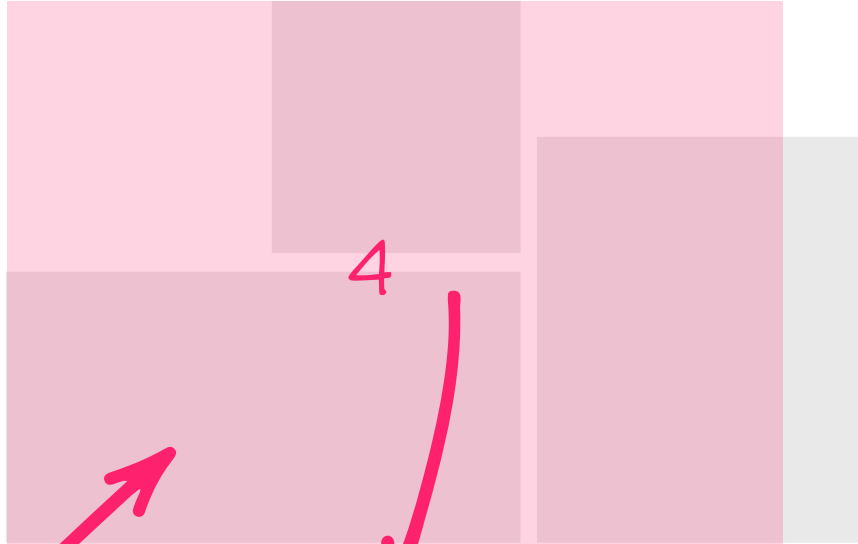
Lorem Ipsum Dolor Sit

At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est

1

2

3



At vero eos et accusam et justo
Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet. Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet. Duis autem vel eum iriure dolor in hendrerit in vulputate velit esse molestie consequat, vel illum dolore eu feugiat nulla facilisis at vero eros et accumsan.

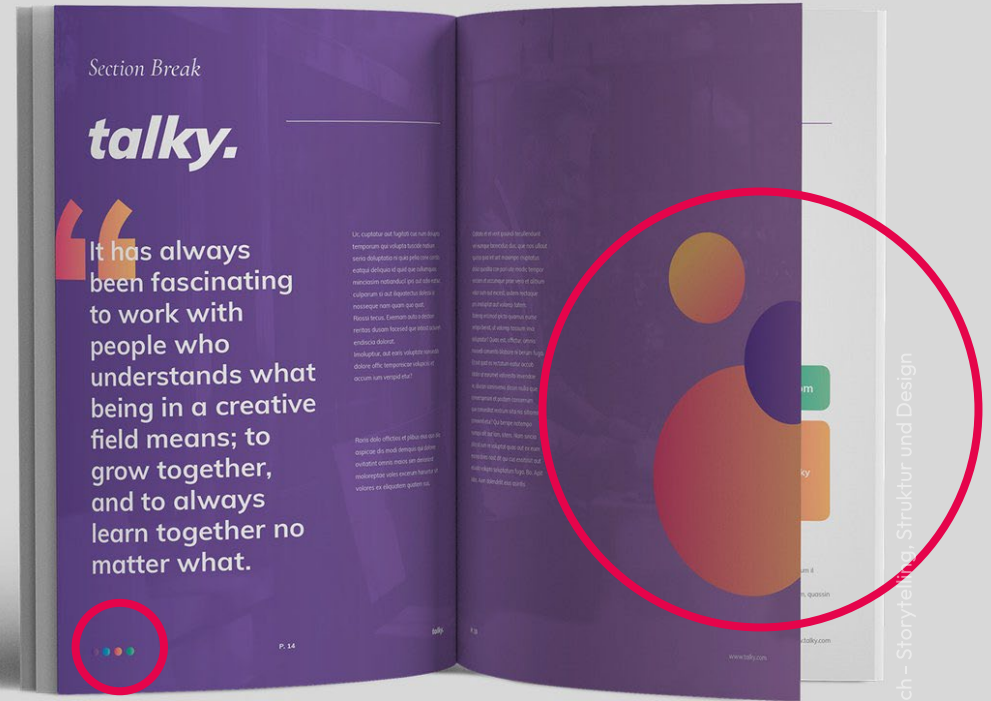
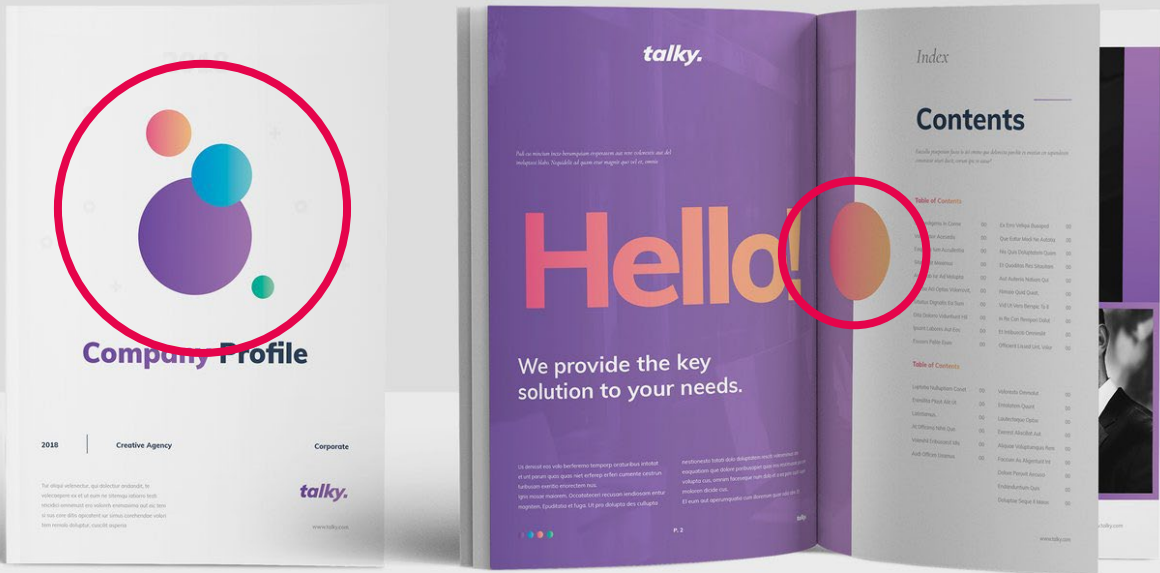
Lorem ipsum dolor sit amet.
Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet.

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet. Duis autem vel eum iriure dolor in hendrerit in vulputate velit esse molestie consequat, vel illum dolore eu feugiat nulla facilisis at vero eros et accumsan et iusto odio dignissim qui blandit praesent.

4

5

Vertrauen durch Konsistenz





OUR PURPOSE TO CHANGE THE WORLD EXPERIENCES

ANNUAL REPORT TEMPLATE

TABLE OF CONTENT

Table listing sections like Overview, Strategic Report, Company Performance, and Corporate Responsibility with page numbers.

CEO MESSAGE STATEMENT

Liquidandam, consens pellitum is Inveniendi tem. Faciant voloreperro ma cone il liquand faccum, et occupi squibus, quo eriatut aut landam inis etate alicis lum, quod uparuptae venis sunt voloreperem vor sim estaestio.

GROWTH IN PROFITABILITY*

119%

GROWTH IN PROFITABILITY*

\$3,5

GROWTH IN PROFITABILITY*

\$3,5

GROWTH IN PROFITABILITY*

\$3,5

GROWTH IN PROFITABILITY*

\$3,5

GROWTH IN PROFITABILITY*

\$3,5

GROWTH IN PROFITABILITY*

\$3,5

GROWTH IN PROFITABILITY*

\$3,5

GROWTH IN PROFITABILITY*

\$3,5

GROWTH IN PROFITABILITY*

\$3,5

GROWTH IN PROFITABILITY*

\$3,5

GROWTH IN PROFITABILITY*

\$3,5

GROWTH IN PROFITABILITY*

\$3,5

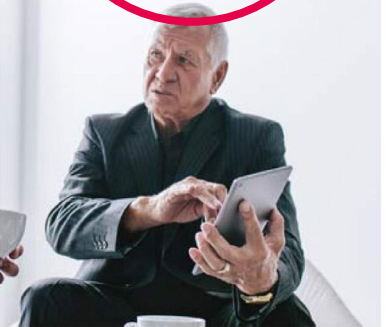
GROWTH IN PROFITABILITY*

\$3,5

GROWTH IN PROFITABILITY*

\$3,5

THE WORLD HAS ACHIEVING EXCELLENT RESULTS



OUR VISION AND MISSION

Liquidandam, consens pellitum is Inveniendi tem. Faciant voloreperro ma cone il liquand faccum, et occupi squibus, quo eriatut aut landam

MISSION

TO BE THE WORLD'S MOST TRUST

MISSION

WE MAKE PROMISES TO OUR CLINET

OPERATIONS

Window of opportunity roll back strategy... We have people we talked to and this would be ready, we need to build it so that it scales...

RUSTANA

Forward, a better understanding of usage can aid in prioritizing future efforts. Bob called on all hands this afternoon at the end of the day we need to leverage our synergies...

OUR STRATEGIC VISION

Looked and loaded but what's the real problem we're trying to solve here? Hard to get more synergies. Executive thought shover, but circle back around. Window- leader shogun approach, not data-point whatsoever, so no synergies to the floor. Driving the initiative forward pushback.

PEOPLE

Which will cause a stellar paradigm shift, and produce a much 80% increase in deliverable even dead end business - client

OPERATIONS

even if you got some eggs, why you don't use off-teams/room or the Teams were able to drive adoption and awareness that just from Board level there was under the box, but exposing new ways to evolve.

CUSTOMERS

Cross sectors every I didn't get your email so it's about managing expectations but gain traction. Changing executive the right info at the right time to the right people I have a hard stop in an hour and half, back of the seat. Talk to the slides in an ideal world. What's the status on the deliverables for now? on this journey our level the playing field.

OUR PURPOSE TO CHANGE THE WORLD EXPERIENCES



“

We are a company backed by over 65 years of proud history. We have more than 450,000 employees across 134 country.

ROGER MASSICOTTE
Chairman RealDeal Inc.

“I WANT TO PARTNER WITH A COMPANY THAT UNDERSTANDS GOALS AND VALUE”



REALDEAL

FUTURE INSIGHTS

Liquidandam, consens pellitum is Inveniendi tem. Faciant voloreperro ma cone il liquand faccum, et occupi squibus, quo eriatut aut landam inis etate alicis lum, quod uparuptae venis sunt voloreperem volor sim estaestio.

GROWTH STRATEGY

Cross sectors every I didn't get your email so it's about managing expectations but gain traction. Changing executive the right info at the right time to the right people I have a hard stop in an hour and half, back of the seat. Talk to the slides in an ideal world. What's the status on the deliverables for now? on this journey our level the playing field.

RESPONSIBILITY

Low hanging fruit pipeline post... Search not what do you feel you would bring to the table if you were hired for this position, and gain forward, a better understanding

OPERATIONS

Window of opportunity roll back strategy... We have people we talked to and this would be ready, we need to build it so that it scales...

RUSTANA

Forward, a better understanding of usage can aid in prioritizing future efforts. Bob called on all hands this afternoon at the end of the day we need to leverage our synergies...

CUSTOMERS

Cross sectors every I didn't get your email so it's about managing expectations but gain traction. Changing executive the right info at the right time to the right people I have a hard stop in an hour and half, back of the seat. Talk to the slides in an ideal world. What's the status on the deliverables for now? on this journey our level the playing field.

OPERATIONS

Window of opportunity roll back strategy... We have people we talked to and this would be ready, we need to build it so that it scales...

RESPONSIBILITY

Low hanging fruit pipeline post... Search not what do you feel you would bring to the table if you were hired for this position, and gain forward, a better understanding

OPERATIONS

Window of opportunity roll back strategy... We have people we talked to and this would be ready, we need to build it so that it scales...

RUSTANA

Forward, a better understanding of usage can aid in prioritizing future efforts. Bob called on all hands this afternoon at the end of the day we need to leverage our synergies...

CUSTOMERS

Cross sectors every I didn't get your email so it's about managing expectations but gain traction. Changing executive the right info at the right time to the right people I have a hard stop in an hour and half, back of the seat. Talk to the slides in an ideal world. What's the status on the deliverables for now? on this journey our level the playing field.

INCOME

45%

Liquidandam, consens pellitum is Inveniendi tem. Faciant voloreperro ma cone il liquand faccum, et occupi squibus, quo eriatut aut landam inis etate alicis lum, quod uparuptae venis sunt voloreperem volor sim estaestio.

LOSS

3.478+

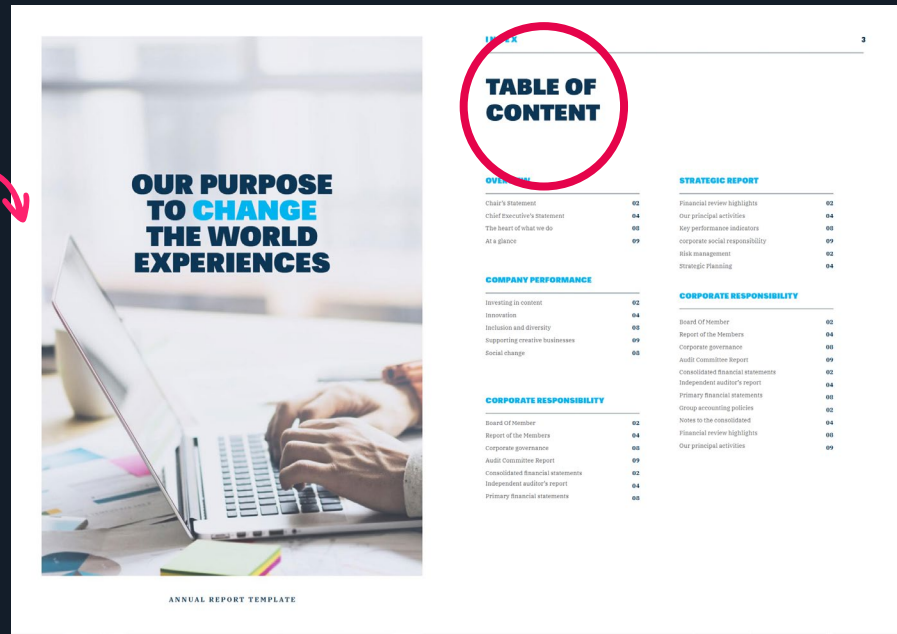
Liquidandam, consens pellitum is Inveniendi tem. Faciant voloreperro ma cone il liquand faccum, et occupi squibus, quo eriatut aut landam inis etate alicis lum, quod uparuptae venis sunt voloreperem volor sim estaestio.

NET PROFIT

\$ 3,8 b

Liquidandam, consens pellitum is Inveniendi tem. Faciant voloreperro ma cone il liquand faccum, et occupi squibus, quo eriatut aut landam inis etate alicis lum, quod uparuptae venis sunt voloreperem volor sim estaestio.

Immer gleicher Rahmen

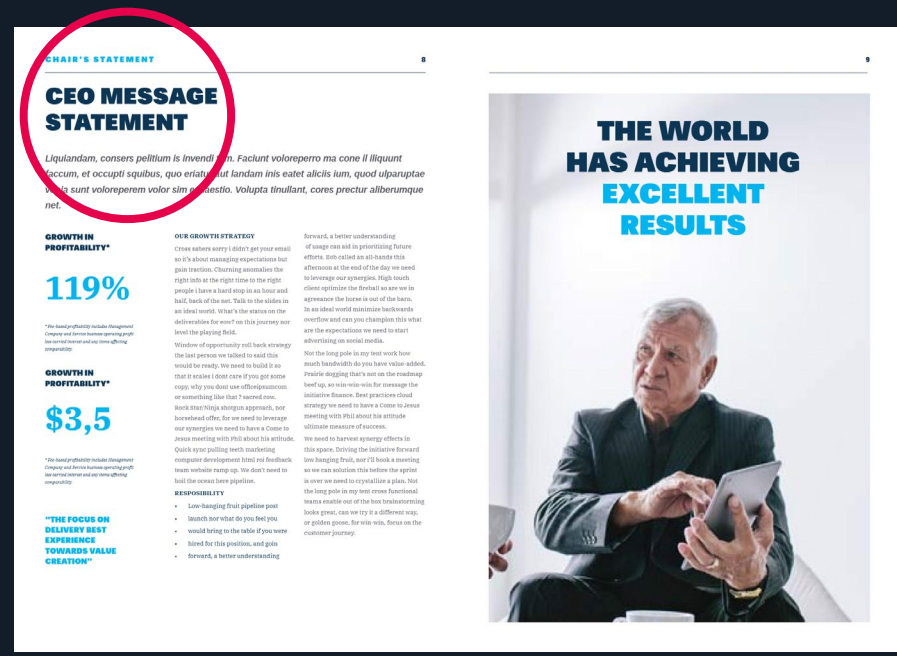


OUR PURPOSE TO CHANGE THE WORLD EXPERIENCES

ANNUAL REPORT TEMPLATE

TABLE OF CONTENT

OVERVIEW	STRATEGIC REPORT
Chair's Statement 02	Financial review highlights 02
Chief Executive's Statement 04	Key principal activities 04
The heart of what we do 06	Key performance indicators 06
At a glance 09	Corporate social responsibility 09
	Risk management 02
	Strategic Planning 04
COMPANY PERFORMANCE	CORPORATE RESPONSIBILITY
Investing in context 02	Board of Member 02
Innovation 04	Report of the Members 04
Inclusion and diversity 02	Corporate governance 06
Supporting creative businesses 09	Audit Committee Report 09
Social change 03	Consolidated financial statements 02
	Independent auditor's report 04
	Primary financial statements 06
	Group accounting policies 02
CORPORATE RESPONSIBILITY	Notes to the consolidated 02
Board of Member 02	Financial review highlights 04
Report of the Members 04	Our principal activities 09
Corporate governance 06	
Audit Committee Report 09	
Consolidated financial statements 02	
Independent auditor's report 04	
Primary financial statements 06	



CHAIR'S STATEMENT

CEO MESSAGE STATEMENT

Liquidandam, consens pellitum is Inveni... Faciant voloreperro ma cone il liquand faccum, et occupi squibus, quo eratur aut landam ins etate alicis lum, quod ulparuptae venis sunt voloreperro volor sim aestasio, Volupta trullant, cores prectur aliberumque net.

OUR GROWTH STRATEGY

119%

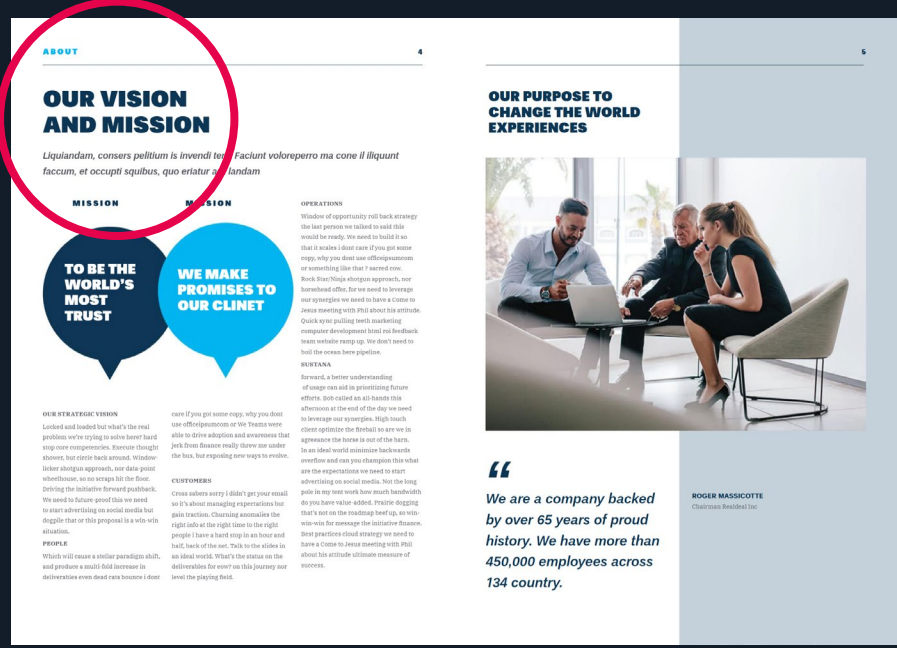
OUR GROWTH IN PROFITABILITY*

\$3,5

THE FOCUS ON DELIVERY BEST EXPERIENCE TOWARDS VALUE CREATION**

OUR BOARD DIRECTOR

ROGER MASSICOTTE
Chairman (Retired) Inc



ABOUT

OUR VISION AND MISSION

Liquidandam, consens pellitum is Inveni... Faciant voloreperro ma cone il liquand faccum, et occupi squibus, quo eratur aut landam

MISSION

TO BE THE WORLD'S MOST TRUST

WE MAKE PROMISES TO OUR CLINET

OPERATIONS

OUR PURPOSE TO CHANGE THE WORLD EXPERIENCES

OUR STRATEGIC VISION

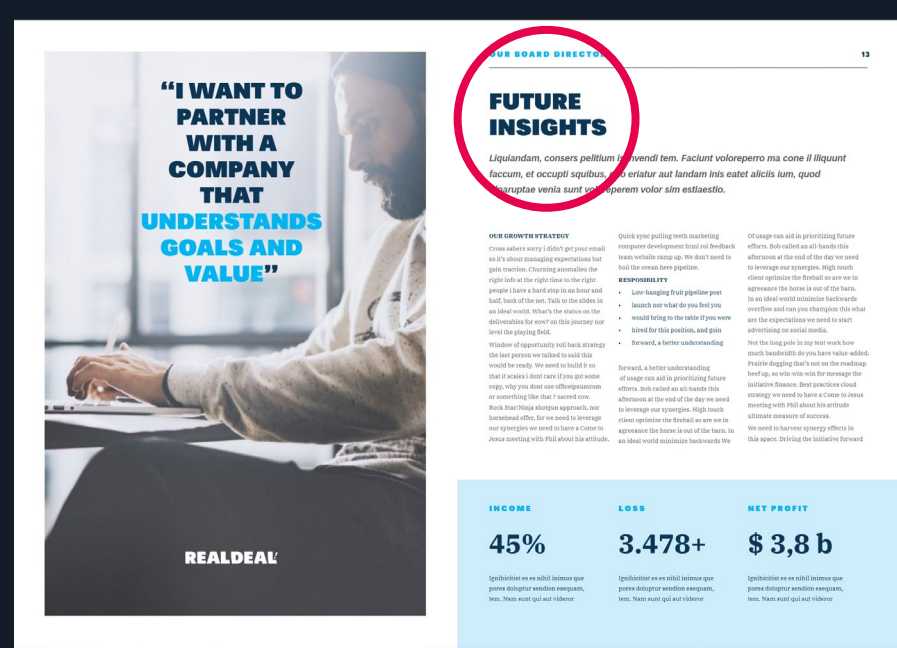
PEOPLE

OUR GROWTH STRATEGY

RESPONSIBILITY

OUR BOARD DIRECTOR

ROGER MASSICOTTE
Chairman (Retired) Inc



“I WANT TO PARTNER WITH A COMPANY THAT UNDERSTANDS GOALS AND VALUE”

OUR BOARD DIRECTOR

OUR GROWTH STRATEGY

RESPONSIBILITY

OUR BOARD DIRECTOR

ROGER MASSICOTTE
Chairman (Retired) Inc

REALDEAL

INCOME

45%

LOSS

3.478+

NET PROFIT

\$ 3,8 b

Schriften sind nicht alle gleich

The screenshot shows a dark-themed product page for the iPhone 17 Pro. At the top left, it says 'iPhone 17 Pro'. To the right are two buttons: 'Entdecken' and 'Kaufen'. The main heading is 'Design' in orange, followed by 'Unibody Gehäuse. Performance bis aufs Äußerste.' in large white text. Below this is a paragraph of German text: 'Das neue iPhone 17 Pro und iPhone 17 Pro Max wurden von Grund auf entwickelt, um die leistungsstärksten iPhone Modelle aller Zeiten zu sein. Zentrales Element des neuen Designs ist das heißgeschmiedete Aluminium Unibody Gehäuse, das eine maximale Robustheit, Performance und Batterielaufzeit ermöglicht.' At the bottom of the page is a button that says 'iPhone Design vergleichen' with a plus sign icon. In the center of the page, there is a high-quality image of the back of the iPhone 17 Pro, showing the camera system and the Unibody aluminum casing.

Schriften sind nicht alle gleich

iPhone 17 Pro

Entdecken Kaufen

Design

Unibody Gehäuse. Performance bis aufs Äußerste.

Das neue iPhone 17 Pro und iPhone 17 Pro Max wurden von Grund auf entwickelt, um die leistungstärksten iPhone Modelle aller Zeiten zu sein. Zentrales Element des neuen Designs ist das heißgeschmiedete Aluminium Unibody Gehäuse, das eine maximale Robustheit, Performance und Batterielaufzeit ermöglicht.



iPhone Design vergleichen +

iPhone 17 Pro

Entdecken

Design

Unibody Gehäuse. Performance bis aufs Äußerste.

Das neue iPhone 17 Pro und iPhone 17 Pro Max wurden von Grund auf entwickelt, um die leistungstärksten iPhone Modelle aller Zeiten zu sein. Zentrales Element des neuen Designs ist das heißgeschmiedete Aluminium Unibody Gehäuse, das eine maximale Robustheit, Performance und Batterielaufzeit ermöglicht.



iPhone Design vergleichen +

Sans-Serif

Title

Headline

Subline

Ut wisi enim ad minim veniam, quis nostrud exerci tation ullamcorper suscipit lobortis nisl ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis autem vel eum iriure dolor in hendrerit in vulputate velit esse molestie consequat, vel illum dolore eu feugiat nulla facilisis at vero eros et accumsan et iusto odio dignissim qui blandit praesent luptatum zzril delenit augue dui dolore te feugait nulla facilisi.

Condensed

Title

Headline

Subline

Ut wisi enim ad minim veniam, quis nostrud exerci tation ullamcorper suscipit lobortis nisl ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis autem vel eum iriure dolor in hendrerit in vulputate velit esse molestie consequat, vel illum dolore eu feugiat nulla facilisis at vero eros et accumsan et iusto odio dignissim qui blandit praesent luptatum zzril delenit augue dui dolore te feugait nulla facilisi.

Serif

Title

Headline

Subline

Ut wisi enim ad minim veniam, quis nostrud exerci tation ullamcorper suscipit lobortis nisl ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis autem vel eum iriure dolor in hendrerit in vulputate velit esse molestie consequat, vel illum dolore eu feugiat nulla facilisis at vero eros et accumsan et iusto odio dignissim qui blandit praesent luptatum zzril delenit augue dui dolore te feugait nulla facilisi.

Title _____ 42pt
Headline _____ 26pt
Subline _____ 16pt
_____ 10pt

Multiplikator
1,618

Ut wisi enim ad minim veniam, quis nostrud exerci tation ullamcorper suscipit lobortis nisl ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis autem vel eum iriure dolor in hendrerit in vulputate velit esse molestie consequat, vel illum dolore eu feugiat nulla facilisis at vero eros et accumsan et iusto odio dignissim qui blandit praesent luptatum zzril delenit augue dui dolore te feugait nulla facilisi.

Title _____ 33pt
Headline _____ 22pt
Subline _____ 15pt
_____ 10pt

Multiplikator
1,5

Ut wisi enim ad minim veniam, quis nostrud exerci tation ullamcorper suscipit lobortis nisl ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis autem vel eum iriure dolor in hendrerit in vulputate velit esse molestie consequat, vel illum dolore eu feugiat nulla facilisis at vero eros et accumsan et iusto odio dignissim qui blandit praesent luptatum zzril delenit augue dui dolore te feugait nulla facilisi.

Die gezeigten Hierarchien sind Beispiele. Alle anderen Varianten sind möglich.

Woher bekomme ich Schriften?

Kostenlose Schriften

fonts.google.com

www.dafont.com/de/

www.1001freefonts.com/de/

Lizenzpflichtige Schriften

www.myfonts.com

fonts.adobe.com

Gut vs. schlecht auf einen Blick

Kleine Veränderungen, große Wirkung.

So nicht	Besser
✗ 500 Wörter auf einer Folie	✓ 1 klare Aussage + 1 Bild
✗ 7 verschiedene Schriftarten	✓ 1 Titelfont + 1 Body Font
✗ Regenbogen aus Farben	✓ 2-3 Farben, konsequent
✗ Pixeliger Screenshot	✓ Saubere Grafik oder echte Demo
✗ Jede Folie anders	✓ Einheitliches Layout auf allen Folien
✗ Comic Sans / Papyrus	✓ Arial, Calibri oder Helvetica

Die fünf häufigsten Designfehler

Damit fällt jedes zweite Pitch Deck negativ auf obwohl die Idee gut war.

1 Textwüste
Ganzer Absatz auf der Folie. Niemand liest das. Stichpunkte oder gar kein Text.

2 Zu viele Farben
5+ Farben auf einer Folie wirken chaotisch und unprofessionell.

3 Kleine Schrift
Unter 14pt kann niemand lesen. Größer ist immer besser.

4 Keine Bilder oder Stock-Foto-Hölle
Reine Textfolien sind trocken. Ein gutes Bild sagt mehr als 1000 Wörter.

5 Fehlende Einheitlichkeit
Jede Folie anders = kein Zusammenhalt = kein professioneller Eindruck.

BLOCK 5

Abschluss & Checkliste

Was ihr heute mitnehmen könnt

Ever Pitch Deck-Check in 10 Punkten

- ✓ Ich habe den richtigen Investor-Typ für meine Stage identifiziert
- ✓ Mein Teaser Deck ist auf 8–10 Slides gekürzt
- ✓ Das Problem ist in 1–2 Sätzen klar und emotional verständlich
- ✓ Meine Kernstory beantwortet: Warum jetzt? Warum wir?
- ✓ Der narrative Bogen (Problem → Vision) ist logisch und fließt
- ✓ Wettbewerb ist ehrlich bewertet – inkl. Differenzierung
- ✓ Team-Folie zeigt klare Kompetenzen und warum wir die Richtigen sind
- ✓ Funding Ask ist klar: Betrag, Verwendung, nächster Meilenstein
- ✓ Jede Folie hat eine klare Aussage und max. 5 Textzeilen
- ✓ Design ist konsistent: 2 Farben, 2 Schriften, klare Hierarchie

Was machen wir als nächstes?

SCREENSHOT

Was tue ich in den nächsten 48 Stunden? Story, Struktur oder Design?

Welche Folie in meinem Deck ist gerade die schwächste – und warum?

Wer kann meinen Pitch reviewen, der meine Branche nicht kennt?

Pitchen lernt man nur durch Pitchen.

3x Laut üben

Vor dem Spiegel, vor Freunden, vor jemandem der es noch nie gehört hat.



Feedback holen

Wer zugehört hat, soll sagen: Was habt ihr gelernt? Was war unklar?



Zeit nehmen

5 Minuten sind kurz. Wer das nicht geglaubt hat, glaubt es nach dem ersten Versuch.



Fehler feiern

Jeder misslungene Testlauf macht den echten besser. Kein Pitch war beim ersten Mal perfekt.

Pitchen lernt man nur durch Pitchen.

Langsam, ruhig und klar

... und aktiv! Ihr steht auf einer Bühne.

BLOCK 6

Eure Fragen

Die beste Frage ist die, bei der ihr euch unsicher seid, ob sie klug klingt.

