

# Vorstellung ihres Start-ups



Name und Sitz des Unternehmens

Ansprechpartner mit Position  
im Unternehmen

## Geschäftsmodell

---

Kurze Beschreibung des GMs

Gibt es (funktionierende) Vorbilder  
für das GM?

Beschreiben Sie detailliert die  
Monetarisierungsstrategie des  
Unternehmens?

Welche Risiken bestehen für  
das Geschäftsmodell?

Gibt es besondere juristische  
Rahmenbedingungen?

Welche Referenzkunden /  
Kooperationspartner gibt es?

Welche sind die Core-Assets des  
Geschäftsmodells und wem gehören diese?

## Problem

---

Welches Kundenproblem liegt  
der Geschäftsidee zugrunde?

Worin besteht die Relevanz für den Kunden?

## Produkt

---

Wie funktioniert das Produkt?  
Was sind die wichtigsten  
Produkteigenschaften?

Wie wollen Sie ihr Produkt weiterentwickeln?  
(Technische Entwicklung, Erschließung  
neuer Märkte)

Welche sind die kritischen  
Kostenbestandteile bei der  
Entwicklung/Herstellung des  
Unternehmens/Produktes?

## Markt / Wettbewerb

---

Wie groß ist der total adressierbare Markt?  
Bitte mit Angabe / Link zu den Quellen.

Wie ist das Zielsegment definiert  
und wie groß ist dieses?

Wie groß ist der aktuelle und  
der geplante Marktanteil?

In welcher Phase befindet sich der  
Markt? (stark/leicht wachsend,  
stagnierend, abnehmend)

Welche Markteintritts-Barrieren gibt es?  
Wie wurden die Marktdaten ermittelt?

Welche Wettbewerber stehen in  
unmittelbarer Konkurrenz  
(potenzielle und existierende)?

## Wettbewerbsvorteil

---

Wo liegt der USP? In welchen Punkten hebt sich ihr Produkt von denen der Konkurrenz ab? (Aus Anbieter/ Produktsicht)

Worin besteht die Neuartigkeit und/oder Verbesserung der Lösung des Kundenproblems?

Ist der Wettbewerbsvorteil nachhaltig oder leicht kopierbar? Inwiefern?

Was können die stärksten 2-3 Konkurrenten besser als Sie?

## Marketingstrategie

---

Welche Werbemaßnahmen haben Sie ergriffen und wie wirkungsvoll waren diese? (Bitte Zahlen / Beispielen nennen)

Welche Werbemaßnahmen sind in Zukunft geplant und warum?

Beschreiben Sie den Weg des Produktes an den Kunden

## Team

---

Wie ist das Gründerteam zusammengesetzt und welche Kompetenzen bringen die Mitglieder mit?

Wie hoch ist die Entlohnung der Schlüsselpersonen p.a.?

Wie viele Mitarbeiter hat das Unternehmen aktuell? FTE?

# Invest

---

Wer sind die bestehenden Investoren?  
(Captable beifügen)

Wofür benötigen Sie ein Invest?

Wie hoch ist die angestrebte  
Pre-Money Valuation?

Welche Ticketgröße stellen Sie sich vor?  
Wie groß ist die gesamte Runde?

Sind sie bereits in Gesprächen mit  
weiteren Investoren?

Gehen die Altinvestoren die anstehende  
Runde mit?

Welche Strategien kommen für einen  
möglichen Exit in Frage?

**Bitte legen Sie diesem Dokument außerdem die folgenden Unterlagen bei:**

1. Businessplan
2. Finanzplanung
3. Captable
4. Ist-Zahlen der vergangenen Monate
5. Übersicht über die Verläufe der Followerzahlen auf relevanten Social-Media Kanälen

**Vielen Dank, wir freuen uns auf Ihre Unterlagen!**