

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 weiterentwi-
ckeln? (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!