

Angel-Screening

Für wen: Netzwerke, die aus vielen Bewerbungen wenige Deals für das nächste Pitch-Event auswählen.
Schnell und streng: Team und Markt zählen doppelt, Traktion schlägt Plan. Besser zum Aussortieren als zum Verlieben; die Tiefe kommt im Call.

Startup _____ Bewertet von _____ Datum _____

Fünf Stufen je Kriterium. Der linke Text beschreibt Stufe 1, der rechte Stufe 5. Kreuze eine Stufe an und schreib einen Halbsatz, warum.

Team

Anteil 25 %

Gründer-Passung ×3 Team hat das Problem nie selbst erlebt 1 2 3 4 5 Team kommt aus dem Problem und hat es schon gelöst

Warum: _____

Vollständigkeit ×2 Wesentliche Rolle fehlt, kein Plan dafür 1 2 3 4 5 Alle Kernrollen besetzt oder klar geplant

Warum: _____

Markt & Problem

Anteil 25 %

Problem ×2 Nett zu haben, niemand zahlt 1 2 3 4 5 Dringend, Kunden zahlen heute dafür

Warum: _____

Marktgröße ×3 Nische ohne Ausweitung 1 2 3 4 5 Groß genug für ein Venture-Ergebnis, Weg dorthin

Warum: _____

Produkt & Wettbewerb

Anteil 15 %

Produkt ×2 Idee ohne Prototyp 1 2 3 4 5 Im Einsatz, Kunden nutzen es wiederholt

Warum: _____

Vorsprung ×1 Leicht kopierbar, Wettbewerber besser aufgestellt 1 2 3 4 5 Klarer, verteidigbarer Vorsprung

Warum: _____

Traktion

Anteil 15 %

Nachweis ×3 Keine Nutzer, keine Zusagen 1 2 3 4 5 Zahlende Kunden oder messbares Wachstum

Warum: _____

Finanzen & Deal

Anteil 10 %

Runde & Bewertung ×1 Bedarf unklar, Bewertung ohne Grundlage 1 2 3 4 5 Bedarf, Verwendung und Bewertung passen zur Phase

Warum: _____

Unit Economics ×1 Kosten je Kunde unbekannt 1 2 3 4 5 Plausibler Pfad zu positiven Deckungsbeiträgen

Warum: _____

Go-to-Market

Anteil 10 %

Vertriebsweg ×2 Kein Plan, wie Kunden kommen 1 2 3 4 5 Kanal gefunden, erste Wiederholbarkeit

Warum: _____

Ergebnis

Je Kriterium (Stufe - 1) ÷ 4 × Gewicht, addieren, + Summe der Gewichte (20), × 100. Lauter Dreien = 50.

Summe gewichtet: _____ ÷ 20 × 100 = _____ %

Empfehlung: ☐ weiter ☐ Rückfrage ☐ nein