

Bewertungsbögen für Auswahlrunden

Sieben Bögen, mit denen Angel-Netzwerke, Accelerators und Businessplan-Wettbewerbe Startups auswählen. Alle gleich gebaut: fünf Stufen je Kriterium, Ankertexte für Stufe 1 und 5, Gewichte, ein Ergebnis von 0 bis 100. Dazu das Impact-Modul und der Investment Readiness Level.

Inhalt

Angel-Screening	Netzwerke, die aus vielen Bewerbungen wenige Deals für das nächste Pitch-Event auswählen.
Substanz	Deals, die schon Zahlen haben: Seed und später, und Netzwerke mit Nachhaltigkeitsanspruch.
Jury	Businessplan-Wettbewerbe und Gründerpreise mit vielen Einreichungen und einer Jury.
Accelerator	Programme, die Teams aufnehmen statt zu investieren.
Scorecard	Angels, die ein Startup mit anderen derselben Phase und Region vergleichen.
Risikofaktoren	Den zweiten Blick vor der Zusage, nicht das Sieb am Eingang.
Berkus	Startups vor dem ersten Umsatz.
Impact (Modul)	Netzwerke und Programme, die Wirkung neben Rendite bewerten.
Readiness Level	Wie weit ein Team ist, nicht wie gut.

So benutzt du die Bögen

Erst allein, dann zusammen. Jede Person bewertet jede Einreichung für sich. Die Werte der anderen werden erst aufgedeckt, wenn alle fertig sind.

Reden nur über den Abstand. Wo zwei Personen bei einem Kriterium um zwei Stufen oder mehr auseinanderliegen, wird fünf Minuten über das Kriterium gesprochen. Danach bleibt jeder bei seiner Note oder ändert sie; der Mittelwert ist das Ergebnis.

Anker in eigener Sprache. Nimm die Ankertexte als Vorschlag und schreib sie um, mit zwei Juroren und drei alten Einreichungen. Wo die beiden auseinanderliegen, ist der Anker unklar, nicht der Juror.

Ein Halbsatz je Note. Die Zeile „Warum“ ist kein Schmuck. Ohne sie ist die Zahl ein Bauchgefühl, mit ihr ein Urteil, das ein anderer nachvollziehen kann.

Zwei je Einreichung. Eine Bewertung ist eine Meinung, zwei sind ein Maß.

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

Substanz

Für wen: Deals, die schon Zahlen haben: Seed und später, und Netzwerke mit Nachhaltigkeitsanspruch.
Prüft Finanzen, Management, Nachhaltigkeit und Wettbewerb nahezu gleich gewichtet. Braucht ein Deck mit Kennzahlen und einen Businessplan; für Ideen ohne Umsatz zu streng.

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.

Financials

Anteil 23 %

Product Revenue ×3 Kein Umsatz 1 2 3 4 5 Signifikanter, wachsender Umsatz

Warum: _____

Operating Profitability ×1 Kein Pfad zur Profitabilität 1 2 3 4 5 Profitabel oder klarer Pfad dahin

Warum: _____

Expense History ×2 Kosten unplausibel oder undiszipliniert 1 2 3 4 5 Kostenhistorie plausibel und diszipliniert

Warum: _____

Funds ×2 Runway unklar, Mittelbedarf unklar 1 2 3 4 5 Runway und Mittelbedarf klar

Warum: _____

Management

Anteil 26 %

Management Team ×2 Team unvollständig, passt nicht 1 2 3 4 5 Vollständig und passend

Warum: _____

Expertise ×3 Keine Branchenerfahrung 1 2 3 4 5 Einschlägige Branchen- und Domänenexpertise

Warum: _____

Business Stage ×3 Idee 1 2 3 4 5 Am Markt und skalierend

Warum: _____

Proof of Concept ×1 Keine Validierung 1 2 3 4 5 Validiert durch Pilot, Studie oder Kunden

Warum: _____

Sustainability

Anteil 28 %

Sustainability ×3 Nachhaltigkeit behauptet 1 2 3 4 5 Nachhaltigkeit glaubwürdig und belegt

Warum: _____

Scalability ×3 Wächst nur mit Personal 1 2 3 4 5 Geringe Grenzkosten, skaliert

Warum: _____

BP Plausibility ×2 Annahmen unrealistisch 1 2 3 4 5 Annahmen realistisch

Warum: _____

BP Quality ×2 Businessplan oberflächlich 1 2 3 4 5 Detailliert und fundiert

Warum: _____

Competition

Anteil 23 %

Substanz

Competitive Env.

x2

Ungünstige
Wettbewerbsposition

1

2

3

4

5

Günstige Wettbewerbsposition

Warum:

Substitutes

x2

Leicht ersetzbar

1

2

3

4

5

Kaum ersetzbar

Warum:

USP Strength

x2

Kein Alleinstellungsmerkmal

1

2

3

4

5

Stark und verteidigbar

Warum:

Marketing

x2

Kein Go-to-Market

1

2

3

4

5

Vertrieb und Marketing stark

Warum:

Ergebnis

Je Kriterium (Stufe - 1) ÷ 4 × Gewicht, addieren, ÷ Summe der Gewichte (35), × 100. Lauter Dreien = 50.

Summe gewichtet: _____ ÷ 35 × 100 = _____ %

Empfehlung: ☐ weiter ☐ Rückfrage ☐ nein

Jury

Für wen: Businessplan-Wettbewerbe und Gründerpreise mit vielen Einreichungen und einer Jury.

Angelehnt an die Kriterien deutscher Wettbewerbe: Idee, Kundennutzen und Planung tragen je ein Viertel. Bewertet das Konzept, nicht das Investment.

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.

Geschäftsidee & USP

Anteil 25 %

Neuheit ×2 Gibt es schon mehrfach 1 2 3 4 5 Neu oder deutlich besser als Bestehendes
Warum: _____

Alleinstellung ×3 Kein erkennbarer Vorteil 1 2 3 4 5 Klarer, belegter Vorteil, schwer kopierbar
Warum: _____

Kundennutzen & Markt

Anteil 25 %

Kundennutzen ×3 Nutzen behauptet, nicht belegt 1 2 3 4 5 Nutzen mit Kunden bestätigt
Warum: _____

Markt ×2 Markt unklar oder zu klein 1 2 3 4 5 Markt quantifiziert, Zugang beschrieben
Warum: _____

Planung & Finanzierung

Anteil 25 %

Umsetzungsplan ×2 Meilensteine fehlen 1 2 3 4 5 Realistische Meilensteine mit Ressourcen
Warum: _____

Finanzplan ×3 Zahlen fehlen oder widersprechen sich 1 2 3 4 5 Nachvollziehbar, Annahmen belegt
Warum: _____

Team

Anteil 15 %

Qualifikation ×3 Fachliche Lücken, keine Ergänzung 1 2 3 4 5 Deckt Technik, Markt und Führung ab
Warum: _____

Darstellung

Anteil 10 %

Klarheit ×2 Kernaussage unklar 1 2 3 4 5 In zwei Minuten verständlich, schlüssig
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

Accelerator

Für wen: Programme, die Teams aufnehmen statt zu investieren.

Team zählt am meisten, dann Markt und Traktion, das Produkt zuletzt. Erste Runde am besten blind, Abweichungen von zwei Stufen besprechen.

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 35 %

Gründer

×4

Erster Kontakt mit dem Thema

1

2

3

4

5

Fachleute mit Gründungserfahrung

Warum: _____

Zusammenarbeit

×3

Ein Gründer, keine Ergänzung

1

2

3

4

5

Ergänzende Rollen, gemeinsam durch Rückschläge

Warum: _____

Markt

Anteil 25 %

Marktgröße

×3

Kleine Nische

1

2

3

4

5

Groß oder Nische mit klarem Auswegungspfad

Warum: _____

Timing

×2

Warum jetzt unklar

1

2

3

4

5

Klarer Grund, warum jetzt

Warum: _____

Traktion

Anteil 25 %

Nachweis

×5

Keine Nutzer

1

2

3

4

5

Zahlende Kunden, Zusagen oder messbares Wachstum

Warum: _____

Produkt

Anteil 15 %

Lösung

×3

Konzept

1

2

3

4

5

Funktioniert, Nutzer kommen zurück

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

Scorecard

Für wen: Angels, die ein Startup mit anderen derselben Phase und Region vergleichen.

Bill Paynes Methode: sechs Faktoren, Team 30 und Markt 25 Prozent, Mitte heißt „wie vergleichbare Startups“. Die Bewertung in Euro kommt später.

Startup _____ Bewertet von _____ Datum _____

Stufen: 1 = viel schwächer · 2 = schwächer · 3 = wie andere · 4 = stärker · 5 = viel stärker

Scorecard

Anteil 100 %

Team	×6	Deutlich schwächer als vergleichbare Teams	1	2	3	4	5	Deutlich stärker als vergleichbare Teams
Warum: _____								
Marktgröße	×5	Deutlich kleiner als bei Vergleichbaren	1	2	3	4	5	Deutlich größer als bei Vergleichbaren
Warum: _____								
Produkt & Technologie	×3	Schwächer, weniger geschützt	1	2	3	4	5	Stärker, besser geschützt
Warum: _____								
Wettbewerbsumfeld	×2	Härter als üblich	1	2	3	4	5	Freundlicher als üblich
Warum: _____								
Partner & Vertrieb	×2	Keine strategischen Beziehungen	1	2	3	4	5	Starke Partner und Kanäle
Warum: _____								
Kapitalbedarf	×2	Braucht deutlich mehr Kapital	1	2	3	4	5	Braucht deutlich weniger Kapital
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

Risikofaktoren

Für wen: Den zweiten Blick vor der Zusage, nicht das Sieb am Eingang.

Zwölf Risiken, jedes von -2 bis +2; die Mitte heißt „wie üblich in der Phase“. Zeigt, wo die Prüfung tiefer gehen muss.

Startup _____ Bewertet von _____ Datum _____

Stufen: 1 = -2 · 2 = -1 · 3 = 0 · 4 = +1 · 5 = +2

Team & Phase

Anteil 17 %

Management

×1

Risiko hoch, nichts dagegen

1
-2

2
-1

3
0

4
+1

5
+2

Risiko gering oder gut abgesichert

Warum: _____

Phase des Unternehmens

×1

Risiko hoch, nichts dagegen

1
-2

2
-1

3
0

4
+1

5
+2

Risiko gering oder gut abgesichert

Warum: _____

Markt & Vertrieb

Anteil 42 %

Vertrieb & Marketing

×1

Risiko hoch, nichts dagegen

1
-2

2
-1

3
0

4
+1

5
+2

Risiko gering oder gut abgesichert

Warum: _____

Wettbewerb

×1

Risiko hoch, nichts dagegen

1
-2

2
-1

3
0

4
+1

5
+2

Risiko gering oder gut abgesichert

Warum: _____

Internationalisierung

×1

Risiko hoch, nichts dagegen

1
-2

2
-1

3
0

4
+1

5
+2

Risiko gering oder gut abgesichert

Warum: _____

Reputation

×1

Risiko hoch, nichts dagegen

1
-2

2
-1

3
0

4
+1

5
+2

Risiko gering oder gut abgesichert

Warum: _____

Exit

×1

Risiko hoch, nichts dagegen

1
-2

2
-1

3
0

4
+1

5
+2

Risiko gering oder gut abgesichert

Warum: _____

Betrieb & Recht

Anteil 41 %

Technologie

×1

Risiko hoch, nichts dagegen

1
-2

2
-1

3
0

4
+1

5
+2

Risiko gering oder gut abgesichert

Warum: _____

Produktion & Lieferkette

×1

Risiko hoch, nichts dagegen

1
-2

2
-1

3
0

4
+1

5
+2

Risiko gering oder gut abgesichert

Warum: _____

Kapitalbeschaffung

×1

Risiko hoch, nichts dagegen

1
-2

2
-1

3
0

4
+1

5
+2

Risiko gering oder gut abgesichert

Warum: _____

Recht

×1

Risiko hoch, nichts dagegen

1
-2

2
-1

3
0

4
+1

5
+2

Risiko gering oder gut abgesichert

Warum: _____

Risikofaktoren

Politik & Regulierung ×1 Risiko hoch, nichts dagegen①
-2②
-1③
0④
+1⑤
+2Risiko gering oder gut
abgesichert

Warum: _____

Ergebnis Je Kriterium (Stufe – 1) ÷ 4 × Gewicht, addieren, ÷ Summe der Gewichte (12), × 100. Lauter Dreien = 50.

Summe gewichtet: _____ ÷ 12 × 100 = _____ %

Empfehlung: ☐ weiter ☐ Rückfrage ☐ nein

Berkus

Für wen: Startups vor dem ersten Umsatz.

Fünf Fragen, gleich gewichtet, jede mindert ein Risiko. Nur sinnvoll, solange es keine Zahlen gibt.

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.

Berkus

Anteil 100 %

Tragfähige Idee ×1 Idee unklar 1 2 3 4 5 Idee klar und tragfähig

Warum: _____

Prototyp ×1 Nichts Vorzeigbares 1 2 3 4 5 Prototyp senkt das Technikrisiko

Warum: _____

Team ×1 Team unvollständig 1 2 3 4 5 Team senkt das Umsetzungsrisiko

Warum: _____

Strategische Partner ×1 Keine Partner 1 2 3 4 5 Partner senken das Marktrisiko

Warum: _____

Markteintritt ×1 Kein Kunde in Sicht 1 2 3 4 5 Erste Kunden oder Umsatz

Warum: _____

Ergebnis Je Kriterium (Stufe – 1) ÷ 4 × Gewicht, addieren, ÷ Summe der Gewichte (5), × 100. Lauter Dreien = 50.

Summe gewichtet: _____ ÷ 5 × 100 = _____ % Empfehlung: ☐ weiter ☐ Rückfrage ☐ nein

Impact (Modul)

Für wen: Netzwerke und Programme, die Wirkung neben Rendite bewerten.

Hängt eine Kategorie an jede Vorlage. Ersetzt auf Dauer die Kategorie Sustainability aus Substanz.

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.

Impact

Anteil 100 %

Tiefe der Wirkung ×1 Wirkung behauptet 1 2 3 4 5 Wirkung messbar, Kennzahl benannt

Warum: _____

Skalierung der Wirkung ×1 Wirkung wächst nicht mit dem Geschäft 1 2 3 4 5 Wirkung wächst mit jedem Kunden

Warum: _____

Verankerung ×1 Impact ist Marketing 1 2 3 4 5 Im Geschäftsmodell verankert: Ziel, Messung, Rechenschaft

Warum: _____

Ergebnis Je Kriterium (Stufe – 1) ÷ 4 × Gewicht, addieren, ÷ Summe der Gewichte (3), × 100. Lauter Dreien = 50.

Summe gewichtet: _____ ÷ 3 × 100 = _____ % Empfehlung: ☐ weiter ☐ Rückfrage ☐ nein

Investment Readiness Level

Für wen: Wer wissen will, wie weit ein Team ist, nicht, wie gut. Ein Feld neben jedem Bogen, keine Bewertung.

Nach Steve Blank, angelehnt an die neun Technology Readiness Levels der NASA. Kreuze die höchste Stufe an, die belegt ist, nicht die, die behauptet wird.

- 1** Business Model Canvas ausgefüllt
Das Geschäftsmodell ist als Canvas beschrieben, mit allen neun Feldern.
- 2** Markt und Wettbewerb analysiert
Marktgröße geschätzt, Wettbewerber und eigene Position benannt.
- 3** Problem validiert
Gespräche und Experimente belegen, dass das Problem real ist und wen es trifft.
- 4** Erster Prototyp
Ein einfacher Prototyp zeigt Kunden die Kernlösung.
- 5** Product-Market-Fit belegt
Kunden kaufen oder verpflichten sich; die Wertversprechen stimmen.
- 6** Geschäftsmodell validiert
Segmente, Kanäle, Beziehungen und Erlösmodell sind getestet.
- 7** Ausgereifter Prototyp
Ein verbessertes Produkt; die Lerngeschwindigkeit ist messbar.
- 8** Betriebsmodell validiert
Produktion, Vertrieb, Marketing und Kosten sind belegt.
- 9** Kennzahlen validiert
Die Kennzahlen, die Investoren verlangen (CAC, LTV u. a.), sind belegt.