

# 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