

Investor-ready als Frühphasen-Startup

Eure persönliche Checkliste für die wichtigsten Erfolgsfaktoren

1

DAS TEAM - MENSCHEN VOR IDEEN

Darauf kommt es Investoren an:

- ☐ Gründer:innen mit unternehmerischer Energie
- ☐ Komplementäre Kompetenzen im Team (z. B. Tech + Business)
- ☐ Klare Rollenverteilung und gute Zusammenarbeit
- ☐ Fähigkeit, mit Feedback und Rückschlägen umzugehen
- ☐ Authentisches, belastbares Team

So stellt ihr es sicher:

- ✓ Reflektiert als Team regelmäßig eure Stärken und Lücken – z. B. mit einem Gründer:innen-Canvas oder Team-Assessment.
- ✓ Holt früh externe Perspektiven rein – durch Mentoring oder Advisory Boards.
- ✓ Kommunikation üben! Klare Rollen, regelmäßige Retros und konstruktives Feedback helfen bei Konfliktprävention.
- ✓ Pitcht euch gegenseitig! Fragt: Würde ich in dieses Team investieren?

2

PROBLEMVERSTÄNDNIS & MARKTKENNTNIS

Darauf kommt es Investoren an:

- ☐ Relevantes, dringendes und zahlungswürdiges Problem
- ☐ Tiefes Verständnis für die Zielgruppe (ideal: eigene Erfahrung)
- ☐ Klar definierter und ausreichend großer adressierbarer Markt
- ☐ Erste Marktbeweise (z. B. Pilotkund:innen, Interesse, Feedback)

So stellt ihr es sicher:

- ✓ Führt mindestens 30 qualitative Interviews mit potenziellen Nutzer:innen.
- ✓ Formuliert euer Problem-Statement klar und testbar – kann ein 12-Jähriger es verstehen?
- ✓ Berechnet euren TAM, SAM, SOM realistisch – und belegt Annahmen mit Quellen.
- ✓ Dokumentiert Marktfeedback systematisch (z. B. über ein Airtable oder Notion-Board).



Investor-ready als Frühphasen-Startup

Eure persönliche Checkliste für die wichtigsten Erfolgsfaktoren

3

TRAKTION & VALIDIERUNG

Darauf kommt es Investoren an:

- ☐ MVP, erste Umsätze oder Nutzersignale vorhanden
- ☐ Feedback-Schleifen und kontinuierliches Lernen
- ☐ Kundenbindung oder Nutzer:innenwachstum sichtbar
- ☐ Qualitative Validierung durch Interviews oder Pilotprojekte

So stellt ihr es sicher:

- ✓ Setzt euch monatliche Lernziele statt nur Wachstumsziele (z. B. "5 neue Hypothesen testen").
- ✓ Dokumentiert, wie ihr Feedback einarbeitet – das zeigt Lernfähigkeit.
- ✓ Nutzt einfache KPIs, z. B. Anzahl Pilotkunden, NPS, Churn-Rate.
- ✓ Baut euer MVP so, dass ihr Verhalten messen könnt – nicht nur Meinungen.

4

VISION MIT BODENHAFTUNG

Darauf kommt es Investoren an:

- ☐ Realistische Roadmap für Produkt, Vertrieb und Skalierung
- ☐ Tragfähiges Geschäftsmodell
- ☐ Einbindung in relevante Trends (z. B. Markt, Technologie, Gesellschaft)
- ☐ Kombination aus strategischem Denken und pragmatischer Umsetzung

So stellt ihr es sicher:

- ✓ Erstellt ein Vision Deck und ein Umsetzungsdeck – das eine inspiriert, das andere überzeugt.
- ✓ Nutzt Lean-Canvas oder Business Model Canvas, um die Geschäftslogik zu schärfen.
- ✓ Verknüpft eure Strategie mit makroökonomischen Daten oder Trendstudien.
- ✓ Testet erste Vertriebskanäle früh – auch wenn das Produkt noch nicht perfekt ist.



Investor-ready als Frühphasen-Startup

Eure persönliche Checkliste für die wichtigsten Erfolgsfaktoren

5

USE OF FUNDS - KLARE KAPITALVERWENDUNG

Darauf kommt es Investoren an:

- ☐ Nachvollziehbare Finanzplanung
- ☐ Klare Meilensteine für den Einsatz des Kapitals
- ☐ Transparente Darstellung der Mittelverwendung
- ☐ Realistische Einschätzung der Runway und nächsten Schritte

So stellt ihr es sicher:

- ✓ Erstellt eine einfache Budgetplanung mit Szenarien (z. B. Best/Worst Case).
- ✓ Verknüpft jede Investition mit einem messbaren Output (z. B. "Einstellung SDR = +20 Leads/Monat").
- ✓ Plant Funding-Runden so, dass du mind. 12–18 Monate runway hast.
- ✓ Nutze ein übersichtliches One-Pager-Finanzmodell für Investor:innen.

FAZIT

Diese Checkliste ist nicht nur ein Kontrollinstrument – sondern auch eine To-do-Liste für deine nächste Finanzierungsrunde!

-  Plane Funding-Runden so, dass du mind. 12–18 Monate Runway hast.
-  Nutze ein übersichtliches One-Pager-Finanzmodell für Investor:innen.

War diese Liste hilfreich? Wo steht ihr aktuell? Benötigt ihr Unterstützung?

Kontaktiert uns unverbindlich über kontakt@innowerft.com oder meldet euch zu unserem Open Pitch über die Website an.



innoWerft