

ARBEITSBLATT

Startup-Phasen-Roadmap

Belege, Engpässe und Entscheidungstore

Begleitmaterial zum Fachartikel

businesswisser.de/4-phasen-der-startup-entwicklung-verstehen/

1. AKTUELLE PHASE BESTIMMEN

Phase	Kernfrage	unser stärkster Beleg	größte offene Annahme
Idee	Gibt es ein relevantes Problem?		
Validierung	Trägt Lösung und Geschäftsmodell?		
Markteintritt	Entstehen wiederholbare Umsätze?		
Wachstum	Lässt sich wirtschaftlich skalieren?		

Wir arbeiten aktuell hauptsächlich in Phase: _____

Daran erkennen wir das: _____

Regel: Ein Kalenderdatum beendet keine Phase. Entscheidend ist ein vorher festgelegter Beleg.

2. PROBLEM UND GESCHÄFTSIDE

- ☐ Zielgruppe und konkrete Problemsituation sind beschrieben
- ☐ heutige Alternativen der Zielgruppe sind bekannt
- ☐ mehrere unabhängige Beobachtungen bestätigen das Problem
- ☐ mindestens drei Lösungsrichtungen wurden verglichen
- ☐ der kleinste sinnvolle Test ist festgelegt

Problemformulierung: _____

Stärkster beobachteter Beleg: _____

Nächster Test: _____

3. VALIDIERUNG UND GESCHÄFTSMODELL

Prüffeld	Annahme	Test	Erfolgssignal	Entscheidung
Problem				
Nutzen				
Zahlungsbereitschaft				
Umsetzbarkeit				
Ertragslogik				

Welche Handlung zeigt mehr als freundliches Interesse? _____

Was ändern oder beenden wir bei negativem Ergebnis? _____

4. MARKTEINTRITT

Wirkungskette	aktuelle Kennzahl	Ziel/Signal	Engpass
qualifizierte Kontakte			
Angebote			
Abschlüsse			
Lieferzeit/Qualität			
Deckungsbeitrag			
Folgekäufe/Empfehlungen			

Unser Hauptkanal: _____

Ein Prozess, den wir vor Wachstum stabilisieren: _____

5. WACHSTUM UND SKALIERUNG

- ☐ Akquise und Lieferung haben mehrfach funktioniert
- ☐ Preis und variable Kosten sind nachvollziehbar
- ☐ Qualität bleibt bei zusätzlicher Nachfrage stabil
- ☐ Rollen und Entscheidungen sind dokumentiert
- ☐ Liquidität reicht bis zum nächsten Meilenstein
- ☐ ein Frühwarnsignal für Fehlentwicklung ist festgelegt

Wachstumsentscheidung

erwartete Wirkung

zusätzlicher Aufwand/Kapital

Prüftermin

6. FINANZIERUNG AN MEILENSTEINE BINDEN

Kapitalbedarf

wofür genau?

welcher Beleg entsteht?

Plan B

HINWEIS

Dieses Arbeitsblatt strukturiert betriebswirtschaftliche Annahmen. Es ersetzt keine Rechts-, Steuer-, Anlage- oder Finanzierungsberatung.

7. UNSER NÄCHSTES ENTSCHEIDUNGSTOR

Offene Annahme mit größter Auswirkung: _____

Test und verantwortliche Person: _____

Erfolgssignal: _____

Termin für die Auswertung: _____

Dann entscheiden wir: weiterführen / anpassen / pausieren / beenden