

Investment Readiness Level

Venture capital funds invest in fewer than 1 in 400 companies who pitch them. (David Rose)

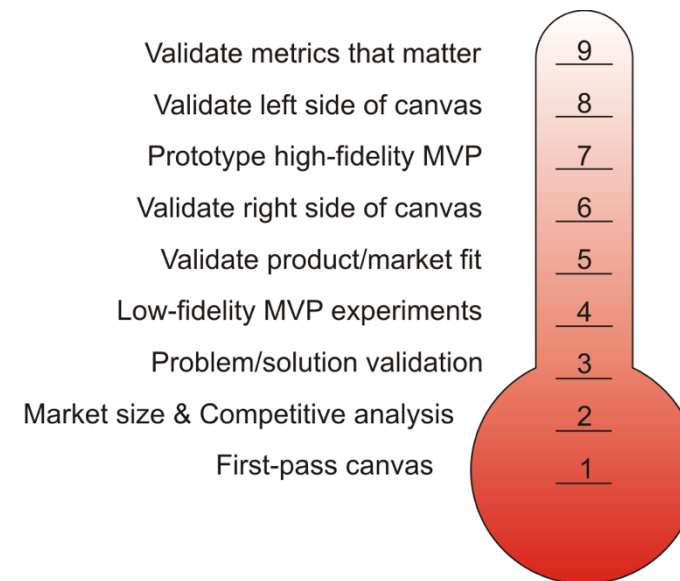
Weniger als 1% aller Startups bekommen eine Finanzierung. Die Hauptursache dafür ist, dass sie noch nicht die Reife erreicht haben, die Investoren erwarten. Der Entrepreneur und Autor Steve Blank hat ein Modell entwickelt, mit dem die Reife eines Startups in der Frühphase gemessen werden kann. Er nennt sein Modell *Investment Readiness Level* (IRL). Das IRL hilft Investoren, eine Investitionsentscheidung zu treffen und Gründern, die verschiedenen Meilensteine zu verstehen, die von ihnen erwartet werden.

Das Investment Readiness Level-Modell

Das IRL-Modell unterscheidet neun Reifestufen eines Startups. Die erste Stufe ist minimal und enthält nur die Grundüberlegungen zum geplanten Unternehmen. Dagegen beschreibt die letzte Stufe ein Startup, das alle Vorbereitungen erfolgreich abgeschlossen hat und bereit ist, in die erste Wachstumsphase einzutreten.

Das IRL-Modell wird von Business Angels geschätzt, weil es ihre intuitive Beurteilung eines Startups um eine fundierte, empirische Struktur ergänzt. Es bietet ihnen auch eine Sprache, um mit Gründern zu reden und ihnen Tipps zu geben, was sie als Nächstes zu tun haben.

Die folgende Abbildung zeigt das IRL-Modell als Thermometer – so, wie es Steve Blank selbst präsentierte:



Investment Readiness Level-Modell von Steve Blank

Stufe 1: First-Pass Canvas

Stufe 1 bedeutet, dass die Gründer einen ersten Entwurf ihres Geschäftsmodells erstellt haben. Sie haben also eine Idee

für ihr Produkt und ihre Zielgruppe und eine Vorstellung davon, wie sie Geld verdienen wollen.

Steve Blank empfiehlt, das Geschäftsmodell mit Hilfe des Business Model Canvas von Alexander Osterwalder zu beschreiben. Das Ergebnis von Stufe 1 ist eine Liste aller Annahmen, auf denen der Erfolg des Startups basiert (und die noch validiert werden müssen!)

Stufe 1 des IRL entspricht im Founder's Playbook dem Kapitel 1.4 *Business Model*, das auf den anderen Kapiteln von Phase 1 *Plausibility* – 1.1 *Customer Need*, 1.2 *Target Market*, und 1.3 *Solution Concept* – aufbaut.

Stufe 2: Market Size & Competitive Analysis

Um Stufe 2 des IRL zu erreichen, müssen Gründer ihren Markt und ihre Wettbewerber beschreiben. Die Marktgröße zeigt dem Investor, welches Potenzial in der Geschäftsidee steckt und die Wettbewerbsanalyse gibt Aufschluss über die Chancen des Startups, sich in diesem Markt zu behaupten.

Stufe 2 des IRL entspricht Kapitel 2.2 *Market Analysis* im Founder's Playbook.

Stufe 3: Problem-Solution Validation

In Stufe 3 ist den Gründern der Nachweis gelungen, dass ein reales Kundenbedürfnis im Markt existiert und dass ihr ge-

plantes Produkt sich in den Augen der Zielgruppe eignet, dieses Bedürfnis zu befriedigen. Diese Stufe bietet die Rechtfertigung, mit der Entwicklung des Produktes zu beginnen. Stufe 3 besteht im Wesentlichen aus Interviews mit Mitgliedern der Zielgruppe.

Stufe 3 bedeutet also die Validierung der Inhalte der Kapitel 1.1, 1.2 und 1.3 des Playbooks. Die Werkzeuge, um die Stufen 3 bis 8 des IRL zu erreichen werden in den Kapiteln 3.1 *Customer Feedback*, 3.2 *Test Audiences* und 3.3 *Experimental Offer* beschrieben.

Stufe 4: Low-Fidelity MVP Experiments

Stufe 4 des IRL bedeutet, dass die Gründer ein grobes *Minimum Viable Product* entwickelt haben und mit dessen Hilfe Experimente durchgeführt haben, die die Basisannahmen über ihr Angebot validieren.

Stufe 5: Validate Product-Market Fit

Stufe 5 ist der zentrale Meilenstein im Leben eines Startups. Sie bedeutet, dass die Gründer es geschafft haben, ihr Produkt in einen Zustand zu bringen, dass es vom Markt angenommen wird. Mit Product-Market Fit beginnt das Startup, das sogenannte *Traction* zu bekommen, das Investoren sehen möchten.

Stufe 6: Validate Right Side of Canvas

Nun müssen die Gründer die restlichen marktseitigen Elemente ihres Geschäftsmodells validieren. Das sind im Business Model Canvas das Erlösmodell, die Kanäle und die Kundenbeziehungen.

Stufe 7: Prototype High-Fidelity MVP

Mit Stufe 7 haben die Gründer ein hochwertiges Minimum Viable Product entwickelt, das dem endgültigen Produkt nahekommt. Damit können sie validieren, dass ihr Angebot keine Reibung oder Widerstände beim Kunden auslöst und daher problemlos verkauft werden kann.

Stufe 8: Validate Left Side of Canvas

In der vorletzten Stufe weisen die Gründer nach, dass die Produktionsseite ihres Geschäftsmodells funktioniert. Das bedeutet, sie kennen ihr Kostenstruktur, beherrschen die Aktivitäten, die sie selbst durchführen müssen, verfügen über alle notwendigen Ressourcen und haben die benötigten Kooperationspartner an Bord.

Stufe 9: Metrics That Matter

In der letzten Stufe des IRL befindet sich das Startup schon in der ersten Wachstumsphase. Die Gründer haben Kennzahlen definiert, mit denen sie ihren Fortschritt messen wollen

und sie beobachten diese Kennzahlen ständig. Beispiele für solche Kennzahlen sind die Kundenakquisitionsrate, das Umsatzwachstum oder die Nutzungshäufigkeit des Produktes.

Stufe 9 wird im Founder's Playbook im Kapitel 5.1 *Customer Acquisition* behandelt.

Fazit

Das Investment Readiness Level-Modell ist ein nützlicher Wegweiser für Gründer in der Anfangsphase ihres Startups. Es setzt voraus, dass die Gründer die Lean Startup-Methode benutzen.

Das Founder's Playbook enthält alle Stufen des IRL, sodass Gründer, die dem Playbook folgen, automatisch auch die Stufen des IRL durchlaufen.

Link

- Dieses Kapitel bei [founders-playbook.de](https://founders-playbook.de/irl):
founders-playbook.de/irl