



● Startup Quickscan

Interview toolkit voor investeerders

Skills

Is alle benodigde kennis & kunde (ervaring) aanwezig in het team?

- Ondernemers & management skills
- Kennis van (en netwerk in) de markt
- Kennis van (en netwerk voor) het te ontwikkelen product

Commitment

Gaat iedereen in het team vol voor deze onderneming?

- Is iedereen hier fulltime mee bezig?
- Is iedereen hier open-ended (niet tijdelijk) mee bezig?
- Heeft niemand tegenstrijdige belangen buiten het bedrijf?

Kunnen

- Is het team niet te groot (>5) of te klein (<2)?
- Zit kennis & kunde niet te veel geconcentreerd bij één persoon?
- Is er voldoende diversiteit (karakter, geslacht, etc.) in het team?

Heeft het team een gezonde samenstelling?

Samenstelling

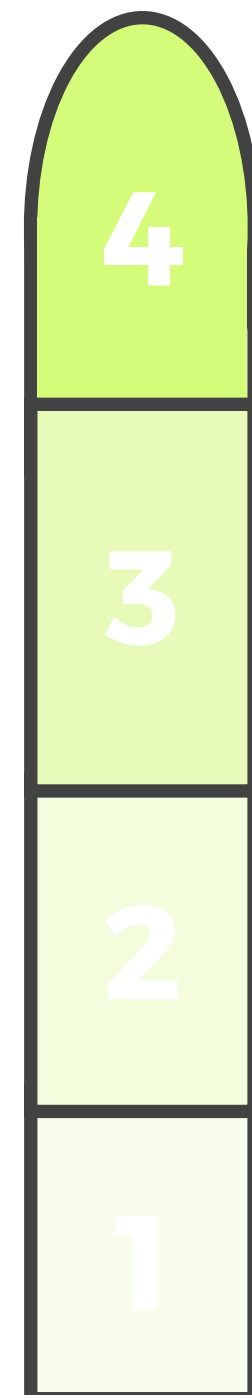
Willen

- Heeft iedereen affiniteit met de 'purpose' van het bedrijf?
- Is iedereen fysiek en mentaal (bovengemiddeld) fit?
- Heeft niemand oneigenlijke motivaties (lifestyle, geld)?

Heeft iedereen de juiste motivatie om hier aan mee te doen?

Drive





Markt Validatie

- Heeft het product / de dienst al serieuze tractie in de markt?
- Wordt het product /de dienst al wel verkocht aan echte klanten?

Welke KPI's worden er gebruikt & wat zijn de resultaten tot nu toe?
Welke kanalen worden ingezet & wat is het verdienmodel?

Product Validatie

- Is er al wel een Minimum Viable Product (MVP) gevalideerd met eerste klanten?
- Is er al wel een Minimum Viable Product (MVP) ontwikkeld?

Wat voor testen zijn er gedaan & wat waren de resultaten?
Wat zijn de specificaties en wie is de doelgroep?

Oplossing Validatie

- Is de essentie van waarom dit product / deze dienst beter is dan bestaande oplossingen al wel gevalideerd met potentiële klanten?

Wat voor testen zijn er gedaan & wat waren de resultaten?

Probleem Validatie

- Is het probleem dat er geprobeerd wordt op te lossen met dit product / deze dienst al wel gevalideerd met potentiële klanten?

Wat voor testen zijn er gedaan & wat waren de resultaten?

Groei Blockers

- In hoeverre zijn alle business processen gestandaardiseerd?
- In hoeverre zijn alle business processen gesoftwariseerd?
- In hoeverre worden voor decentrale activiteiten 'on demand' externe mensen & middelen ingezet?

Groei Drivers

- In hoeverre voelen klanten zich betrokken bij de 'purpose' van het bedrijf?
- In hoeverre heeft het product / de dienst een (niet als negatief ervaren) lock-in bij klanten?
- In hoeverre worden klanten gestimuleerd zelf weer te zorgen voor nieuwe klanten?

- In hoeverre dalen de gemiddelde acquisitiekosten per klant bij toename van het aantal klanten?
- In hoeverre daalt de gemiddelde kostprijs per product bij toename van het aantal producten?
- In hoeverre wordt er geïnvesteerd om kritieke skills & assets inhouse te ontwikkelen en behouden?

- In hoeverre worden klanten & leveranciers 'digitaal connected' met het bedrijf?
- In hoeverre worden klanten & leveranciers enabled zelf ook waarde te creëren voor derden?
- In hoeverre wordt er ook directe interactie tussen klanten & leveranciers onderling gefaciliteerd?

Kosten vs Schaal

Opbrengsten vs Schaal

Nieuwe Technologie

Welke nieuwe technologieën gaan mogelijk relevant worden in deze industrie?
die nu niet worden toegepast door het bedrijf

Kijk niet alleen naar voorlopers binnen deze industrie zelf
maar ook naar nieuwe technologische oplossingen in vergelijkbare industrieën

Nieuwe Behoeften

Welke nieuwe behoeften gaan er mogelijk ontstaan in deze markt?
waar het bedrijf nu niet in kan voorzien

Kijk niet alleen naar de huidige business scope
maar ook naar aanpalende/gerelateerde uitdagingen van de klant

Aanbod

Kijk niet alleen naar startups en initiatieven binnen deze industrie zelf
maar ook naar andere spelers met een unieke positie tov technologie of klanten

Welke nieuwe spelers gaan mogelijk een rol spelen in deze industrie?
die zich kunnen gaan ontpoppen tot substituten of concurrenten

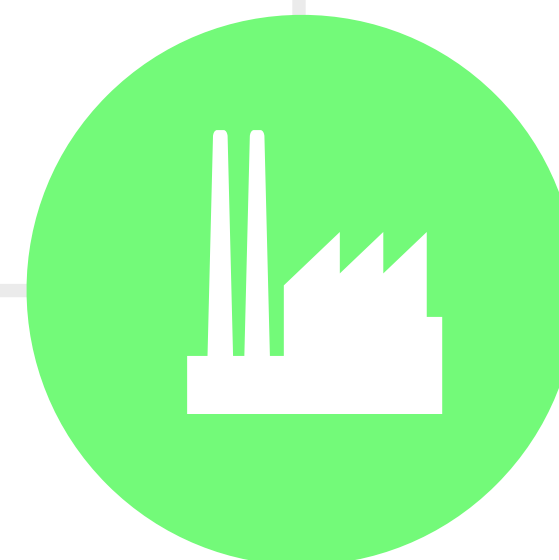
Nieuwe Spelers

Vraag

Stakeholders binnen (zakelijke) klanten zijn zelf ook consumenten
met verwachtingen over gebruiksgemak, transparantie, sustainability, etc.

Welke nieuwe verwachtingen gaan er mogelijk ontstaan in deze markt?
waar het bedrijf nu niet aan kan voldoen

Nieuwe Verwachtingen





Bij TimeLabz helpen wij managements teams van bedrijven met het vormgeven en implementeren van hun technologie & innovatie strategie. Daarnaast ondersteunen wij ook investeerders bij het evalueren van bedrijven -zowel voor als na de investering- met onze 'Tech & Innovation Due Diligence' (TIDD).

Deze beknopte toolkit hebben wij speciaal voor venturecapital.nl samengesteld uit onze uitgebreide TIDD tooling, voor partijen die overwegen te investeren in een startup en hier nog niet veel ervaring mee hebben.

De toolkit is bedoeld ter ondersteuning van de eerste verkennende gesprekken. Indien je in de fase daarna behoefte hebt aan een meer diepgaande 'Due Diligence' op het vlak van technologie & innovatie, dan kun je daarvoor uiteraard contact met ons opnemen, dan helpen we je daar graag mee verder.

Adres

Oudezijds Achterburgwal 237
1012 DL, Amsterdam

Contact

info@timelabz.com

www.timelabz.com