

Merkblatt zur Bewertung der Geschäftsmodell-Pitches

(Stand 5.3.2026)

Die Pitches werden anhand der nachfolgenden Kriterien mit Punkten von 1 bis 5 bewertet.

Die Hinweise für die **schwächste Bewertung - 1 Punkt** (links) und die **beste Bewertung - 5 Punkte** (rechts) sollen eine möglichst objektive Bewertung unterstützen. Die Punktabstufungen dazwischen sollen den Abstand zu den jeweils schlechtesten und besten Bewertungen ungefähr repräsentieren.

Grundsätzlich sind alle Jurymitglieder frei in ihrer Bewertung. Die Erfassung der Punktzahlen erfolgt über die Startup School Cup Bewertungs-App (s.u.).

Die Schüler verwenden für die Erstellung des Geschäftsmodells und der Präsentation zunehmend Künstliche Intelligenz. Das ist gewünscht, weil es der beruflichen Realität entspricht. Entsprechend kritisch ist nach der Präsentation zu hinterfragen, ob das Team ein gutes Gesamtverständnis für das Präsentierte entwickelt hat.

Zur Ermittlung des Wettbewerbsergebnisses werden die Punktzahlen jedes Jurymitglieds summiert und anschließend der Durchschnittswert der Summen aller Jurymitglieder ermittelt. Die Höhe der Durchschnittswerte ergeben die Rangfolge der Präsentationen.

Bewertungs-App

Die Bewertungs-App ist einfach mit Smartphone, Tablet oder PC ohne Installation über einen Link zu starten und zu bedienen. (Zur Konfiguration der Wettbewerbe durch die Lehrkraft empfehlen wir Tablet oder PC.)

Unter www.startupschoolcup.de/materialien steht eine Kurzanleitung sowie der Link zur App bereit.



Nebstehender QR-Code oder **app.startupschoolcup.de** führen direkt zur App.

Jedes Jurymitglied erhält zu Beginn des Wettbewerbs eine persönliche, **4-stellige PIN**. Durch Eingabe der PIN beim Starten der App öffnet sich der persönliche Bewertungsbereich des jeweiligen Wettbewerbs.

Am Ende des Wettbewerbs zieht sich die Jury zurück. Die Wettbewerbsleitung zeigt das Auswertungsergebnis mit Einzelwerten für die einzelnen Kategorien. Anhand der Kategoriebewertungen kann den Teams individuelles Kurzfeedback gegeben werden.

Geschäftsmodell

Vorstellung Produkt / Dienstleistung (Management Summary)

Innovation, Originalität?

In welchem Maß ist das Produkt / die Dienstleistung neuartig oder der USP eindeutig zu erkennen?

Angebot existiert bereits und/oder kann vom Wettbewerb im Zielmarkt einfach kopiert werden

1 - 2 - 3 - 4 - 5
| | | |

Angebot ist völlig innovativ und verspricht einen dauerhaften Wettbewerbsvorsprung im Zielmarkt

Benefit nachvollziehbar?

Welches Problem löst das Produkt / die Dienstleistung? Problem und Lösung herausgearbeitet?

Nutzen ist nicht nachvollziehbar.

1 - 2 - 3 - 4 - 5
| | | |

Nutzen ist sauber herausgearbeitet, für den Kunden offensichtlich und führt zu schneller Kaufentscheidung.

Machbarkeit untersucht?

Technische / organisatorische Machbarkeit gegeben? Compliance?

Leistungserbringung basiert auf Annahmen, die lückenhaft und nicht plausibel sind.

1 - 2 - 3 - 4 - 5
| | | |

Leistungserbringung ist durchgängig schlüssig, wo nötig bereits voruntersucht und lässt einen realistischen Kostenrahmen erwarten

Markt- und Wettbewerbsanalyse

Marktpotenzial herausgearbeitet?

Wettbewerb, Quellenanalyse, Bedarf

Markt- und Wettbewerbsdaten nicht erarbeitet oder nur geschätzt

1 - 2 - 3 - 4 - 5
| | | |

Marktgröße und Wettbewerbssituation vollständig erarbeitet und mit verlässlichen Quellen belegt

Qualität der Marktforschung?

Wurden Umfragen / Marktforschung - Preis / Interesse durchgeführt?

Marktforschung im eigenen Zielmarkt nicht oder nicht glaubwürdig durchgeführt.

1 - 2 - 3 - 4 - 5
| | | |

Repräsentative Marktuntersuchung im eigenen Zielmarkt oder valide Datenanalyse durchgeführt, Mengenerwartungen und Preisakzeptanz präzise ermittelt.

Konkurrenzfähigkeit/USP herausgearbeitet?

Ist das Produkt konkurrenzfähig? Hat es ein Alleinstellungsmerkmal (USP)? Wenn ja welches?

Es wurden keine direkten oder ähnliche Wettbewerbsangebote gezeigt und mit dem eigenen Angebot verglichen.

1 - 2 - 3 - 4 - 5
| | | |

Alle wichtigen Wettbewerbsangebote sind benannt, USPs in den relevanten Bereichen nachvollziehbar herausgearbeitet und übersichtlich dargestellt.

Wertschöpfungskette

Vermarktungskonzept plausibel (Marketing)?

Wie bewerbe ich mein Produkt?

Marketingtools oder -kanäle nur benannt und nicht ausgearbeitet.

1 - 2 - 3 - 4 - 5
| | | |

Mehrere Marketingtools sind mit Text und Grafik ausgearbeitet. Website textlich, grafisch und mit Benutzerführung konzipiert. Designkonzept incl. Logo schlüssig, Unterstützung des Vertriebsweges ist klar erkennbar.

Vertriebsstrategie überzeugend (Verkauf)?

Wie wird verkauft (Direkt, Online, Ladengeschäft, Handelsvertreter, Großhandel, ...)?

Vertriebsweg nicht oder nur ohne weitere Ausdifferenzierung benannt. Abschlusszahlen fehlen oder sind unrealistisch.

1 - 2 - 3 - 4 - 5
| | | |

Effektiver Vertriebsweg zur Erreichung der Zielgruppe gewählt und mit erforderlichen Ressourcen nachvollziehbar dargestellt. Ableitung des Verkaufstrichters von Marketingkontakten bis zum Verkaufsabschluss plausibel mit Zahlen gezeigt.

Herstellung / Beschaffung verständlich?

Sind Einkauf und Herstellung / Produktion / Handel gut beschrieben?

Komponenten und Prozess der Leistungserbringung nicht oder nur oberflächlich dargestellt

1 - 2 - 3 - 4 - 5
| | | |

Prototyp (Hardware / Software / Online-Service) oder detaillierter Innenarchitektur-Plan (Handel, Service) liegen vor, Kostenkomponenten (Investition und laufend) vollständig benannt und verlässliche Angebote eingeholt. Investitions- und Leistungserbringungsprozess mit Timeline dargestellt.

Nachhaltigkeit berücksichtigt?

Ressourcenschonende Prozesse?

Keine der Nachhaltigkeitskomponenten (ökologisch, ökonomisch, sozial) glaubhaft dargestellt.

1 - 2 - 3 - 4 - 5
| | | |

Geschäftsmodell ist in allen Nachhaltigkeitskomponenten (ökologisch, ökonomisch und sozial) glaubhaft nachhaltig.

Darlegung der notwendigen Zahlen

Produktkalkulation hergeleitet?

Vollständige Einzelpreis-Kalkulation?

Kosten für Investitionen und laufende Leistungserbringung fehlen oder weitgehend unvollständig und nur geschätzt.

1 - 2 - 3 - 4 - 5
| | | |

Investitionskosten sowie Beschaffungs- und Personalkosten für die laufende Leistungserbringung vollständig aufgeführt; Einzelpreis-Kalkulation mit Deckungsbeitrag nachvollziehbar und korrekt in Dokumentation (Hand-Out-Anlagen) hergeleitet; Darstellung in Präsentation leicht erfassbar.

Einnahmen/Ausgaben/Rentabilität dargestellt?

Können die gewünschten Gewinne erzielt werden? GuV, Break Even Point.

Plankalkulation nicht vorhanden, in wesentlichen Teilen lückenhaft oder in sich unkorrekt. Wirtschaftlichkeit kann nicht beurteilt werden.

1 - 2 - 3 - 4 - 5
| | | |

Einnahmen-/Ausgabenrechnung (Plankalkulation) vollständig, auf den ermittelten Kostengrößen und Preisannahmen basierend. Plankalkulation in sich korrekt mit Erlösen, Herstellkosten und Gemeinkosten für 4-5 Jahre geplant; Darstellung in Präsentation aus der Plankalkulation korrekt abgeleitet und leicht erfassbar, Break-Even-Point korrekt dargestellt.

Kapitalbedarf und Finanzierung ermittelt?

Investition, Finanzierung (Eigen- / Fremdkapital) ausreichend?

Kapitalbedarf nicht oder ohne Herleitung nur pauschal benannt; Finanzierungsform nicht realistisch.

1 - 2 - 3 - 4 - 5
| | | |

Kapitalbedarf anhand der Einnahmen-/Ausgabenrechnung (Plankalkulation) in Umfang und zeitlicher Abfolge korrekt ermittelt. Gewählte Finanzierungsformen realistisch; Darstellung der Herleitung auf Zeitachse; Überführung zusammen mit Einnahmen-/Ausgabenrechnung in Planbilanz für 4-5 Jahre.

Chancen und Risiken herausgearbeitet?

Stärken, Schwächen, Chancen, Risiken (SWOT)? U.a. Stabilität, Wachstumsfähigkeit?

SWOT-Analyse fehlt oder Fazit unpassend.

1 - 2 - 3 - 4 - 5
| | | |

Vollständige Darstellung der wesentlichen Chancen und Risiken in einem SWOT-Diagramm mit Nennung von Eintrittswahrscheinlichkeit, Auswirkung und Gegenmaßnahmen; Fazit schlüssig aus Präsentation abgeleitet und motivierend für Investoren dargestellt.

Präsentation

Gestaltung

Präsentation inhaltlich den Vortrag unterstützen *Vortragsunterstützung*

Inhalt verwirrend; gleichzeitiges Folgen von Gesprochenem und gezeigtem kaum möglich. **1 - 2 - 3 - 4 - 5** Verstärkt die Kernaussagen der Referenten; Abbildungen veranschaulichen das Gesagte und erhöhen die Verständlichkeit.

Präsentation lesbar und verständlich? *Lesbarkeit*

Text sprachlich fehlerhaft und unverständlich; Abbildungen fehlen oder sind wenig anschaulich. **1 - 2 - 3 - 4 - 5** Texte inhaltlich präzise und sprachlich fehlerfrei formuliert; Textmenge, -struktur und Schriftgrößen ermöglichen einfaches Erfassen im Rahmen der Präsentationszeit; Abbildungen sehr anschaulich.

Gestaltung (Farben / Bilder) ansprechend? *Layout, Farben, Gestaltung*

Layout und grafische Gestaltung sind inkonsistent und passen kaum zum Inhalt und Leistungsangebot **1 - 2 - 3 - 4 - 5** Layout und Grafische Gestaltung wirken professionell; Stilmittel (Schriftarten, Farben, Formen) unterstützen die optische Erscheinung von Logo und Leistungsangebot.

Vortrag

Sprache verständlich? *Sprachtempo, -lautstärke, Wortwahl, Ausdrucksweise*

Sprache war bei mehreren Referenten schwer verständlich und nur mühsam verfolgbar. **1 - 2 - 3 - 4 - 5** Sprachtempo, Lautstärke, Wortwahl und Ausdrucksweise waren bei allen Referenten einwandfrei und erlaubten, dem gesagten mühelos zu folgen.

Darstellung inhaltlich verständlich? *Bezug zur Präsentation, genügend Zeit pro Folie*

Die gesprochenen Inhalte waren kompliziert und / oder unklar; der Bezug zu den Präsentationsfolien fehlte oft; die Präsentationen waren insgesamt zu schnell. **1 - 2 - 3 - 4 - 5** Die gesprochenen Inhalte waren bei allen Referenten klar verständlich und fesselnd; sie haben sich mit den Präsentationsfolien gut ergänzt und ließen insgesamt genügend Zeit, der Vorstellung zu folgen.

Rhetorik (Vortragsstil) unterstützend? *Publikumskontakt, freier Vortrag*

Der Vortragsstil war oft langweilig und für das Publikum ermüdend. **1 - 2 - 3 - 4 - 5** Der Vortragsstil war bei allen Referenten lebendig, der Publikumskontakt wurde stets gesucht; die Reden wurden weitestgehend frei gehalten.

Gesamtwirkung (Team)

Souveräner Vortrag (Auftreten)? *Professionalität, Körpersprache*

Äußeres Erscheinen und Auftreten des Teams wirkten nachlässig und wenig interessiert. **1 - 2 - 3 - 4 - 5** Äußere Erscheinung der Referenten war professionell und zum Leistungsangebot sowie dem Anlass (Wettbewerb) passend; ihre Wirkung beim Publikum war selbstbewusst und freundlich.

Zusammenarbeit im Team? *Koordination untereinander, Auftreten als Gruppe. Team arbeitet gut zusammen und ergänzt sich?*

Aufgabenteilung im Team war sehr ungleichmäßig; einzelne Teammitglieder waren sehr dominant, andere weitgehend unbeteiligt. **1 - 2 - 3 - 4 - 5** Vorträge der Referenten waren gut aufeinander abgestimmt; Teammitglieder ergänzten sich; die Aufgabenteilung erfolgte weitgehend gleichmäßig unter den Teammitgliedern.

Fragen verständlich beantwortet? *Beantwortung der Fragen*

Die Juryfragen wurden oft nicht richtig verstanden, unwahr, ungenau oder auf Phantasie basierend beantwortet. **1 - 2 - 3 - 4 - 5** Die Fragen der Jury wurden korrekt aufgenommen und anschließend kompetent, wahrheitsgemäß und verständlich beantwortet.