

Start-up Quick-check

Inhaltsverzeichnis

- I. Wofür ein Start-up Quick-check?
 1. Produkt Freedom-to-operate?
 2. Fertigung?
 3. Vertrieb?
 4. Logistik?
 5. Regulatorische Anforderungen?
 6. Gründerteam
 7. Zeit bis zum Markteintritt?
 8. Kritische Vertragspartner?
 9. Burn-rate?
 10. Finanzierung?
 11. Exitplan
 12. Sonstiges?

I. Wofür ein Start-up Quick-Check?

Dieser Start-up Quick-check soll Gründer dabei unterstützen, Ihr Start-up vorzubereiten und vor allem dabei helfen, schnell einen Überblick über Ihr Vorhaben zu gewinnen. Der Quick-check richtet sich an Gründer in der frühen Phase des Vorhabens mit einer Produktidee. Der Quick-check geht von einem physischen Produkt aus, z.B. aus den Bereichen der Medizintechnik oder Life Sciences. Dies kann z.B. eine OP-Leuchte oder ähnliches nach EU-MDR reguliertes Medizinprodukt oder z.B. ein „Research use only“ Reagenz sein.

Die Fragen des Quick-check sollen Gründer unterstützen, ihr Vorhaben aus verschiedenen Perspektiven zu beleuchten, Stärken und Schwächen des Vorhabens zu identifizieren, um Pläne anzupassen bzw. nachzubessern oder Gegenmaßnahmen zu identifizieren und einzuleiten.

1. Produkt Freedom-to-operate (FTO)

1. Ist das Produkt im Kern der Idee patentgeschützt?
2. Bestehen eigene Patente/Lizenzen?
3. Verschaffen die vorhandenen IP-Rechte effektiven Drittschutz?
Wie lange?
4. Ist die Inhaberschaft der IP/Rechte/Produktidee klar?
5. Ist die Finanzierung der Aufrechterhaltung der Schutzrechte dauerhaft gesichert?

2. Fertigung des Produktes

1. Ist eine eigene Fertigung oder die Fertigung durch Dritte erforderlich?
2. Bedarf es angepasster Maschinen/Spezialgeräte/Investitionen?
3. Besteht ausreichend Kapital für die ggf. erforderlichen Anpassungen?
4. Kann die Fertigungsentwicklung ausgelagert werden?
5. Werden die regulatorischen Anforderungen z.B. EU-MDR durch die Entwickler (z.B. Dokumentation) und Fertigung sicher erfüllt?

3. Vertrieb

1. Welche Zielmärkte sollen mit dem Produkt angesprochen werden?

2. Besteht ein möglicher Vertriebskanal der die regulatorischen Voraussetzungen erfüllt/leicht erfüllen kann?
 3. Könnte das Produkt im Online/Eigenvertrieb erfolgreich sein?
 4. Muss das Produkt gewartet werden, gibt es einen Service Aufwand/Revenue stream?
4. Logistik
1. Bedarf es aufwendiger Logistik (Kühlung etc.)
 - bei der Fertigung
 - beim Vertrieb (z. B. bei der Installation, Aufstellung in der Klinik)
5. Regulatorische Anforderungen
1. Welche Anforderungen bestehen in den Zielmärkten an das Produkt?
 2. Dessen Fertigung? Qualitätssicherungssysteme, ISO 13485, 9001 etc.
 3. Dessen Vertrieb? Registrierung der Vertriebsorganisation
 4. Dessen Service dezentral im Markt/Zentral durch das Start-up selbst?
6. Gründerteam
1. Welche Aufgaben kann das Gründerteam selbst erledigen?
 2. Welche Fähigkeiten müssen zugekauft werden?
 3. Ist die Aufgabenverteilung unter den Gründern geregelt?
 4. Ist die Kapitalbeteiligung geregelt?
 5. Sind die Interessen zum Vorteil des Projektes aufeinander abgestimmt?
 6. Können die Gründer jeweils das Geschäftsrisiko tragen?
7. Zeit bis zum Markteintritt
1. Was ist der schlechteste angenommene Zeitrahmen für den Markteintritt des Produktes?
 2. Was ist der Bestfall für den Markteintritt?
 3. Können/wollen Projektpartner diese Projektdauer mitgehen?
 4. Wie lange wäre das Produkt noch patentgeschützt im schlechtesten Fall?

8. Kritische Vertragspartner?

1. Entwicklung (Entwicklungsvertrag)
2. Fertigung (Fertigungsvertrag, Rahmenliefervertrag)
3. Ggf. Klinik (nicht bei „research use only“) bzw. CRO
4. Marketing (Agentur)
5. Vertrieb
6. Logistik
7. Service
8. Regulatorisch
9. Steuern

9. Burn-rate

1. Welche burn-rate wird jeweils erwartet beim erwarteten Geschäftsverlauf/Projektverlauf?
2. Wie entwickelt sich die burn-rate im schlechtesten Fall?
3. Welche Gegenmaßnahmen/Kapitalpuffer etc. können eingeplant werden?

10. Finanzierung

1. Steht die Finanzierung für die Entwicklung?
Falls, nein. Welche Partner könnten ggf. das Projekt mitfinanzieren?
2. Gibt es Fördergelder zu vertretbaren Konditionen?
3. Stehen Kontakte zu Finanzierungspartnern bereit bei Erfolg der Entwicklung?

11. Exitplan

1. Wie sieht der geplante Verbleib/Exit der Gründer aus?
2. Welche Interessen verfolgen die Gründer mit der Gründung?
3. Stehen strategische Partner in Aussicht, die Interesse am Produkt/Unternehmen haben könnten?

12. Sonstiges?

1. Gibt es noch wichtige Risiken/Vorteile, die berücksichtigt werden sollten?
2. Welche üblichen Effekte können durch übliche äußere Faktoren entstehen, die berücksichtigt werden sollten (Zoll-, Zinsentwicklung etc.)?

Sie haben Fragen, benötigen dt. /EU Rechtsberatung oder möchten mir Ihre Meinung mitteilen? Rufen Sie gerne an oder schreiben Sie, ich freue mich, von Ihnen zu hören. Für Ihren persönlichen Besuch vereinbaren Sie bitte einen Termin.

Matthias Mock
Rechtsanwalt



mock.legal
Gartenstraße 14
78567 Fridingen an der Donau
Deutschland

www.mock.legal
E: info@mock.legal
T: +49 7463 2671 649
M: +49 1556 0888 308

Diese Mandanteninformation stellt keine Rechtsberatung dar. Stand der Informationen: 22 Mai 2025.
Sollten Sie Fehler oder Auslassungen feststellen, bitte ich Sie, mich darauf aufmerksam zu machen.

© 2025 Rechtsanwalt Matthias Mock. Alle Rechte vorbehalten.