



GROWTH ENGINES × SCALING SYSTEMS × AI = HYPERGROWTH

# VC DUE DILIGENCE REPORT: MONEYMATE

Pre-Seed II | €240k Convertible | 20% Discount

B2C Social Finance Platform | TechFlow GmbH

GESAMT-SCORE

**4,05/10**

NO-GO

LTV/CAC

**0,022**

67x unter  
Benchmark

TRACTION

**283 MAU**

18 Monate

EXPECTED  
RETURN

**1,45x**

Unter 3x Hurdle

Version 2.0 • February 4, 2026

Dr. Andreas Hartmann (Lead), Sarah Zimmermann CFA (Analyst)

EXPERTISE × SPEED = IMPACT

CONFIDENTIAL – FOR INVESTMENT COMMITTEE USE ONLY

**Report Date:** February 4, 2026

**Investment Stage:** Pre-Seed II

**Investment Ask:** €240,000 (Convertible Note,  
20% Discount, €3M Cap)

**Lead Partner:** Dr. Andreas Hartmann

**Analyst:** Sarah Zimmermann, CFA

**Report Type:** Composite Case Study  
(Demonstrationszwecke)

## Executive Summary

Investment Recommendation & Quantitative Bewertung

### Investment Recommendation

#### ✖ PASS (NO-GO) – Risk/Return Profile nicht investierbar

MoneyMate ist eine B2C Social Finance App, die Gen Z (18-34) durch Influencer-Marketing und Community-driven Growth adressiert. Trotz ambitionierter Vision und engagiertem Team zeigt die Due Diligence **fundamentale Schwächen** in Unit Economics, Traction und GTM-Execution.

### Kernprobleme

- ✖ **Katastrophale Unit Economics:** LTV/CAC = 0,022 (Ziel: >3,0)
- ✖ **Unbewiesene Influencer-Skalierung:** 3 Partnerschaften, keine Performance-Deals
- ✖ **Unrealistische Projektionen:** 13.370x Wachstum in 5 Jahren (3,8M Nutzer bis 2030)
- ✖ **Schwache Traction:** 283 Nutzer nach 18 Monaten, €2.347 ARR
- ✖ **Fragmentiertes Team:** Kein Finance/Operations Lead, keine B2C-Skalierungserfahrung

## Quantitative Bewertung

Dimension	Score	Weight	Weighted
Team	4/10	25%	1,0
Product	5/10	20%	1,0
Market	7/10	15%	1,05
Traction	2/10	20%	0,4
Business Model	3/10	20%	0,6
GESAMT	4,05/10	100%	4,05

Score < 5,0 = NO-GO (Investment Committee Guideline)

## Szenarien & Expected Return

Szenario	Wahrscheinlichkeit	Outcome	Return
Bear Case	45%	Total Loss	0x
Base Case	40%	Acqui-hire	0,5-1,5x
Bull Case	15%	Series A	5-10x

### II Expected Return Berechnung

$0,45 \times 0 + 0,40 \times 1,0 + 0,15 \times 7,5 = 1,525x$  (< 3x Hurdle Rate)

## 01 Company Overview

Profile, Product Description & Market Positioning

### 1.1 Company Profile

Feld	Wert
Legal Entity	TechFlow GmbH
Brand Name	MoneyMate
Founded	April 2020 (18 Monate Betrieb)
HQ	Berlin, Deutschland
Website	<a href="http://www.moneymate.de">www.moneymate.de</a>
App	iOS + Android (seit Juni 2023)
Tagline	"Deine Finanzen. Social. Einfach."

### 1.2 Product Description

MoneyMate ist eine **B2C Social Finance App** für Gen Z (18–34), die Finanzmanagement mit Social-Media-Elementen kombiniert:

## Core Features

### ⌚ Smart Budgeting

AI-gestützte Ausgabenkategorisierung

### 👤 Social Challenges

Community-driven Spar-Challenges (z.B. "30-Tage €500 sparen")

### ⭐ Influencer Content

Exklusive Finance-Tipps von Partner-Influencern

### 👤 Gamification

Badges, Leaderboards, Streak-Tracking

## Monetization

Revenue Stream	Beschreibung	Pricing
Freemium Subscriptions	Premium Features (Advanced Analytics, Unlimited Challenges)	€4,99/Monat
In-App Purchases	Coaching Sessions, Templates	€9-99 pro Item
Affiliate Commissions	Vermittelte Finanzprodukte (Girokonten, ETFs)	5-15% Commission

## 1.3 Market Positioning

Dimension	Positioning
Target Segment	Gen Z (18–34), finanziell unerfahren, social-media-affin
Value Proposition	"Lerne Finanzen von deinen Lieblings-Influencern, nicht von Banken"
GTM Strategy	Influencer-Marketing + Community-driven Viral Growth

## Competitive Positioning

vs. Traditional Finance Apps (N26, Revolut): "Wir sind social-first, nicht bank-first"

vs. Finance Influencer (FinTok, MoneyMindset): "Wir sind App + Community, nicht nur Content"

vs. Budgeting Apps (YNAB, Mint): "Wir sind Gen Z + Gamified, nicht Boomer + Spreadsheets"

## 02 Team Assessment

Founding Team, Advisory Board & Gaps

### 2.1 Founding Team (4 FTE)

Name	Role	Background	Assessment
Lisa Hoffmann	CEO	ex-Influencer Manager bei TikTok (2 Jahre), Marketing Degree	⚠ Keine Startup-Skalierungserfahrung
Max Schneider	CTO	Self-taught Dev, ex-Dating App (gescheitert 2019)	⚠ Keine FinTech-Erfahrung
Julia Becker	CMO	Social Media Growth Hacker, 500k TikTok Follower	✓ Starke Social-Media-Expertise
Tim Wagner	CPO	UX Design, ex-Gaming App (Acqui-hire 2021)	⚠ Keine Finance-UX-Erfahrung

#### ✓ Stärken

- Starke Social-Media-Expertise (Lisa, Julia)
- Produktdenken vorhanden (Tim)
- Commitment (alle Vollzeit, kein Gehalt)

#### ✗ Schwächen

- **Keine B2C-Skalierungserfahrung** (0-1 → 1-10 → 10-100k Nutzer)
- **Kein Finance/Operations Lead** (CFO, VP Ops fehlt)
- Fragmentierte Rollen: CEO macht Sales + Fundraising + Influencer-Partnerships
- Keine FinTech-Compliance-Expertise (BaFin-Risiko)

## 2.2 Advisory Board

Name	Role	Value-Add	Assessment
Sarah Fischer	Finance Influencer	2,5M Instagram Follower, Brand-Awareness	✓ Starke Reichweite
Daniel Krause	ex-Head of Creator Partnerships (YouTube)	Influencer-Netzwerk, GTM-Strategie	✓ Relevant
Prof. Dr. Anna Meier	Behavioral Finance (Uni Mannheim)	Akademische Credibility	⚠ Kein Startup- Bezug



### Advisory Board Assessment

Advisory Board ist **marketing-lastig**, aber kein operativer Support (kein CFO, COO, CTO-Advisor vorhanden).

## 2.3 Team Gaps

### Kritische Lücken

#### CFO/Finance Lead

Keine Unit Economics-Expertise, kein Fundraising-Track-Record

#### VP Growth

Keine Performance-Marketing-Expertise (Paid Acquisition, Retention)



### Compliance Officer

Keine BaFin-Expertise (Affiliate-Modell = regulatorisches Risiko)

### → Empfehlung

Team-Upgrade erforderlich vor Series A (CFO + VP Growth).

## 03 Product & Technology

Maturity, Tech Stack & Product-Market Fit

### 3.1 Product Maturity



#### Current State: MVP (Minimum Viable Product)

Das Produkt befindet sich im MVP-Stadium mit grundlegenden Features implementiert.

### Features Implemented

- ✓ Account Aggregation (Open Banking API via FinAPI)
- ✓ Smart Budgeting (Kategorisierung, Ausgaben-Tracking)
- ✓ Social Challenges (Community-Features, Leaderboards)
- ✓ Influencer Content (Feed, Videos)
- ⚠️ ⚠️ Affiliate Marketplace (nur 8 Partner, manuelle Integration)

### Features Missing

- ✖️ **AI-Powered Insights:** Aktuell regelbasiert, nicht ML-gestützt
- ✖️ **Personalisierte Recommendations:** Keine User-Segmentierung
- ✖️ **In-App Coaching:** Geplant, aber nicht gebaut
- ✖️ **White-Label SDK:** Nicht vorhanden (B2B2C-Pivot nicht möglich)

### 3.2 Technology Stack

Layer	Technology	Assessment
Frontend	React Native (iOS + Android)	✓ Modern, schnelle Iteration
Backend	Node.js + PostgreSQL	✓ Solide Basis
Hosting	AWS (Frankfurt Region)	✓ GDPR-compliant
APIs	FinAPI (Open Banking), Stripe (Payments)	✓ Standard-Integration
Architecture	Monolith	⚠ Nicht microservices-ready
AI/ML	Keine	✗ Keine ML-Pipelines

### 3.3 Product-Market Fit

↘ PMF Score: 0,35 (Ziel: >0,4)

"Very Disappointed" wenn Produkt verschwindet: 35% (n=283 Nutzer)

Sean Ellis PMF Benchmark: >40%

**Interpretation:** Product-Market Fit nicht erreicht (fragil)

## User Feedback (App Store Reviews)

Metric	Value	Assessment
App Store Rating	3,6/5,0★	✗ Unter 4,0 = Red Flag
iOS Rating	3,5★	✗ Schwach
Android Rating	3,7★	⚠ Etwas besser
Churn Rate	45% monatlich	✗ Ziel: <5%

### Top Complaints

- "App crashes häufig" (28%)
- "Zu wenig Influencer-Content" (22%)
- "Premium zu teuer" (18%)

### Top Praise

- "Cooles Design" (35%)
- "Social Challenges motivierend" (28%)

## 04 Market Analysis

TAM/SAM/SOM, Competitive Landscape & Trends

### 4.1 Market Size

Market	2025	2030	CAGR
TAM (DACH Personal Finance Apps)	€2,8B	€5,2B	13%
Gen Z Segment (18-34)	€840M	€1,6B	13%
SAM (Social Finance Apps, DACH, Gen Z)	€168M	€320M	14%
SOM (Year 5 Target)	-	€45M	unrealistisch

*Markt ist groß genug (€168M SAM), aber Wettbewerb intensiv*

## 4.2 Competitive Landscape

Competitor	Type	Users/Follower	Funding	Strength
FinTok	Influencer Collective	5M Follower	Bootstrapped	Content-Reichweite
MoneyMindset	Instagram Finance Coach	2,5M Follower	€1,2M (Angel)	Personal Brand
BudgetBuddy	YouTube Finance Channel	1,8M Subscriber	Bootstrapped	Video-Content
WealthWise	Community Finance App	800k Nutzer	€8M (Series A)	Product + Community
N26	Neobank	8M Nutzer	€900M	Banking-Lizenz



### Competitive Moat Assessment

**Moat: Schwach** – MoneyMate ist zwischen Influencer (Content) und App (Product) positioniert. Kein defensible Moat, leicht kopierbar.

- **vs. Influencer:** Schwächer in Content-Produktion (Julia hat 500k, FinTok hat 5M)
- **vs. Apps:** Schwächer in Product-Features (WealthWise 800k Nutzer, MoneyMate 283)

## 4.3 Market Trends

### ✓ Tailwinds

- **Gen Z Finance Awareness:** +45% YoY (Statista 2025)
- **Influencer-Marketing Growth:** €12B → €22B (2025–2030, 13% CAGR)
- **Gamification in Finance:** +35% Adoption (Mordor Intelligence 2025)

### ✗ Headwinds

- **Regulatory Tightening:** BaFin verschärft Affiliate-Regeln (Q1 2026)
- **Influencer Fatigue:** Trust in Influencers -12% YoY (Edelman 2025)
- **Neobank Expansion:** N26, Revolut expandieren in Gen Z-Segment

## 05 Business Model & Unit Economics

Revenue Model, Current Metrics & Path to Profitability

### 5.1 Revenue Model (2030 Projection)

Revenue Stream	2025 (Actual)	2030 (Projected)	% of Total
Freemium Subscriptions	€1.200	€45M	38%
In-App Purchases	€800	€28M	24%
Affiliate Commissions	€347	€45M	38%
TOTAL	€2.347	€118M	100%

Growth Rate: 13.370x in 5 Jahren (2025–2030) – UNREALISTISCH

### 5.2 Unit Economics (Current State)

#### ⚠ KRITISCH: Unit Economics komplett gebrochen

MoneyMate verliert **€80,20 pro Nutzer**. Bei 283 Nutzern = **€22.697 Verlust** (nur CAC, ohne Opex).

Metric	Value	Benchmark	Assessment
CAC (Customer Acquisition Cost)	€82	€15-30	✗ 3-5x zu hoch
LTV (Lifetime Value)	€1,80	€120-200	✗ 67-111x zu niedrig
LTV/CAC Ratio	0,022	>3,0	✗ Katastrophal
Payback Period	Nie	<12 Monate	✗ Nicht erreichbar
Monthly Churn	45%	<5%	✗ 9x zu hoch
ARPU (Average Revenue per User)	€8,30/Jahr	€50-80/Jahr	✗ 6-10x zu niedrig

## Berechnung

**CAC** = €23.200 (Marketing Spend Q4 2025) / 283 (Neue Nutzer Q4 2025) = **€82**

**LTV** = €8,30 (ARPU/Jahr) × 2,6 Monate (Avg. Lifetime) / 12 = **€1,80**

**LTV/CAC** = €1,80 / €82 = **0,022**

### 5.3 Path to Profitability (Management Projection)

Metric	Current	Target 2030	Improvement
CAC	€82	€12	-85% (durch Viral Growth)
LTV	€1,80	€45	+2.400% (durch Retention + Affiliate)
LTV/CAC	0,022	3,75	+17.000%
Viral Coefficient	0,12	1,2	10x Verbesserung
Churn Rate	45%	8%	-82%

Assessment: UNREALISTISCH – Keine B2C-App hat jemals 12x Viral Coefficient erreicht (Dropbox Peak: 0,8)

## 06 Traction & Growth

Current Metrics, Influencer-Partnerschaften & Community

### 6.1 Current Traction (Stand: Q4 2025)

Metric	Value	Interpretation
Active Users	283	Sehr schwach
MRR	€196	Nicht skalierbar
ARR	€2.347	Pre-Product-Market Fit
MAU/DAU Ratio	0,35	Niedrige Engagement
App Store Rating	3,6★	Unter 4,0 = Red Flag
NPS Score	12	Detractors > Promoters

## Wachstum (Quarterly)

Quarter	Nutzer	QoQ Growth
Q1 2024	45	-
Q2 2024	82	+82%
Q3 2024	138	+68%
Q4 2024	283	+105%

Trend: Wachstum beschleunigt, aber absolute Zahlen zu niedrig (18 Monate → 283 Nutzer)

## 6.2 Influencer-Partnerschaften

Influencer	Platform	Followers	Deal Type	Performance
Sarah Fischer	Instagram	2,5M	Fixed Fee (€5k/Post)	12 Signups/Post (0,0005%)
FinanceMaxi	TikTok	800k	Fixed Fee (€2k/Post)	8 Signups/Post (0,001%)
GeldGirl	YouTube	350k	Affiliate (10%)	3 Signups/Video (0,0009%)

Assessment: Conversion Rates 50-150x unter Industry-Benchmark (0,05-0,15%)

## 6.3 Community

Metric	Value	Assessment
Discord Members	1.240	✓ Aktive Community
Weekly Active	380 (31%)	✓ Gute Engagement
Engagement	120 Messages/Tag	⚠ Moderat

*Community ist engagiert, aber zahlt nicht (Community ≠ Revenue)*

## 6.4 Viral Growth



**Viral Coefficient: 0,12 (Ziel: >1,0)**

**Berechnung:**

Invites Sent per User: 0,8 × Invite Acceptance Rate: 15% = **0,12**

**Interpretation:** Kein virales Wachstum ( $K < 1,0$  = lineares Wachstum)

## 07 Financial Analysis

P&L, Balance Sheet, Funding History & Use of Funds

### 7.1 P&L (2024, Actual)

Line Item	Q1 2024	Q2 2024	Q3 2024	Q4 2024	FY 2024
Revenue	€180	€340	€620	€1.207	<b>€2.347</b>
COGS	€45	€85	€155	€302	<b>€587</b>
Gross Profit	€135	€255	€465	€905	<b>€1.760</b>
Gross Margin	75%	75%	75%	75%	<b>75%</b>
Opex	€18.500	€22.800	€28.200	€35.400	<b>€104.900</b>
EBITDA	-€18.365	-€22.545	-€27.735	-€34.495	<b>-€103.140</b>

Burn Rate: €8.595/Monat (Q4 2024)

## 7.2 Balance Sheet (Stand: 31.12.2024)

Assets	Value	Liabilities & Equity	Value
Cash	€28.400	Convertible Notes	€74.600
AR	€0	Payables	€12.200
Total Assets	€28.400	Total Liabilities	€86.800
		Equity	-€58.400



**Runway: 3,3 Monate**

€28.400 / €8.595/Monat = **3,3 Monate Runway** – KRITISCH

## 7.3 Funding History

Round	Date	Amount	Valuation	Lead Investor
Pre-Seed I	Apr 2023	€50k	€500k (10% Dilution)	Friends & Family
Accelerator	Sep 2023	€25k	N/A	Startup Hub Berlin
Pre-Seed II (Target)	Q1 2026	€240k	€3M Cap (Convertible)	TBD

Total Raised: €75k (bis dato)

## 7.4 Use of Funds (€240k Ask)

Category	Amount	% of Total	Rationale
Influencer-Marketing	€120k	50%	500+ Mikro-Influencer-Partnerschaften
Product Development	€60k	25%	AI-Personalisierung, In-App Coaching
Team Expansion	€40k	17%	VP Growth (Freelance, 6 Monate)
Operations	€20k	8%	Legal, Compliance, Accounting
TOTAL	€240k	100%	9-12 Monate Runway



### Use of Funds Assessment

- **50% auf Influencer-Marketing:** Hohe Konzentration auf unbewiesenen Kanal
- **Keine Reserve:** 0% Buffer (Risiko bei Plan-Abweichung)
- **Kein CFO-Hire:** Keine Finance-Expertise geplant

## 08 Risk Analysis

Critical Risks & Risk Matrix

### 8.1 Critical Risks

1

#### Unit Economics nicht fixierbar

Severity: 10/10 | Probability: 85%

**Problem:**

LTV/CAC = 0,022 (67x unter Benchmark), Churn = 45% (9x über Benchmark), Payback Period = Nie

**Management Mitigation:**

"Viral Growth wird CAC auf €12 senken" / "Affiliate-Commissions werden LTV auf €45 erhöhen"

**Our Assessment:**

- ✗ Viral Coefficient 0,12 → 1,2 = unrealistisch (10x Verbesserung ohne Beweis)
- ✗ Churn 45% → 8% = unrealistisch (keine Retention-Strategie sichtbar)
- ✗ ARPU €8,30 → €35 = unrealistisch (keine Pricing-Power bei Gen Z)

2

#### Influencer-Skalierung scheitert

Severity: 9/10 | Probability: 70%

**Problem:**

Nur 3 Influencer-Partnerschaften (alle Fixed Fee), Conversion 0,01–0,02% (50–150x unter Benchmark)

**Our Assessment:**

- ✗ Keine Performance-Deal-Struktur definiert
- ✗ Influencer-Fatigue: Trust in Influencers -12% YoY
- ✗ Wettbewerb: FinTok, MoneyMindset haben größere Reichweite

**3**

## Regulatory Risk (BaFin)

Severity: 7/10 | Probability: 50%

**Problem:**

Affiliate-Modell = regulatorisches Risiko (BaFin verschärft Regeln Q1 2026), keine Compliance-Expertise

**Our Assessment:**

- ⚠️ BaFin-Risiko real: Neue Affiliate-Regeln Q1 2026
- ✗ Keine Compliance-Expertise: Kein Legal/Compliance Officer
- ✗ Legal-Budget zu niedrig: €20k Operations = nicht ausreichend

**4**

## Runway zu kurz

Severity: 8/10 | Probability: 60%

**Problem:**

Aktueller Runway: 3,3 Monate, €240k = 9–12 Monate (bei Plan), kein Buffer

**Our Assessment:**

- ✗ 9–12 Monate = nicht ausreichend für Series A (18–24 Monate typisch)
- ✗ Kein Buffer: 0% Reserve bei Plan-Abweichung
- ✗ Series A unrealistisch: 5k Nutzer + broken Unit Economics ≠ Series A-ready

## 8.2 Risk Matrix

Risk	Severity	Probability	Impact	Mitigation
Unit Economics broken	10/10	85%	Total Loss	✗ Keine
Influencer-Skalierung scheitert	9/10	70%	Slow Growth	⚠ Schwach
BaFin-Intervention	7/10	50%	Pivot Required	✗ Keine
Runway zu kurz	8/10	60%	Down-Round	✗ Keine
Team-Gaps	6/10	40%	Slow Execution	⚠ Geplant

Overall Risk Profile: Sehr hoch (4/5 Risks mit >50% Probability)

## 09 Investment Thesis

Bull/Base/Bear Case & Expected Return

### 9.1 Bull Case (15% Probability)

#### Scenario: Viral Breakthrough durch Influencer-Netzwerk

##### Assumptions:

- 1 Mega-Influencer (5M+ Follower) wird Partner (Revenue-Share)
- Viral Coefficient steigt auf 0,8 (TikTok-Challenges gehen viral)
- 500k Nutzer bis Ende 2027
- Series A (€5M, €25M Pre) in 18 Monaten

##### Returns:

€240k @ €3M Cap = 8% → Series A @ €25M = €2M → **Return: 8,3x**

##### Why unlikely:

- Viral Coefficient 0,12 → 0,8 = 7x Verbesserung (historisch selten)
- Mega-Influencer-Partnership = niedrige Wahrscheinlichkeit
- Unit Economics müssen sich 10x verbessern

### 9.2 Base Case (40% Probability)

#### Scenario: Slow Growth, Down-Round oder Acqui-hire

##### Assumptions:

- Influencer-Skalierung funktioniert teilweise (50k Nutzer bis 2027)
- Unit Economics verbessern sich marginal (LTV/CAC 0,022 → 0,5)
- Series A schwierig (Down-Round oder Bridge-Runde)
- Exit: Acqui-hire (€1-2M) oder Shutdown

##### Returns:

€240k @ €3M Cap = 8% → Acqui-hire @ €1,5M = €120k → **Return: 0,5x**

**Why likely:**

- ✓ Influencer-Marketing funktioniert teilweise (aber nicht viral)
- ✓ Team ist committed (aber nicht experienced genug für Scale)
- ✓ Acqui-hire wahrscheinlich (Social-Media-Expertise wertvoll)

### 9.3 Bear Case (45% Probability)

**Scenario: Influencer-Skalierung scheitert, Runway läuft aus****Assumptions:**

- Influencer-Partnerschaften bringen keine Traction (<1k Nutzer in 9 Monaten)
- Unit Economics bleiben broken ( $LTV/CAC < 0,1$ )
- Runway läuft aus (keine Follow-On-Runde)
- Exit: Shutdown (Total Loss)

**Returns:****Return: 0x (Total Loss)****Why likely:**

- ✓ Unit Economics katastrophal ( $LTV/CAC 0,022$ )
- ✓ Keine defensible Moat (leicht kopierbar)
- ✓ Wettbewerb intensiv (FinTok, WealthWise besser positioniert)
- ✓ Team-Gaps (keine B2C-Skalierungserfahrung)

### 9.4 Expected Return

**Expected Return Berechnung**

$$\begin{aligned} \text{Expected Return} &= (0,15 \times 8,3x) + (0,40 \times 0,5x) + (0,45 \times 0x) \\ &= 1,245 + 0,20 + 0 \\ &= 1,445x \quad (< 3x \text{ Hurdle Rate}) \rightarrow \text{NO-GO} \end{aligned}$$

## 10 Recommendation

Pass Decision, Alternative Structure & Milestones

### 10.1 Investment Decision



#### PASS (NO-GO)

MoneyMate zeigt **fundamentale Schwächen** in Unit Economics, Traction und GTM-Execution. Trotz ambitionierter Vision und engagiertem Team ist das Risk/Return-Profile nicht investierbar.

#### Kernprobleme (Summary)

Pass Reason	Weight	Impact
Unit Economics broken (LTV/CAC 0,022)	30%	Total Loss Risk
Unbewiesene Influencer-Skalierung	25%	Slow Growth Risk
Unrealistische Projektionen (13.370x)	20%	Credibility Risk
Schwache Traction (283 Nutzer, 18 Monate)	15%	PMF Risk
Team-Gaps (keine B2C-Skalierung)	10%	Execution Risk

### 10.2 Alternative Struktur (Optional)

Falls Investment Committee trotz NO-GO investieren möchte, empfehlen wir **stark reduzierte Struktur**:

Term	Standard	Conditional
Amount	€240k	€120k
Structure	Convertible Note	Convertible Note
Discount	20%	25%
Cap	€3M	€2M
Milestones	Keine	3 Milestones (siehe unten)

## Milestones (9 Monate)

Milestone	Target	Verification
1. Traction	5.000 aktive Nutzer	App-Analytics (Amplitude)
2. Unit Economics	LTV/CAC > 1,0	Financial Model (Audit)
3. Influencer-Skalierung	50+ Performance-Deals (Revenue-Share)	Contracts (Legal Review)



### Empfehlung

Selbst mit Conditional Structure ist Investment **nicht empfohlen** (Expected Return 1,445x < 3x Hurdle).

## 11 Appendices

Data Sources, Competitive Intel & Assumptions

### Appendix A: Data Sources

1. MoneyMate Pitch Deck (v2.3, Januar 2026)
2. MoneyMate Financial Model (v4.1, Dezember 2025)
3. App Store Data (iOS + Android, Q4 2025)
4. Discord Analytics (Community Metrics, Januar 2026)
5. Influencer Performance Data (Q4 2025)
6. Statista: "Personal Finance Apps Market DACH 2025–2030"
7. Mordor Intelligence: "Social Finance Apps Market 2025"
8. Edelman Trust Barometer 2025

### Appendix B: Competitive Intelligence

Competitor	Reach	Monetization	Product
FinTok	5M Follower (TikTok + IG)	Sponsorships (€50k–100k/Post)	Keine App (nur Content)
MoneyMindset	2,5M Follower (IG)	Courses (€299–999), Affiliate	Keine App (Content + Courses)
WealthWise	800k Nutzer (DACH)	Freemium + Affiliate	App mit LTV/CAC = 3,2

## Appendix C: Financial Model Assumptions

### Revenue Assumptions

- Freemium Conversion: 6% → 8%
- ARPU: €8,30 → €35
- Affiliate: €12/User/Jahr

### Cost Assumptions

- CAC: €82 → €12
- Churn: 45% → 8%
- Opex: €104k → €15M

### Growth Assumptions

- Users: 283 → 3,8M
- Viral Coefficient: 0,12 → 1,2
- Growth: 13.370x

## Disclaimer

Composite Case Study for Demonstration Purposes



### Composite Case Study

Dieser Report ist eine **Composite Case Study**, erstellt für Demonstrations- und Bildungszwecke.

#### Fiktive Elemente

- Alle Unternehmensnamen (TechFlow GmbH, MoneyMate)
- Alle Personennamen (Lisa Hoffmann, Max Schneider, etc.)
- Alle spezifischen Metriken und Zahlen
- Alle Wettbewerber-Namen (FinTok, MoneyMindset, WealthWise, etc.)

#### Reale Elemente

- Due Diligence-Methodik (Standard VC-Prozess)
- Marktdaten (Statista, Mordor Intelligence, öffentliche Quellen)
- Bewertungslogik (typische VC-Entscheidungskriterien)
- Risk Assessment-Patterns (aus realen B2C FinTech DD-Projekten)

Dieser Report stellt keine Investmentberatung dar.

Jegliche Ähnlichkeit mit realen Unternehmen, Personen oder Projekten ist rein zufällig.

**Report Length:** ~8.200 Wörter

**Confidentiality:** Investment Committee Only

**Next Steps:** Discuss in IC Meeting (February 10, 2026)

## Über die Autoren



### Michel Lason

#### Gründer & CEO

*Strategy. Scaling. Impact.*

18 Jahre Startups aufbauen, skalieren und reparieren. Ex-Berater (Microsoft, XING), SaaS Executive (€1,3M → €13,7M ARR in 2 Jahren). Autor "Fix Growth. Scale Faster."

Revenue Architecture

AI/LCNC GTM Motions

Investor Readiness

Rule of 40 +10 Pkt,  
✓ EBITDA –€300k → +  
€150k



### Alban Halili

#### Partner

*Growth. AI Solutions.  
Automation.*

10+ Jahre B2B Sales  
skalieren. Ex-CSO bei Elba  
(€8,5M ARR, RPA/AI),  
Enterprise Sales bei  
Telefónica (€7,7Mrd).

B2B Sales AI Agents

Automation

Performance Analytics

3,8% Conversion,  
✓ €14,5K Durchschnitts-  
Deals



### Florian Metzger

#### Partner

*RevOps. GTM. Venture  
Architect.*

4+ Jahre SaaS-Businesses  
aufbauen. Design Thinking  
(HPI), lasr.io Architekt. Co-  
Founder Mindset.

RevOps GTM Engineering  
Marketing Automation

Sales Cycle –30%,  
✓ Lead Throughput  
optimiert

## Kontakt



team@scalingx.io



scalingx.io



LinkedIn

**Research Basis:** 285,000+ Wörter wissenschaftlicher Research | n=22 AI-native Companies (2021–2025) |

R<sup>2</sup>=0.76, p<0.001

---

© 2026 ScalingX Hypergrowth. All rights reserved.

Version: 2.0 | Datum: February 4, 2026

**Disclaimer:** Dieses Whitepaper repräsentiert unser aktuelles Verständnis basierend auf verfügbarer Forschung und praktischer Erfahrung. Das Feld der AI entwickelt sich rapide, und spezifische technische Details können sich ändern. Alle Performance-Claims basieren auf dokumentierten Case Studies und publizierter Forschung. Organisationen sollten ihre eigene Evaluation für spezifische Use Cases durchführen.