

Vertical

Analytics, Artificial Intelligence,
Software B2B

Zielmarkt

B2B (Business-to-Business)

Stage

Seed: MVP vorhanden & erstes
Markt-Feedback erhalten

Revenue-Stage:

Post-Revenue

Aufgerufene Summe

1.500.000 EUR

Anzahl der Gründer

6

Gründungsjahr

2018

Rechtsform

GmbH

Sitz

Hamburg, Deutschland

Kontakt Daten

info@capmatcher.com

Produktionsprozesse optimieren: Minority Stake Investment Opportunity in einem Analytics/ Artificial Intelligence/ Software B2B-Vertical

Das Startup entwickelt Hard- und Software zur Optimierung von Produktionsprozessen. Bereits kleinste Abweichungen in Produktionsprozessen werden durch die musterbasierte Echtzeitüberwachung identifiziert, wodurch Produktionsausschuss und Anlagenstillstand vermieden werden. Jede bestehende Anlage lässt sich mit der künstlichen Intelligenz nachrüsten. Die wichtigsten Kennzahlen zum Startup finden Sie in diesem Exposé. Die Fragen wurden in einem 60-minütigen Prozess erhoben, dabei beantworteten die Gründer sämtliche Fragen.

Allgemeines Geschäftsmodell

Gewinnerzielung: Abonnement, Verkauf eines digitalen Produktes, Saas (Software as a Service)

Vertical: Analytics, Artificial Intelligence, Software B2B

Zielmarkt: B2B (Business-to-Business)

Produkt

Problem des Idealkunden:

Produktionsausschüsse und Anlagenstillstände verursachen den Unternehmen hohe Kosten und sind schwer nachvollziehbar.

Lösung:

Durch die Installation der Technologie können Anomalien und Abweichungen des Produktionsprozesses frühzeitig erkannt werden. Es wird rechtzeitig vor Ausfällen gewarnt und Ausschuss wird reduziert bzw. verhindert. Die Technologie führt zu deutlichen Einsparungen (Instandhaltungs- und Ausschusskosten) und erhöht die Anlagenverfügbarkeit.

Alleinstellungsmerkmal:

Das Startup bietet ein Komplettpaket für die Prozessoptimierung an. Laut Angaben des Startups ist das Komplettpaket günstiger, einfacher und schneller in der Nutzung im Vergleich zum Wettbewerb.

VerticalAnalytics, Artificial Intelligence,
Software B2B**Zielmarkt**

B2B (Business-to-Business)

StageSeed: MVP vorhanden & erstes
Markt-Feedback erhalten**Revenue-Stage:**

Post-Revenue

Aufgerufene Summe

1.500.000 EUR

Anzahl der Gründer

6

Gründungsjahr

2018

Rechtsform

GmbH

Sitz

Hamburg, Deutschland

Kontaktdaten

info@capmatcher.com

Markt**Priorisierter geographischer Absatzmarkt:**

Deutschland

Marktgröße (Schätzung):

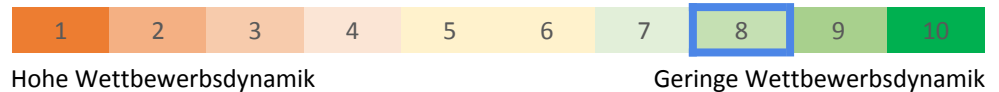
> 5 Mrd. Euro

Marktwachstum (Schätzung):

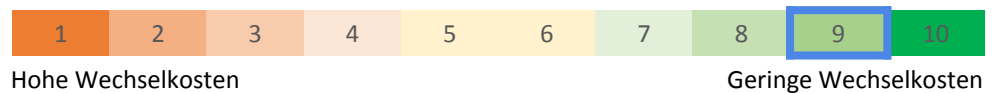
18%

Wettbewerbsdynamik:

Ja, wenige Wettbewerber.

**Angenommene Wechselkosten (Switching Costs):**

Aufwand für einen potentiellen Kunden, von einem anderen Produkt oder einer anderen Dienstleistung auf das Produkt oder die Dienstleistung des Startups zu wechseln.

**Finanzen**

Nach Angaben der Gründer wurden folgende Umsatz- und Gewinnzahlen in den letzten drei Jahren generiert.

Jahr	2016	2017	2018
Umsatz	0	0	50000
Gewinn	0	0	0

Skalierbarkeit:

Meinung des Gründerteams, inwiefern die Kosten unterproportional (hohe Werte) bzw. linear oder überproportional (geringe Werte) im Verhältnis zum Umsatz und Absatz wachsen.



Vertical

Analytics, Artificial Intelligence,
Software B2B

Zielmarkt

B2B (Business-to-Business)

Stage

Seed: MVP vorhanden & erstes
Markt-Feedback erhalten

Revenue-Stage:

Post-Revenue

Aufgerufene Summe

1.500.000 EUR

Anzahl der Gründer

6

Gründungsjahr

2018

Rechtsform

GmbH

Sitz

Hamburg, Deutschland

Kontaktdaten

info@capmatcher.com

Team**Anzahl Gründer:**

6

Anzahl Gründer mit relevanter Gründungserfahrung:

2

Gesamtgröße des Teams:

27

Background des Gründers bzw. des Gründer-Teams:

M.Sc. Maschinenbau & wissenschaftlicher Mitarbeiter, Full-Stack
Entwickler, zertifizierter Projektmanager

Dipl.-Ing.(FH) Maschinenbau & wissenschaftlicher Mitarbeiter inkl.
Promotion, Teamleiter Automobilindustrie, acht Jahre in der Forschung
und Entwicklung

M.Sc. Wirtschaftsingenieurwesen & wissenschaftlicher Mitarbeiter,
Jahrgangsbester HWI 2017

Prof. Dr., Lehrstuhlinhaber an der Helmut-Schmidt Universität (Hamburg),
Schwerpunkt: Produktentwicklung

Vorstandsvorsitzender Complion AG, Schwerpunkt: IT-Compliance &
Beratung

Unternehmer & Taskforce Projektmanager, Schwerpunkt: Hardware &
Produktion

Traction

Namhafte Kunden wie Audi, ZF, Tchibo, Hermes Schleifmittel und Precon
Engineering konnten bereits von einem Pilotprojekt überzeugt werden
und sind z.T. in der Folgebeauftragung (mit 10k € monatlichem Umsatz);
weitere Kunden in der Pipeline; EXIST-Gründerstipendium seit 07/18
(Zuschuss: 3 Jahresgehälter + 35k €); InnoRampUp Förderung seit 01/19
(Zuschuss: 150k €); Förderfähig durch „INVEST - Zuschuss für
Wagniskapital“; GmbH gegründet (07/18); Markenrechte gesichert;
Homepage online; Software (MVP) & Hardware Generation1 (in
Bemusterung)

Vertical

Analytics, Artificial Intelligence,
Software B2B

Zielmarkt

B2B (Business-to-Business)

Stage

Seed: MVP vorhanden & erstes
Markt-Feedback erhalten

Revenue-Stage:

Post-Revenue

Aufgerufene Summe

1.500.000 EUR

Anzahl der Gründer

6

Gründungsjahr

2018

Rechtsform

GmbH

Sitz

Hamburg, Deutschland

Kontaktdaten

info@capmatcher.com

Investment**Aufgerufene Investmentsumme:**

1.500.000 EUR

Mittelverwendung:

Verbesserung des Produktes, Entwicklung marktreifes Produkt

Anzahl bereits investierter Business Angels oder VCs:

0

Anteils Optionen bzw. präferierter Stake:

Minority Stake

