

**Vertical**  
Automobile, E-Bike-Sharing

**Zielmarkt**  
B2C (Business-to-Customer)

**Stage**  
Series A: Wachstum &  
Skalierung

**Revenue-Stage:**  
Post-Revenue

**Aufgerufene Summe**  
15.000 EUR

**Anzahl der Gründer**  
1

**Gründungsjahr**  
2018

**Rechtsform**  
Einzelunternehmen

**Sitz**  
Lübeck

**Kontakt Daten**  
info@capmatcher.com

## Zukünftiges flächendeckendes Verleih-Netzwerk: Minority Stake Investment Opportunity in einem Automobile/E-Bike-Sharing-Vertical

Das Startup baut ein Netzwerk aus E-Bike-Sharing-Stationen auf. Es arbeitet bereits mit großen Hotelgruppen, an denen in unterschiedlichen Städten E-Bike-Stationen aufgestellt werden, die jeweils über fünf Räder verfügen. Die Hotelgäste können über eine Smartphone-App verschiedene Stundentarife buchen. Abgerechnet wird über ein Prepaid-System. Darüber hinaus werden die in den Hotels eingerichteten Stationen mit öffentlichen Stationen verknüpft, die in Zusammenarbeit mit den jeweiligen Stadtverwaltungen oder Parkhäusern zentral aufgestellt werden. Somit sollen in den nächsten Jahren ein flächendeckendes E-Bike-Sharing-System errichtet und die Innenstädte vom Verkehr nachhaltig entlastet werden. 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:** Vermietung

**Vertical:** Automobile, E-Bike-Sharing

**Zielmarkt:** B2C (Business-to-Customer)

### Produkt

#### Problem des Idealkunden:

Der Verkehr in Großstädten nimmt immer mehr zu und die ÖPNV sind ebenfalls überlastet - vor allem zu den Hauptverkehrszeiten.

#### Lösung:

Das Netzwerk aus E-Bike-Sharing-Stationen soll zur Verkehrsentslastung in Städten beitragen. Hierfür werden an mehreren großen Hotels und öffentlichen Plätzen E-Bike-Stationen aufgebaut, an denen jeweils fünf Fahrräder zum Verleih bereitstehen.

**Vertical**

Automobile, E-Bike-Sharing

**Zielmarkt**

B2C (Business-to-Customer)

**Stage**

Series A: Wachstum &  
Skalierung

**Revenue-Stage:**

Post-Revenue

**Aufgerufene Summe**

15.000 EUR

**Anzahl der Gründer**

1

**Gründungsjahr**

2018

**Rechtsform**

Einzelunternehmen

**Sitz**

Lübeck

**Kontaktdaten**

info@capmatcher.com

**Alleinstellungsmerkmal:**

Das Startup verfügt über hochqualitative E-Bikes mit einer Reichweite von bis zu 170 km, einer innovativen App und einer modularen Stationsanlage mit integrierten Ladebalken. Zudem bestehen bereits Verträge mit verschiedenen Hotelgruppen und Fahrradherstellern.



**Vertical**

Automobile, E-Bike-Sharing

**Zielmarkt**

B2C (Business-to-Customer)

**Stage**

Series A: Wachstum &amp; Skalierung

**Revenue-Stage:**

Post-Revenue

**Aufgerufene Summe**

15.000 EUR

**Anzahl der Gründer**

1

**Gründungsjahr**

2018

**Rechtsform**

Einzelunternehmen

**Sitz**

Lübeck

**Kontakt Daten**

info@capmatcher.com

**Markt****Priorisierter geographischer Absatzmarkt:**

Deutschland

**Marktgröße (Schätzung):**

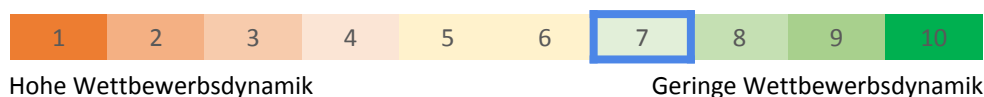
10 - 25 Mio. Euro

**Marktwachstum (Schätzung):**

200%

**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
<b>Umsatz</b>	0	0	50000
<b>Gewinn</b>	0	0	20000

**Skalierbarkeit:**

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



**Vertical**  
Automobile, E-Bike-Sharing

**Zielmarkt**  
B2C (Business-to-Customer)

**Stage**  
Series A: Wachstum &  
Skalierung

**Revenue-Stage:**  
Post-Revenue

**Aufgerufene Summe**  
15.000 EUR

**Anzahl der Gründer**  
1

**Gründungsjahr**  
2018

**Rechtsform**  
Einzelunternehmen

**Sitz**  
Lübeck

**Kontakt Daten**  
info@capmatcher.com

## Team

**Anzahl Gründer:**

1

**Anzahl Gründer mit relevanter Gründungserfahrung:**

1

**Gesamtgröße des Teams:**

3

**Background des Gründers bzw. des Gründer-Teams:**

Studium Master Anglistik, mehrjährige Erfahrung als Unternehmer

## Traction

Mehrere Verträge mit großen Hotelgruppen; Exklusivvertrag mit dem Fahrradhersteller

## Investment

**Aufgerufene Investmentsumme:**

15.000 EUR

**Mittelverwendung:**

Ausbau der Produktion

**Anzahl bereits investierter Business Angels oder VCs:**

0

**Anteils Optionen bzw. präferierter Stake:**

Minority Stake