

Vertical

Software B2B, Mobility: Public Transport

Zielmarkt

B2B (Business-to-Business)

Stage

Seed: MVP vorhanden & erstes Markt-Feedback erhalten

Revenue-Stage:

Post-Revenue

Aufgerufene Summe

600.000 EUR

Anzahl der Gründer

3

Gründungsjahr

2018

Rechtsform

UG

Sitz

München, Deutschland

Kontakt Daten

info@capmatcher.com

Digitale Ticketlösung durch Ort- & Fahrtenerkennung: Minority Stake Investment Opportunity in einem Software B2B/Mobility: Public Transport-Vertical

Das Startup entwickelt eine digitale Ticketlösung für den öffentlichen Personennahverkehr. Mit Hilfe von bereits in Smartphones vorhandenen Sensoren werden Fahrten automatisch erkannt. Auf dieser Basis bucht die Software des Startups dem Fahrgast das günstigste Ticket für die Fahrt und der Fahrgast muss keinerlei manuelle Aktionen für den Ticketkauf durchführen. 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: Verkauf eines digitalen Produktes, Saas (Software as a Service)

Vertical: Software B2B, Mobility: Public Transport

Zielmarkt: B2B (Business-to-Business)

Produkt

Problem des Idealkunden:

Das Problem ist, dass Fahrgäste unzufrieden mit den Verkehrsgesellschaften sind. Dies ist auf Verspätungen, hohe Fahrpreise und überfüllte Fahrzeuge zurückzuführen.

Lösung:

Durch eine einfache Ticketlösung steigt die Zufriedenheit der Fahrgäste an. Der Fahrgast muss sich nicht selber mit den Tarifsystemen auseinandersetzen und zahlt nur für tatsächlich erhaltene Leistungen.

Verkehrsgesellschaften können durch Daten, welche im Rahmen der Fahrtenerkennung erhoben werden, Passagierströme in Echtzeit analysieren und lenken. Dadurch können vorhandene Kapazitäten optimal genutzt und eingesetzt werden.

Vertical

Software B2B, Mobility: Public Transport

Zielmarkt

B2B (Business-to-Business)

Stage

Seed: MVP vorhanden & erstes Markt-Feedback erhalten

Revenue-Stage:

Post-Revenue

Aufgerufene Summe

600.000 EUR

Anzahl der Gründer

3

Gründungsjahr

2018

Rechtsform

UG

Sitz

München, Deutschland

Kontaktdaten

info@capmatcher.com

Alleinstellungsmerkmal:

Durch den Verzicht auf einen großflächigen Einsatz von Hardware hebt sich diese Lösung von anderen Produkten ab. Die Einsatzkosten für Verkehrsunternehmen bleiben gering, Wartungen und Installationen in Fahrzeugen oder an Stationen fallen weg.



Vertical

Software B2B, Mobility: Public Transport

Zielmarkt

B2B (Business-to-Business)

Stage

Seed: MVP vorhanden & erstes Markt-Feedback erhalten

Revenue-Stage:

Post-Revenue

Aufgerufene Summe

600.000 EUR

Anzahl der Gründer

3

Gründungsjahr

2018

Rechtsform

UG

Sitz

München, Deutschland

Kontaktdaten

info@capmatcher.com

Markt**Priorisierter geographischer Absatzmarkt:**

Deutschland

Marktgröße (Schätzung):

100 - 500 Mio Euro

Marktwachstum (Schätzung):

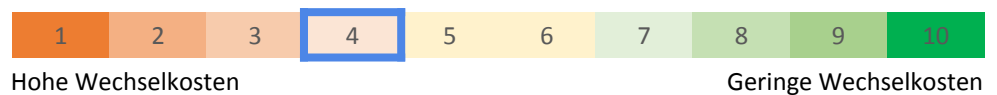
40%

Wettbewerbsdynamik:

Ja, wenige, aber große 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	10000

Skalierbarkeit:

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



Vertical

Software B2B, Mobility: Public Transport

Zielmarkt

B2B (Business-to-Business)

Stage

Seed: MVP vorhanden & erstes Markt-Feedback erhalten

Revenue-Stage:

Post-Revenue

Aufgerufene Summe

600.000 EUR

Anzahl der Gründer

3

Gründungsjahr

2018

Rechtsform

UG

Sitz

München, Deutschland

Kontaktdaten

info@capmatcher.com

Team**Anzahl Gründer:**

3

Anzahl Gründer mit relevanter Gründungserfahrung:

0

Gesamtgröße des Teams:

7

Background des Gründers bzw. des Gründer-Teams:

B.A. BWL, Praktika in Chennai, Taiwan & Atlanta in einem großen Hardware- und Software-Hersteller, zwei Jahre als Werkstudent in selbigem Unternehmen

B.A. BWL, Werkstudent in amerikanischem Technologieunternehmen, betriebswirtschaftliche Erfahrung als Werkstudent im familieneigenen Unternehmen

Traction

Ein Pilotkunde; Vertrag besteht bis Juni 2020; sechsstelliges Vertragsvolumen

Investment**Aufgerufene Investmentsumme:**

600.000 EUR

Mittelverwendung:

Ausbau des Teams, Verbesserung des Produktes, Ausbau der Produktion, Prototyp-Entwicklung

Anzahl bereits investierter Business Angels oder VCs:

0

Anteilsoptionen bzw. präferierter Stake:

Minority Stake