

Vertical
Software B2B, Real Estate

Zielmarkt
B2B (Business-to-Business)

Stage
Seed: MVP vorhanden & erstes
Markt-Feedback erhalten

Revenue-Stage:
Post-Revenue

Aufgerufene Summe
1.000.000 EUR

Anzahl der Gründer
2

Gründungsjahr
2017

Rechtsform
GmbH

Sitz
Hamburg

Kontakt Daten
info@capmatcher.com

Konfiguration von Immobilien über Software: Minority Stake Investment Opportunity in einem Software B2B/Real Estate-Vertical

Das Startup bietet eine Software, die den Kauf und die Ausstattung von Eigentumswohnungen für Bauträger, Immobilienkunden und Bauunternehmen durch Digitalisierung vereinfacht. 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: SaaS (Software as a Service), Marktplatz

Vertical: Software B2B, Real Estate

Zielmarkt: B2B (Business-to-Business)

Produkt

Problem des Idealkunden:

Das Problem ist, dass die Kommunikation zwischen Bauunternehmen, Bauträger und Immobilienkunden oftmals nicht ausreichend ist und dadurch Unzufriedenheit auf allen Seiten entsteht. So verursachen beispielsweise Bauträger enorme Extrakosten durch Fehlentscheidungen bzw. Sonderwünsche. Immobilienkunden auf der anderen Seite beklagen ein enttäuschendes Erlebnis durch fehlende Kommunikation.

Lösung:

Die Software-Plattform des Startups verbindet alle Beteiligten, um oben beschriebene Fehlerquellen zu minimieren. Prozesse werden automatisiert und Kunden können ihre Wohnung online konfigurieren.

Alleinstellungsmerkmal:

Die Software des Startups ist innovativ und zeichnet sich durch seine Praxisnähe aus. Das Resultat trägt zur Zufriedenheit des Endkunden bei und führt zu einer sehr hohen Produktqualität.

Vertical

Software B2B, Real Estate

Zielmarkt

B2B (Business-to-Business)

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

Post-Revenue

Aufgerufene Summe

1.000.000 EUR

Anzahl der Gründer

2

Gründungsjahr

2017

Rechtsform

GmbH

Sitz

Hamburg

Kontakt Daten

info@capmatcher.com

Markt**Priorisierter geographischer Absatzmarkt:**

D-A-CH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz)

Marktgröße (Schätzung):

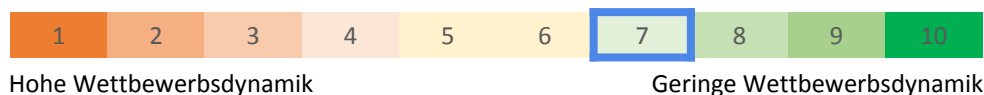
> 5 Mrd. Euro

Marktwachstum (Schätzung):

10%

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.

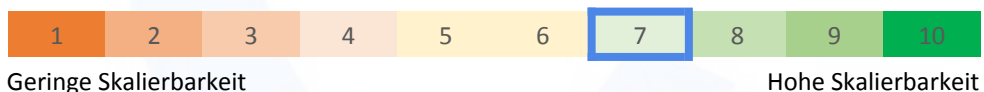
**Finanzen**

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

Jahr	2016	2017	2018
Umsatz	0	150000	650000
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

Software B2B, Real Estate

Zielmarkt

B2B (Business-to-Business)

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

Post-Revenue

Aufgerufene Summe

1.000.000 EUR

Anzahl der Gründer

2

Gründungsjahr

2017

Rechtsform

GmbH

Sitz

Hamburg

Kontakt Daten

info@capmatcher.com

Team**Anzahl Gründer:**

2

Anzahl Gründer mit relevanter Gründungserfahrung:

2

Gesamtgröße des Teams:

20

Background des Gründers bzw. des Gründer-Teams:

MSc Econ. & Bus. Adm., vier Jahre Berufserfahrung in einem IT-Startup

25 Jahre Erfahrung als erfolgreicher Unternehmer und Investor

Traction

Aktuell rund 70 Kunden; viele sehr renommierte Bauträger und Bauunternehmen

Investment**Aufgerufene Investmentsumme:**

1.000.000 EUR

Mittelverwendung:

Vertrieb, Marketing, Ausbau des Teams, Verbesserung des Produktes

Anzahl bereits investierter Business Angels oder VCs:

1

Anteils Optionen bzw. präferierter Stake:

Minority Stake