

Vertical
Recruiting / HR, Medien

Zielmarkt
B2B (Business-to-Business)

Stage
Seed: MVP vorhanden & erstes
Markt-Feedback erhalten

Revenue-Stage:
Pre-Revenue

Aufgerufene Summe
400.000 EUR

Anzahl der Gründer
2

Gründungsjahr
2017

Rechtsform
Einzelunternehmen

Sitz
Berlin, Deutschland

Kontakt Daten
info@capmatcher.com

Software zur effektiven Besetzung kreativer Jobs: Minority Stake Investment Opportunity in einem Recruiting/HR/Medien-Vertical

Das Startup betreibt eine Onlineplattform, die Kreative und Unternehmen verbindet. Das Ziel ist es, Recruiting im Kreativbereich nachhaltig zu verbessern. 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), Gebühren

Vertical: Recruiting / HR, Medien

Zielmarkt: B2B (Business-to-Business)

Produkt

Problem des Idealkunden:

Das Problem ist, dass die vorhandenen Recruiting-Prozesse altmodisch, frustrierend und nicht effektiv sind. Kreative Menschen sind mit der Jobsuche überfordert, während sich Unternehmen über mangelnde Talente beschweren.

Lösung:

Das Startup entwickelte eine Active Connecting Plattform, die Jobsuchende und Unternehmen aus der Kommunikations- und Kreativbranche verbindet. Active Connecting bedeutet: weg von klassischen Stellenausschreibungen und Bewerbungen, hin zur aktiven Vernetzung von interessanten Kandidaten und den passenden Jobs.

Alleinstellungsmerkmal:

Das Ziel ist, dass Menschen in kreativen Berufen ihr Potenzial entfalten, indem sie auf dem Markt sichtbar gemacht werden und sie die volle Kontrolle über ihre Karriere haben. Unternehmen sollen gestärkt werden, indem ihnen ein transparenter Marktüberblick und direkter Zugang zu geeigneten und verfügbaren Kandidaten gegeben wird. Durch den Background der Gründer kennt sich das Startup in der Branche aus und hat seine Prozesse entsprechend angepasst.

Vertical

Recruiting / HR, Medien

Zielmarkt

B2B (Business-to-Business)

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

Pre-Revenue

Aufgerufene Summe

400.000 EUR

Anzahl der Gründer

2

Gründungsjahr

2017

Rechtsform

Einzelunternehmen

Sitz

Berlin, Deutschland

Kontakt Daten

info@capmatcher.com

Markt**Priorisierter geographischer Absatzmarkt:**

Deutschland

Marktgröße (Schätzung):

100 - 500 Mio Euro

Marktwachstum (Schätzung):

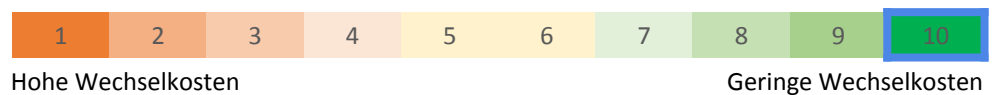
10%

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.

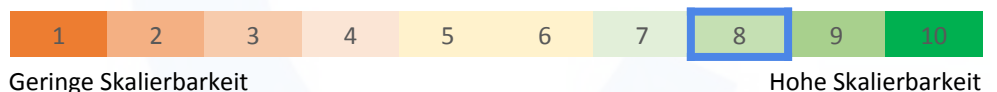
**Finanzen**

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

Jahr	2016	2017	2018
Umsatz	0	0	0
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
Recruiting / HR, Medien

Zielmarkt
B2B (Business-to-Business)

Stage
Seed: MVP vorhanden & erstes
Markt-Feedback erhalten

Revenue-Stage:
Pre-Revenue

Aufgerufene Summe
400.000 EUR

Anzahl der Gründer
2

Gründungsjahr
2017

Rechtsform
Einzelunternehmen

Sitz
Berlin, Deutschland

Kontakt Daten
info@capmatcher.com

Team

Anzahl Gründer:
2

Anzahl Gründer mit relevanter Gründungserfahrung:
1

Gesamtgröße des Teams:
4

Background des Gründers bzw. des Gründer-Teams:
Zehn Jahr Art Direktorin, vier Jahre Personalberaterin für Kreativprofile
17 Jahre Erfahrung bei Immobilienscout24, Senior HR Business Partner,
Coach, Trainer

Traction

Launch im Juli 2018; 40 Kunden; 500 Kandidaten

Investment

Aufgerufene Investmentsumme:
400.000 EUR

Mittelverwendung:
Ausbau des Teams, Verbesserung des Produktes, Marketing

Anzahl bereits investierter Business Angels oder VCs:
0

Anteilsoptionen bzw. präferierter Stake:
Minority Stake