

**Vertical**

Artificial Intelligence, Internet of Things, 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**

3

**Gründungsjahr**

2018

**Rechtsform**

GmbH

**Sitz**

Garching b. München,  
Deutschland

**Kontaktdaten**

info@capmatcher.com

## Entwicklungsprozesse durch KI-Software schneller & günstiger realisieren: Minority Stake Investment Opportunity in einem Artificial Intelligence/Internet of Things/Software B2B-Vertical

Das Startup bietet eine KI-basierte Software, um den Entwicklungsprozess von Elektronik zu vereinfachen und Zeit zu sparen. Dabei werden Kosten in der Entwicklung gesenkt, während gleichzeitig Know-how Barrieren abgebaut 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:** SaaS (Software as a Service)

**Vertical:** Artificial Intelligence, Internet of Things, Software B2B

**Zielmarkt:** B2B (Business-to-Business)

### Produkt

**Problem des Idealkunden:**

Das Problem ist, dass für komplexe Entwicklungsprojekte der Kunden eine Kombination aus Hard- und Software erforderlich ist. Dabei ist mit einer Entwicklungszeit des ersten Vorserien-Hardware-Prototypen von Wochen bis Monaten zu rechnen. Erst dann kann die Entwicklung der Software beginnen und eine detaillierte Hardware-Kostenabschätzung erfolgen. Gleichzeitig sind Hardware-Prototypen häufig sehr weit von einem Serienstand entfernt, was zu vielen Änderungen im Design und vor allem in der Software führt.

**Lösung:**

Mit der Softwarelösung des Startups kann innerhalb von wenigen Stunden, auf Basis einer grafischen Anforderungsbeschreibung, ein voll funktionsfähiges, eingebettetes System (Hardware/Software Kombination) generiert werden. Die Software erkennt vollautomatisch alle Anforderungen und generiert Bauteillisten, Schaltpläne, Platinenlayouts und einen Embedded Quellcode, der bereit für die Fertigung ist. Dabei werden serienreife Hardware-Bauelemente verwendet, die unter anderem aus Kundendatenbanken stammen.

**Vertical**

Artificial Intelligence, Internet of Things, 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**

3

**Gründungsjahr**

2018

**Rechtsform**

GmbH

**Sitz**

Garching b. München,  
Deutschland

**Kontaktdaten**

info@capmatcher.com

**Alleinstellungsmerkmal:**

Die Software ist laut Angaben des Startups die weltweite einzige Lösung, welche den Entwicklungsprozess von Elektronik abstrahiert und automatisiert. Andere Lösungen automatisieren nur Teilbereiche. Beispielsweise Matlab/Simulink automatisiert die Softwareentwicklung nur zum Teil, ein Startup aus den USA, JITX, automatisiert nur die Layoutentwicklung. All diese Lösungen senken dabei nicht den Know-how Bedarf und beschleunigen zwar den Prozess, nehmen dem User aber keine Entscheidungen ab (z. B. Auswahl und Parametrierung von Komponenten).



**Vertical**

Artificial Intelligence, Internet of Things, Software B2B

**Zielmarkt**

B2B (Business-to-Business)

**Stage**

Seed: MVP vorhanden &amp; erstes Markt-Feedback erhalten

**Revenue-Stage:**

Post-Revenue

**Aufgerufene Summe**

1.500.000 EUR

**Anzahl der Gründer**

3

**Gründungsjahr**

2018

**Rechtsform**

GmbH

**Sitz**

Garching b. München, Deutschland

**Kontaktdaten**

info@capmatcher.com

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

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

**Marktgröße (Schätzung):**

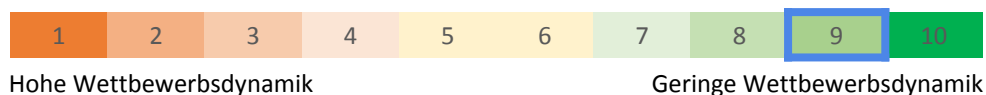
&gt; 5 Mrd. Euro

**Marktwachstum (Schätzung):**

5%

**Wettbewerbsdynamik:**

Bisher keine Wettbewerber bekannt.

**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.

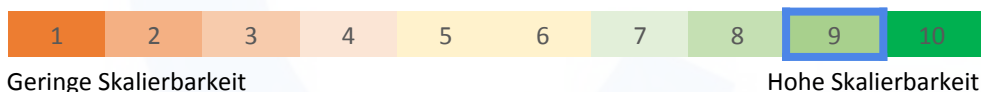
**Finanzen**

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

| Jahr          | 2016 | 2017 | 2018 |
|---------------|------|------|------|
| <b>Umsatz</b> | 0    | 0    | 3694 |
| <b>Gewinn</b> | 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**

Artificial Intelligence, Internet of Things, 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**

3

**Gründungsjahr**

2018

**Rechtsform**

GmbH

**Sitz**

Garching b. München, Deutschland

**Kontaktdaten**

info@capmatcher.com

**Team****Anzahl Gründer:**

3

**Anzahl Gründer mit relevanter Gründungserfahrung:**

0

**Gesamtgröße des Teams:**

9

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

MSc. Luft- und Raumfahrttechnik, MSc. Management, viel Erfahrung in Softwareentwicklung und IT

MSc. Fahrzeugtechnik, mehrjährige Arbeit in der Entwicklung von Elektronik für Elektrofahrzeug-Prototypen

Dipl. Ing Elektrotechnik, MBA, ca. zehn Jahre Erfahrung als Elektronikentwickler, zuletzt bei Intel

**Traction**

Erste Pilotprojekte abgeschlossen; Partnerschaften mit Chipherstellern und anderen Großkonzernen; Gewinner bei verschiedenen Gründerinitiativen

**Investment****Aufgerufene Investmentsumme:**

1.500.000 EUR

**Mittelverwendung:**

Verbesserung des Produktes, Vertrieb, Marketing, Ausbau des Teams

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

1

**Anteilsoptionen bzw. präferierter Stake:**

Minority Stake