

Vertical
E-Commerce

Zielmarkt
B2B (Business-to-Business)

Stage
Series A: Wachstum &
Skalierung

Revenue-Stage:
Post-Revenue

Aufgerufene Summe
650.000 EUR

Anzahl der Gründer
2

Gründungsjahr
2015

Rechtsform
GmbH & Co. KG

Sitz
Holzgerlingen bei Stuttgart

Kontakt Daten
info@capmatcher.com

Unterstützung durch Online Designer bei der Gestaltung von Roll-Ups und Co.: Minority- oder Majority-Stake Investment Opportunity in einem E-Commerce-Vertical

Das Startup bietet eine Lösung im Bereich des Drucks von Messe-, Banner- und großformatigen Produkten. Es entwickelte einen Online Designer, der dem Kunde bei der Konfiguration des zu druckenden Produktes hilft. 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 physischen Produktes

Vertical: E-Commerce

Zielmarkt: B2B (Business-to-Business)

Produkt

Problem des Idealkunden:

Drucke online zu bestellen ist häufig mit dem Risiko verbunden, dass das Endprodukt nicht den Vorstellungen des Kunden entspricht. Meist kennen sie sich auch nicht gut mit den verschiedenen Prozessen aus und sind mit der Materie überfordert.

Lösung:

Durch den entwickelten Online Designer des Startups inkl. Live Vorschau und Datencheck werden Kunden bei der Auswahl des Drucks und der Konfiguration unterstützt.

Alleinstellungsmerkmal:

Das Startup bietet ein optimales Kundenerlebnis, geprägt von schnellen und automatisierten Vorgängen. So können über 1.000 Bestellungen pro Monat bewältigt werden.

Vertical

E-Commerce

Zielmarkt

B2B (Business-to-Business)

Stage

Series A: Wachstum & Skalierung

Revenue-Stage:

Post-Revenue

Aufgerufene Summe

650.000 EUR

Anzahl der Gründer

2

Gründungsjahr

2015

Rechtsform

GmbH & Co. KG

Sitz

Holzgerlingen bei Stuttgart

Kontakt Daten

info@capmatcher.com

Markt**Priorisierter geographischer Absatzmarkt:**

Europa

Marktgröße (Schätzung):

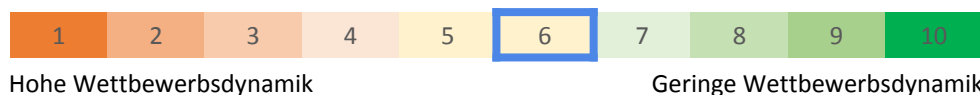
10 - 25 Mio. Euro

Marktwachstum (Schätzung):

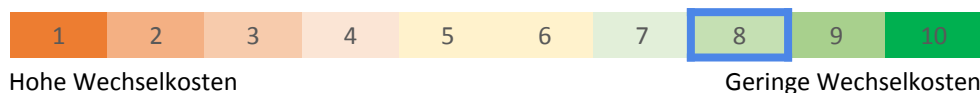
100%

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.

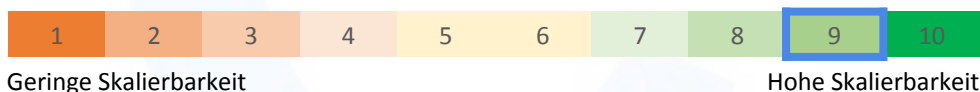
**Finanzen**

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

Jahr	2016	2017	2018
Umsatz	450000	650000	1500000
Gewinn	30000	45000	140000

Skalierbarkeit:

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



Vertical
E-Commerce

Zielmarkt
B2B (Business-to-Business)

Stage
Series A: Wachstum &
Skalierung

Revenue-Stage:
Post-Revenue

Aufgerufene Summe
650.000 EUR

Anzahl der Gründer
2

Gründungsjahr
2015

Rechtsform
GmbH & Co. KG

Sitz
Holzgerlingen bei Stuttgart

Kontakt Daten
info@capmatcher.com

Team

Anzahl Gründer:
2

Anzahl Gründer mit relevanter Gründungserfahrung:
2

Gesamtgröße des Teams:
7

Background des Gründers bzw. des Gründer-Teams:
Head of Digital Marketing, Erfahrung im Printmanagement, E-Commerce und Webentwicklung

Traction

Sehr große Unternehmen als Kunden (auch exklusiv); bereits über 20.000 Kunden; aktuell kommen über 1.000 Kunden pro Monat hinzu

Investment

Aufgerufene Investmentsumme:
650.000 EUR

Mittelverwendung:
Vertrieb

Anzahl bereits investierter Business Angels oder VCs:
1

Anteils Optionen bzw. präferierter Stake:
Minority- oder Majority-Stake