

Vertical
Automobile, Internet of Things,
Travel

Zielmarkt
B2B (Business-to-Business)

Stage
Seed: MVP vorhanden & erstes
Markt-Feedback erhalten

Revenue-Stage:
Post-Revenue

Aufgerufene Summe
350.000 EUR

Anzahl der Gründer
3

Gründungsjahr
2018

Rechtsform
GmbH

Sitz
Bernau bei Berlin

Kontakt Daten
info@capmatcher.com

Reisemobil mit Leichtbau und extravaganten Aufbauten: Minority- oder Majority-Stake Investment Opportunity in einem Automobile/Internet of Things/Travel-Vertical

Das Startup produziert Reisemobile mit innovativem Leichtbau. So können Fahrzeuge mit technischer Ausstattung und zeitgemäßen Design den Ansprüchen junger Käufergruppen gerecht 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: Verkauf eines physischen Produktes, Marktplatz

Vertical: Automobile, Internet of Things, Travel

Zielmarkt: B2B (Business-to-Business)

Produkt

Problem des Idealkunden:

Reisemobile dürfen aufgrund von Führerscheinregelungen nicht mehr als 3,5t Gesamtgewicht haben. Moderne Extras wie LTE Antenne, Solarzellen, Sicherheits- und Assistenzsysteme erschweren die Basisfahrzeuge.

Lösung:

Das Startup verbaut eine spezielle Kunststoffwabenstruktur in die Reisemobile, die bisher nicht in der Branche verwendet wurde. Bei der Verwendung dieses Materials wird eine Gewichtseinsparung von ca. 45% erzielt. Zusätzlich wird eine höhere Steifigkeit und ein besseres Zusammenspiel der Komponenten erreicht.

Alleinstellungsmerkmal:

Die Steigerung des Zuladungsgewicht ermöglicht andere Fahrzeugaufbauten, die für die Zielgruppe relevant sind.

Vertical

Automobile, Internet of Things,
Travel

Zielmarkt

B2B (Business-to-Business)

Stage

Seed: MVP vorhanden & erstes
Markt-Feedback erhalten

Revenue-Stage:

Post-Revenue

Aufgerufene Summe

350.000 EUR

Anzahl der Gründer

3

Gründungsjahr

2018

Rechtsform

GmbH

Sitz

Bernau bei Berlin

Kontaktdaten

info@capmatcher.com

Markt**Priorisierter geographischer Absatzmarkt:**

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

Marktgröße (Schätzung):

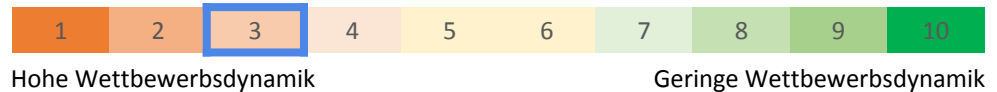
> 5 Mrd. Euro

Marktwachstum (Schätzung):

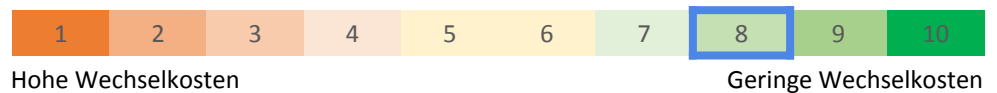
15%

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	90000
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

Automobile, Internet of Things,
Travel

Zielmarkt

B2B (Business-to-Business)

Stage

Seed: MVP vorhanden & erstes
Markt-Feedback erhalten

Revenue-Stage:

Post-Revenue

Aufgerufene Summe

350.000 EUR

Anzahl der Gründer

3

Gründungsjahr

2018

Rechtsform

GmbH

Sitz

Bernau bei Berlin

Kontaktdaten

info@capmatcher.com

Team**Anzahl Gründer:**

3

Anzahl Gründer mit relevanter Gründungserfahrung:

3

Gesamtgröße des Teams:

8

Background des Gründers bzw. des Gründer-Teams:

Zwölf Jahre Geschäftsführung verschiedener Firmen

Online Marketing Profi, SEO, SEA, Redner auf Konferenzen wie der
Campixx, OMLB, etc.

Head of Sales, über zehn Jahre Erfahrung in der Reisemobilbranche

Traction

Fahrzeuge wurden bereits gebaut und an Kunden ausgeliefert; aktuell
liegen rund 20 Bestellungen vor; Kooperationen mit Autohäusern, wo
spezielle Kleinserien umgesetzt werden sollen

Investment**Aufgerufene Investmentsumme:**

350.000 EUR

Mittelverwendung:

Prototyp-Entwicklung, Verbesserung des Produktes

Anzahl bereits investierter Business Angels oder VCs:

2

Anteilsoptionen bzw. präferierter Stake:

Minority- oder Majority-Stake