

## Zusammenfassung (max. 2 Seiten)

Bitte fülle alle Felder aus und lade die Datei als PDF hoch.



<b>Name, Vorname (Hauptansprechpartner*in)</b>	Gräbig, Heinrich	<b>(geplanter) Unternehmensname</b>	Blumixx GmbH
<b>Branche(n)</b>	E-Commerce, Mass Customization, Subscription, Lifestyle		
<b>Warum solltest gerade du/solltet gerade ihr Startup-Impuls gewinnen?</b>			
Ein Angebot wie unseres gibt es am Markt bisher nicht. Unsere Lösung vereint die Vorteile der digitalen Möglichkeiten mit dem Angebot der Analogen Welt. Es ist gut skalierbar und hat das Potenzial in der Region Hannover Arbeitsplätze zu schaffen, da wir hier vor Ort produzieren wollen. Ein interdisziplinär zusammengestelltes, hoch motiviertes Team mit dem Glauben an den Erfolg ist eine gute Basis für die erfolgreiche Umsetzung und Etablierung am Markt. Wir besitzen bereits ein gutes Netzwerk und die breite Unterstützung durch Experten, Wirtschaftsförderung etc. werden genutzt, um erfolgreich zu starten.			
<b>Idee/Innovation</b>			
Die einfachste Balkonbegrünung der Welt - der „Blumixx-Bag“. Fertige, massentaugliche und bereits blühende Bepflanzungslösung für jeden Blumenkasten: abgestimmt auf Standort und Kundenwünsche.			
<b>Problem</b>			
Balkonbegrünung ist zeit- und arbeitsaufwendig und erfordert Pflanzkenntnisse zum erfolgreichen Urban Gardening.			
<b>Lösung</b>			
Wir nehmen dem Kunden die Arbeit ab und ermöglichen eine zeitsparende Balkonbegrünung per Online-Bestellung und einfachem Handling.			
<b>Kund*innen</b>			
Gruppe 1: Junge Familien (30-45 Jahre) - überdurchschnittliches Einkommen, städtischer Bereich Gruppe 2: Best Ager (50-69 Jahre) - überdurchschnittliches Einkommen, städtischer Bereich Gruppe 3: Senioren (70+ Jahre)			
<b>Nutzen</b>			
Umfangreiche Zeit- & Arbeitersparnis, individuelle & standortbezogene Bepflanzung, Abo-Modell, Kunden-Support bei Pflegefragen.			
<b>Geschäftsmodell/Preismodell</b>			
Revenue durch Einzel- und Aboverkäufe (wiederkehrende) der „Blumixx-Bags“ Revenue durch Verkäufe von Komplementärprodukten			
<b>Markt</b>			
Marktwachstum E-Commerce (Deutschland): ca. 12% jährlich Marktwachstum E-Commerce: Garten (Deutschland): ca. 15% jährlich Marktwachstum Mobile E-Commerce (Deutschland): ca. 60% jährlich			
<b>Wettbewerb</b>			
Balkonbegrünung: Substitute – Selbermachen, Gärtner, Verzicht Handelsware: stärkerer Wettbewerb – Wettbewerber 1, Wettbewerber 2, Wettbewerber 3			
<b>Alleinstellungsmerkmal/USP</b>			
Einzigartiges Produkt „Blumixx Bag“ – einfach bestellen, einsetzen & freuen! In dieser Form bisher einzigartig am Markt.			
<b>Markteintrittsstrategie/Marktdurchdringungsstrategie</b>			
Online: Anbindung Affiliate, Platform-Weiterleitungen (z.B. OTTO), ausgefeilte Contentstrategie Stationär: Weiterentwicklung des Bags hin zum Standard-Produkt – Standard-Größen, Verkaufsverpackung, Kooperation mit Ketten wie „denn’s Biomarkt“ oder „Alnatura“			
<b>Status/Roadmap</b>			
Punkte der Jahresplanung: - Gewährleistung der Skalierbarkeit des Blumixx-Bags hinsichtlich Produktion - Internationalisierung des Handelssortiments - Anbindung des stationären Handels			
<b>Finanzplanung</b>			
Umsatzwachstum soll generiert und dadurch die Rentabilität gesteigert werden. Im aktuellen Jahr soll der Umsatz um das Vierfache zum Vorjahresvergleich gesteigert werden, um in den beiden Folgejahren um weitere ca. 30 % zu wachsen. Ab dem Jahr 2018 liegt der EBIT bei dieser Planung im positiven Bereich und wird in 2017 primär durch hohe Marketingaufwendungen gedrückt.			

## Zusammenfassung (max. 2 Seiten)

Bitte fülle alle Felder aus und lade die Datei als PDF hoch.



Finanzdaten	Jahr 2015	Jahr 2015	Erläuterungen
<b>Hinweis:</b> Auch bei Bewerbungen im frühen Ideenstatus sind uns hier grobe Finanzdaten wichtig. Gerne helfen wir von hannoverimpuls bei den Planungen weiter.			
Umsatz	100.000 €	500.000 €	Verkauf Balkonbegrünung u. Zusatzartikel, wie Balkonkästen
Kosten			
<i>Personal</i>	40.000 €	60.000 €	Geringe Entnahme für Gründer*innen
<i>Sachkosten/Betriebskosten</i>	40.000 €	440.000 €	Marketing, Versicherungen, Warenlager,...
<i>Einmalige Gründungskosten</i>	40.000 €		Notar, Gesellschaftervertrag, Websitedesign & -programmierung
<i>Sonstige Kosten</i>			
Gewinn/Verlust	- 20.000 €	0 €	
Kapitalbedarf	20.000 €		
Kapitalbedarf soll gedeckt werden durch...	Bootstrap	Bootstrap	
<b>Finanzierung</b>			
Gesucht für das weitere Wachstum: 1.000.000 € durch Risikokapitalgeber, wie Venture Capitalists bei einer Bewertung von 3.000.000 € für <ul style="list-style-type: none"> <li>- Frontend- &amp; Backend-Development</li> <li>- Recruiting &amp; Wages</li> <li>- Marketing-Konzept</li> <li>- Marketing-Sales: „Blumixx-Bag“</li> <li>- Branding: Blumixx</li> </ul>			
<b>Gründer*in/Gründungsteam (Name(n), Funktion/Position, Hintergrund, Erfahrung - in Stichworten)</b>			
Heinrich Gräbig (Marketing, Design, Operations) Sarah Fendel (Produktion, Produktmanagement, Content) Jan Fendel (Finanzen, Administration, Public Relations)			