

Startup-Impuls Gründungswettbewerb

- Beispiel Pitch Decks -

*Wir bedanken uns sehr herzlich bei den Gründer*innen und
ehemalige Startup-Impuls Teilnehmer*innen, dass wir ihre
Pitch Decks als Beispiele verwenden dürfen!*

Beispiel Pitch Decks von Startup-Impuls Hinweise

- Hiermit stellen wir dir mehrere Beispiele für ein Pitch Deck als Bewerbungsunterlage beim Startup-Impuls Gründungswettbewerb zur Verfügung. Auf folgende Punkte möchten wir dabei besonders hinweisen:
 - Diese Beispiele ersetzen nicht die Informationen aus dem „Leitfaden zu den Bewerbungsunterlagen“.
 - Bitte greife pro Seite nur ein Kriterium auf. Die gewünschten Kriterien findest du im „Leitfaden zu den Bewerbungsunterlagen“ (unter „Downloads“ auf www.startup-impuls.de).
 - Dieses Beispiel soll als Hilfestellung dienen. Die Inhalte und das Design können von jedem individuell gestaltet und gefüllt werden. Hilfestellung können hierbei unter anderem die Coaches des Wettbewerbs geben sowie die Gründungsberater*innen von hannoverimpuls. Nutze auch unseren „Bewerbungsunterlagen-Check“.
 - Bitte verwende wenig Fließtext und starke/hilfreiche Bilder/Grafiken.
 - Das Pitch Deck muss selbsterklärend sein!
 - Bitte beachte, dass in dem Pitch Deck drei zusätzliche Seiten neben den Kernkriterien zur Verfügung stehen, die in dieser Datei enthalten sein müssen und für zusätzliche Informationen, wie (technische) Zeichnungen, Bilder, Grafiken, weiterführende Beschreibungen etc. gedacht sind. Es gibt keine weitere Möglichkeit gesonderte Anlagen hochzuladen. Die maximale Seitenzahl des Pitch Decks beläuft sich somit auf 16 Seiten zzgl. Deckblatt.
 - Als Format bei der Einreichung bitte ausschließlich PPT oder PDF Formate verwenden.
 - Diese Pitch Decks sind auf Basis der jeweils realen Gründungsrahmenbedingungen aufgesetzt.
 - Die dargestellten Daten sind Beispieldaten. Die realen Unternehmensdaten wurden für diese Beispiel verändert.

Pitch Deck 1

Blumixx GmbH

Blumixx

Bestellen. Einsetzen. Freuen!



Die einfachste Balkonbegrünung der Welt

Fertige, massentaugliche & bereits blühende
Bepflanzungslösung für jeden Blumenkasten:
abgestimmt auf Standort und Kundenwünsche -
auch im Abonnement



Problem

So sollte kein
Balkon aussehen!

...aber DAS will auch niemand:



Über Pflanzen & Einrichtung
informieren



Zeit für den Einkauf
nehmen



Richtig ins Schwitzen
kommen



Schwer heben,
tragen, transportieren



Hände schmutzig machen

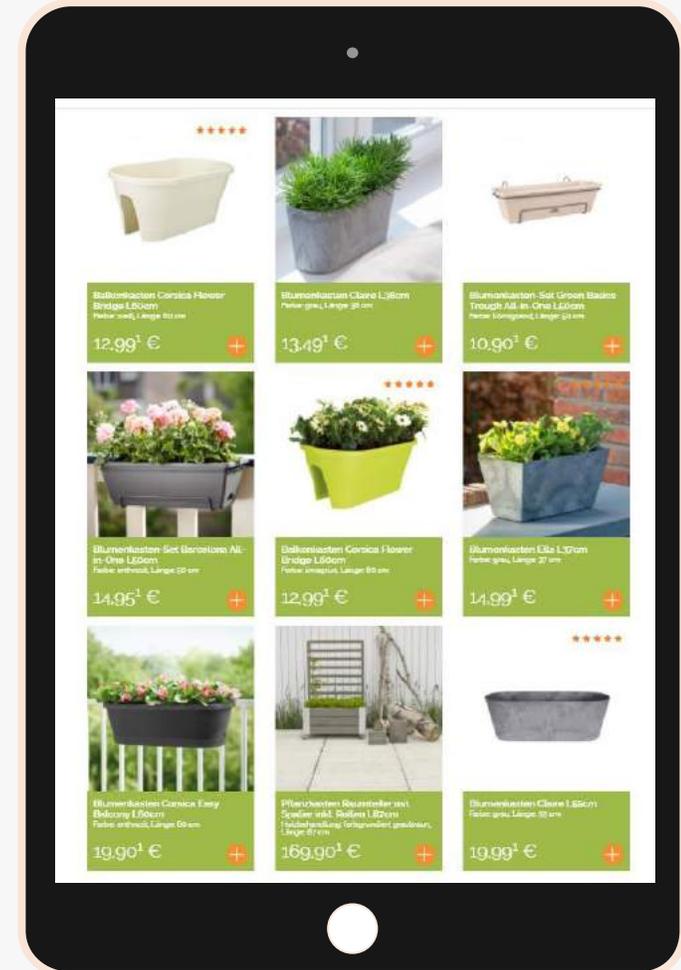
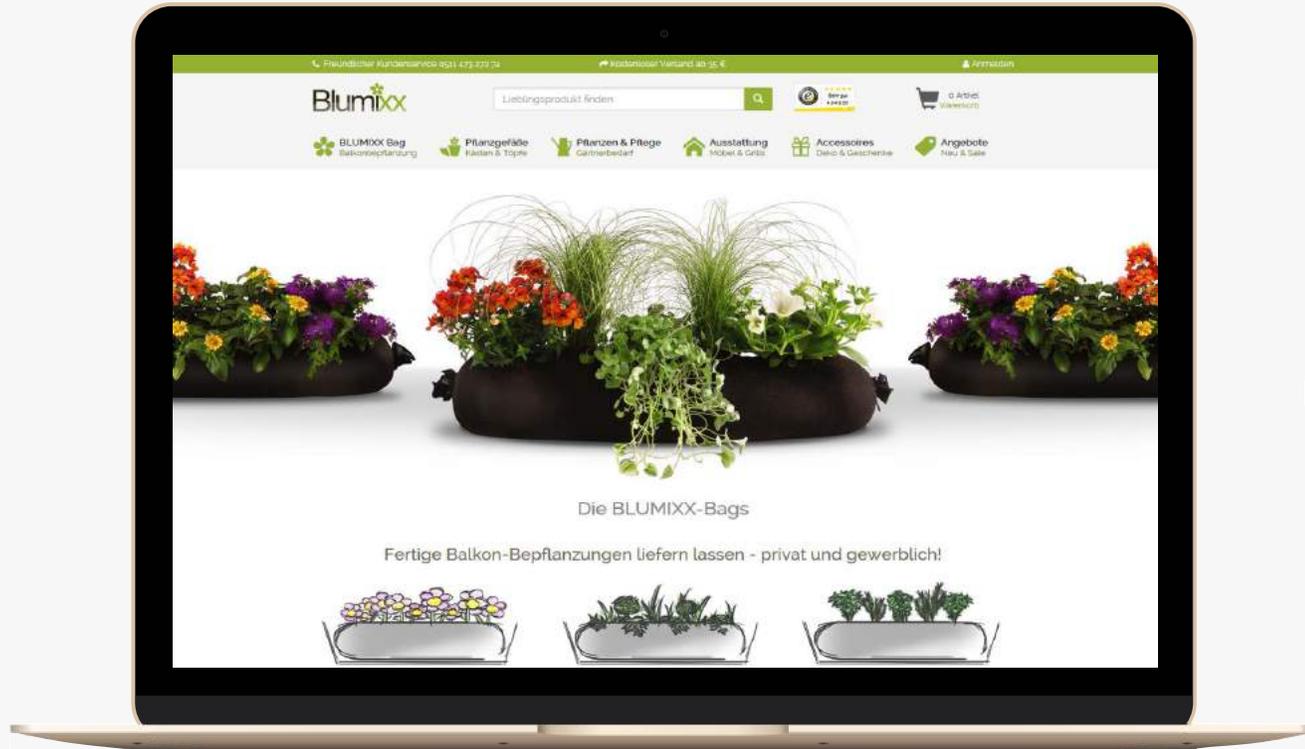


Überbleibende Einkäufe
verstauen



Lösung

Einfach den Blumixx-Bag online bestellen,...



...passendes Zubehör aus
über 2.000 Produkten auswählen...



Zielgruppe Blumixx-Bags



**Familien
zwischen Arbeit und
Erziehung**

im Alter von 30-45 Jahren
städtischer Bereich
überdurchschnittliches Einkommen



**Best Ager
mit hoher beruflicher
Einspannung**

im Alter von 50-69 Jahren
städtischer Bereich
überdurchschnittliches Einkommen



**Senioren
mit Mobilitäts-
Einschränkung**

im Alter von 70+ Jahren
deutschlandweit

Auftragsabgabe über eSales-Systeme: Vollständige User Experience, automatisierter Prozess, geringer Verwaltungsaufwand

Auftragsabgabe per E-Mail, Telefon: Prozess mit manuellem Anteil, höherer Verwaltungsanteil



Kundennutzen

...und von diesen Vorteilen profitieren:

vom Spezialisten auf
den Standort
abgestimmt



Pflanzen
abgestimmt auf
Sonne,
Halbschatten und
Schatten

schnell bestellt &
geliefert



Unkomplizierte,
kundenfreundliche
Online-Bestellung

bequem bis zur Tür
geliefert



Bis zur Wohnungstür
geliefert

einfach ohne Aufwand
einsetzen



Keine anfallende
Arbeit, kein
Aufräumen
notwendig

keine überschüssigen
Materialien



Keine Entsorgung
von und kein
Stauraum für
Restbestände
notwendig



Preismodell

Unser Ziel: Abo-Commerce im Bereich Manufacturing & Mass Customization



Preisfindung Blumixx-Bag

Längenabhängiger Preis nach Algorithmus



Preisfindung Handelsware

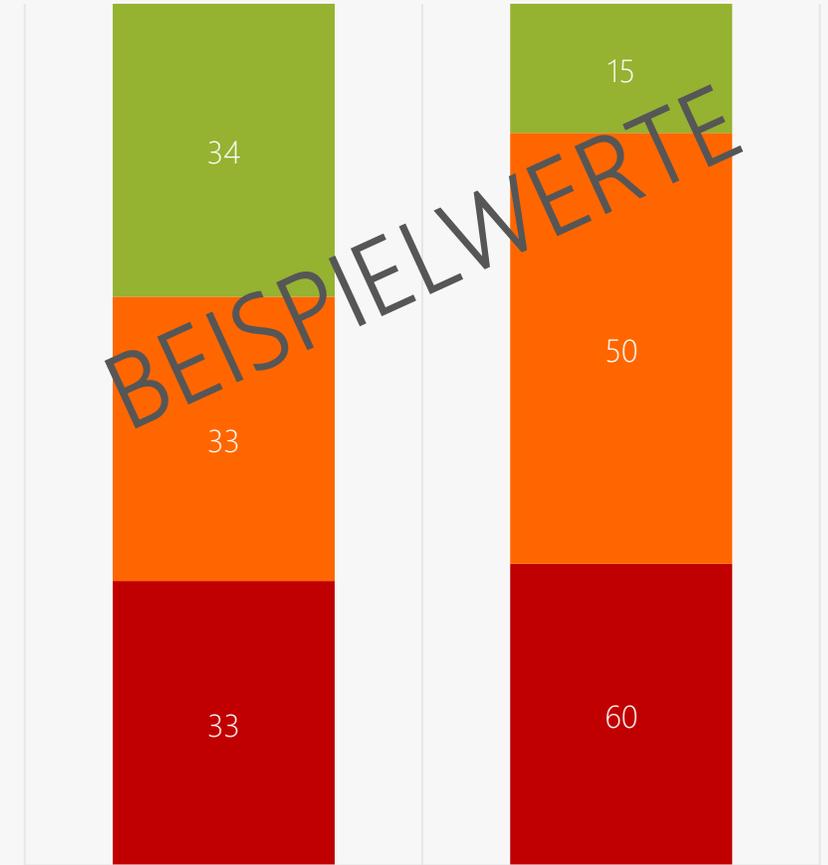
Orientierung an UVP & Wettbewerb



Kundenlebenszeit (Ø), geschätzt	X Jahre
Warenkorb (Ø)/ Bestellung	XX,XX €
Kaufzyklus pro Woche	X,XX (ØX/Jahr)
Gewinnspanne	XX %

Customer Lifetime Value
~XXX€

■ Materialkosten ■ Absatzkosten ■ Gewinnanteil



BLUMIXX-BAG

HANDELSWARE

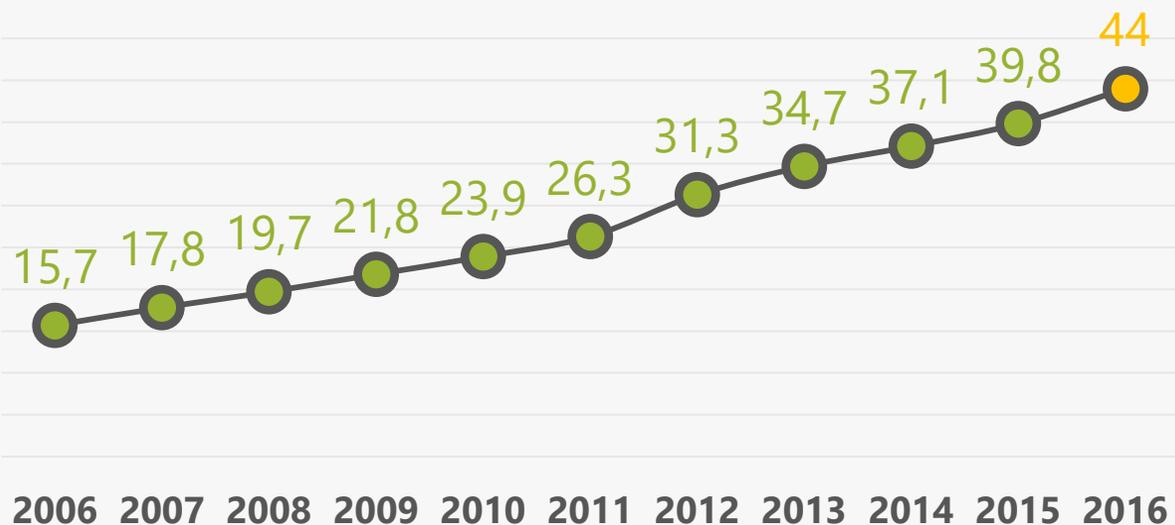


Markt

E-Commerce (DE)

Umsatz (in Mrd. Euro)

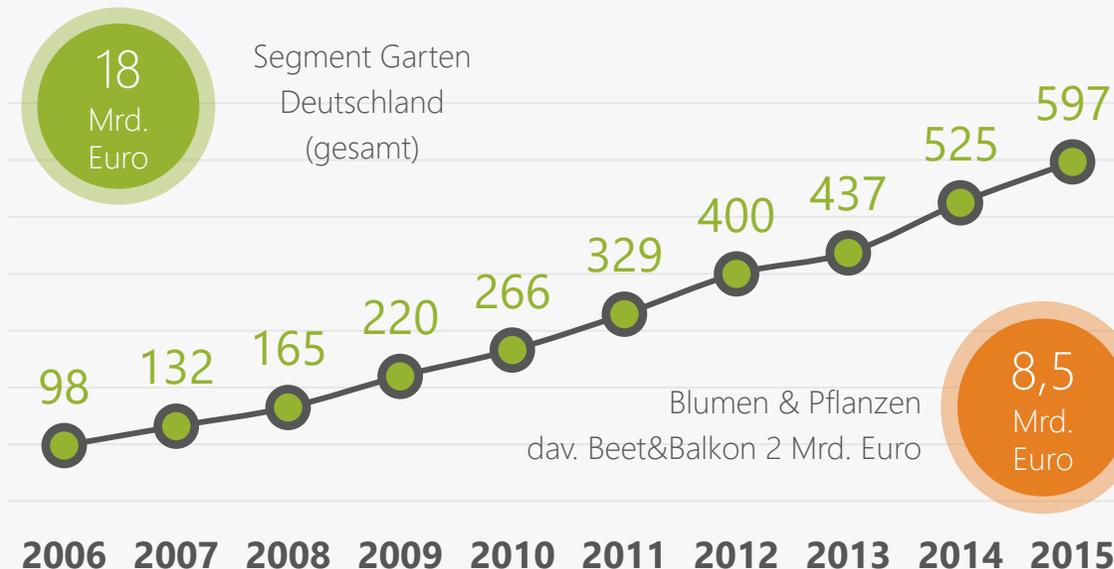
Quelle: Statista 2017



E-Commerce (DE) « Garten »

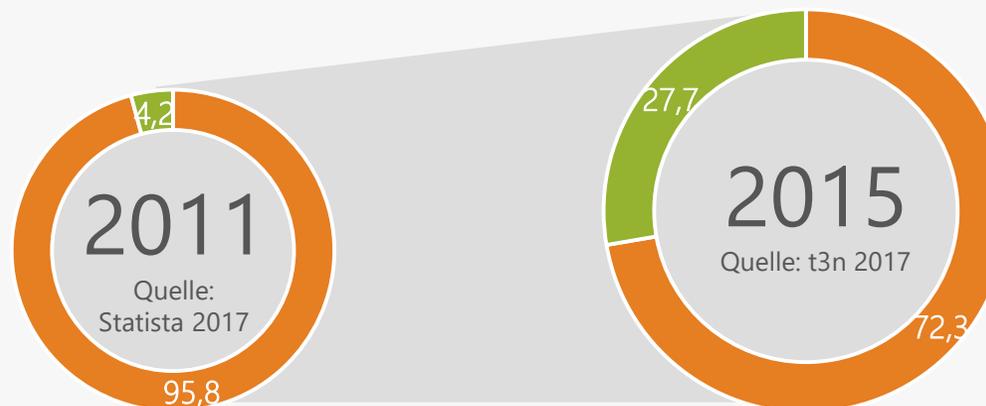
Marktgröße (in Mio. Euro)

Quelle: Industrieverband Garten (IVG) 2017



E-Commerce Mobile (anteilig / DE)

- Mobile
- Desktop



Wettbewerb

Vergleich mit anderen Marktteilnehmern

	BLUMIXX	Wettbewerber 1	Wettbewerber 2	Wettbewerber 3
Bepflanzungs- lösung (fertig)	✓	●●●	✗	✗
Innovation im (stationären) Handel	✓	✗	✗	✗
Abonnement	✓	✗	✗	✗
Warenpräsentation	✓	●●●	●●●	✓
persönlicher Kundenservice	✓	✓	✓	✓
~Umsatzgröße	0,5 Mio. €	5,5 Mio. €	25,6 Mio. €	12,8 Mio. €
Internationalität	Inland, kleiner Auslandanteil	Inland, AT	Inland	Inland



USP

Unser USP: Der Blumixx-Bag



in wählbaren Kombinationen

Pflanzen in Wunschblütenfarben kombiniert oder als Überraschung, auch Kräuter sind erhältlich



im praktischen Abonnement

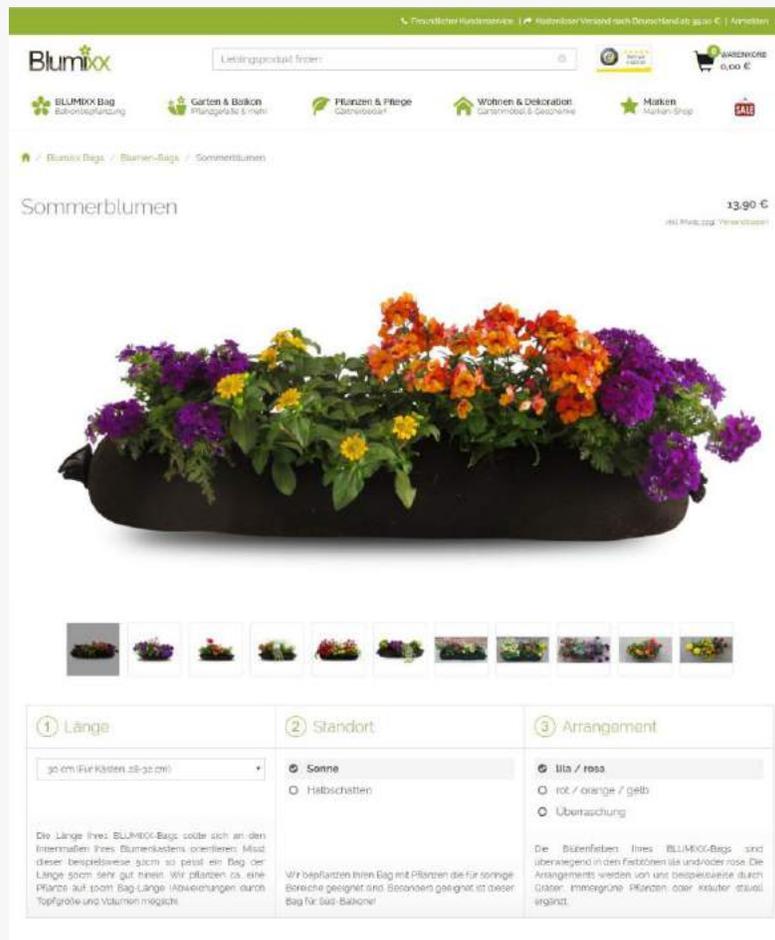
Vier Lieferintervalle pro Jahr – auf die Jahreszeit abgestimmte Pflanzen



Marktdurchdringungsstrategie

mit Einführung semi-industrieller Produktion

Online-Sales stärken



- Anbindung Affiliate-Programm
- Zuschaltung Provisionsmodelle über Weiterleitung (z.B. über OTTO)
- Deutschlandweit flächendeckende Werbemaßnahmen, mit Fokus auf Ballungsgebiete
- Ausgefeilte Content-Strategie

Stationären Handel anbinden

mit Blumixx-Bags in Standard-Größen und Verkaufs-/Mitnahme-Verpackung

Mögliche Partner:



Roadmap



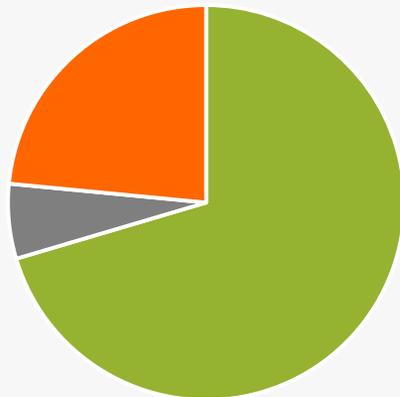
Finanzierung

BEISPIELWERTE

Finanzierung über 1.000.000 € bei einer Bewertung von 3.000.000 €

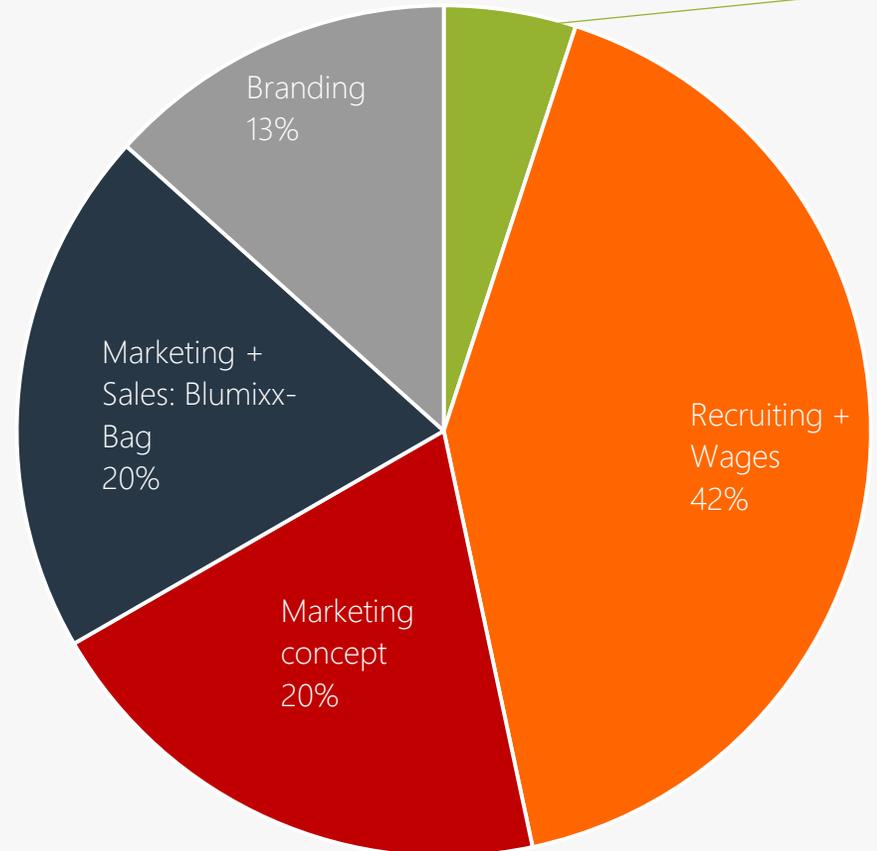
Produktions- und Vertriebspartner
Türöffner & Kontakte im E-Commerce & in den stationären Handel

Gesellschafterstruktur (aktuell)



■ Gründerteam ■ Minderheitsbeteiligungen ■ freie Anteile (GmbH)

Kapitalbedarf nach Verwendungszweck



Frontend-
/Backend-
Development
5%



Gründerteam



Heinrich Gräbig

M.A. Entrepreneurship

Marketing

Design

Operations



Sarah Fendel

**B.Sc. Landschaftsarchitektur
Gärtnerin Zierpflanzenbau**

Produktion

Produktmanagement

Content



Jan Fendel

**M.A. Entrepreneurship
Dipl.-Kfm. (FH), Bankkaufmann**

Finanzen

Administration

Public Relations





Wir machen Deutschland einfach grüner!

Blumixx GmbH
Heinrich Gräbig & Jan Fendel
Garvensstr. 10
30519 Hannover

0511 / 47 32 72 75
info@blumixx.de



Blumixx

Backup

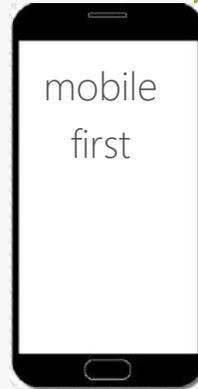


Use Case

Unser USP: Die Blumixx-Bags



Angelika (55) träumt von einem Balkon zum Wohlfühlen – inkl. üppig blühenden Balkonkästen. Da Sie in der Stadt wohnt, hat Sie kein Auto und der nächste Baumarkt liegt im Randgebiet. Sie scheut den Arbeits- & Besorgungsaufwand. Außerdem kennt Sie sich nicht gut mit Pflanzen für Ihren Blumenkasten aus.



Online entdeckt sie das Angebot von blumixx.de – eine einfache Lösung, die all ihre Probleme löst! Sie bestellt einen Blumixx-Bag, abgestimmt auf ihren Balkon, direkt mobil von ihrem Smartphone aus. Jetzt braucht Sie sich nur noch zurück lehnen!



Blumixx fertigt nach Bestelleingang – individuell auf die Bedürfnisse und Wünsche abgestimmt – die Blumixx-Bags für Angelika bzw. hat diese bereits durch eine Gärtnerei produzieren lassen. Dabei übernimmt das Gärtner-Team von Blumixx die Auswahl der passenden Pflanzen bzgl. Standort und Blütenfarbe.

Es erfolgt ein sicherer Versand direkt zu Angelika nach Hause!

Angelika ist so zufrieden mit ihren Balkonblumen, dass sie ein Blumen-Abo abschließt und zu ihren Wunschterminen automatisch beliefert wird!



Pitch Deck 2

Cruisewatch



cruisewatch

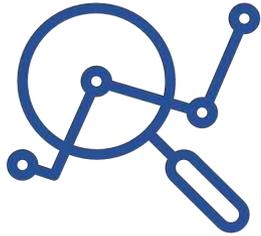
right cruise. right time. right price.



Preisträger des hannoverimpuls
Wettbewerbs



Gewinner zur Teilnahme am
VentureVilla Accelerator



Kreuzfahrt-Metasearcher

Verständlich. Nützlich. Technologie-getrieben.

Cruisewatch ist eine Meta-Suchmaschine für Kreuzfahrtenreisen. Wir ermitteln durch künstliche Intelligenz den besten Buchungszeitpunkt mit einer 80% genauen Prognose. So kann der Kunde für die perfekte Kreuzfahrt immer den besten Preis buchen.

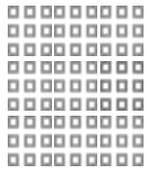




Problem

Eine Kreuzfahrt zu buchen ist kompliziert und zeitaufwändig.

Warum ist das so?



Zu viel Auswahl

“Wo finde ich die beste Kreuzfahrt?”

500 Schiffe, mit ø80 buchbaren Reisen und ø30 Zimmertypen = 1,2 Mio Preise online



Keine Personalisierung

“Wo finde ich die richtige Kreuzfahrt für MEINE Bedürfnisse?”

90% der Online-Portale personalisieren die Angebote nur ungenügend auf den Nutzer.



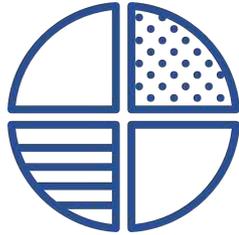
Ich zahle zu viel

“Wann ist der richtige Zeitpunkt zum Buchen?”

Es gibt keinen Anbieter, der den richtigen Buchungszeitpunkt analysiert.



Lösung



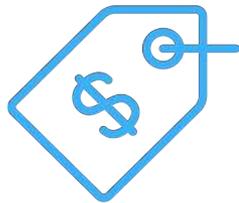
Markt-Transparenz

Durch innovative Techniken beobachten und kategorisieren wir jede einzelne Kreuzfahrt.



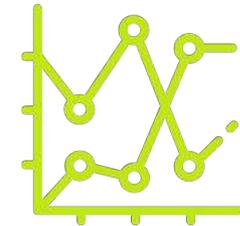
Nutzerprofil

Durch das individuelle und selbstlernende Profil verstehen wir die Bedürfnisse und Wünsche des Kunden.



Preis-Transparenz

Wir vergleichen Preise aus verschiedenen Quellen und informieren bei Änderungen per Mail.



Preisvorhersage

Wir sagen den richtigen Buchungszeitraum mit einer 80%igen Wahrscheinlichkeit voraus.



Kunden



Familien und Kreuzfahrt-Neulinge

<50 Jahre

Generation X-Z

online-affiner
Wachstumsmarkt

Chatbots, Social M.
Kommunikation

\$70k
Einkommen



Erfahrene Kreuzfahrer und Profis

50-65 Jahre

Babyboomer

unsere heutige
Kern-Zielgruppe

Internet, Telefon und Email
Kommunikation

\$110k
Einkommen



Kreuzfahrt-Profis

>65 Jahre

Traditionalisten

weniger online-affin, daher
gute UX erforderlich

persönlicher
Kontakt

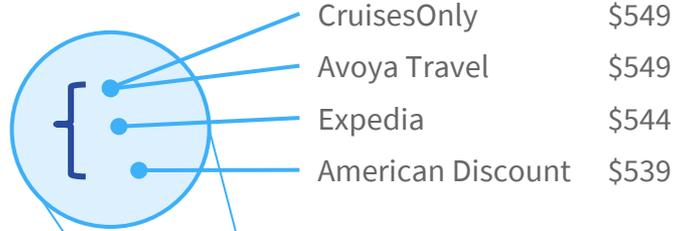
140k
Einkommen



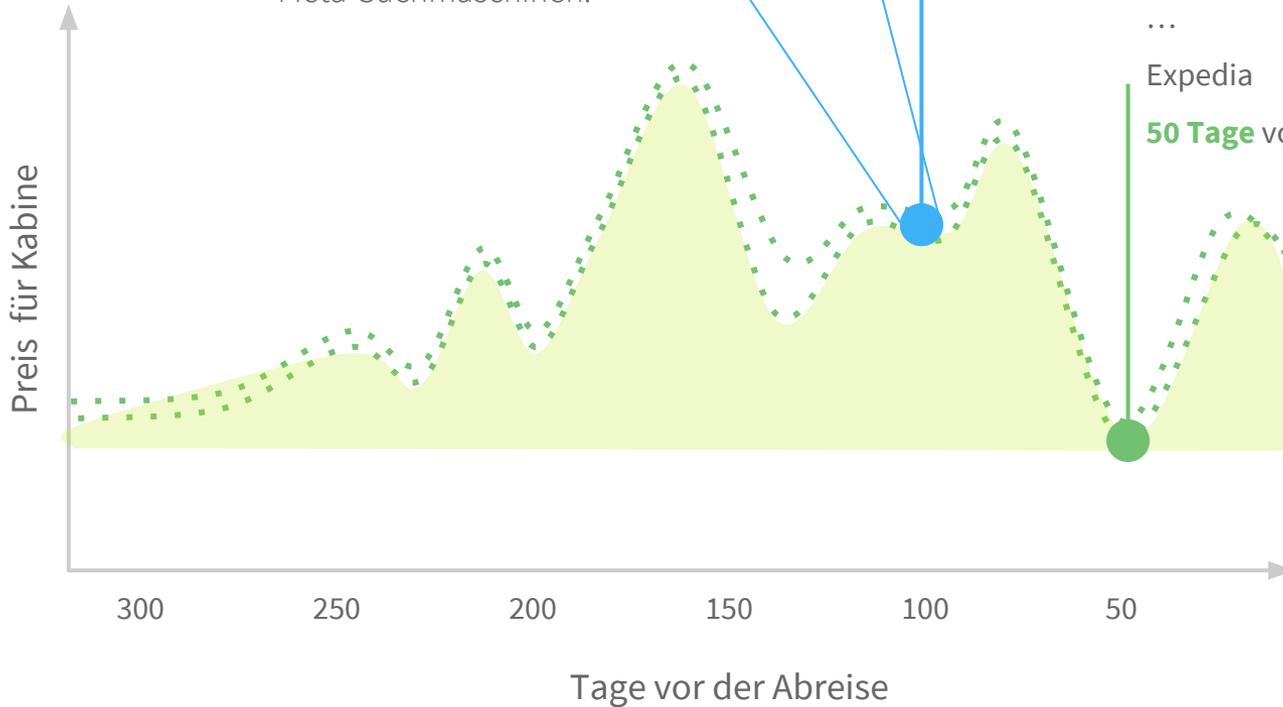
Nutzen - mit Cruisewatch den besten Preis buchen

**5%
Sparpotenzial**

mit normalen
Meta-Suchmaschinen.



100 Tage vor Abreise



...
Expedia \$409
50 Tage vor Abreise

25% 
Sparpotenzial

nur mit Cruisewatch.



Einnahmen / Umsätze über folgende Erlösströme:

monatliches Abonnement

- ✓ Prognose-Funktion
- ✓ Benachrichtigung
- ✓ Markt-Transparenz

\$x je Nutzer / Monat

øxxx Nutzer / Monat

Werbung

- ✓ Google AdSense
- ✓ Werbeflächen
- ✓ Email-Werbung

individuelle Absprachen

øxxx\$ / Monat

Lead-Generierung

- ✓ Buchungsanfragen von Endkunden werden an externe Partner verkauft

\$xx je Lead

øxxx Leads / Monat



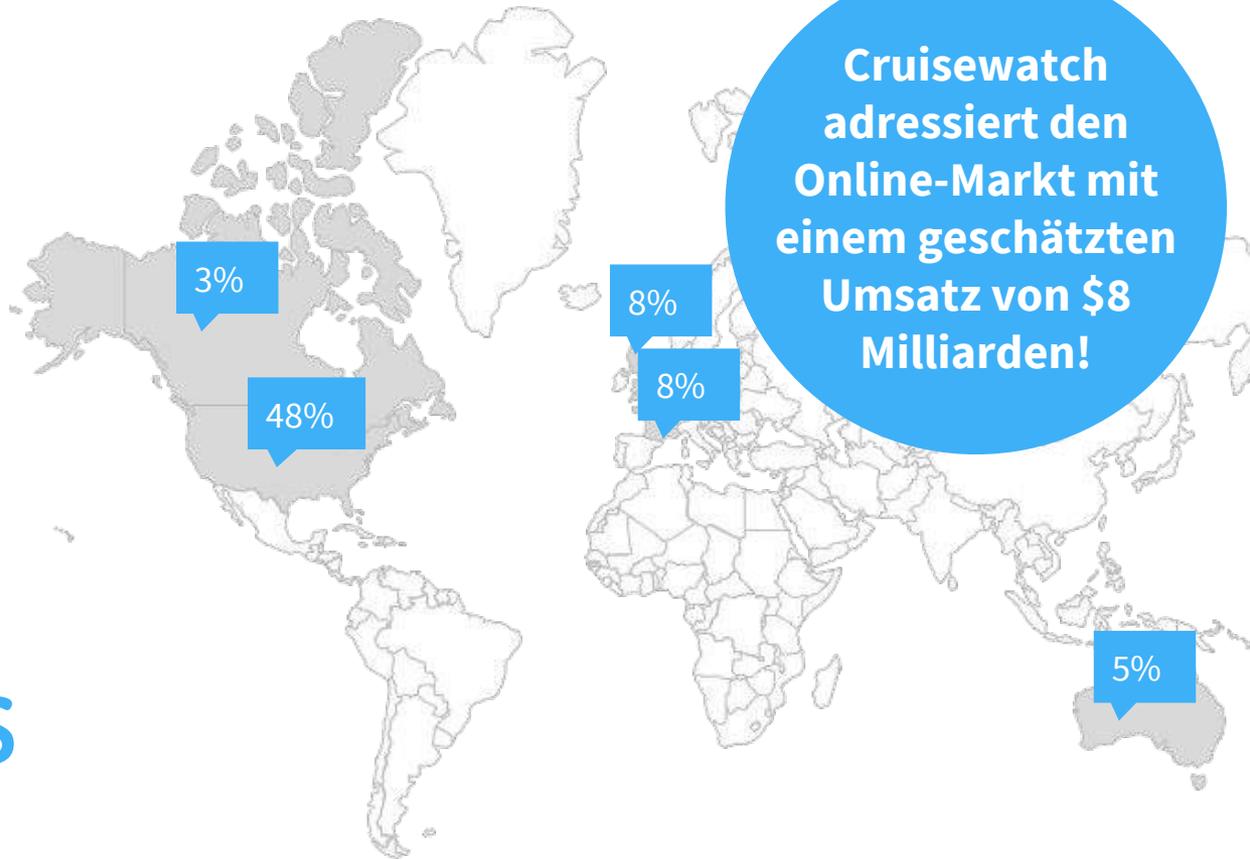
Markt und Potenzial



Weltmarktanteil

72%

- USA: 48%
- Deutschland: 8%
- UK: 8%
- Kanada: 3%
- Australien: 5%



Cruisewatch adressiert den Online-Markt mit einem geschätzten Umsatz von \$8 Milliarden!



45 Mrd. \$

aktueller Umsatz



Wachstum

68%

letzte 10 Jahre; bis 2025 Wachstum auf 65 Mrd. \$



lukrativer Markt

12%

Provision im Schnitt, \$1.800 Umsatz p.P.



Online-affine

30%

Anteil an den online-Buchungen



Wettbewerb und Abgrenzung





Alleinstellungsmerkmal

DATEN

unique

5 Jahre Preis-Historie

Reiseziel-daten

Hafen-information

Kunden-daten

Kunden-meinung

ANALYSE

unique

Big Data

Machine Learning

Prognose-Verfahren

Algorithmen

Magische CruiseWatch Maschine

LÖSUNG

unique

“Die Preise werden steigen, buche lieber jetzt!!”

Vorhersage

best-in-class

“Hier ist ein interessanter Rabatt für Dich!”

Alarm

unique

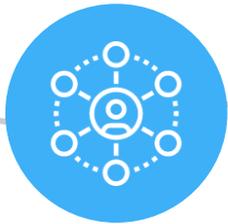
“Diese Kreuzfahrt passt genau zu Deinen Wünschen!”

Match



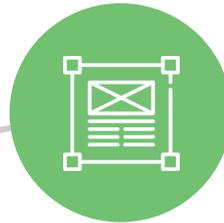
Markteintritts-/Marktdurchdringungsstrategie

Marketing



Social Media
Marketing
SEO-Marketing
Veröffentlichung
Presseartikel

Content

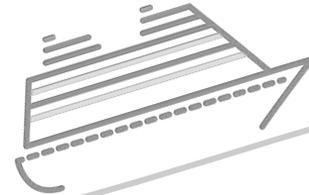


exklusiver
Content-Ausbau
Optimierung SEO
User generated
content

Partnering



Ausbau
Leistungsumfang
Einbindung
externe Partner
Buchungs-
funktionalität





Status / Roadmap

Plug&Work
Preisträger des hannoverimpuls Wettbewerbs

*Venture
Villa*

100.000€
Pre Seed Investment

Aufnahme
neuer
Investor

Gründung
B&S Media
GmbH

Cruisewatch
im USA TV

Meilenstein
25.000 Nutzer
100k Emails

Launch River
Cruises

Launch
neue
Webseite

neue
technische
Infrastruktur
in Betrieb

Launch
deutscher
Markt

erste
B2B-Partner
akquiriert

Launch
australischer
Markt



Apr

Jun

Aug '17

Aug

Sep '18

Jan

Mar

Apr

Q2

Jun

Okt

Produkt-Pipeline: Entwicklung und Launch von 10 neuen Kreuzfahrt-Features



Wir benötigen 0.5 Mio. € smartes Kapital aus der Region zur...



Rekrutierung talentierter Mitarbeiter

- 1) Softwareentwickler
- 2) Sales Spezialisten

&



Entwicklung und Skalierung neuer Produkte

- 1) IT Infrastruktur
- 2) Entwicklung neuer Features
- 3) Etablierung neuer Partnerschaften

&



Etablierung von Marketing-Aktivitäten

- 1) Social-Media-Marketing
- 2) Content-Marketing
- 3) SEA / SEO
- 4) Presseartikel



Gründer & Team



Markus
CEO

Business Spezialist:

Top Management
Tourismus-Experte
Geschäftsmodelle
Pricing & Steuerung



Titus
CTO

IT Spezialist:

Software Architekt
künstliche Intelligenz
SEO / SEA / SEM
Softwareentwickler



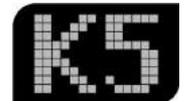
SCOUT 24

Advisors



Dr. Ingo Burmester

Geschäftsführer Thomas Cook
- Tourismus-Experte
- touristisches Netzwerk
- Geschäftsmodelle



Jochen Krisch

Gründer K5-Messe
- E-Commerce-Experte
- branchenübergreifendes Netzwerk
- Business-Strategie



cruisewatch

right cruise. right time. right price.

Come onboard:

@cruisewatcher

markus@cruisewatch.com

titus@cruisewatch.com

Pitch Deck 3

schneider(s)trick



Strickst Du noch oder nähst Du schon ...?



Idee

schneider(s)trick ist eine Online-Plattform für kreative **Hobby-Näher**, die **maßgeschneiderte** Kleidungsstücke aus **Strick** herstellen möchten **OHNE** dafür **langwierig selbst stricken zu müssen**.



Strickst Du noch oder nähst Du schon ...?



Stricken dauert ewig lange!

...und **DAS** will auch niemand...

Problem

Kinderarbeit*



Tierquälerei



Unpassende Kleidung



Stricken lernen



Handwäsche



Plastikfasern



Zuviel Zeit investieren



Unfaire Löhne



Pilling



*aufgeführte Aspekte gemäß Umfrage der Inhaberin in der Reihenfolge der Wichtigkeit für die Befragten

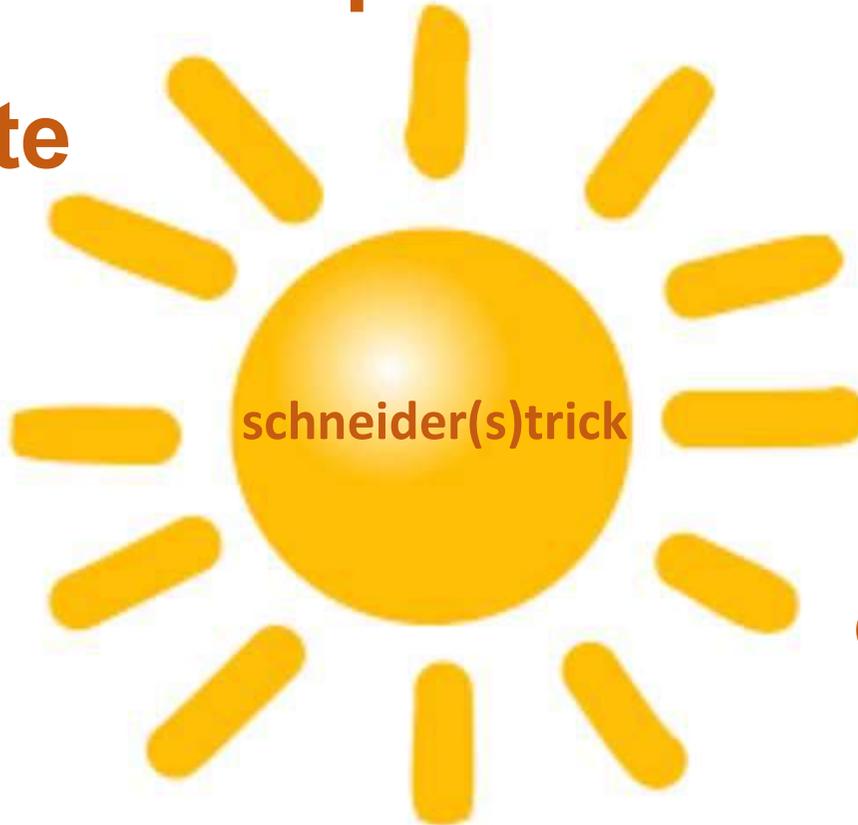
♥♥ Strickst Du noch oder nähst Du schon ...?

Lösung

**vorgefertigte
Strickteile**

zeitsparend

**aus Stricken
wird Nähen**



schneider(s)trick

**ökologisch
fair**

**Individuell
+
einzigartig**

mit Bündchen



♥♥ *Strickst Du noch oder nähst Du schon ...?*

Die **Kunden** von schneider(s)trick sind überwiegend **weiblich**

Kunden



Die Individualistin
im Alter von 35-60+ J.,
individueller Stil,
Problemfigur, Allergie,
tierlieb, modebewusst, will
sich maßgeschneidert
wohl fühlen,
qualitätsbewusst, Hobby:
Nähen



Die Geschäftsfrau
im Alter von 35-55 J.,
individuell, exklusiv,
einzigartig, elegant, wenig
Zeit,
Hobby: Nähen



Die Familie- und Hausfrau
Im Alter von 35-50 J. qualitäts-
bewusst; nachhaltiges,
ökologisches Kaufverhalten;
sozial engagiert, familien-
orientiert,
Hobbies: Nähen, Basteln



Strickst Du noch oder nähst Du schon ...?

Von diesen **Vorteilen** profitieren Strick-Fans:

Kundennutzen

1. **Einfach** online bestellen

2. **Maßschnitt** anfertigen und ausdrucken

3. **Individuelle** Strickteile zuschneiden

4. Kreativer **Austausch** mit Community

5. Lieblings-Kleidungsstücke und Abwechslung **genießen**



Strickteile **mit** Bündchen im Set – in tollen Designs und **wechselnden Kollektionen**



Kostenloser Schnittmuster-konfigurator für den **perfekten** Schnitt



Einfache Fertigstellung: Nur **5** Teile zusammen nähen



Gleichgesinnte finden + **Hobby teilen** = mehr Freude am Strick-Schick!



Lange **Freude** an **hochwertigem** Material, Zeit und Geld sparen durch Abo-**Vorteile**



Strickst Du noch oder nähst Du schon ...?

Preismodell

schneider(s)trick-Set:



100% Wolle (Merino):	27,00 Euro
Stricken:	7,00 Euro
Dämpfen:	3,00 Euro
Verpacken/ Versand:	10,00 Euro
Sonstiges z. B. Gebühren/Werbung:	6,30 Euro

Verkaufsbeispiel:



Geldeingang durch:

- Verkaufsfunnel
- Abo / Email-Marketing
- Affiliate / Influencer
- Messen
- Webseite

Strickst Du noch oder nähst Du schon ...?

>3.000.000

Nähebegeisterte in
Deutschland,
Tendenz steigend

> 12

Nähzeitschriften
in Deutschland

475 Mio Euro

2016 wurden allein in
Deutschland für Stoff
ausgegeben (welt.de)
0,1% davon
= 475.000 Euro

Nähgruppen

z. B. Facebook-Mitgliederanzahl:
Nähen für Anfänger 22.156
Nähen für Erwachsene 41.751
Nähen für Dummies 86.819
Nähcafe 298.265

Lieblings-Nähprojekt

Pullover / Cardigan
liegt auf dem zweiten Platz der
Beliebtheitsskala (statista 2017)



Strickst Du noch oder nähst Du schon ...?

	schneider(s)trick	XXXXXX.de	XXXXXX.de	Notizen / Erkenntnisse
Was?	schneider(s)trick-Set für Kleid oder Pullover 1 Teil (142 x 85 cm) + 1 Teil (137 x 77 cm) + Kragen (145 x 4 cm)	Stoffquadrat 2 Teile (140 x70 cm)	Axes Sweater Strickset Wolle zum Selberstricken	schneider(s)trick- Sets für individuelle Strickmodelle sind
Material	100% Merinowolle öko und fair mulesingfrei	Mischgewebe 40 %Viskose, 30%Baumwolle 30%Polyamid	100% Merinowolle Wollknäule und Stricknadeln	in dieser Form NEU und einzigartig
Community	Ja	Nein	Ja	
Dauer der Fertigstellung	Nähzeit ca 1-3 Stunden	Nähzeit ca 1-3 Stunden	Monate und mehr	
Handwerk	Nähen	Nähen	Stricken	
Preis	129 Euro	66 Euro	164 Euro	

Wettbewerb


 Strickst Du noch oder nähst Du schon ...?

ERSTES und EINZIGES Näh-Set mit Strick UND Bündchen

USP

Gesamte
Herstellungskette ist
nachhaltig

Strick MIT Bündchen,
hohe Qualität zu
einem günstigen
Preis

Alles im
praktischem
Nähset nach
Hause geliefert

- Mulesingfreie Wolle (s. u.)
- Hoher Naturfaseranteil
- In Deutschland gestrickt
- GOTS* –Zertifizierung (angestrebt)

*Global Organic Textile Standards

*Mulesing = Schafen wird die After-Schwanz-Falte entfernt, um eine Verunreinigung der Wolle zu verhindern

- Optimale Abschlüsse und Passform
- Ausschluss möglicher Fehlerquellen, die bei manuell angenähten Bündchen entstehen
- Deutliche Zeitersparnis durch Einsparen aufwendiger Arbeitsschritte

- Bequeme Lieferung
- Alles passt perfekt zusammen
- Zeitersparnis



Strickst Du noch oder nähst Du schon ...?

Marktdurchdringungsstrategie

SEO Optimierung
Facebook- und
Bloggerwerbung

Online-Shops:
Webseite
Dawanda
Amazon

Erklärvideos
auf Facebook,
YouTube,
Pinterest,
Instagram

Multiplikatoren:
Stoffläden
Schneider
Affiliate
Partner

Pressearbeit
Nischenstrategie
Bekanntheitsgrad erhöhen
Deutschlandweite
Werbemaßnahmen
Content-Strategie
Nähkurse / Messen

fremden Content
einbinden
Einführungspreis
Markennamen
etablieren



♥♥
Strickst Du noch oder nähst Du schon ...?

Roadmap

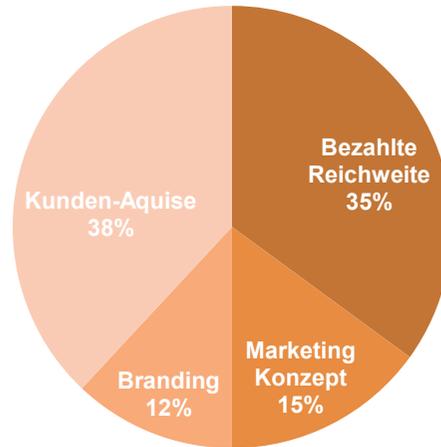


 Strickst Du noch oder nähst Du schon ...?

Finanzierung

Eigenmittel: € 5.000
Finanzierung € 12.000

Kapitalbedarf nach Verwendungszweck



♥♥ Strickst Du noch oder nähst Du schon ...?



Sylvia Erdmann

Gründerin und Inhaberin

Hobby-Näherin aus Leidenschaft, Woll-Fan, 28 Jahre Aqoise- und Netzwerkerfahren, Vertrieblerin, hohe Eigenmotivation, eigenständig und eigenverantwortlich, strukturierte und analytische Denk- und Arbeitsweise, freiheitsliebende Macherin, verbindend, integrierend und wertschätzend, liebt Menschen in ihrer Einzigartigkeit, umsetzungsstabil und verlässlich, hoher ästhetischer Anspruch

Externe Hilfe:

Schneider, Steuerberater, Stricker, Wolle-Lieferant, Berater

Kontaktdaten:

Moulineauxplatz 1, 30966 Hemmingen

sylvia@schneiderstrick.de

Tel.: 0176 – 80 60 56 46



Strickst Du noch oder nähst Du schon ...?



...macht **ALLE** zu **Gewinnern**:
den **Menschen**, die **Natur** und das **Tier**

Strickst Du noch oder nähst Du schon ...?

Pitch Deck 4

sequesta



SEQUESTA

Für sauberes Grundwasser und nachhaltiges
Ressourcenmanagement



IDEE

Sequentielle Eindampfung zur Rückgewinnung von Nährstoffen aus Gärresten und ammoniumhaltigen Schlämmen

01

Rückgewinnung wertvoller Nährstoffe & Erzeugung marktfähiger Produkte

02

Deutlich verbesserte Wirtschaftlichkeit im Vergleich zu Wettbewerbern

03

Standortsicherung für Betriebe & Anlagen

04

Hohe Umweltverträglichkeit



PROBLEM



Hohe Nitratbelastung des Grundwassers

Die Nitratbelastung im Grundwasser wird durch ammoniakhaltige Dünger, Gärreste und ähnliche Reststoffe verursacht und entwickelt sich zu einem zunehmenden Problem in Deutschland, der EU sowie weltweit.



Hohe Transport- und Ausbringungskosten

Die Kosten für Transport und Logistik von Schlämmen und Gärresten sind hoch, da diese Stoffe vor allem Wasser enthalten. Der Transport wird dadurch unwirtschaftlich.



Teure Aufbereitung und unsichere Produktvermarktung

Die Aufbereitung von stickstoffhaltigen Wässern und Schlämmen ist aktuell sehr kostenintensiv. Zudem gibt es keine wirtschaftlichen Verwertungswege für die erzeugten Produkte.



LÖSUNG

Input

SEQUESTA



Wasser



Ammoniak-
wasser



NPK-
Dünger

**Innovatives Verfahren zur
Gewinnung von Ammoniak**

Patentanmeldung: DE 102014111821 A1

01. KO-/BIOABFALLVERGÄRUNGSANLAGEN

SEQUESTA ist technisch besonders geeignet für Abfallaufbereitungsanlagen, die Ko-Substrate (wie tierische Nebenprodukte, Wirtschaftsdünger, Fette, Flotate, etc.) und Bioabfälle einsetzen.

Kundenansprache: kurzfristig (1-3 Jahre), da Verfahren für diese Kunden besonders wirtschaftlich sinnvoll.

02. NaWaRo-ANLAGEN

Menge und Zeitraum der Gärrestausbringung von NaWaRo-Biogasanlagen werden zunehmend von Nährstoffgehalten (N, P) limitiert. SEQUESTA vermeidet den Bau zusätzlicher Gärrestlager und erlaubt eine bessere räumliche Verteilung der Nährstofffrachten.

Kundenansprache: kurzfristig (1-3 Jahre), aufgrund der hohen Anzahl der Kunden und der geringen Ausbringungsfläche der Kunden.



04. KLÄRANLAGEN

Bei der in Deutschland zunehmend zum Einsatz kommenden Klärschlammverbrennung geht der Stickstoffanteil ungenutzt verloren und verursacht zusätzliche Behandlungskosten. SEQUESTA gewinnt den enthaltenen Stickstoff zurück und wandelt ihn in ein vermarktungsfähiges Produkt um.

Kundenansprache: langfristig (3-5 Jahre), da höhere technische Standards erforderlich sind.

Kundenansprache: langfristig (3-5 Jahre), da höhere technische Standards erforderlich sind.

03. MECHANISCH-BIOLOGISCHE ANLAGEN

Gärreste oder Prozesswässer aus mechanisch-biologischen Abfallbehandlungsanlagen erfordern wegen ihrer potentiellen Pathogenität und starker Schadstoffbelastung eine kosten- und energieaufwendige Aufbereitung. SEQUESTA verringert die Behandlungskosten und erhöht die Wirtschaftlichkeit des Behandlungsprozesses.

KUNDENNUTZEN

Volumenreduktion und Transportkosteneinsparungen

Die Volumenreduktion von bis zu 51 % führt zu einer deutlichen Reduktion der Transportkosten. Weniger Volumen an Gärresten und Gülle bedeutet weniger Fahrten. Hierdurch werden die Straßen entlastet, was zu einer höheren Akzeptanz seitens der Bevölkerung führt.



Hocheffiziente Wärmenutzung

An vielen Standorten wird die Wärme aus der KWK nicht genutzt und steht dementsprechend zur Verfügung. Die eingesetzte Wärme kann zudem effektiv und ganzjährig genutzt werden, und ist zudem KWK-Bonus fähig.



Weniger Stickstoffverluste durch Ammoniakemissionen auf dem Feld

Mit dem SEQUESTA-Verfahren kann Stickstoff gezielt und bedarfsgerecht aus der Landwirtschaft ausgeschleust werden, was mittelfristig zu Verbesserung der Grundwasserqualität führen wird.



Abtrennung eines stark phosphathaltigen Dickschlammes

Durch die Abtrennung eines stark phosphathaltigen Dickschlammes kann die Phosphorrückgewinnung effizienter gestaltet werden und das SEQUESTA-Verfahren mit Phosphorrückgewinnungsverfahren kombiniert werden

BUSINESS MODEL

Verkauf von Behandlungsanlagen

Kurz- bis mittelfristig sollen Umsätze durch Anlagenverkäufe realisiert werden.

Wartung und Service

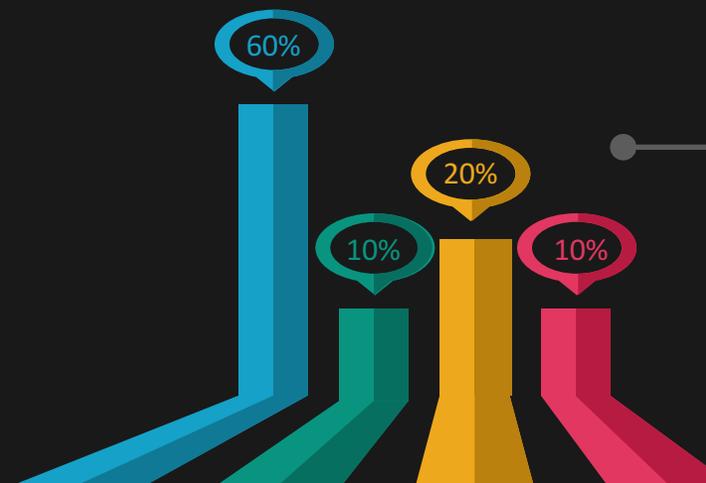
Durch die Wartung, Betreuung und den Service werden weitere Einnahmen generiert.

Betrieb eigener Anlagen

Weiteres Umsatzpotential entsteht durch den langfristig angestrebten Bau eigener Behandlungszentren in Verbindung mit einem Dienstleistungskonzept.

Verkauf von Behandlungsprodukten

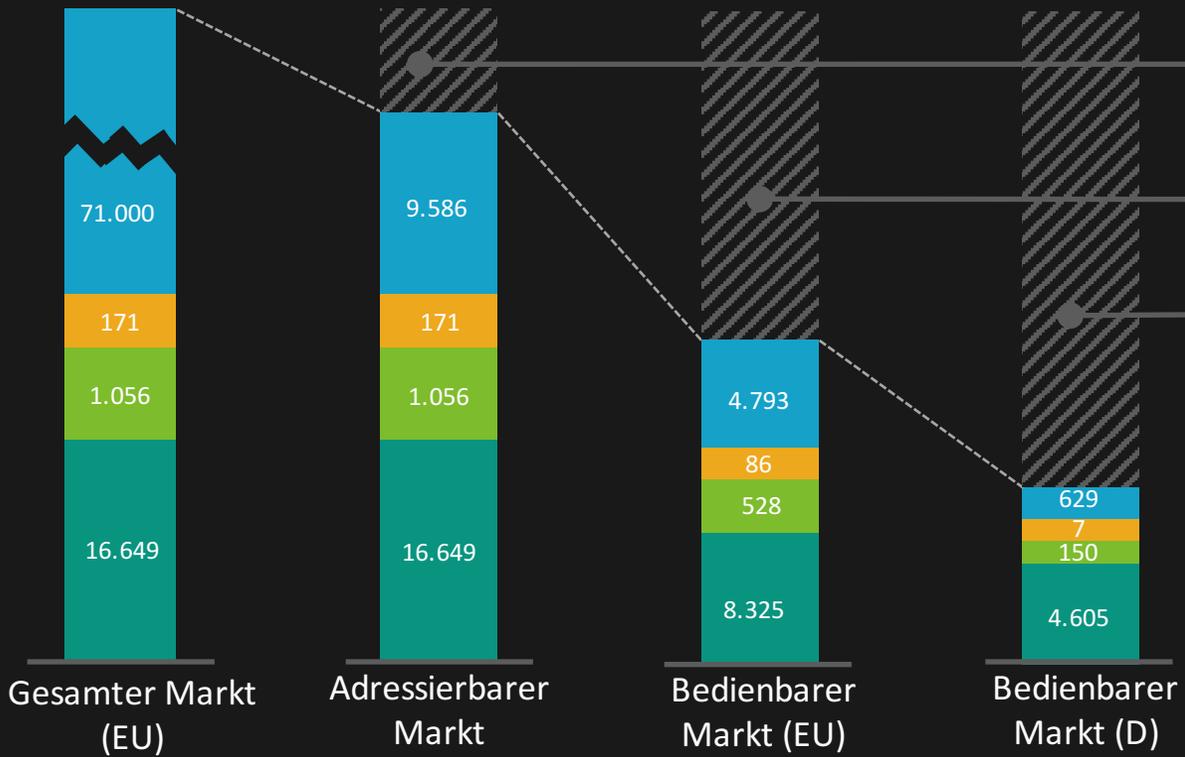
Die Behandlungsprodukte finden Verwendung in der chemischen Industrie und Energiewirtschaft. Die Nachfrage ist konstant und es lassen sich gute Preise erzielen.



Langfristig erwartete Umsatzverteilung der einzelnen Geschäftsbereiche (ab dem 5. Jahr). In den ersten 5 Jahren werden die Umsätze durch den Anlagenverkauf plus Service generiert.



MARKT



Kläranlagen ohne Vergärungsstufe nicht geeignet für SEQUESTA-Verfahren

Anlagen mit ausreichender Ausbringungsfläche für Gärreste und Schlämme (50%)

Anlagen außerhalb von Deutschland

Marktpotential Europa*

Marktpotential Deutschland*

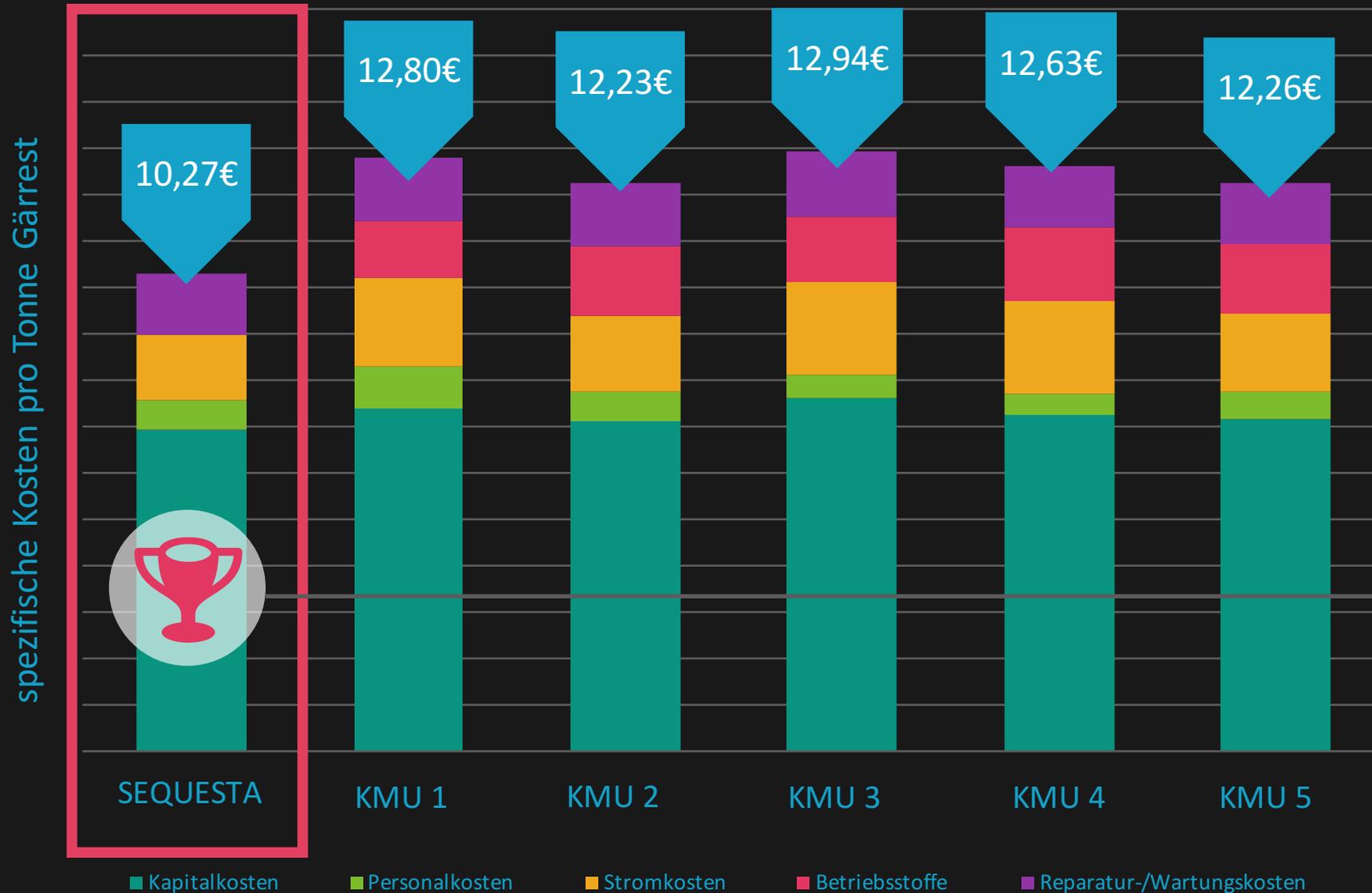
15,4 Mrd. €

5 Mrd. €

- Kläranlagen (Ø-Preis 1.600.000€)
- Mechanisch-Biologische-Anlagen (Ø-Preis 3.000.000€)
- Koferment-, Bioabfallvergärungsanlagen (Ø-Preis 840.000€)
- NaWaRo-Anlagen (Ø-Preis 840.000€)

*Bottom-Up-Methode

WETTBEWERB



SEQUESTA-Verfahren

-  keine Zugabe von Betriebsmitteln/Säuren
-  geringste spezifische Behandlungs- und Investitionskosten
-  zusätzlich erhöhte Einnahmen durch Herstellung eines marktfähigen Produktes im Gegensatz zu den Wettbewerbern

ALLEINSTELLUNGSMERKMALE

SEQUESTA



01

Regenerative Rückgewinnung von Ammoniak

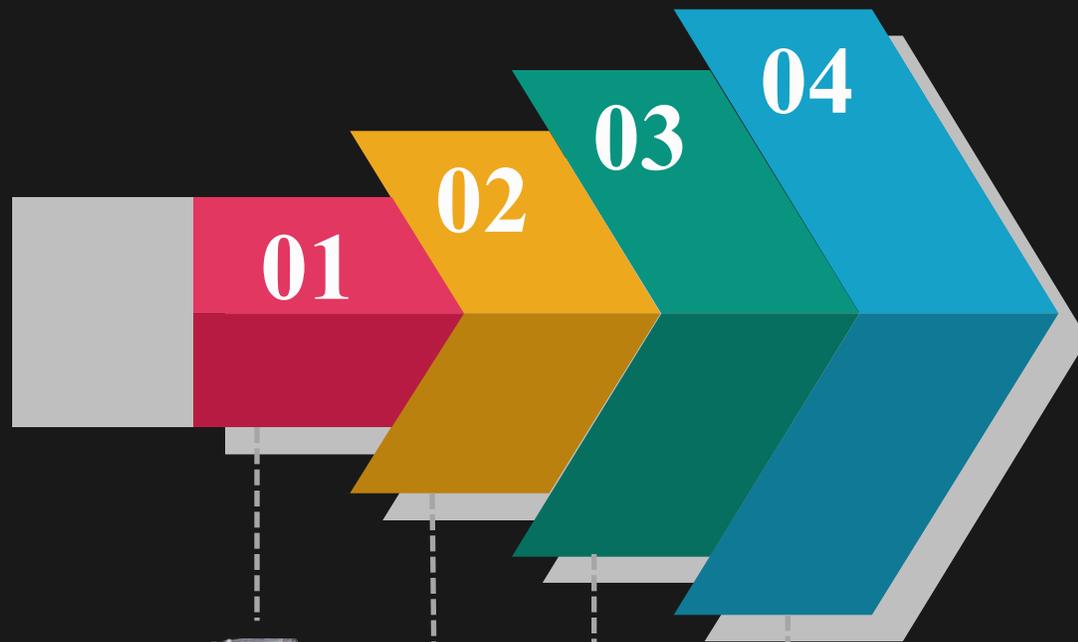
02

Gesicherte Vermarktung der Behandlungsprodukte

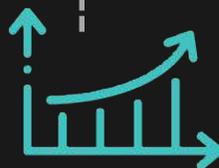
03

Kosteneinsparung bei Anschaffung und Betrieb

MARKTEINTRITTSSTRATEGIE



**top
agrar**



“Pilotkunde”



Mehrere Pilotkunden haben sich bereit erklärt, den Prototypen auf ihrer Anlage zu testen. Die Einbindung der “Pilotkunden” in die Kommunikationspolitik des Gründungsunternehmens ist dabei entscheidend.

Kommunikationspolitik



Anhand von Veröffentlichungen in den branchenüblichen Medien wie “TopAgrar” und “Land & Forst” wird die Zielgruppe auf die neue Technologie aufmerksam gemacht.

Vertriebspolitik



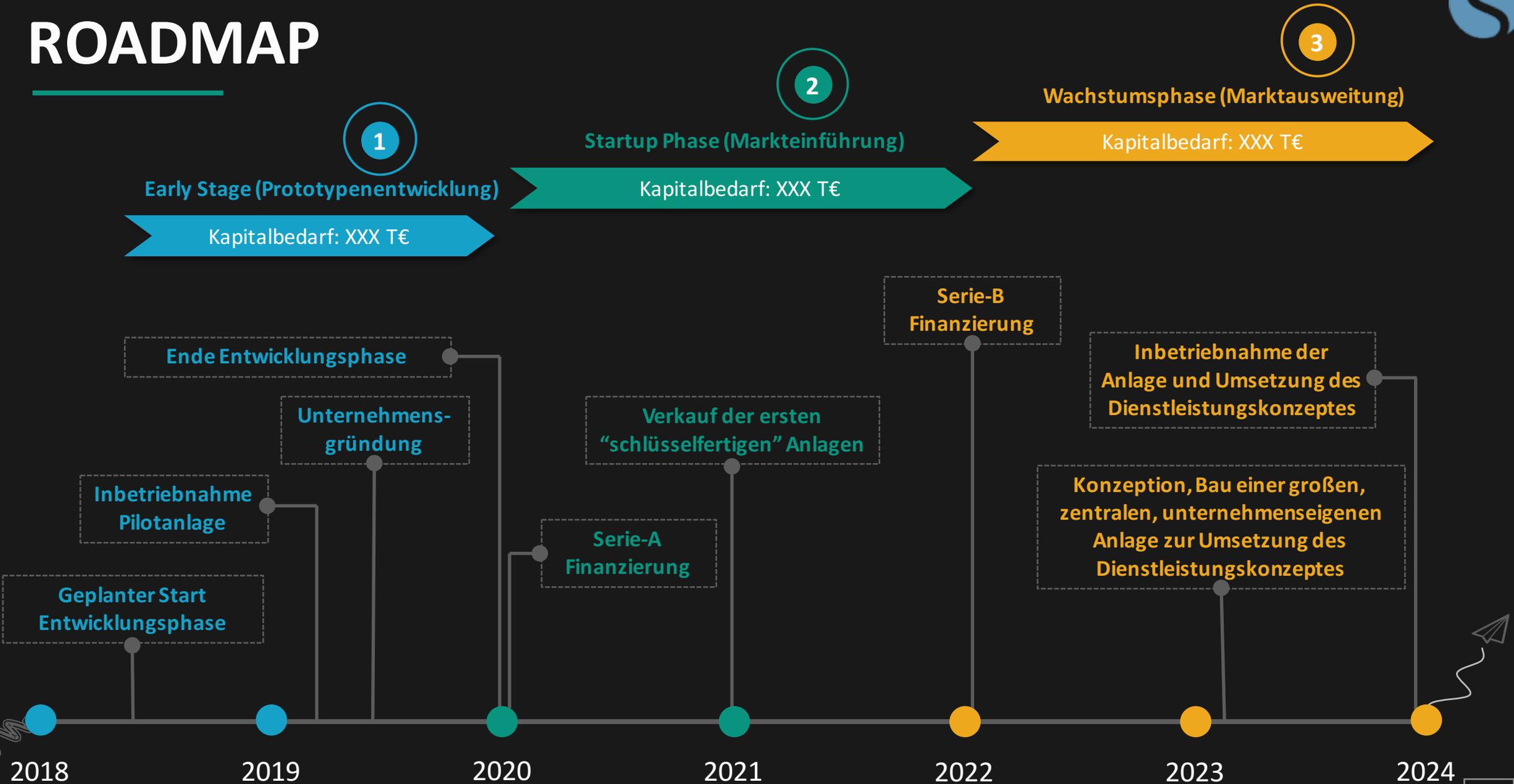
Die Vertriebspolitik erfolgt in erster Linie persönlich durch die Gründer. Zusätzlich werden Industriepartner und Zulieferer eingebunden.

Erschließung neuer Absatzmärkte



Bei geeigneter Wirtschaftlichkeit wird das Verfahren auf Kläranlagen ausgeweitet. Zudem werden neue Absatzmärkte für Ammoniaklösungen erschlossen.

ROADMAP



FINANZIERUNG



Monat 1 bis 18: Finanzierung durch externe Investitionen (BMW-Förderung, Venture Capital oder Business Angels)

Bau des Prototypes, Entwicklung Businessplan

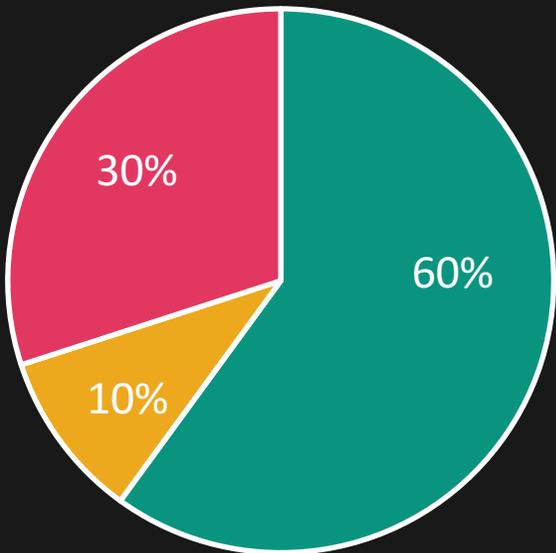


Ab Monat 18: Finanzierung über 1.500.000 € bei einer Bewertung von 5.000.000 €

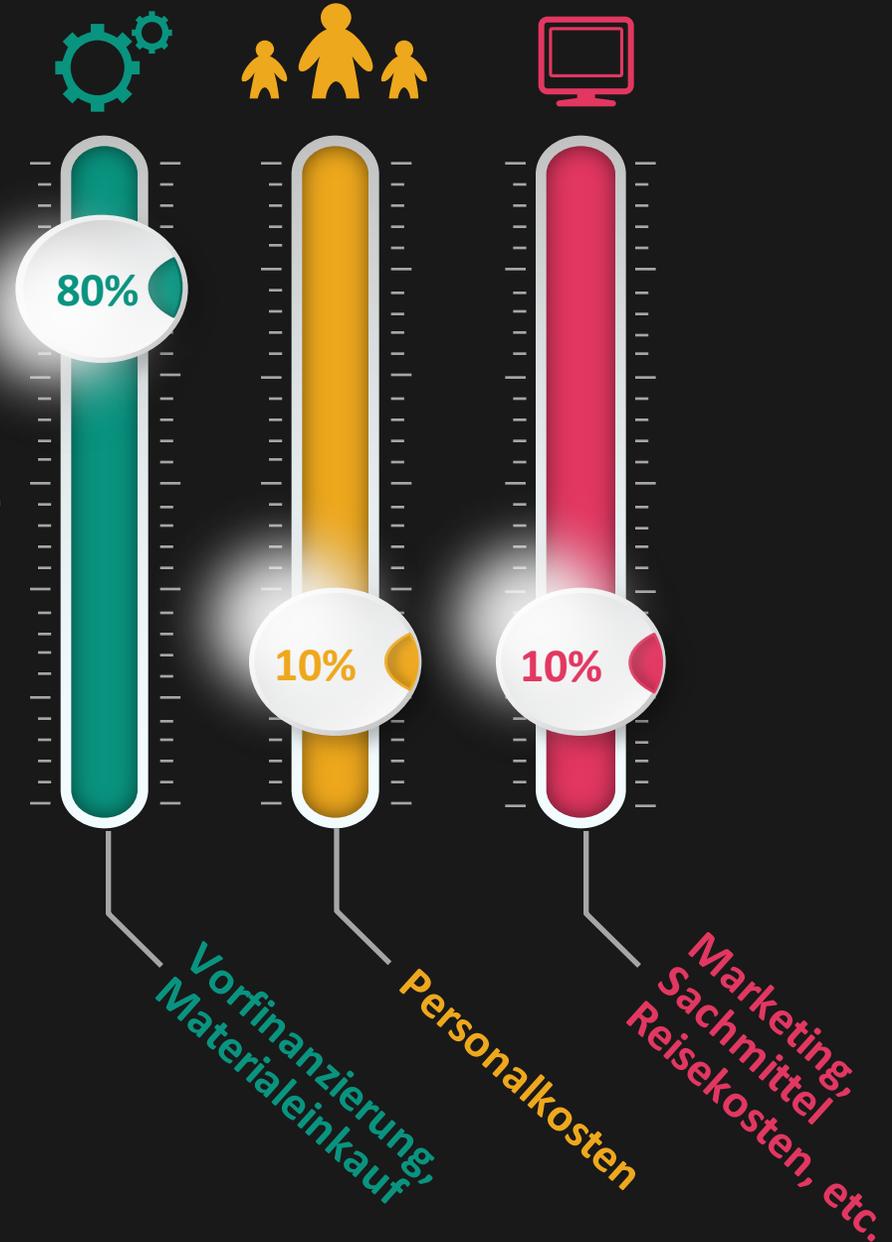
Vorfinanzierung der Materialien, Personalkosten



Gesellschafterstruktur (geplant)



- Gründerteam
- Minderheitenbeteiligung
- Freie Anteile / Investoren



TEAM



Marvin Martsch

M.Sc. Wirtschaftsingenieur (2018)

Kaufmännische Leitung,
Geschäftsentwicklung



Paul Stopp

Dipl. Biol. (2016)
Dr.-Ing. (2016)

Geschäftsführung, Technische
Leitung, Produktion



Christopher Speier

M.Sc. Umweltingenieur (2014)
Dr.-Ing. (in 2019)

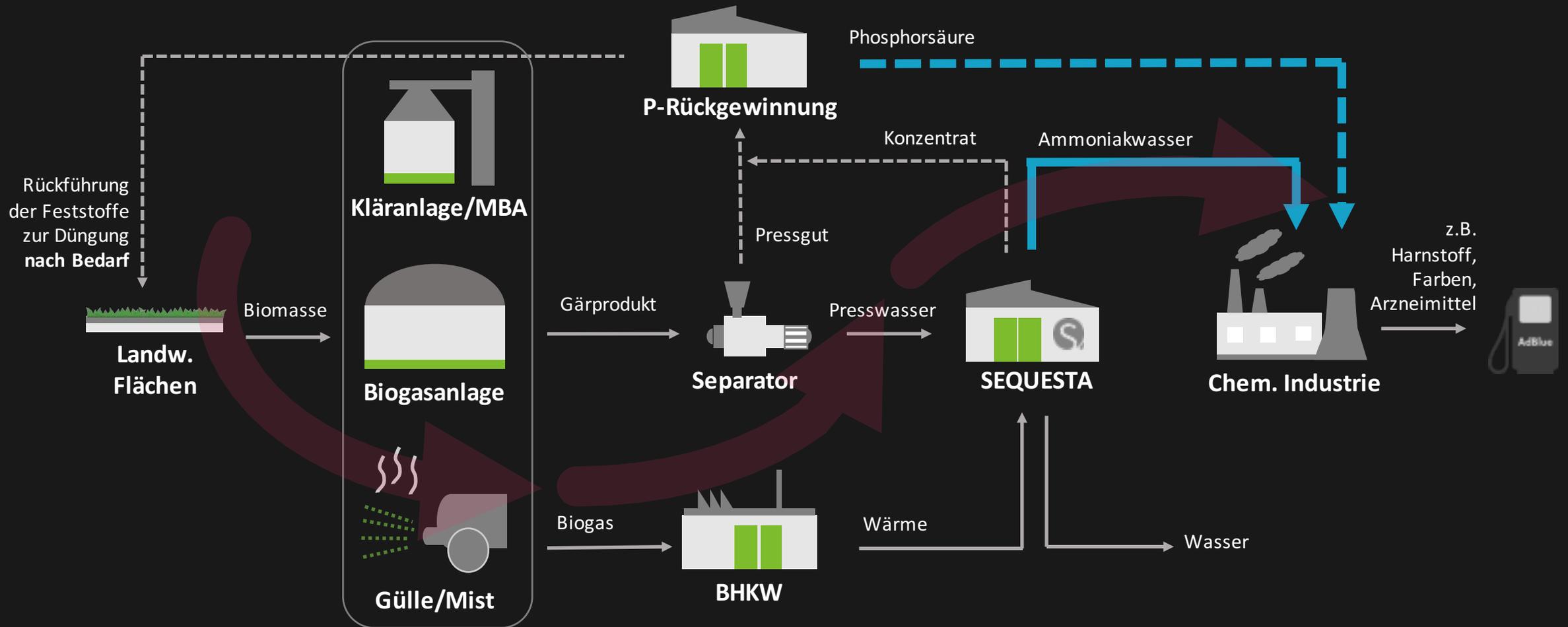
Leitung Vertrieb,
Public Relations



sequesta

Backup-Folien

VERFAHRENSSCHEMA



Pitch Deck 5

skando energie



für den
Kunden



für das
Klima



für die
Umwelt



für die
Zukunft



*“Jede nicht verbrauchte kWh
ist die beste kWh.”*

*“Jede nicht verbrauchte kWh
ist die beste kWh.“*

Die fairste und transparenteste
Energieoptimierung in Deutschland.

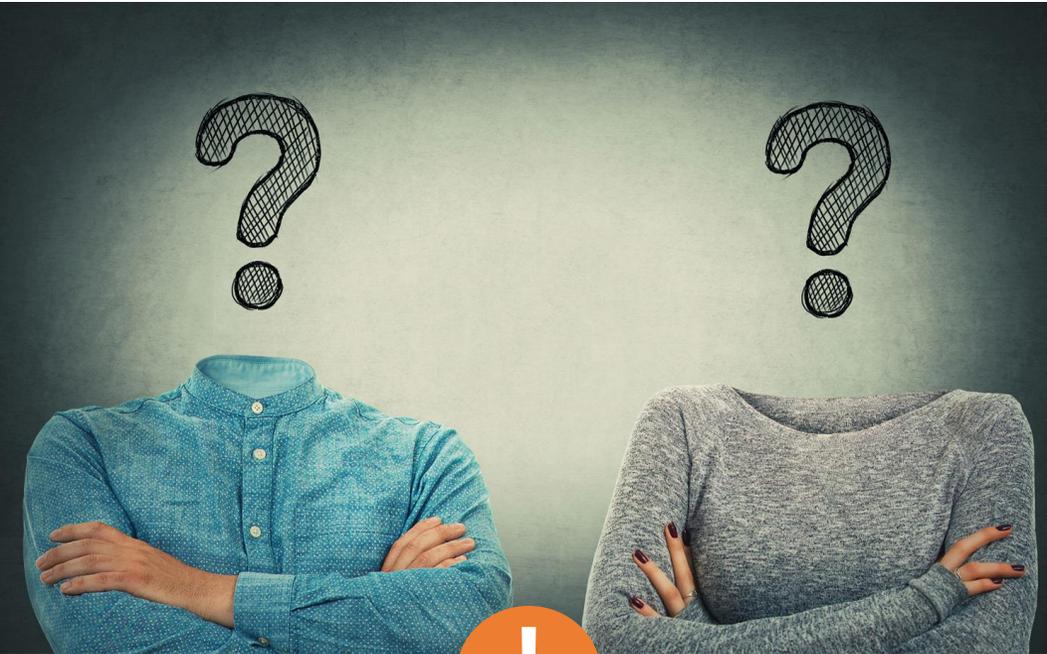


Gebündelte Kompetenzen ermöglichen sinnvolle
und schonende Nutzung von Ressourcen, individuell
abgestimmt auf den Standort und Kundenwunsch.



PROBLEM

*“Jede nicht verbrauchte kWh
ist die beste kWh.“*



„Sie haben das Problem vielleicht schon erkannt, aber der Großteil der Gesellschaft lebt, als ob es kein Morgen gäbe. So können wir mit Energie, Umwelt und Klima nicht weitermachen.“

Wie anfangen, bei der Fülle an Themen?

- > E-Mobilität
- > Energetische Prozessoptimierung
- > Energie-Bedarfsermittlung
- > Prüfung von Fördermöglichkeiten
- > CO² neutraler Energie-Einkauf
- > Einbau von erneuerbaren Energie-Anlagen

LÖSUNG

*“Jede nicht verbrauchte kWh
ist die beste kWh.“*

Ganz einfach **skando energie**
bestellen – alle Lösungen
aus einer Hand.

Fair und transparent:
keine Ersparnis = keine Kosten

skando energie ist prozentual an
der Kundenersparnis beteiligt.



KUND*INNEN

*“Jede nicht verbrauchte kWh
ist die beste kWh.“*



Bekannte Probleme in der Energiewirtschaft:

- interne Fehlbesetzung (fehlende fachliche Qualifikation)
- falscher Investitionsansatz in Energiethemen
- unterschätztes Schulungspotential der MA/-innen in Umwelt und Energie



Gewerbe

REGIONALE + deutschlandweite Prüfung:

- energetische Prozessoptimierung
- politische / aktuelle / rechtliche Energiethemen
- Fördergelder
- Steuerrückerstattung
- Einkaufsoptimierung



Industrie

REGIONALE + deutschlandweite Prüfung:

- energetische Prozessoptimierung
- politische / aktuelle / rechtliche Energiethemen
- Fördergelder
- Steuerrückerstattung
- Einkaufsoptimierung



Privat

REGIONALE + deutschlandweite Prüfung:

- Energieberatung privat
- Vertragsprüfung
- Förderungen
- E-Mobilität

NUTZEN

*“Jede nicht verbrauchte kWh
ist die beste kWh.“*



kostenlose
Erstberatung



fundierte Analyse



Maßnahmen-
katalog



Fördergelder,
politische
Entwicklungen



Schonung Klima,
Umwelt,
Geldbeutel

abgestimmte
Projekte und
Handlungsabläufe

offene und
kundenfreundliche
Betreuung

detaillierte
Durchsprache

kein Aufwand für
den Kunden, alle
Vorteile werden
weitergegeben

Kunde zahlt erst,
nachdem er
seine Ersparnis
erzielt hat



*“Jede nicht verbrauchte kWh
ist die beste kWh.“*

Bei **skando energie** werden
zwei Vergütungsmodelle angeboten:

1

einmalige
Einnahmen

- z. B. bei Projektaufträgen
- in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße
- Unterstützung zur Realisierung kurzfristiger Unternehmensziele

2

fortlaufende
Einnahmen

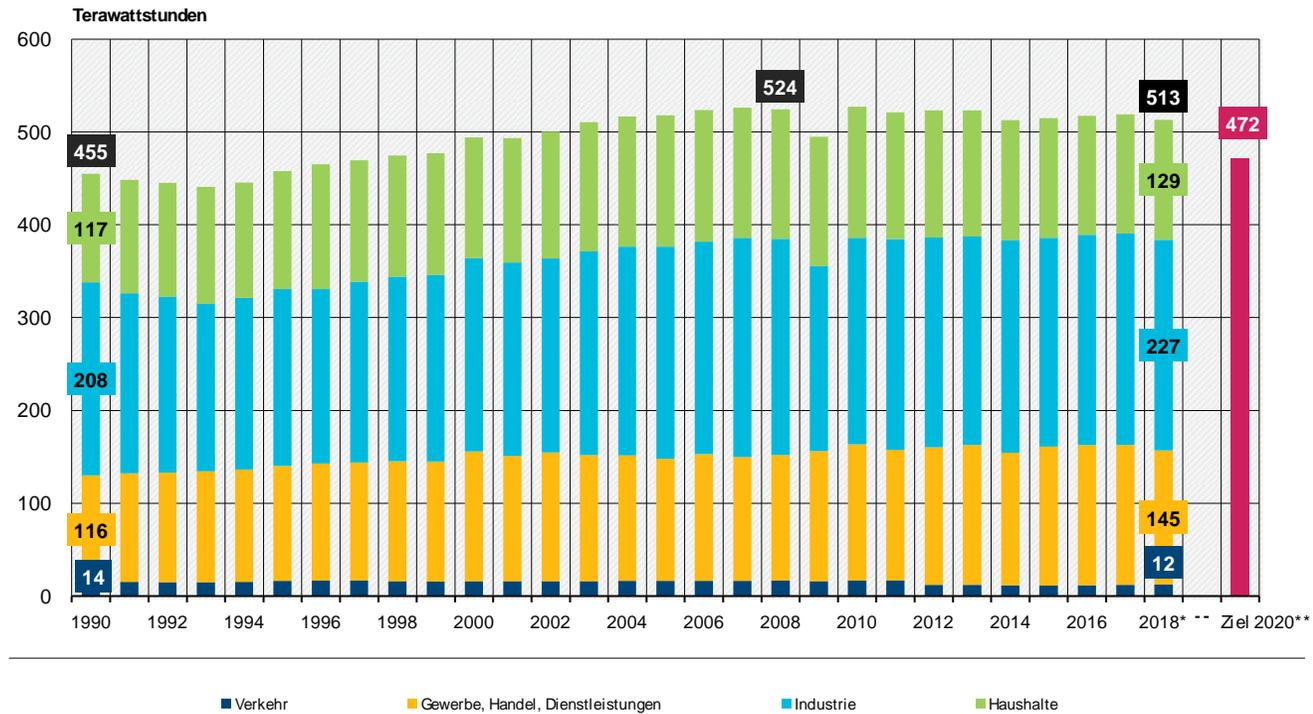
- All-Inclusive Energie-Betreuung (Monats-, Quartals- oder Jahresverträge)
- Unterstützung zur Realisierung langfristiger Unternehmensziele

- ✓ Kostenlose Erstberatung für alle potentiellen Neukunden von **skando energie**
- ✓ Fair und transparent: keine Ersparnis = keine Kosten



ENERGIE wird IMMER benötigt !

Entwicklung des Stromverbrauchs nach Sektoren



- über 40 Mio. Kunden in Deutschland (Zählpunkte)
- Stromverbrauch in Deutschland über 500 TWh/a; Hannover 8 TWh/a
- Ziel ist, die politischen Vorgaben der CO²-Ziele 2030/2050 zu erfüllen
- aktive Unterstützung vom Staat bzw. der Politik

* vorläufige Angaben; Angaben inklusive Export

** Energiekonzept der Bundesregierung 2010: Senkung des Stromverbrauchs um 10 % gegenüber 2008

Quelle: Umweltbundesamt auf Basis AG Energiebilanzen: Auswertungstabellen zur Energiebilanz der Bundesrepublik Deutschland 1990 bis 2018, Stand 10/2019



*“Jede nicht verbrauchte kWh
ist die beste kWh.“*

Mitbewerber

Energieversorgungsunternehmen



Fachfirmen für Anlagenbau

Energieberater

Warum skando energie?

- ✓ jahrelange Expertise in der Energiewirtschaft
- ✓ flexible und schnelle Umsetzung von Lösungen
- ✓ fair und transparent: keine Ersparnis = keine Kosten
- ✓ breit gestreutes Netzwerk in der Energiewirtschaft



**Geplanter Umsatz
2021 = 100.000 Euro**



*“Jede nicht verbrauchte kWh
ist die beste kWh.“*

Bei **skando energie** wählt der Kunde nur das,
was er wirklich will.  **Baukastensystem**

zeitloses Bestellprinzip

schnelle und modulare
Erweiterbarkeit der
Leistungen

automatisierter
E-Mailversand zu
aktuellen Themen der
Energiewirtschaft

- ✓ Fortlaufende Energiekostenoptimierung
- ✓ Energieeinsparung = Kosteneinsparung

MARKTDURCHDRINGUNGSSTRATEGIE

*“Jede nicht verbrauchte kWh
ist die beste kWh.“*



1

Online-Präsenz auf skando-energie.de
und auf Google My Business

2

Partnerkooperationen mit Dienstleistern für
erneuerbarer Energie-Anlagenbau und Stadtwerke

3

Unterstützung von lokalen und regionalen
Jugendsparten in Sportvereinen (Trikots, Bälle, etc.)

4

Offline-Präsenz (Messeauftritte, IHK Vorträge,
Autowerbung, Fachzeitschriften, Merchandise-Artikel)



ROADMAP

*“Jede nicht verbrauchte kWh
ist die beste kWh.“*



- ✓ kontinuierlicher Kundenaufbau
- ✓ organisches Unternehmenswachstum
- ✓ Ausbau des Produktportfolios

08/2020 bis dato

Fortlaufende Weiterqualifikation (DIN konform 50001/14001 + Energieaudit)

05/2020

Gründung
skando energie

08-10/2020

Homepage und
Merchandising

10/2020

Neufirmierung
skando energie

12/2020

Markeneintra-
gung DPMAregister

04/2021

Aufbau
Kundenstamm

01/2022

Einstellung
erster Mitarbeiter

03/2022

Messestand
E-World

FINANZIERUNG

“Jede nicht verbrauchte kWh
ist die beste kWh.“



✓ Mikrostarterkredit in Höhe von 25k von der NBank für den
Aufbau einer Energiemanagement-Software + Hardware

→ „Proof of Concept“ für Kundengenerierung



Energiemanagement-Software



Hardware

Minimale Fixkosten → Der Kunde spart, skando energie partizipiert.

GRÜNDER

*“Jede nicht verbrauchte kWh
ist die beste kWh.“*



Stefan Schmidt-Kolberg
Inhaber und operative Leitung

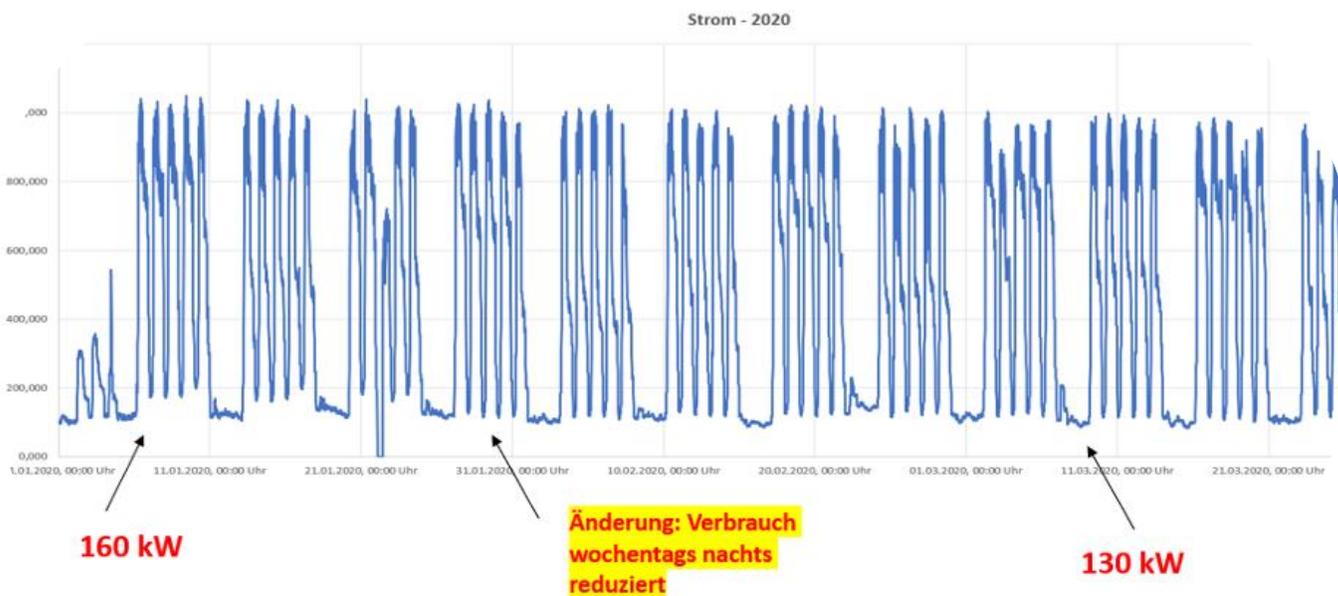


Sales
&
Kundensupport

Projektmanagement
&
Controlling



Wir haben alles im Blick ...



... und schonen dabei Ressourcen:
Personal-, Zeit- und Geldersparnis

- energetisch perfekt eingestellter Prozess
- 24/7 Controlling
- automatisierter E-Mailversand an Kunden bei Verbrauchsveränderung
- monatliche Forecast Rechnungsstellung
- wöchentliche Analyseberichte



skando energie
Inhaber: Stefan Schmidt-Kolberg
Einzelkaufmännisches Unternehmen
Statusweg 21
D-30419 Hannover

+49 (0)162 5907576
schmidt-kolberg@skando-energie.de

www.skando-energie.de