

# Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

Firmenname	Bluetector
Profil-Nr.	S-0944
Tätigkeitsfelder	Agriculture, WaterTech, BioTech, CleanTech
Grundidee / Thema	Wir haben eine rein biologische Güllebehandlung entwickelt, bei der die Gülle einfach in Wasser umgewandelt wird. Das aufbereitete Wasser eignet sich ideal für die Bewässerung. Landwirte erzielen damit hohe Kosteneinsparungen für Transportkosten.
USP / Alleinstellungsmerkmal	Wir haben 2 USP: 1. Wir haben einen neuen Prozess entwickelt (Patent angemeldet), der ohne Chemikalien funktioniert. 2. Wir haben einen eigenen Bakterien Mix (Patent-Anmeldung für Bioaugmentation), der das ganze überhaupt möglich macht.

#### Geschäftsidee

descriatisface	
Erkanntes Problem	In begrenzten Mengen ist Gülle ein wertvoller Dünger. Allerdings gibt es heute viel zu viel Gülle, das sich in hohen Nitraten im Grundwasser manifestiert. Nitrate können im Körper zu Nitrosaminen umgewandelt werden, die stark cancerogen sind.
Problemlösung	Wir haben durch eine neuartige Kombination von Technologien aus der Abwasserbehandlung, zusammen mit unserer Bioaugmentation, einen Bioreaktor erschaffen, der Gülle ganz einfach in Wasser umwandelt. Unser Verfahren benötigt keine Chemikalien.
Geschäftsmodell	<ol> <li>Verkauf unserer Container-basierten Anlagen an die Kunden (Viehzuchtbetriebe und Biogasanlagen): Verkaufspreis ca. EUR 470'000, Brutto-Marge ca. EUR 170'000.</li> <li>Wartungsvertrag (regelmässige Lieferung der Bioaugmentation): EUR 50'000 pa.</li> </ol>
Strategie	Kostengünstige Herstellung der Containeranlagen, effiziente Installation beim Kunden. Durch relativ günstige Preise schnelle Marktpenetration, wodurch Bluetector zum Standard für Güllebehandlung weltweit werden soll.
Pitchdeck vorhanden	Ja

## Kapital

Kapitalbedarf	500.000 €
Kapital von Investor eingebracht?	Ja
HTGF? INVEST? PRESEED? andere?	-

#### Markt

Marktvolumen	55.000.000.000 €
Proof of Market	vorhanden
Umsatz letzte 2 Jahre	500.000€

Anz. zahlende Kunden bislang	3
Erw. Umsatz in 4 Jahren	27.000.000 €
Wettbewerb	2 direkte Wettbewerber für Biologische Güllebehandlung, beide in Belgien: Trevi und Bio Armor. Beide je ca. 100 Installationen. Die ersten Kunden von Bluetector in Deutschland haben bewusst den Neuling Bluetector gewählt, weil günstiger und besser.
Vertriebswege / Art Marketing	Wir sind dabei, ein Vertriebsnetzwerk in Deutschland mit Vertriebsmitarbeitern und -partnern aufzubauen. Parallel dazu führen wir Partnerverhandlungen in USA/Kanada, Südamerika, und China.

## Leistungserstellung

Proof of Concept ?	erbracht
Arbeit am Vorhaben seit	01.02.2018
Zukünftige Milestones	Die ersten beiden Anlagen bei Kunden in Deutschland wurden 2020 installiert und erfolgreich in Betrieb genommen. Ab 6 Anlagen pro Jahr ist Bluetector profitabel. Europa derzeit belastet durch Schweinepest, aber international steigen die Anfragen.

Control	ling
---------	------

Controlling	
Controlling intern vorhanden?	Ja
Ergebnisplanung vorhanden?	Ja
Liquiditätsplanung vorhanden?	Ja
SWOT vorhanden?	Ja
Kostenblöcke	Größter Kostenblock ist Personal, wird momentan aber auf Minimum gehalten. Die Hauptausgaben sind jetzt geplant für Aufbau Vertriebsnetzwerk. Andere Kosten fallen erst an, wenn weitere Anlagen produziert werden.
Erwart. Gewinn in 4 Jahren	31.000.000 €

## Zusätzliche Informationen

Gründungsmotivation	Wir haben erkannt, dass unsere Bioaugmentation das Potential hat, die Landwirtschaft und die Abwasserbehandlung weltweit positiv zu verändern. Wir wollen wirtschaftlichen Erfolg, und gleichzeitig starken
	positiven Impact für die Umwelt.
Kurzbeschr. des Gründerteams	Gründer / CEO: Serial Entrepreneur in Abwasser; kann neue Technologien zur Marktreife entwickeln und verkaufen. Cheftechniker: 30 Jahre Erfahrung mit Projektentwicklung, Bauüberwachung und Inbetriebnahme von technischen Großanlagen.