

Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

| Firmenname | edon - electronic donations |
|------------------------------|--|
| Profil-Nr. | S-1021 |
| Tätigkeitsfelder | Sustainability, eCommerce, FinTech, IT |
| Grundidee / Thema | Beim Online Shopping aufrunden und für ein Hilfsprojekt spenden: Egal ob Coronahilfe oder Klimaschutz - du hast die Wahl. Mit GiveGreen kannst du CO2-neutral versenden, Bäume pflanzen und den CO2-Fußabdruck deiner Produkte neutralisieren. |
| USP / Alleinstellungsmerkmal | Durch die Integration der Spendenoption direkt in den Checkout fungiert jeder einzelne Checkout gleichzeitig als Werbeträger für das Unternehmensengagement und als Spendenoption für die Käufer. |

Geschäftsidee

| O CO CITATION A C C | |
|---------------------|---|
| Erkanntes Problem | Während ihrer Arbeit für Wohltätigkeitsorganisationen stellten Sarah und Julia fest, dass NGOs in Sachen Digitalisierung noch einen weiten Weg vor sich haben. Aber auch Online Shops sind oft dabei, mit ihren Kunden Nachhaltigkeit umzusetzen. |
| Problemlösung | Mit unserem Plugin im Checkout bei Einkaufen online aufrunden, Bäume pflanzen oder CO2 für die gekauften Produkte ausgleichen. Ein einfacher Anfang für alle Seiten. |
| Geschäftsmodell | Unser Bezahlmodell ist provisionsbasiert. Für jede verarbeitete Zahlung berechnen wir unseren Nonprofit Partnern 15% Gebühr. Wahlweise kann ein Online Shop die Gebühr übernehmen und damit werben. |
| Strategie | Die Menschen werden in der Kaufsituation angesprochen und das positive Gefühl, etwas gekauft zu haben, wird hier verstärkt. "Etwas Gutes tun" erscheint nicht als zusätzlicher Aufwand, sondern als positive Ergänzung zum Kauf. |
| Pitchdeck vorhanden | Ja |

Kapital

| Kapitalbedarf | 300.000€ |
|-----------------------------------|--------------------|
| Kapital von Investor eingebracht? | - |
| HTGF? INVEST? PRESEED? andere? | INVEST förderfähig |

Markt

| Marktvolumen | 4.400.000.000€ |
|------------------------------|---|
| Proof of Market | Erbracht |
| Umsatz letzte 2 Jahre | ca. 2.500€ |
| Anz. zahlende Kunden bislang | 12 |
| Erw. Umsatz in 4 Jahren | 3.000.000€ |
| Wettbewerb | betterplace.org (wollen Partner, nicht Konkurrenten sein) |

| | bildungsspender.de (verlangt, dass Nutzer vor dem Einkauf ihre Website besuchen) tip-me.org (konzentriert sich auf die Produktionsbedingungen im E-Commerce) |
|-------------------------------|---|
| Vertriebswege / Art Marketing | LinkedIn: In einem Monat 15 Kontakte zu CEOs, COOs, MDs usw. und 16 Sustainability Beauftragten von Top 100 Online Shops generiert. Vier Erstgespräche bereits erfolgt, drei für Februar ausgemacht. Außerdem Speakerin NEXUS-Messe im Februar. |

Leistungserstellung

| Proof of Concept ? | Erbracht |
|-------------------------|--|
| Arbeit am Vorhaben seit | 01.01.2019 |
| Zukünftige Milestones | Closing Vertrag mit Top 100 Online Shop |
| | Teamerweitrung auf 10 Personen |
| | Für jedes SDG der UN 3 Projekte anbieten |
| | Seed-Runde abschließen |

| Controlling | |
|-------------------------------|--------------------|
| Controlling intern vorhanden? | Ja |
| Ergebnisplanung vorhanden? | - |
| Liquiditätsplanung vorhanden? | Ja |
| SWOT vorhanden? | - |
| Kostenblöcke | Personal |
| | Miete |
| | Werbekosten |
| | Plugin Entwicklung |
| Erwart. Gewinn in 4 Jahren | 1.600.000€ |

Zusätzliche Informationen

| Gründungsmotivation | Wir wollen Gutestun einfach machen. Online, im Alltag, für jede*n. Unsere Vision ist es, dass Nachhaltigkeit beim Einkaufen auch online selbstverständlich wird. |
|------------------------------|--|
| Kurzbeschr. des Gründerteams | Julia - CEO & Marketing, Sarah - COO & Nonprofits, Finn - CIO und Developer, Johannes - Developer, Alexander - Partner und Investor |