

Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

Firmenname	become.1 GmbH
Profil-Nr.	S-1108
Tätigkeitsfelder	Human Ressource, SaaS, KI, LawTech
Grundidee / Thema	Wir machen Benefits einfach - Mit unserer All-in-One Benefits Plattform ermöglichen wir minimalen Aufwand für Arbeitgeber bei maximaler Flexibilität für Arbeitnehmer (Sachbezüge, Essenszuschüsse, BGM, Internet, KiTa, Mobilität, u.v.m.).
USP / Alleinstellungsmerkmal	1. become.1 Flex: 6 Mitarbeiter-Benefits bzw. Steuerbegünstigungen in einer Lösung. 2. become.1 Lifestyle: Markteintrittsbarriere durch breites regionales Partnernetzwerk. 3. Schnittstellen zu führenden Lohnbuchhaltungs- & HRM-Systemen.

Geschäftsidee

Erkanntes Problem	Die Bereitschaft Benefits zur Verfügung zu stellen ist in Deutschland gegeben, aber der Verwaltungsaufwand in Form von Steuer-Knowhow, der Verwaltung vieler Einzellösungen und v.a. in der Abwicklung der Lohnbuchhaltung stellt eine große Hürde dar.
Problemlösung	Mit unserem Produkt können Benefits vom Arbeitgeber einfach verwaltet, steuerlich korrekt abgebildet und sauber in die Lohnbuchhaltung überführt werden. Arbeitnehmer haben dabei maximale Flexibilität und individuelle Entscheidung über ihr Budget.
Geschäftsmodell	Wir setzen auf ein klassisches SaaS Model, bei dem monatlich pro Lizenz eine Softwaregebühr anfällt. Zusätzlich können im Lifestyle Modul und bei den Partnerangeboten Umsätze über Provisionen sowie Breakage Erlöse erzielt werden.
Strategie	Unser Produkt tritt als ganzheitlicher Benefits Anbieter auf und bietet somit für jeden Arbeitnehmer und jede Unternehmensgröße passende Lösungen.
Pitchdeck vorhanden	Ja

Kapital

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

Markt

Marktvolumen	-
Proof of Market	Erbracht
Umsatz letzte 2 Jahre	58.000 €
Anz. zahlende Kunden bislang	22
Erw. Umsatz in 4 Jahren	5.700.000 €

StartersCapital c/o DNC GmbH

www.starterscapital.de hello@starterscapital.de +49 - 621 – 40147611

PALATINA und StartersCapital haften nicht für die Richtigkeit der hier dargestellten Aussagen.

Wettbewerb	Vereinzelte Inselanbieter (Essenzzuschuss, Gesundheitsbenefits) , die keinen ganzheitlichen Ansatz verfolgen. Belonio einziger ganzheitlicher Anbieter, aber nicht so flexibel wie become.1
Vertriebswege / Art Marketing	Direktvertrieb (Kaltakquise) Vertriebspartner Multiplikatoren (Steuerberater, Personalberater) Social Media (Automatisierungen über LinkedIn) Automatisierte E-Mail Kampagnen

Leistungserstellung

Proof of Concept ?	Erbracht
Arbeit am Vorhaben seit	-
Zukünftige Milestones	Q4 21 KI, White Labeling, UX Q1 2022: Spanien Expansion, Offizielle DATEV Schnittstellen Q2 2022: A & CH Expansion 2.HJ 2022: Vertikalisierung (Reisekosten, Spesen) Expansion

Controlling

Controlling intern vorhanden?	Nein
Ergebnisplanung vorhanden?	Ja
Liquiditätsplanung vorhanden?	Ja
SWOT vorhanden?	Nein
Kostenblöcke	- Personal (Vertrieb, Marketing, IT) - Marketing - Sonstiges (Miete, Reisekosten, Stb., Software-Tools)
Erwart. Gewinn in 4 Jahren (gesamt)	-112.000 €

Zusätzliche Informationen

Gründungsmotivation	Wir machen Benefits einfach und wollen jedem Unternehmen die Möglichkeit geben, ihren Arbeitnehmern ohne großen Aufwand neben dem monetären Teil des Gehalts auch Benefits zur Verfügung zu stellen, um Gehalt vielseitiger und effizienter zu gestalten.
Kurzbeschr. des Gründerteams	Friedrich: Steuern & Sales (Studium & PwC) David: Sales & Marketing (Studium & Salesforce & SAP) Falko: Finance (Studium & PE & Bank) Daniel: IT (Studium & TeamViewer & Frauenhofer & Freiberufler) Andreas: IT (Studium & Deutsche Bahn & Freiberufler)