

## Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

Firmenname	Constreo Systems UG
Profil-Nr.	S-1093
Tätigkeitsfelder	Constructrion, Applikationssoftware
Grundidee / Thema	Unsere digitale Baustellenverwaltung sichert die Profitabilität deutscher Baustellen durch eine optimale Baustellendokumentation und Nachkalkulation.
USP / Alleinstellungsmerkmal	Wir ermöglichen eine intelligente und systematische Nachkalkulation auch für kleine und mittelständische Bauunternehmen.

### Geschäftsidee

Erkanntes Problem	Wenn Informationen während der Bauausführung (wie etwa Bautagebücher) nicht effizient erfasst und verknüpft sind, entstehen Informationslücken. Dadurch werden diverse Entscheidungen und speziell die Kostenüberwachung massiv erschwert.
Problemlösung	Mit unserer digitalen Baustellenverwaltung können alle Daten zentral erfasst und aufbereitet werden. Berichte und Auswertungen finden automatisch statt. Nur so ist ein wirklich datengetriebenes Management möglich.
Geschäftsmodell	Das System wird über ein Abonnement-Modell online vertrieben, dessen Preis sich nach der Anzahl der Mitarbeiter richtet.
Strategie	Wir beginnen mit der Zielgruppe der kleinen und mittelständischen Hoch- und Tiefbauunternehmer, die wir größtenteils automatisiert erreichen wollen. Von da wollen wir zuerst die Branche und danach den Funktionsumfang ausbauen.
Pitchdeck vorhanden	Ja

### Kapital

Kapitalbedarf	250.000 €
Kapital von Investor eingebracht?	Nein
HTGF? INVEST? PRESEED? andere?	INVEST-förderfähig, mit HTGF in Kontakt

### Markt

Marktvolumen	180.000.000 €
Proof of Market	erbracht
Umsatz letzte 2 Jahre	18.000€
Anz. zahlende Kunden bislang	4
Erw. Umsatz in 4 Jahren	2.500.000 €
Wettbewerb	Breites Feld an Wettbewerbern, die sich digitaler Baudokumentation widmen. Aktueller Platzhirsch ist 123erfasst (2018 aufgekauft von Großkonzern Nevaris), welcher jedoch zu komplex für viele Unternehmen ist und größere Unternehmen im Fokus hat.

Vertriebswege / Art Marketing	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nutzung von Multiplikatoren wie Innungen, Bauverbänden und Wirtschaftsprüfern</li> <li>- Nutzung von Branchenkanälen wie Messen und digitalen Events</li> <li>- Performance Marketing mit teils persönlichem Follow-Up</li> <li>- Direkte Ansprache der Entscheider durch breites Social-Media-Marketing</li> <li>- Content Marketing mit Fokus auf kleinere Firmen</li> <li>- Spezielle Ansprache der jüngeren Generation in der Branche</li> </ul>
-------------------------------	---

#### Leistungserstellung

Proof of Concept ?	erbracht
Arbeit am Vorhaben seit	01.01.2020
Zukünftige Milestones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 3.000 aktive Nutzer bis Ende 2022</li> <li>- Erste Internationalisierung in 2023</li> <li>- Break-Even in 2024</li> </ul>

#### Controlling

Controlling intern vorhanden?	Ja
Ergebnisplanung vorhanden?	-
Liquiditätsplanung vorhanden?	Ja
SWOT vorhanden?	Ja
Kostenblöcke	Geordnet nach Größe (abs.): Personalaufwand, Marketing, Werbe-/Reisekosten, IT-Infrastruktur, Büro
Erwart. Gewinn in 4 Jahren (gesamt)	260.000€

#### Zusätzliche Informationen

Gründungsmotivation	Wir haben selbst die Probleme vor Ort auf Baustellen gesehen und die Zeit, die wegen papierbasierter Dokumentation und lückenhaften Informationen verschwendet wird.
Kurzbeschr. des Gründerteams	Drei junge Gründer mit fachlich diversem Hintergrund (Bauing., Wirtschaftsing., Informatik) sowie je 2-3 Jahren vorheriger Erfahrung in der Startup-Szene.