

Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

Firmenname	IT Hubby / Online vor Ort
Profil-Nr.	S-1058
Tätigkeitsfelder	Food, Logistics, eCommerce , IT
Grundidee / Thema	last mile delivery/Lieferservice ohne Fixkosten/B2B Model Lieferservice für den stationären Einzelhandel mit lokalen Lieferpartnern. Der Einzelhändler erstellt Lieferaufträge über die Software, die die Zustellung wird organisiert und überwacht.
USP / Alleinstellungsmerkmal	Standardisierter Zustellprozess für LEH/Datenbank mit lokalen Lieferpartnern/Software automatisiert Vermittlung der Aufträge, Koordinierung und Kontrolle der Zustellung/flexible Zustellung ohne Fixkosten/Einhaltung d. Kühlkette

Geschäftsidee

Erkanntes Problem	Die Lebensmittellieferung gibt es entweder nur in Ballungsgebieten oder als Paket, das mehrere Tage unterwegs ist. Eine schnelle Lebensmittelversorgung von stationärem Einzelhandel gibt es nicht.
Problemlösung	Auslieferung aus Markt ohne Fixkosten. Die Organisation und Kontrolle der Zustellung wird digitalisiert und dokumentiert. Die Kühlkette wird bei der Auslieferung eingehalten und es werden umweltfreundliche Mehrwegkühltaschen eingesetzt.
Geschäftsmodell	Unsere Leistung wird dem Einzelhändler in Rechnung gestellt. Pro Lieferung werden 8,90 € netto bei einem Liefereinzugsgebiet von 10 km berechnet. Von den 8,90 € werden 6,50 € für eine erfolgreiche Zustellung an den Lieferpartner bezahlt.
Strategie	Akquise alle Lebensmitteleinzelhändler nach Priorität. Zu erst alle, die bereits einen Online-Shop haben, wie Rewe, Mixmarkt, Netto und Globus usw. Lieferpartner werden Social-Media und Portale wie Promotionbasis angesprochen.
Pitchdeck vorhanden	Ja

Kapital

Kapitalbedarf	500.000 €
Kapital von Investor eingebracht?	Nein
HTGF? INVEST? PRESEED? andere?	INVEST-Förderprogramm bei BMWi / BAFA beantragt In Kontakt mit Hightech Gründerfonds

Markt

Marktvolumen	45.000.000 €
Proof of Market	Erbracht
Umsatz letzte 2 Jahre	2000 €
Anz. zahlende Kunden bislang	4
Erw. Umsatz in 4 Jahren	44.000.000

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	Direkt: tiramizoo Indirekt: Picnic, Gorillas, Amazon Fresh
Vertriebswege / Art Marketing	Direkt Ansprache der Märkte. Aufgrund von Covid19, telefonisch und per Online-Meeting. Vor Ort nur nach Termin.

Leistungserstellung

Proof of Concept ?	Erbracht
Arbeit am Vorhaben seit	01.01.2020
Zukünftige Milestones	Ende 2021 planen wir für 100 Märkte auszuliefern. Dabei streben wir bis Ende 2021 eine Kooperation mit REWE, Netto, MixMarkt, Nahkauf und Globus an. Die Datenbank mit Lieferpartnern soll bis Ende des Jahres auf 3.000 Lieferpartner wachsen.

Controlling

Controlling intern vorhanden?	Nein
Ergebnisplanung vorhanden?	Ja
Liquiditätsplanung vorhanden?	Ja
SWOT vorhanden?	Nein
Kostenblöcke	Personal, Miete, Marketing, Equipment
Erwart. Gewinn in 4 Jahren	/

Zusätzliche Informationen

Gründungsmotivation	Im stationären Einzelhandel (Lebensmittel) gegen Online-Giganten wie Amazon und Ebay wettbewerbsfähiger
Kurzbeschr. des Gründerteams	4 Gründer: Bachelor of Arts (Studiengang Handel, DHBW Mannheim) Ideengeber/Mathematiker-Software-Programmierer, IT-Erfahrung/Führungsposition im Einzelhandel, Vertrieb/ Studium der Angewandten Mathematik und Computer Science, IT-Genie