

Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

Firmenname	yasAI UG (haftungsbeschränkt)
Profil-Nr.	S-1172
Tätigkeitsfelder	KI, Applikationssoftware, IT, Mechanical Engineering
Grundidee / Thema	Wir entwickeln eine Software zum automatisierten Erstellen und Anwenden von KI-Systemen für Ingenieure. Die Software erfordert kein Programmieren und keine Vorkenntnisse und bietet den Anwendern so einen effizienten Zugang zu künstlicher Intelligenz.
USP / Alleinstellungsmerkmal	Es gibt ansonsten keine Software, die den gesamten Prozess der KI-Erstellung und Anwendung integriert und für Ingenieure verständlich macht. Zudem verbindet die Software einen strikten No-Code Ansatz mit einem Fokus auf Benutzerfreundlichkeit.

Geschäftsidee

Erkanntes Problem	Systeme für künstliche Intelligenz beschränken sich entweder auf sehr konkrete Anwendungsfälle oder müssen direkt programmiert werden und erfordern viel Fachwissen. Zudem erfolgt die Datenvorbereitung manuell und ist sehr aufwändig.
Problemlösung	Durch den Fokus auf das Ingenieurwesen lassen sich viele Probleme, wie die Datenvorbereitung automatisieren. Zudem können so Prozesse, die KI-Fachwissen erfordern von Ingenieuren durchgeführt werden, da diese selbst ihre Daten am besten kennen.
Geschäftsmodell	Für die Software werden verschiedene Arten Jahreslizenzen mit Support verkauft. Der Vertrieb erfolgt direkt und über Vertriebspartner, die bereits komplementäre Software (wie Simulationssoftware) vertreiben.
Strategie	Entwicklung und Vertrieb konzentrieren sich zunächst auf den Bereich der Strömungsmechanik, da wir dort bereits vernetzt sind. Die Software ist jedoch so allgemein anwendbar, sodass im Anschluss die nächsten Marktsegmente erschlossen werden.
Pitchdeck vorhanden	Ja

Kapital

Kapitalbedarf	200.000
Kapital von Investor eingebracht?	Nein

HTGF? INVEST? PRESEED? andere?	-
-----------------------------------	---

Markt

Marktvolumen	8.000.000.000
Proof of Market	-
Umsatz letzte 2 Jahre	-
Anz. zahlende Kunden bislang	-
Erw. Umsatz in 4 Jahren	900.000
Wettbewerb	Es gibt keine direkte Konkurrenz. Es gibt für sehr einfache oder ganz bestimmte Anwendungsfälle Substitue, in Form von hochspezialisierter Anwendersoftware.
Vertriebswege / Art Marketing	Der Vertrieb von Jahreslizenzen erfolgt zum einen direkt durch uns und zum Anderen über Vertriebspartner, die bereits komplementäre Tools, wie Simulationssoftware vertreiben. Werbung erfolgt hauptsächlich zielgerichtet über Fachmessen und Vertriebspartner. Als wirksamste Mittel haben wir Whitepaper, Demoversionen und Vorführungen der Software.

Leistungserstellung

Proof of Concept ?	erbracht
Arbeit am Vorhaben seit	01.05.2019
Zukünftige Milestones	Wir haben inzwischen ein marktreifes Produkt für unsere Pilotkunden. Der nächste Milestone ist der allgemeine Verkaufsstart mit Beginn der zugehörigen Marketingmaßnahmen.

Controlling

Controlling intern vorhanden?	
Ergebnisplanung vorhanden?	Ja
Liquiditätsplanung vorhanden?	Ja
SWOT vorhanden?	Ja
Kostenblöcke	Der größte Kostenblock sind die Personalkosten, gefolgt von den Kosten für Marketingmaßnahmen (v.a. Agentur- und Messekosten). Weitere kleinere Kostenblöcke sind Kosten für Schutzrechte, sowie für Bürokosten und Entwicklertools.
Erwart. Gewinn in 4 Jahren (gesamt)	1.650.000

Zusätzliche Informationen

Gründungsmotivation	Zum einen motiviert uns die Begeisterung an der unternehmerischen Tätigkeit. Zum anderen sind wir
---------------------	---

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.

	leidenschaftliche Softwareentwickler und erleben mit Freude die Realisierung unserer Vision von zugänglicher KI.
Kurzbeschr. des Gründerteams	Das Team ist äußerst interdisziplinär aufgestellt und besteht aus studierten Ingenieuren, Softwareentwicklern und Betriebswirten, mit Erfahrung in der Entwicklung und dem Vertrieb technischer Software.