

## Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

Firmenname	cabuu GmbH
Profil-Nr.	S-1054
Tätigkeitsfelder	Education, IT, KI
Grundidee / Thema	Interaktives Faktenlernen (Vokabeln, geografische Daten, anatomische Begriffe, ingenieurwissenschaftliche Terminologie, etc.) mit einer mobile App - die effizienteste, flexibelste und motivierendste Methode, Fakten zu Lernen.
USP / Alleinstellungsmerkmal	Neue interaktive Lernmethode basierend auf Animationen/Grafiken statt Text, aus der Wissenschaft Flexible Auswahl an Lernmaterialien durch Abfotografieren von z.B. Büchern KI-basierte Anpassung an Lernverhalten (individuelle Lerner & Peer-Group)

### Geschäftsidee

Erkanntes Problem	Faktenlernen (Vokabeln, geografische Daten, anatomische Begriffe, ingenieurwissenschaftliche Terminologie, etc.) ist langwierig und mühsam, da bestehende Hilfsmittel nahezu ausschließlich auf dem veralteten Karteikartenlernen basieren.
Problemlösung	Eine neue interaktive Lernmethode, die wissenschaftlich erwiesen wesentlich effizienter ist, als das Lernen mit statischem Text oder Grafiken; umgesetzt in einer mobilen Anwendung über interaktive Animationen für verschiedene Themengebiete.
Geschäftsmodell	B2C Subskriptionsmodell mit Preisstaffelung je nach Themengebiet/Komplexität der Inhalte: 10 EUR/Jahr basic Inhalte (z.B. Geografie); 35 EUR/Jahr advanced (z.B. Vokabellernen); 70 EUR/Jahr premium (z.B. Anatomie)
Strategie	Begeisterung bei Kindern erzeugen mit Animationen; langfristige Bindung durch Cross-selling weiterer Inhalte bei bestehenden Kunden; Etablierung der neuen Lernmethode aus der Wissenschaft mittels PR; Kooperation mit Partner/Verlagen
Pitchdeck vorhanden	Ja

### Kapital

Kapitalbedarf	2.300.000
Kapital von Investor eingebracht?	Ja

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

## Markt

Marktvolumen	780.000.000
Proof of Market	erbracht
Umsatz letzte 2 Jahre	353.000
Anz. zahlende Kunden bislang	7.500
Erw. Umsatz in 4 Jahren	61.000.000
Wettbewerb	Lernplattformen zum Karteikartenlernen (Quizlet, Anki, brainscape,...): große Abdeckung/Flexibilität in der Auswahl, aber User-Content basiert und daher eingeschränkt bzgl. learning experience; Kurse (duolingo, Babbel): umgekehrt
Vertriebswege / Art Marketing	App-Stores von Google und Apple; eigener Online-Shop  Online-Marketing angepasst an Zielgruppe: Kinder/Jugendliche -> youtube, tiktok, instagram; Erwachsene -> instagram/facebook/pinterest

## Leistungserstellung

Proof of Concept ?	Erbracht
Arbeit am Vorhaben seit	26.04.2017
Zukünftige Milestones	Ende 2022: 20.000 Kunden; Umsatz 600 T€ Ende 2023: 65.000 Kunden; Umsatz 2 M€ Anfang 2024: closing Series A für internationales Wachstum/Skalierung

## Controlling

Controlling intern vorhanden?	Nein
Ergebnisplanung vorhanden?	Nein
Liquiditätsplanung vorhanden?	Ja
SWOT vorhanden?	Ja
Kostenblöcke	geplante Kosten 2022/2023 Personal: 580 T€/900 T€ Marketing: 925 T€/1,8 M€ Transaktionsgebühren: 68 T€/400 T€ IT: 43 T€/125 T€
Erwart. Gewinn in 4 Jahren (gesamt)	-5.800.000

## Zusätzliche Informationen

Gründungsmotivation	Mich motiviert die Überzeugung, dass jeder Mensch, jeden Alters, jeder Herkunft, mit oder ohne Behinderung
---------------------	--

	alles schnell und einfach lernen kann - wenn die Inhalte richtig vermittelt werden und die Lernmethode stimmt.
Kurzbeschr. des Gründerteams	Dr. Christian Ebert (CEO; Dipl-Math. & PhD Computerlinguistik), Christopher Dilley (CTO; BA Computerlinguistik), Lea Schumm (CCO; BA Design; daedalic/Studio Fizbin), Daniel Kocherscheidt (beratend; Mit-Gründer & CEO Traventis GmbH u. KOBEMedia)