

# Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

Firmenname	Movebis GmbH
Profil-Nr.	S-1027
Tätigkeitsfelder	Digital Technologies, Green/Smart City, KI, Services
Grundidee / Thema	Vorhersage von Mobilitätsverhalten, abgeleitet aus
	individuellen Bewegungsmustern mit KI.
	Vorausschauende individuelle Zielplanung & Ermittlung von
	passenden Mobilitäts- & Sharing Angeboten einschließlich Ride
	SharingUX ohne lästige Zieleingabe.
USP / Alleinstellungsmerkmal	Bisher ist eine ähnliche Lösung nicht bekannt wie oben
	beschrieben. Die Zusammenarbeit mit KI-Experten der Uni
	Athen gibt uns Zugang zu höchster Kompetenz.

### Geschäftsidee

Erkanntes Problem	Im Alltag geben Menschen nicht das nächste Ziel ein, sie brauchen kein Navi, um zur Oma zu fahren. Somit können keine Mobilitäts- oder Sharingangebote vorab zugeschnitten werden, spezifisch auf diese Fahrt.
Problemlösung	Die KI-Experten der Uni Athen kenne ähnliche Fragestellungen und übertragen ihr Know How auf die Vorhersage des nächsten individuellen Ziels anhand von individuellen Mobilitätsmustern. Mit KI können Muster verfeinert & übertragen werden.
Geschäftsmodell	B2B. Mobilitäts- und Sharinganbieter erhalten eine Schnittstelle in ihrer App. Sie können Angebote spezifischer machen und Auslastung verbessern. Sie zahlen uns eine Onboarding Fee und pro Fahrzeug im Fuhrpark einen monatlichen Betrag.
Strategie	MVP wird vor Sommer 2021 vorgestellt, in Kombination mit einer App ähnlich Chat, die auf die Vorhersage zugreift, zum Nachweis der Funktion. Mit Investment wird KI intensiviert und Vertrieb aufgestellt. Monat8: 1 Kunde, Monat12: 4 Kunden, Monat24 16
Pitchdeck vorhanden	Ja

## Kapital

Kapitalbedarf	400.000€
Kapital von Investor eingebracht?	Nein
HTGF? INVEST? PRESEED? andere?	-

#### Markt

Marktvolumen	∞
Proof of Market	-
Umsatz letzte 2 Jahre	-
Anz. zahlende Kunden bislang	-
Erw. Umsatz in 4 Jahren	25.000.000€

Wettbewerb	Für Verkehrsauslastung gibt es viele KI-Anwendungen, um aus Vergangenheit, kombiniert mit aktuellen Ereignissen, Vorhersagen zu Auslastungen zu machen. Sie nennen sich Prädiktiv. Unser System ist neu. Durch die KI-Spezialisten bleiben wir relevant.
Vertriebswege / Art Marketing	Wir und Vertriebsmitarbeiter besuchen von Sixt über Europcar bis hin zu kleineren Fahrradverleihern und unzähligen e-Scooter Betreibern die Unternehmen und stellen den Service incl. API-Integration vor.

# Leistungserstellung

Proof of Concept ?	-
Arbeit am Vorhaben seit	01.07.2020
Zukünftige Milestones	Mai/Juni Guerilla Launch in Aarhus bei Studenten.
	Präsentationen im BloxHub Kopenhagen. Mit Investment
	Anstellung von Vertrieb und KI-Ausbau mit KI-Partnern
	sowie Cloud und API-Entwicklung. Schließung der GmbH
	oder ApS, wenn vom Investor gewünscht.

Controlling	
Controlling intern vorhanden?	-
Ergebnisplanung vorhanden?	Ja
Liquiditätsplanung vorhanden?	Ja
SWOT vorhanden?	-
Kostenblöcke	30% KI, 25% Cloud & API, 30% Management & Vertrieb,
	Rest Admin
Erwart. Gewinn in 4 Jahren	10.700.000€

### Zusätzliche Informationen

Gründungsmotivation	Wir wollen ein eigenes Produkt erzeugen. Wir haben lange
	an UX-Konzepten für Ride-Sharing gearbeitet und dabei
	ein UX-Konzept gefunden, das für Mobilität als B2B
	geeignet ist. Wir haben investiert und arbeiten am B2B
	MVP für einen Guerilla Launch.
Kurzbeschr. des Gründerteams	CEO, Founder, Wirtschaftsstudium und seit Jahrzehnten
	im Digitalbereich tätig. Marketingspezialist.
	Founder, Bankerin, Innenrevisorin einer
	Genossenschaftsbank, Ehefrau des Projektmanagers.
	Projektmanager Themisi 30 Jahre Erfahrung, auch interntl.