



# FEELY

Einkaufen. Verstehen. Leben.

Die erste Plattform die jeden Supermarkt und Hofladen vereint - mit  
personalisierter Gesundheitsintelligenz für jeden Einkauf.

Confidential Pitch Deck • Januar 2026



**Das Problem**

# Der Lebensmitteleinkauf ist kaputt.

Wir leben im Jahr 2026. Wir können ein Taxi mit einem Klick bestellen, Flüge in Sekunden buchen, Produkte aus der ganzen Welt nach Hause liefern lassen. Aber wenn es um das Grundlegendste geht – unsere Ernährung – stehen wir immer noch ratlos im Supermarkt, lesen kryptische Zutatenlisten und hoffen, dass wir nichts kaufen, was uns schadet.

**Das muss sich ändern.**

 Problem #1

# Fragmentierung

Jede Supermarktkette hat ihre eigene App. Eigenes Login. Eigene Benutzeroberfläche. Keine arbeitet mit der anderen zusammen. Und Hofläden? Die haben meist GAR KEINE digitale Präsenz.

36.500+ Lebensmittelgeschäfte in Deutschland. Tausende verschiedene Systeme. Null Integration.

**5-8 Apps**

pro Haushalt

 Problem #2

## Intransparenz

Die Lebensmittelindustrie versteckt sich hinter E-Nummern und Fachbegriffen. Konsumenten haben keine Chance, informierte Entscheidungen zu treffen.

Die meisten Menschen kaufen blind ein – und hoffen auf das Beste.

**E471,  
E481,  
E500...**

Wer versteht das?

⚠ Problem #3

## Millionen Menschen in Gefahr

Für diese Menschen ist jeder Einkauf ein Risiko. Jedes falsch gelesene Etikett kann zu Magen-Darm-Beschwerden, Hautausschlägen, Atemnot oder im schlimmsten Fall zum anaphylaktischen Schock führen.

Es gibt KEIN System, das diese Menschen schützt.

**23+ Mio.**

Allergiker in Deutschland

 Problem #4

## Verlorene Lebenszeit

2+ Stunden pro Woche nur für Lebensmitteleinkäufe. Für Menschen mit Allergien oder besonderen Ernährungsbedürfnissen ist es noch schlimmer: 3-4 Stunden pro Woche.

Das ist Zeit, die niemand hat – und die niemand so verbringen möchte.

**100+ Std.**

pro Jahr für Einkäufe

⚠ Problem #5

# Das Land wird vergessen

In Städten gibt es Flink, Gorillas, REWE Lieferservice, Amazon Fresh. Auf dem Land? NICHTS. Diese Menschen fahren 20-30 Minuten zum nächsten Supermarkt.

Die Digitalisierung hat das Land vergessen. FEELY wird das ändern.

~15 Mio.

Menschen ohne Lieferservice

# 5 Probleme. 1 Lösung.



## Fragmentiert

5-8 Apps pro Haushalt



## Intransparent

Kryptische Zutaten



## Gesundheitsrisiko

23+ Mio. Allergiker



## Zeitverschwendung

100+ Std/Jahr



## Land vergessen

15 Mio. ohne Service

Es existiert keine Lösung, die all diese Probleme gleichzeitig adressiert. Bis jetzt.

Die Lösung



# Eine Plattform. Alle Supermärkte. Alle Hofläden. **Personalisiert auf deine Gesundheit.**

FEELY ist das Instacart für Europa – aber mit Gesundheitsintelligenz. Wir digitalisieren jeden Lebensmittelhändler in Deutschland. Vom größten Supermarkt bis zum kleinsten Hofladen um die Ecke.

**In Echtzeit. Bei jedem Einkauf.**

Für Konsumenten

# So funktioniert FEELY

1



## Profil erstellen

Allergien, Unverträglichkeiten, Ziele – einmal eingeben, für immer nutzen.

2



## Supermärkte entdecken

Alle Märkte und Hofläden auf einen Blick mit Echtzeit-Verfügbarkeit.

3



## Intelligent einkaufen

KI-gestützte Analyse zeigt sofort, ob ein Produkt für dich geeignet ist.

4



## Bestellen & Erhalten

Abholung, Lieferung oder optimierte Einkaufsliste – du entscheidest.

Für Supermärkte & Hofläden

# Der einfachste Weg zur Digitalisierung

Eigene App entwickeln? €50.000-200.000 Kosten. Monate bis Jahre Entwicklungszeit.



## Eigenes Dashboard

Sortiment, Preise, Angebote  
verwalten



## Kundenkommunikation

News, Push-Nachrichten,  
Ankündigungen



## Analytics

Verkaufsstatistiken,  
Kundenverhalten



## Bestellmanagement

Bestellungen empfangen &  
koordinieren

**Keine Entwicklungskosten. Keine technischen Kenntnisse nötig. Sofort online.**

## Feature Deep Dive

# KI-Gesundheitsanalyse

Personalisiert auf deine Ziele & Gesundheit

## KI-Gesundheitsanalyse

The app interface includes a navigation bar with icons for Home, Suchen, Einstellungen, and Support. A central feature is a circular progress bar with a red circle containing the number 23 and the text "Nicht geeignet" below it.

### Ziel-Analyse

Muskelaufbau, Abnehmen, Energie – wie passt das Produkt zu deinen Zielen?

### Gesundheits-Check

Akne, Diabetes, Bluthochdruck – individuelle Bewertung für deine Situation

### Allergien & Unverträglichkeiten

Gluten, Laktose, Nüsse – sofortige Warnungen bei kritischen Inhaltsstoffen

"Hoher Zuckergehalt kontraproduktiv für Muskelaufbau. Kann Akne verschlechtern."

★ Premium: Wissenschaftliche Erklärungen, alternative Produktvorschläge, detaillierte Nährstoffanalyse.

## Feature Deep Dive

# Barcode Scanner



Du stehst im Supermarkt. In der Hand ein Produkt, das du nicht kennst.

Früher: Zutatenliste lesen, googeln, unsicher sein, trotzdem kaufen, hoffen.

MIT FEELY: App öffnen, Barcode scannen, in <1 Sekunde:  
Komplette Analyse.

Sofortige Warnungen

Direkt in Warenkorb

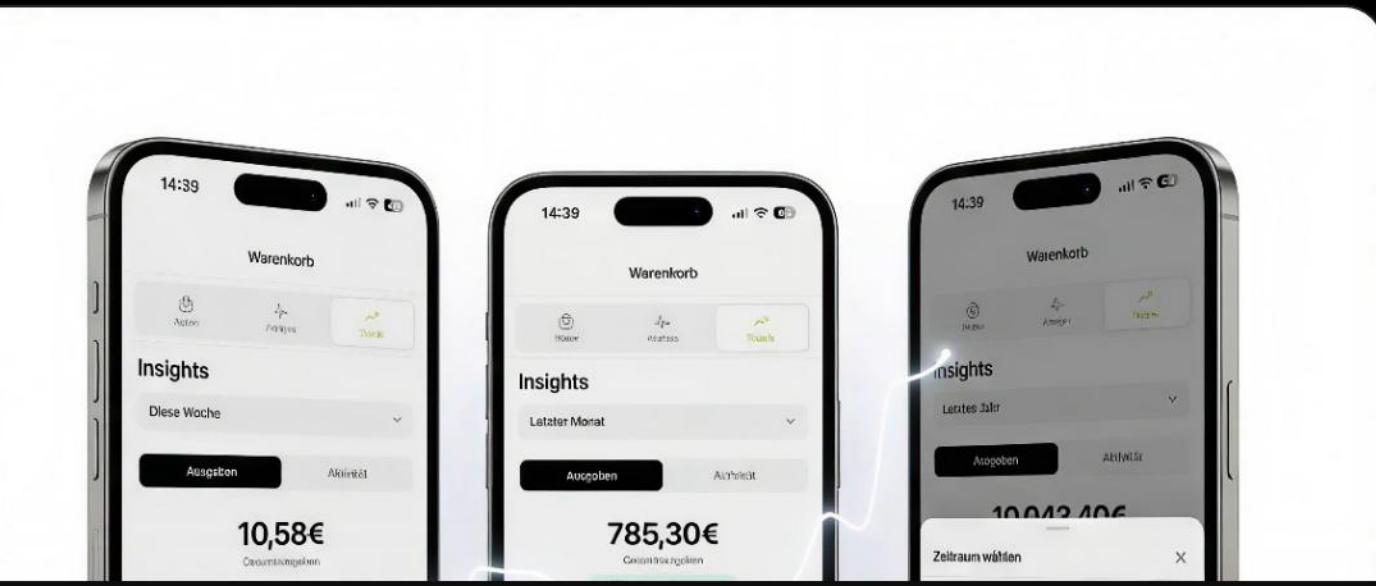
Zutaten erklärt

Unbekannte Produkte melden

## Feature Deep Dive

# Budget & Tracking

Alles im Blick - Ausgaben und Ernährung



### Budget-Kontrolle

- Echtzeit-Übersicht aller Ausgaben
- Wöchentliche & monatliche Insights
- Kategorien & Verlauf



### Ernährungstracker

- KI-Foto-Analyse deiner Mahlzeiten
- Kalorien & Makros automatisch
- Tägliche Übersicht

Feature Deep Dive

## Lebensmittelrettung

# 11 Mio. Tonnen

Lebensmittel werden in Deutschland jährlich weggeworfen

Anbieter können Produkte markieren, die bald ablaufen – mit bis zu 50% Rabatt.

### WIN-WIN-WIN:

Konsumenten:

Sparen Geld

Anbieter:

Weniger Verlust

Umwelt:

Weniger Verschwendungen

**Der Markt**

# Ein Markt der sich verdoppeln wird

**€209,7 Mrd.**

Lebensmittelmarkt 2024

EHI

**€8,6 → €17  
Mrd.**

Online 2024 → 2029

Statista

**4% → 10%+**

Online-Anteil wächst

McKinsey

**+11% p.a.**

Jährliches Wachstum

Mintel

Deutschland ist UNTERDIGITALISIERT. UK: 12% Online. Südkorea: 25% Online. Deutschland holt auf.

Der Markt

# Die Infrastruktur existiert

**36.565**

Lebensmittelgeschäfte in DE  
Supermärkte, Discounter, etc.

**20.000-25.000**

Hofläden & Direktvermarkter  
Bisher kaum digital

**17 Mio.**

Hofladen-Käufer  
Regelmäßig in Deutschland

**Die Geschäfte sind da. Die Kunden sind da. Was fehlt ist die VERBINDUNG.**

## Die Realität

# Warum Deutschland FEELY braucht

Eine Gesundheitskrise, die das System überfordert

### ⚠️ Übergewicht & Adipositas

**53%** der Erwachsenen übergewichtig  
Statista 2024

**19,7%** adipös (BMI >30) - fast verdoppelt seit 2003  
DGE 2025

**>100 Mrd. \$** volkswirtschaftliche Kosten/Jahr (2,8% des BIP)  
World Obesity Atlas

### ❤️ Ernährungsbedingte Krankheiten

**17 Mrd. €** direkte Behandlungskosten/Jahr  
Uni Halle-Wittenberg

**95 Mrd. €** Gesamtkosten ernährungsabhängiger Krankheiten  
BMELV

**8,6 Mrd. €** allein durch Zuckerkonsum  
Uni Halle-Wittenberg

### ↗️ Diabetes-Epidemie

**11 Mio.** Menschen mit Diabetes in Deutschland  
diabetesDE

**450.000** Neuerkrankungen pro Jahr  
DDG

**21 Mrd. €** Behandlungskosten/Jahr  
BVMed

**12,3 Mio.** prognostiziert bis 2040 (+77%)  
DDZ/RKI

### ❤️ Herz-Kreislauf-Erkrankungen

**348.312** Todesfälle 2023  
Destatis

**~40%** aller Sterbefälle in Deutschland  
RKI

**#1** Häufigste Todesursache  
Destatis

**7,7 Mrd. €** direkte Behandlungskosten/Jahr  
Uni Halle

### 👤 Bluthochdruck

**35 Mio.** Betroffene (44% der Bevölkerung)  
Hochdruckliga

**10 Mio.** wissen nichts von ihrer Erkrankung  
Hochdruckliga

**>80%** der über 80-Jährigen betroffen  
TK

### ⚠️ Allergien & Unverträglichkeiten

**23+ Mio.** Allergiker in Deutschland  
RKI

**15-20%** leiden unter Nahrungsmittelunverträglichkeiten  
DGE

**3,6 Mrd. €** Kosten durch Karies (Zuckerkonsum)  
Uni Halle

### ⚡ Das Fazit

- ✓ Das Gesundheitssystem ist überlastet – Prävention ist die einzige Lösung
- ✓ Ernährung ist die Wurzel der meisten Volkskrankheiten
- ✓ FEELY macht gesunde Ernährung einfach und zugänglich für jeden

Jeder Euro in Prävention spart 4-7 Euro in Behandlungskosten.

Der Beweis

# Instacart zeigt: Es funktioniert

## Instacart 2024

**\$33,5 Mrd.**

Transaktionsvolumen

**\$3,38 Mrd.**

Revenue (+11% YoY)

**\$457 Mio.**

Profit 2024

**14,4 Mio.**

Aktive Nutzer

## Was Instacart NICHT hat:

- ✗ Keine personalisierte Gesundheitsanalyse
- ✗ Keine Allergen-Warnungen
- ✗ Keine KI-gestützte Ernährungsberatung
- ✗ Kein Fokus auf ländliche Regionen

**FEELY = Instacart + Gesundheitsintelligenz**

# Wettbewerb

Warum es keine direkte Konkurrenz gibt

Unternehmen	Multi-Retailer	Gesundheit	Hofläden	Land
<b>REWE/EDEKA Apps</b>	✗	✗	✗	✗
<b>Flink/Gorillas</b>	✗	✗	✗	✗
<b>TooGoodToGo</b>	✗	✗	(~)	(~)
<b>FEELY</b>	✓	✓	✓	✓

**0 direkte Konkurrenz in Deutschland.**

# Geschäftsmodell

Vier Einnahmequellen

**25%**

Premium-Abo (B2C)

**40%**

Transaktionsgebühren

**25%**

Werbung

**10%**

B2B Services

Mehrere Einnahmequellen = Diversifiziertes Risiko + Höherer Lifetime Value

**Revenue Stream #1**

# Premium-Abo (B2C)

**€3,99 / Monat**

€39,99 / Jahr (2 Monate gratis)

Feature	Free	Premium
Multi-Retailer Suche	✓	✓
Basis Allergen-Warnungen	✓	✓
Barcode Scanner	✓	✓
KI-Produktanalyse	✗	✓
Ziel-basierte Empfehlungen	✗	✓
Wissenschaftliche Quellen	✗	✓
Werbefreiheit	✗	✓

Ziel: 5-10% Premium Conversion

**Revenue Stream #2**

# Transaktionsgebühren

**3-5%**

**Abholung**

Niedriger, da keine Logistik

**10-15%**

**Lieferung**

Branchenüblich

**Beispielrechnung:**

Warenkorb: €45

Avg. Fee: 8%

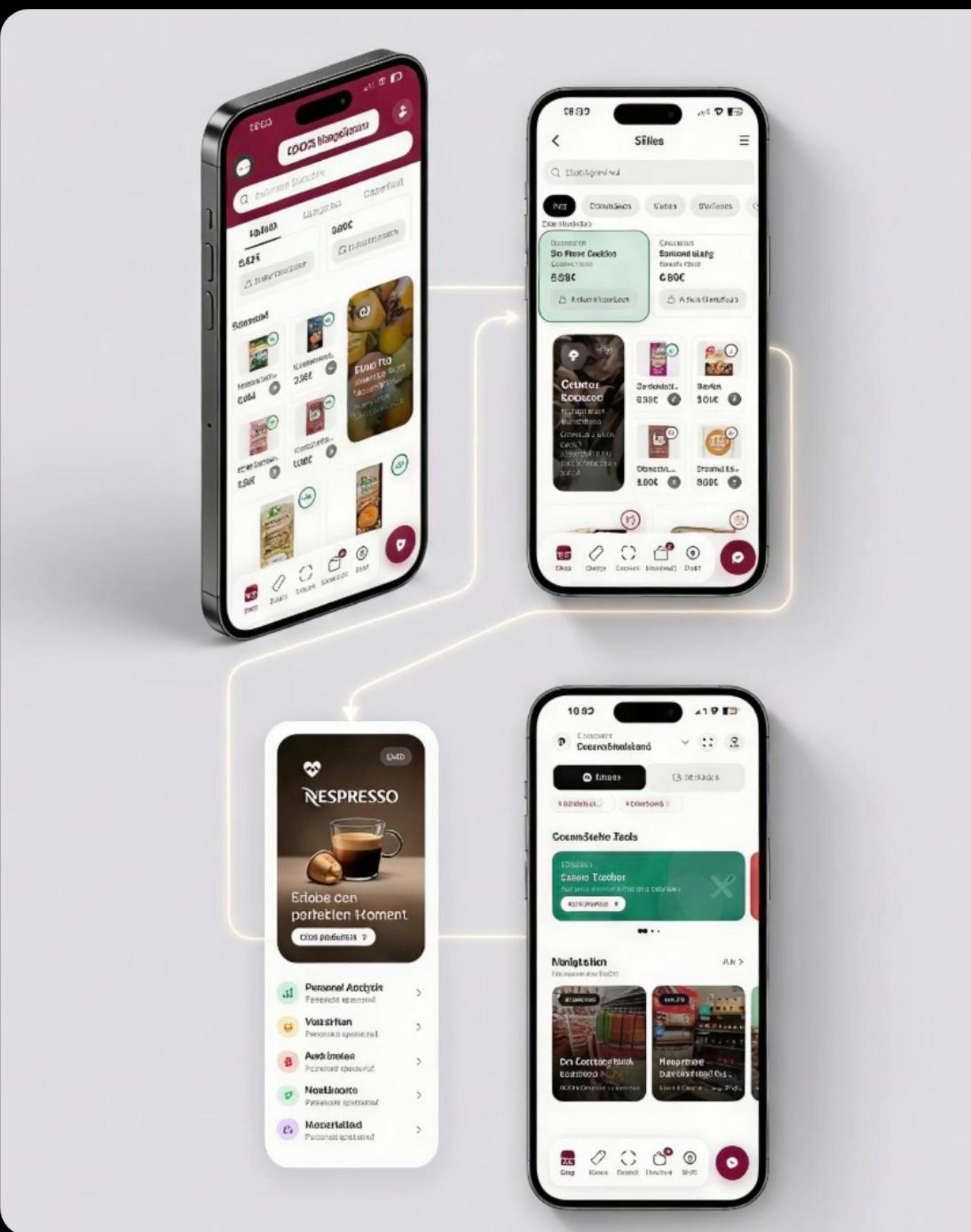
Pro Bestellung: **€3,60**

Instacart verdient ~\$2-4 netto pro Bestellung bei 294 Mio. Bestellungen/Jahr = profitabel.

## Revenue Stream #3

# Werbung & Promoted Products

Instacart macht >\$1 Mrd. mit Werbung.



### Sponsored Products

Natürlich zwischen Produkten platziert

### Brand Stores

Eigene Markenseite auf der Startseite  
(z.B. Nespresso)

### News & Aktionen

Supermärkte zeigen eigene Angebote &  
Events

### Personalisierte Banner

Targeting nach Gesundheitsprofil

HIGH-INTENT AUDIENCE: Wenn jemand die FEELY App öffnet, will er KAUFEN.

★ UNIQUE: Targeting nach Gesundheitsprofil – das kann NIEMAND sonst bieten.

#### **Revenue Stream #4**

## **B2B Services**

### **Basic (kostenlos)**

- Listung auf FEELY
- Basis-Dashboard
- Standard-Support

### **Pro (€99-499/Monat)**

- Premium-Platzierung
- Erweiterte Analytics
- Marketing-Tools

### **Enterprise**

- White-Label Optionen
- Custom Integrationen
- Account Management

# Status

# Das FEELY Ökosystem

Mehr als eine App – eine komplette Plattform

FEELY ist nicht nur eine App für Konsumenten. Es ist ein komplettes Ökosystem, das Verbraucher, Supermärkte und Hofläden auf einer Plattform vereint.

**Business Portal - Hofläden** Produktionsreif

Für kleine Anbieter

Hofläden bekommen ihre eigene digitale Präsenz – ohne Entwicklungskosten.

- ✓ Produkte & Bestand verwalten
- ✓ News & Push-Nachrichten
- ✓ Bestellungen empfangen

**Consumer App** Produktionsreif

Für jeden Einkäufer

Die App die Lebensmitteleinkauf revolutioniert – einfacher, schneller und gesünder.

- ✓ KI-Gesundheitsanalyse in Echtzeit
- ✓ Personalisierte Empfehlungen
- ✓ Alle Supermärkte & Hofläden
- ✓ Barcode Scanner (<1 Sek.)

**Business Portal - Supermärkte** Produktionsreif

Für große Märkte

Supermärkte steuern ihr komplettes FEELY-Geschäft über ein professionelles Dashboard.

- ✓ Sortiment & Angebote
- ✓ Werbung & Promotions
- ✓ Analytics & Umsatz

Alles ist gebaut. Alles funktioniert.

**3**  
Plattformen  
App + 2 Portale

**Eigene**  
KI-Systeme  
Datenbanken, Agenten, Algorithmen

**100%**  
Funktional  
Produktionsreif

Kein Prototyp. Kein MVP. Ein fertiges Ökosystem.

# Roadmap



# Das Team

## Mitgründer gesucht

FEELY sucht keine Angestellten. FEELY sucht Mitgründer.

### CTO / Tech Co-Founder

**Equity: 10-20%**

- Mobile Development (React Native)
- Backend & skalierbare Systeme
- Startup-DNA

### Head of Nutrition / Science

**Equity: 5-10%**

- Studium Ernährungswissenschaft/Medizin
- Evidenzbasierte Ernährung
- Kommunikationsstärke

### CEO / Business Co-Founder

**Equity: 15-25%**

- Erfahrung Unternehmensaufbau
- Netzwerk in Handel/Food
- Strategisches Denken



Juli Seidel  
Gründer & Entwickler

# Der Gründer

Warum ich das baue

*"Mein Name ist Juli. Ich bin kein Programmierer. Kein BWLer. Ich bin Student. Und ich habe diese gesamte App alleine gebaut. Weil ich das Problem jeden Tag selbst erlebe."*

## Meine Geschichte:

- ♥ Essstörungen durchgemacht – heute achte ich genau auf meine Ernährung
- ♥ Unverträglichkeiten entwickelt – jeder Einkauf erfordert Prüfung
- ♥ Aus einem kleinen Dorf – der nächste Supermarkt ist 20 Minuten entfernt
- ♥ Schwester ist chronisch krank – muss täglich auf Ernährung achten
- ♥ Tante hat schwere Allergien – ein falsches Produkt kann lebensgefährlich sein
- ♥ Vater früh an Krebs verloren – hat sich immer schlecht ernährt

## Was ich mitbringe:

### Überzeugung

Ich weiß, dass das funktioniert, weil ich das Problem selbst habe

### Umsetzungskraft

Eine komplette App ohne Coding-Background gebaut

### Authentizität

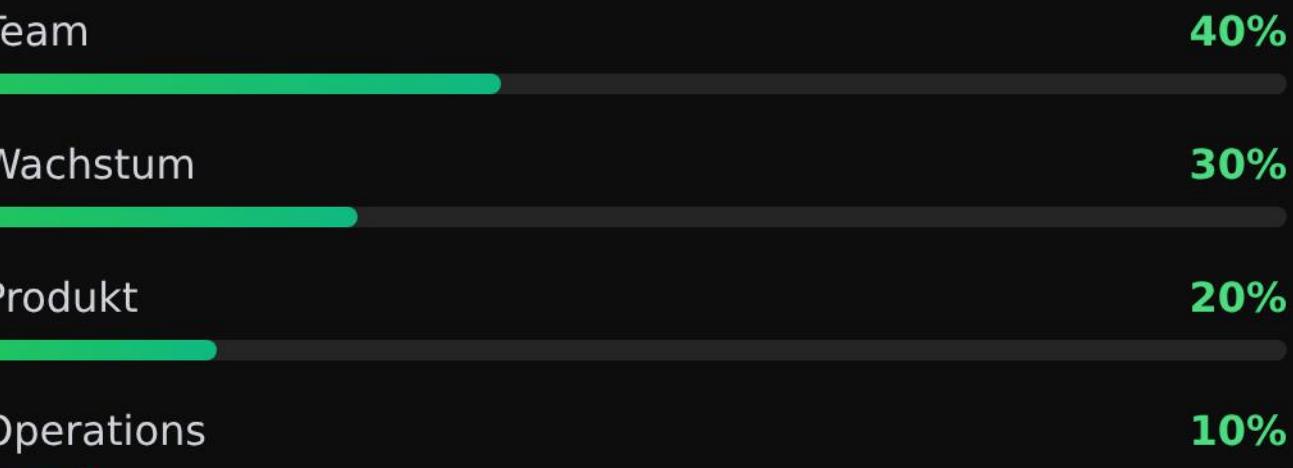
Das ist keine Business-Idee. Das ist eine Mission.

# Investment Opportunity

## €250.000 - €500.000

Seed-Runde

### Mittelverwendung:



### Was Investoren bekommen:

- Equity (Prozentsatz verhandelbar)
- Regelmäßige Updates & Transparenz
- Mitsprache bei strategischen Entscheidungen
- Potential für 10x+ Returns

## Timing

# Warum jetzt?

1

### Markt-Timing

Online-Lebensmittelmarkt verdoppelt sich in 5 Jahren

2

### Technologie-Timing

KI ermöglicht personalisierte Ernährungsempfehlungen

3

### Gesellschafts-Timing

Gen Z priorisiert gesunde Ernährung wie nie zuvor

4

### Wettbewerbs-Timing

KEINE direkte Konkurrenz - aber das kann sich ändern

5

### Produkt-Timing

Die App ist FERTIG. Nicht Prototyp. FERTIG.

**Das Fenster ist jetzt offen. Es wird nicht ewig offen bleiben.**

# Risiken & Mitigierung

Ehrliche Einschätzung

## Supermarkt-Partnerschaften

"Was wenn die großen Ketten nicht mitmachen?"

**Mitigierung:** Start mit Hofläden und kleineren Märkten. Bei genug Nutzern MÜSSEN Ketten mitmachen.

## Wettbewerb

"Was wenn REWE selbst sowas baut?"

**Mitigierung:** REWE wird niemals EDEKA integrieren. Multi-Retailer ist nur für Dritte möglich.

## Team

"Solo-Gründer - kann er ein Team aufbauen?"

**Mitigierung:** Dieses Pitch Deck existiert genau dafür. Equity-Incentives für Top-Talent.

## Markt-Akzeptanz

"Wollen Menschen wirklich online Lebensmittel kaufen?"

**Mitigierung:** Instacart beweist: Ja. Trend ist eindeutig und unumkehrbar.

Jedes Startup hat Risiken. Der Unterschied: Wir kennen unsere und haben Pläne.



# Bereit die Zukunft mitzugestalten?



Das Problem: Ein fragmentierter, intransparenter Markt



Die Lösung: Eine Plattform für alles, mit Gesundheitsintelligenz



Der Markt: €210+ Mrd., verdoppelt sich



Das Produkt: Fertig gebaut



Das Geschäftsmodell: Bewährt, diversifiziert



Das Team: Entschlossen, sucht Verstärkung

**Wollen Sie dabei sein?**

**Gespräch vereinbaren**

**E-Mail schreiben**

*"Die Zukunft des Einkaufens wird personalisiert sein. Die Frage ist nicht OB, sondern WER sie baut. Wir haben angefangen. Bauen Sie mit?"*

– Juli, Gründer FEELY

# Weitere Informationen

**Executive Summary** →

2-Seiten Zusammenfassung

**Marktanalyse** →

Detaillierte Zahlen mit Quellen

**Einwand-Katalog** →

Antworten auf kritische Fragen

**Vergleichsanalyse** →

FEELY vs. Wettbewerber

✉ partner@feelyapp.de Ⓛ feelyapp.info

© 2026 FEELY – Confidential – Nur für qualifizierte Empfänger