

Teaser Startup-Finanzierungs-App

Zusammenfassung des Projektes:

Erweiterung eines Finanzierungs- und Beschaffungsnetzwerkes für Gründer, Nachfolger und Projektinitiatoren mit automatisierter App. Schaffung erheblicher Synergien mit zusätzlichen Zeit- und Kostenersparnis aller Partner.

Das Geschäft:

Wir entwickeln unsere bestehenden Websites weiter und optimieren die eigenen Zeitaufwendungen durch die automatisierte Zusammenführung von Kapitalgebern und - Empfänger (Projektinitiatoren, Gründer, Unternehmensnachfolger) um mind. 95%. So wird in Echtzeit mit spezifischen Algorithmen nach dem richtigen Investoren- und Anbieter-Portfolio gesucht und dort das Projekt eingereicht und vorgestellt oder angefragt. Es spart somit allen Kapital- und Objektsuchenden erheblich Zeit, Kosten und Fehlversuche, in vielen Fällen gar Betrugsärgernisse und Vorkostenverluste bei eigener Kapitalsuche.

Jeder Gründer oder Projektierer, der außerhalb der Bankenlandschaft schon gesucht hat, kann dies sicher bestätigen. Leider wird versuchter Betrug kaum mehr von Behörden verfolgt.

Der Markt:

In der EU ist es durch Basel- und Eigenkapitalvorschriften kaum mehr möglich über reguläre Banken zu finanzieren. Außerdem der EU sind leider Betrug und Geldwäsche an der Tagesordnung und die Selektion für seriöse Financiers und Investoren ist für die Gründer/Nachfolger/Projektierer i. d. R. nicht von Erfolg gekrönt oder endet mit Verlust des Eigenkapitals durch Betrug oder Geldwäsche.

Jeder Gründer oder Projektierer, der außerhalb der Bankenlandschaft schon gesucht hat, kann dies sicher bestätigen. Leider wird vers. Betrug kaum mehr von Behörden verfolgt und schon gar keine Prävention mehr betrieben, was es Wirtschaftskriminellen leicht macht. Der Markt ist extrem groß (2-3 Mrd. p. a.) und es existiert noch kein Wettbewerber in dieser Form.

Fortschritt:

Die erneuerte Plattform ging letztes Jahr nach vielen Jahren Vorbereitung und Gründung 2017 online und wir haben inzwischen Aufträge von 250 Mio. EUR generiert, welche derzeit (noch) in aufwendigen Verfahren abgearbeitet werden. Dies soll durch die automatisierten Websites und der App optimiert werden, so dass wir mit Faktor 20-30 schneller sind und die Erfolgswahrscheinlichkeit in gleicher Weise erhöht wird. Die Nachfrage wird ständig größer, da sich Banken immer mehr zurückziehen.

Einblick in System, Auftragslage und Zahlen erhält jeder der Vertraulichkeitserklärung (NDA) akzeptiert.

Die technische Installation der App wird ca. 50.000 EUR kosten, weiteres Kapital ist für Personal und Markteinführung geplant. Das kann auch in Tranchen erfolgen.

Ziele u. Zukunft:

Die Aufträge und Umsätze können nach Installation und Automatisierung (Installation dauert ca. 5-6 Monate) um Faktor 20-30 steigen. Nach dem ersten Jahr sind lizenzierte Niederlassungen in Eigenständigkeit geplant. 20 Agenturen sollten es innerhalb des zweiten Jahres werden, weitere 30 im Dritten. Deutschlandweit können ca. 150 Agenturen flächendeckend aufgebaut werden, in Europa weitere 100. Bewerbungen gibt es jetzt schon viele.

Alle Niederlassungen sind Umsatzmultiplikator, der jeweilige Aufbau wird noch staatlich bis zu 80% gefördert. Weiter Wachstumschancen kann sich jeder selbst ausrechnen. Der operative Breakeven ist nach ca. 8-9 Monaten geplant.

Highlights und Alleinstellungsmerkmale:

Kein Wettbewerb, trotz immenser Nachfrage

Kombination mit anderen Diensten (u. a. IT-Security) möglich, parallel hat Partner App für Vermögensverwaltung über Algorithmen fertig gestellt. Die ersten Monate brachten zweistellige Renditen p. m.

Erhebliche Synergieeffekte für alle Geschäftspartner

Maximale Zeit- und Kostenersparnis bei minimalem Aufwand

Mittelfristig große Wachstumsfantasie durch Umsatzmultiplikatoren

Preiserwartung ist Verhandlungssache. In der Seed-Phase 2017 wurde Projekt extern mit 500.000 EUR bewertet, seitdem haben wir jedoch noch sehr viele zusätzliche Exklusiv-Aufträge und Kooperationen erreicht.

Bei Beteiligung: Direkte Beteiligung ab **50.000 EUR**, indirekte ab 20.000 EUR

Wir sind flexibel sowohl für aktive und passive Teilhaber (bis max. 60%) offen.

Finanzplan und Businessplan folgt wegen Diskretion nach NDA.

Cross-Selling-Netzwerk mit anderen Firmenteilen und Partnern:

- a) Parallel bauen wir ein Portal für IT-Security und Präventionsberatung, weil ein großer Teil unserer Auftraggeber vor dem Erstkontakt bereits hohe Verluste durch Betrug erleiden musste. Wir erhalten über diese Schiene sehr gute Empfehlungen. Dieser später neu zu gründende Unternehmensteil wird mit aktive, Partner betrieben und trägt sich selbst durch Beratungshonorare. Ich habe sowohl technische, als auch kriminalistische und wirtschaftliche Vorbildung, dann dies daher auch gut kombinieren.
- b) Es besteht bereits ein Beschaffungsnetzwerk mit internationalen Partnern im Bereich, Immobilien-Mobilien-Energieprojekte-M&A-Fahrzeugflotten etc.