

Wachstumsmandat

eb4y-1147

Kurzbriefing

Innovativer Mobile-ERP/CRM/PAYMENT-Softwarehersteller sucht Seed-Investoren, die in eine Nische mit hohen Wachstumsraten bei gleichzeitig großem Marktvolumen, investieren wollen.

Die **aktuelle Zielgruppe** sind **Betreiber von ausländischen Supermärkten und Einzelhandelsgeschäften** (sogenannte Helal-Märkte), die Ihre aus dem Heimatland eingeführten Handelswaren, wie Lebensmittel, Elektronik, Waren für den täglichen Gebrauch, u.v.m., in den jeweiligen Ländern, den dort lebenden Landsleuten, die im jeweiligen Land als Ausländer bezeichnet werden, verkaufen.

Eine derzeitige Zielgruppe, die bisher auf Grund der kulturellen Unterschiede und der Art, wie diese ihre Handelsgeschäfte betreiben und abwickeln, wenig Beachtung von europäischen Softwareherstellern geschenkt wurde.

Die **ausschließlich für mobile Endgeräte entwickelte Software as a Service-Lösung (SaaS)** umfasst **alle Prozesse im Supermarkt**. Sie managed sowohl die neuen und gebrauchten Handelswaren als auch die Kommunikation und die Abrechnung mit allen Beteiligten wie bspw. den **Kunden, Herstellern, Lieferanten** oder den **unterschiedlichen Finanz- und Zollbehörden**. Letzteres ist ein zusätzlicher Mehrwert, weil über den **realtime Warenbestand** abzüglich der sofort ermittelten und abzuführenden Steuern, der **frei verfügbare Cashflow jederzeit sichtbar** ist und für schnelle Kaufentscheidungen beim Wareneinkauf eingesetzt werden kann.

Dabei unterstützt die cloud-basierte Software-Lösung alle internen und externen Prozesse eines Supermarktes, wie beispielsweise:

- die Bestellung, sowie die automatisierte Nachbestellung der Handelswaren,
- das Stammdatenmanagement mit Erfassung auch über Kamera
- die schnelle Kategorisierung der Waren mit interner und externer Kalkulation der Preise, Sortimentsgruppenbildung u.v.m.
- das gesamte Rechnungswesen mit allen erforderlichen Payment-Funktionalitäten für die Beteiligten B2C-Kunden und den B2B-Lieferanten (E-Wallet mit EU27/EMI-Lizenz)
- die Präsentation von Waren gegenüber Kunden, die im Supermarkt nicht vorrätig sind mit anschließendem Bestell- und Bezahlfunktionen
- automatisierte Abrechnung/Zahlung länderübergreifender Umsatz- und Vorsteuern
-

to be passionate for human relations and targets

Das Geschäftsmodell hat bereits den Beweis angetreten, dass durch den integrierten Realtime-Prozess, der auf einer sequenziellen Analyse der tatsächlich stattgefunden Verkäufe basiert, eine automatisierte Neusortierung und Sortimentsentscheidung zu den Handelswaren getroffen werden kann.

Die Folge ist, dass der **Handelsumsatz erheblich gesteigert** wird, dem zu Folge der **Gewinn bis zu 30 % wächst** und gleichzeitig für den Betreiber an Backoffice-Aufwand (Einkaufsplanung, Bestellung, Kalkulation, Stammdatenmanagement, Steuerabgaben errechnen usw.) **etwa 15 Stunden pro Woche eingespart** werden.

Key Facts:

- Die **pure mobile ERP/CRM/Payment-Lösung** mit **mobilem Beleg-Drucker** hat keinen Implementierungsaufwand (nur Download aus den App-Stores von Google und Apple notwendig, erste Artikel mobil erfassen und sofort verkaufen, kann also auch parallel zum altherkömmlichen Betrieb eingeführt werden)
- Schnelle und **automatisierte Abwicklung aller Bezahlprozesse** von Kunden, Lieferanten, etc.
- exakte, **rechtssichere Abrechnung und Bezahlung länderübergreifender Steuern**
- **Innovative SaaS – Lösung**
- **Wiederkehrende Umsätze mit Abo Modell** für B2B-Kunden (Supermärkte und Händler)

Unser Mandant sucht einen Investor, der zunächst mit einer Zwischenfinanzierung, den Aufbau der zur Marktpenetration erforderlichen, schnell wachsenden Organisation fördert und gerne auch langfristig beteiligt sein möchte. Gesetzes Ziel ist bereits heute, einen Börsengang (IPO) gemeinsam mit dem Investor zu gestalten. Optimal wäre ein Investor der zusätzlich mit seinem Netzwerk und seiner Marktkennntnis das geplante **internationalen Wachstum** unterstützen kann.

Ziel: Wachstumskapital / Beteiligung – Smart Money

Mit dieser Seed Stage-Finanzierungsrunde soll das Sales-Team, die Softwareentwicklung bis Ende 2022 auf in Summe 60 Mitarbeiter verstärkt werden.

to be passionate for human relations and targets

KATEGORIE

SaaS
 Mobile ERP / CRM / PAYMENT
 Mobile App

KAPITALBEDARF

> 5 Mio. €
 Tranchen ab 0,5 Mio. € möglich
 Smart Money bevorzugt

TRANSAKTION

Wachstumskapital,
 Beteiligung

Smart Money

Investoren mit Netzwerk und
 ergänzendem Angebot bevorzugt:
 MarTech, CMS, DAM, PIM, ...

Geschäftsmodell

Das Geschäftsmodell basiert auf einer **ausschließlich mobil realisierten SaaS-Lösung**, deren **Mietmodell** abhängig ist von der physischen Größe der Handelsfläche, gerechnet in Quadratmetern.

Pro 100 qm der Handelsfläche erzielt der Mandant einen Umsatz in Abhängigkeit der Laufzeit:

Vertragsart	Monatlicher Umsatz	Jahresumsatz
Monatlich kündbar	2.500 €	30.000 €
2 Jahresvertrag	2.275 €	27.300 €
4 Jahresvertrag	1.875 €	22.500 €
6 Jahresvertrag	1.598 €	19.176 €

Sales-Erfolg bisher:

Ein Vertriebsmitarbeiter schließt heute **im Durchschnitt 15 Verträge monatlich** im Wert von je 180 Quadratmeter Verkaufsfläche ab, was in Folge einen **monatlich wiederkehrenden Umsatz von 43.146 €** repräsentiert. (Dies entspricht einem Jahresumsatz von 517.752 €).

Die Kosten für einen 4-sprachigen festangestellten Vertriebsmitarbeiter, der pro Monat 2.700 qm Handelsfläche unter Vertrag nimmt, belaufen sich auf knapp 7.000 € inklusive Lohnnebenkosten und

to be passionate for human relations and targets

Provision von 230 € pro Supermarkt. Die regional aufgestellten Vertriebsteams bestehen grundsätzlich aus 5 Mitarbeitern.

Der Businessplan sieht vor, dass über die sich permanent im Onboarding befindlichen Vertriebsmitarbeiter, nachfolgende Anzahl an Verkaufsfläche akquiriert wird:

Zeitraum (Vertrieb am 01.07.21 gestartet)	Vertraglich zugesicherte Verkaufsfläche in qm	Wiederkehrender SaaS-Umsatz p.a. in €
Stand 28.09.2021	580	111.220
12 Monate (28.09.2022)	67.500	12.943.800
24 Monate (28.09.2023)	211.500	40.557.240
36 Monate (28.09.2024)	432.000	82.840.320

Wachstumspotential

Heute leben ca. 50 Millionen Muslime in den 27 Mitgliedstaaten der Europäischen Union, davon allein ca. 25 Millionen im nahen Umfeld des Unternehmens (Deutschland, Frankreich und der Benelux-Union). Laut Statista, werden es 2050 bereits ca. 70 Millionen Muslime sein, siehe:

<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1116360/umfrage/anzahl-der-muslime-in-europa-und-weltweit/>

Das Marktpotential umfasst mehr als 15.000 Supermärkte und Einzelhandelsgeschäfts mit Verkaufsflächen zwischen 50 m² bis 800 m² in der EU. Rund 55% der Supermärkte haben eine Verkaufsfläche von mehr als 300 qm und bedienen je Markt ca. 1.900 Kunden (Zeitraum).

Das gesamte Marktpotential, d.h. der Umsatz mit Halal-Lebensmitteln und Haushaltsgütern, beträgt in der EU 21,2 Milliarden € in der EU. Auch hier einen Vergleich, nur anhand der ethnischen Bevölkerungsgruppe der türkischen Abstammung:

Der türkische Unternehmerverband ATIAD schätzt allein für die 3 Millionen in Deutschland lebenden Türken und türkisch stämmigen Deutschen Muslime, den Jahresumsatz auf 17 Milliarden Euro ein. Dies entspricht einem Pro-Kopf Umsatz im Jahr, von ca. 5.700 €, siehe auch

<https://etailment.de/news/stories/Haendler-entdecken-tuerkische-Kunden-nur-zoegerlich--14807>

Betrachtet die Weltbevölkerung der ethnischen Herkunft der Muslime, so spricht der **State of the Global Islamic Economy Report** für sich, siehe:

https://drive.google.com/drive/folders/1sK_mS4mpeeIR-O2SDF732nyrfdy7gtEC?usp=sharing

to be passionate for human relations and targets

Zahlen

	Anzahl Mitarbeiter	Jährlich wiederkehrende Einnahmen in Mio. €
2021	25	1
2022	60	12,9
2023	144	40,5
2024	390	82,8

Management

Das Gründungsteam besteht aus erfahrenen Unternehmern, die bereits erfolgreich mehrere Unternehmen aufgebaut oder mit-aufgebaut und Managern, die ihre Führungskompetenz in Familienbetrieben, Retail Unternehmen oder E-Commerce Startups erlernt haben.

Mitarbeiter

Das zurzeit aus **15 Mitarbeitern** bestehende Team, mit unterschiedlichstem kulturellem Background und aus 12 verschiedenen Ländern, hat seine **Kernkompetenzen im Pre-Sales, Aftersales und in der Softwareentwicklung** mit ihren verschiedenen Disziplinen in der mobilen Anwendungsentwicklung, der statistischen Datenanalyse, der künstlichen Intelligenz und dem **Distributed Private Transaction Record (allgemein Blockchain-Technologie)**.

Firmensitz

Das Unternehmen hat seinen **Hauptsitz in Luxemburg und die Vertriebsniederlassung in Deutschland**.

Transaktionsvorhaben

Gesucht werden mindestens > 5 Mio. EUR, wobei Tranchen ab 0,5 Mio. € möglich sind.

Transaktionskriterien

Wachstumskapital / Unternehmensbeteiligung

to be passionate for human relations and targets