

Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

Firmenname	Boldly Go Beyond
Profil-Nr.	S-0981
Tätigkeitsfelder	Automatisation/Produktion, Automotive, Digital Technologies, Sensor Technology
Grundidee / Thema	Sicherheits-Lokalisierungs u. Kollisionswarnsystem mit Safety Zulassung u.a. für den Industrie 4.0 Kontext. Wurde aus dem Bergbau-Kontext entwickelt, in dem es auch vermarktbar ist. Bringt signifikante Prozess- und Kostenvorteile für Betreiber.
USP / Alleinstellungsmerkmal	SIL-Sicherheitssystem (zugelassen), no false negativ (garantiert kein Schaden/Unfall), no/low false positiv (max. sehr selten fehlerhaftes Abschalten), Sicherheitsgarantien auch bei hoher Anzahl Teilnehmer (bis zu 100), As a Service Geschäftsmodell

Geschäftsidee

Erkanntes Problem	Bedarf an Sicherheitssystemen wird in den kommenden Jahren steigen, insb. im Bereich Industry 4.0 und autonomes Fahren (z.B. Roboter). Bisher exzitierende Systeme sind unzuverlässig und unsicher. Am Markt ist keine Lösung existent.
Problemlösung	Aktive Transpondertechnik. Mensch u. Equipment sind damit ausgestattet. Infrastruktur (Knoten) tracken und verfolgen kontinuierlich Sicherheits- und Mindestabstände u. initiieren Not-halt o.ä.
Geschäftsmodell	Bereitstellung as a service. OEM für Maschinen-/Fahrzeughersteller Übernahme von Sicherheitsgarantien (Cost avoidance as a service)
Strategie	Start im Bergbau in Südafrika (konkreter Bedarf vorhanden, Kontakte vorhanden, Goto Market Plan vorhanden); später: Skalierung: Ausweitung andere Länder (Bergbau); andere Anwendungen (z.B. Geo Fencing); weitere Bereiche (Logistik, Fertigungshallen,..)
Pitchdeck vorhanden	Ja

Kapital

Kapitalbedarf	1.500.000 €
Kapital von Investor eingebracht?	-
HTGF? INVEST? PRESEED? andere?	-

Markt

Marktvolumen	50.000.000 €
Proof of Market	-
Umsatz letzte 2 Jahre	-
Anz. zahlende Kunden bislang	-

StartersCapital c/o DNC GmbH

www.starterscapital.de hello@starterscapital.de +49 - 621 – 40147611

PALATINA und StartersCapital haften nicht für die Richtigkeit der hier dargestellten Aussagen.

Erw. Umsatz in 4 Jahren	3.000.000 €
Wettbewerb	Für den Bereich Bergbau existiert eine detaillierte Wettbewerbsanalyse. Das Produkt ist jedoch auch in anderen Bereichen sehr gut vermarktbar.
Vertriebswege / Art Marketing	Im ersten Markt Südafrika/Bergbau: Einstellung zwei Vertriebs-MA (aus ZA; frühere Kollegen); Nutzung der lokalen Service-Gesellschaften als Reseller; Vermarktung über Behörden (Chamber of Mines) (Stichwort: Zero Harm Initiative ZA) und EMESRT

Leistungserstellung

Proof of Concept ?	Erbracht
Arbeit am Vorhaben seit	01.08.2020

Controlling

Controlling intern vorhanden?	-
Ergebnisplanung vorhanden?	Ja
Liquiditätsplanung vorhanden?	-
SWOT vorhanden?	Ja
Kostenblöcke	Erste 1,5 Jahre: Hohe Entwicklungs- u. Zulassungskosten mit geringeren Umsätzen; danach Aufbau Markt ZA; ab 2. Jahr: Marktdurchdringung; Gewinn: Hier derzeit nur ein Markt betrachtet! Traditionelle Preisgestaltung; Umsätze nur linear betrachtet.
Erwart. Gewinn in 4 Jahren	4.310.000 €

Zusätzliche Informationen

Gründungsmotivation	Konkreter Bedarf in Industrie; konkrete Kunden im Bergbau verfügbar; keine adäquate Lösung derzeit existent; First-Mover-Advantage; etwas neues aufbauen; Gründungsteam sind Performer
Kurzbeschr. des Gründerteams	2 Gründer: A. Jahrelang CTO bei einem globalen Bergbauzulieferer, hieraus ist diese Idee entstanden; Dipl.-Informatiker, promoviert; B. Gründer und CEO eines Unternehmens, welches sich mit Embedded Entwicklung beschäftigt. Promovierter Informatiker.

StartersCapital c/o DNC GmbH

www.starterscapital.de hello@starterscapital.de +49 - 621 – 40147611

PALATINA und StartersCapital haften nicht für die Richtigkeit der hier dargestellten Aussagen.