

Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

Firmenname	Vairtual UG
Profil-Nr.	S-1084
Tätigkeitsfelder	Aviation, eCommerce, Travel, Social
Grundidee / Thema	VAIRTUAL startet als virtuelle Airline im ersten Quartal 2022. Wir bieten eine neu entwickelte Plattform, auf der Flugreisende über das #SocialCrowdflying Prinzip ihre Märkte und Flüge selber gestalten und über die Crowdfunding Methode realisieren.
USP / Alleinstellungsmerkmal	Flüge über ein Crowdfunding-Modell zu verkaufen, ist absolut einzigartig. VAIRTUAL setzt auf kein fixes Flug-Angebot, sondern reagiert extrem flexibel und dynamisch auf konkrete Reisetrends und Nachfragen, ohne dabei eine eigene Flotte zu haben.

Geschäftsidee

Erkanntes Problem	Flugbuchungen sind zeitaufwendig, zu kompliziert und alles andere als transparent. Die Flüge selbst sind manchmal kaum ausgelastet und somit wenig effizient und nachhaltig.
Problemlösung	VAIRTUAL sucht die passenden Flüge für den Kunden und bietet dabei auch noch ein hochwertiges, transparentes und nachhaltiges Produkt. Wir sind digital, dynamisch und flexibel.
Geschäftsmodell	Über das Crowdfunding-Prinzip auf vairtual.com sammeln wir Flug-Anfragen unserer Kunden, bis der Flug voll ist. Ist das der Fall, organisieren wir das Flugzeug mit einem externen Partner und machen dem Kunden ein festes Angebot.
Strategie	Ein starker Brand und eine globale Marke mit großem Potential erregt viel Aufmerksamkeit durch ein neues Produkt. Doch VAIRTUAL ist auch dynamisch und profitabel. Ein längst überfälliger, innovativer Impuls für eine ganze Branche. Digital. Schnell.
Pitchdeck vorhanden	Ja

Kapital

Kapitalbedarf	500.000 €
Kapital von Investor eingebracht?	Ja
HTGF? INVEST? PRESEED? andere?	INVEST beantragt, mit HTGF in Kontakt

Markt

Marktvolumen	170 Mio. €
Proof of Market	-
Umsatz letzte 2 Jahre	-
Anz. zahlende Kunden bislang	-
Erw. Umsatz in 4 Jahren	5 Mio. €

Wettbewerb	Virtuelle Airlines wie Green Airline, Lalona Air oder Supreme Fly. Aber auch klassische Airlines wie die Lufthansa Group, Online Travel Agencies (Expedia) und Reisebüros sowie Tour Operator.
Vertriebswege / Art Marketing	Exklusiver Verkaufskanal vairtual.com (B2C). Mögliche Baseload für Flüge über B2B Kanäle (zB. Gruppenreise-Veranstalter).

Leistungserstellung

Proof of Concept ?	Noch nicht
Arbeit am Vorhaben seit	01.07.2020
Zukünftige Milestones	Plattform-Launch vairtual.com / App Q1 2022. Marketing/Aktivierung Q1 2022. Erstflug Q1 2022.

Controlling

Controlling intern vorhanden?	Nein
Ergebnisplanung vorhanden?	Ja
Liquiditätsplanung vorhanden?	Ja
SWOT vorhanden?	Ja
Kostenblöcke	Operating Wet Lease Kosten Marketing IT/Plattform Payment Solution Gehalt Airport Services
Erwart. Gewinn in 4 Jahren (gesamt)	Noch nicht berechnet

Zusätzliche Informationen

Gründungsmotivation	Nach 15 Jahren in der Airline-Branche bei verschiedenen internationalen Fluggesellschaften verfolge ich mit VAIRTUAL den Ansatz einer Flugbuchung, die auf reine Nachfrage basiert, nicht auf einem Flugplan-Angebot.
Kurzbeschr. des Gründerteams	Einzelgründer und CEO Lukas Hofmeister ist seit über 15 Jahren in der Airline Branche international tätig, u.a. für die Lufthansa Group, Air Canada, Icelandair und die Star Alliance GmbH. Sein Fokus lag dabei im Service, Vertrieb und Marketing.