

## Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

|                              |   |
|------------------------------|---|
| Firmenname                   | ANTARES Life Cycle Solutions GmbH   |
| Profil-Nr.                   | S-1127  |
| Tätigkeitsfelder             | 3D-Druck, Automotive, Mechanical Engineering, Services  |
| Grundidee / Thema            | Wir sind Problemlöser am „Long Tail“ von Produktsortimenten und bieten hier verschiedene Leistungen an: Reverse Engineering von alten Bauteilen, Beschaffung von Ersatzteilen und sonst. Slow-Movern sowie Analyse & Optimierung von Sortimenten. |
| USP / Alleinstellungsmerkmal | Im Gegensatz zu unseren Wettbewerbern bieten wir die Komplettlösung aus einer Hand: eigenes Engineering, Technologie-Flexibilität in der Beschaffung sowie nachgewiesene Methoden- und Prozesskompetenz bei der Problemlösung.                    |

### Geschäftsidee

|                     |  |
|---------------------|--|
| Erkanntes Problem   | Viele produzierende Unternehmen haben Schwierigkeiten am „Long Tail“ ihres Sortiments mit alten Produkten und Ersatzteilen. Diese Produkte verursachen hohe interne und externe Komplexität und damit Kosten z.B. für Lieferfähigkeit und Working Capital. |
| Problemlösung       | Durch Identifizierung der tatsächlich benötigten Produkte (Consulting) und Gewährleistung deren Verfügbarkeit (Reverse Engineering, Supply) durch additive und konventionelle Technologien verbessern unsere Kunden ihre Lieferfähigkeit und CashFlow.     |
| Geschäftsmodell     | Als „one-stop-shop“ bieten wir Problemlösungen aus einer Hand und ermöglichen unseren Kunden Optimierungen und Zugriff auf unterschiedlichste Technologien (mit Fokus auf Kleinmengen), ohne dafür ihre Lieferantengrundlage erweitern zu müssen.          |
| Strategie           | Wir wenden uns an OEMs und TIER-1-Kunden und erbringen unsere Leistungen teilweise selbst (Analyse, Engineering, Montage) bzw. greifen dafür auf unser Partner-Netzwerk zu. Wir erbringen Einmal-Leistungen wie auch Wiederholaufträge in Kleinserien.     |
| Pitchdeck vorhanden | Ja   |

### Kapital

|                                   |                    |
|-----------------------------------|--------------------|
| Kapitalbedarf                     | 80.000 €           |
| Kapital von Investor eingebracht? | Nein               |
| HTGF? INVEST? PRESEED? andere?    | INVEST-Förderfähig |

### Markt

|              |               |
|--------------|---------------|
| Marktvolumen | 400.000.000 € |
|--------------|---------------|

|                               |  |
|-------------------------------|--|
| Proof of Market               | Erbracht   |
| Umsatz letzte 2 Jahre         | 150.000 €  |
| Anz. zahlende Kunden bislang  | 8  |
| Erw. Umsatz in 4 Jahren       | 1.200.000 €  |
| Wettbewerb                    | Es gibt für alle drei Säulen (Consulting, Engineering, Supply) kundeninterne wie externe Wettbewerber. Die heutigen Lösungen sind nicht zufriedenstellend, z.B. gibt es keinen Komplettanbieter oder Verfügbarkeit int. Ressourcen ist stark beschränkt.   |
| Vertriebswege / Art Marketing | Derzeit Direktvertrieb an OEMs und Tier-X (z.B. Off-Highway, Nutzfahrzeuge, Marine, Motoren, Filtration, PowerTrain, Hydraulik, allg. Maschinenbau etc.).<br>Zukünftige Ergänzung um Plattform-Lösungen angedacht.<br>Kein Verkauf an Endkunden geplant.<br><br>Marketing: Direktansprache von Leads durch Kaltakquise und über Netzwerk; sehr starke Unterstützung im Brand Building und Identifizierung von Leads durch Social Media (LinkedIn). Zusätzlich Pressearbeit und (eingeschränkt) Tätigkeit auf Events. |

### Leistungserstellung

|                         |  |
|-------------------------|--|
| Proof of Concept ?      | Erbracht   |
| Arbeit am Vorhaben seit | 28.02.2019   |
| Zukünftige Milestones   | kurz: Geschäftsstabilisierung, Aufbohren der Bestandskunden, weitere Entwicklung bereits bekannter Zielkunden (Europa), Insourcing von Produkt-Digitalisierung<br>mittel: Penetration in neue Zielbranchen, regionale Diversifizierung, Plattform-Lösung |

### Controlling

|                                     |   |
|-------------------------------------|---|
| Controlling intern vorhanden?       | Ja  |
| Ergebnisplanung vorhanden?          | Ja  |
| Liquiditätsplanung vorhanden?       | Ja  |
| SWOT vorhanden?                     | Ja  |
| Kostenblöcke                        | Personalkosten, Raumkosten, Einkauf von Material und Dienstleistungen, Tilgung & Zinsen, Software-Lizenzen, Investitionen in Werkstatt und Büro, Reise- und Vertriebskosten, Marketing, Versicherungen, Rechts- und Steuerberatung. |
| Erwart. Gewinn in 4 Jahren (gesamt) | -   |

## Zusätzliche Informationen

|                              |   |
|------------------------------|---|
| Gründungsmotivation          | Wir sind davon überzeugt, dass wir unseren Kunden mit unseren Leistungen erhebliche Verbesserungen ermöglichen können und durch diese Leistungen ein nachhaltig erfolgreiches Unternehmen am Markt etablieren können.                                   |
| Kurzbeschr. des Gründerteams | Die beiden Gründer haben 22 bzw. 23 Jahre intern. Berufserfahrung in den relevanten Zielbranchen; letzte Positionen vor Gründung: VP Sales & Marketing für das Ersatzteilgeschäft (weltweit) bzw. Leiter Entwicklung und Musterbau (inkl. Kleinserien). |