

Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

Firmenname	CI Cloud Item GmbH
Profil-Nr.	S-0866
Tätigkeitsfelder	Digital Technologies, SaaS, SecureTech, Logistics, Disruptive Solutions
Grundidee / Thema	Cloud Item hat als erster Anbieter eine Plattform und ein Betriebssystem für Digitale Informationszwillinge entwickelt. Mit der zum Patent angemeldeten Technologie kann jeder Informationen, Daten und Prozesse, gebündelt an einem Gegenstand nutzen.
USP / Alleinstellungsmerkmal	Unserer Lösung ist bisher einzigartig, branchenübergreifend hochprofitabel sowie zu einem internationalen Patent angemeldet.

Geschäftsidee

Erkanntes Problem	Digitalisierungsprojekte scheitern oft, weil das Aufwand / Nutzen Verhältnis bei den Lösungen nicht passt. Es fehlt an der Einfachheit für den Nutzer, einer digitalen Nachvollziehbarkeit von Prozessen und signifikanten Kosteneinsparungen.
Problemlösung	Eine Produktlösung bestehend aus sofort einsetzbaren Modulen, die für spezielle Branchen entwickelt sind. App laden - einem Gegenstand zuweisen - gewünschte Funktion konfigurieren - fertig. Das ist kosteneffizient und skalierbar.
Geschäftsmodell	Wir sind Kompletthanbieter einer SaaS-Plattform im B2B zur Erstellung digitaler Zwillinge für reale und virtuelle Objekte. Wir beziehen unsere Erlöse aus Abonnements für digitale Zwillinge. Die Preismodelle basieren auf Jahres- und Monatsmodelle.
Strategie	Wir adressieren in KMU und Kommunen die Unternehmer, die IT-seitigen und fachbezogenen Entscheider. Vom Einsteiger bis zum Enterprise-Kunden bieten wir das Produkt in passender Modularität und wachsen mit den Anforderungen des Kunden.
Pitchdeck vorhanden	Ja

Kapital

Kapitalbedarf	800.000
Kapital von Investor eingebracht?	Nein
HTGF? INVEST? PRESEED? andere?	INVEST förderfähig

Markt

Marktvolumen	44.000.000
Proof of Market	Erbracht
Umsatz letzte 2 Jahre	150.000
Anz. zahlende Kunden bislang	15
Erw. Umsatz in 4 Jahren	20.000.000

Wettbewerb	Mitbewerber sind meist auf einzelne Branchen ausgerichtet oder bieten nicht den erwarteten Business Impact. Eine geforderte Modularität ist eine signifikante Markteintrittsbarriere beim Wettbewerb, genau wie zeitlich langwierige Produkteinführungen.
Vertriebswege / Art Marketing	Wir nutzen hauptsächlich ein Partner Business, da diese über sofort nutzbare Marktkontakte verfügen und wir direkt unser Produkt im Markt platzieren können. Weiterhin: „Direct Sales“, um potenzielle Schlüsselkunden zu gewinnen.

Leistungserstellung

Proof of Concept ?	Erbracht
Arbeit am Vorhaben seit	10.01.2019
Zukünftige Milestones	Errichtung hoher Markteintrittsbarrieren für potenzielle Mitbewerber, Etablierung als anerkannter Digitalisierungsspezialist, technologische Marktführerschaft bei Digitalisierungsprodukten für Industrie, Handel, Handwerk und Logistik.

Controlling

Controlling intern vorhanden?	Ja
Ergebnisplanung vorhanden?	Ja
Liquiditätsplanung vorhanden?	Ja
SWOT vorhanden?	Ja
Kostenblöcke	Personalkosten (Entwickler, Business Administration) Betriebskosten der Plattform Marketing/Vertrieb
Erwart. Gewinn in 4 Jahren (gesamt)	-2.500.000

Zusätzliche Informationen

Gründungsmotivation	Unsere Motivation: Einen auf Basis eines Patentes basierender Problemlöser für Anwender, die Abläufe in Produktion, Logistik, Dokumentation und regularische Nachvollziehbarkeit effizient digitalisieren möchten.
Kurzbeschr. des Gründerteams	Das Gründerteam bestehend aus drei Brüdern, die bereits in verschiedenen Konstellation erfolgreich Unternehmen und Softwarelösungen aufgebaut haben. Ergänzt wird das Team unter anderem durch weitere erfahrene Entwickler- und Sales-Spezialisten.