

## Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

Firmenname	CU Mehrweg GbR
Profil-Nr.	S-1391
Tätigkeitsfelder	Sustainability, Food,
Grundidee / Thema	Um Verpackungsmüll in der Lebensmittelindustrie langfristig zu reduzieren, schaffen wir ein zentral gesteuertes Pfand-Poolsystem mit standardisierten Mehrwegbehältern aus Kunststoff. Wir bieten "Mehrweg-as-a-Service" für Lebensmittelhersteller an.
USP / Alleinstellungsmerkmal	Hersteller können die Anzahl der benötigten Behälter bestellen und wir kümmern uns um die Abholung, Reinigung und Qualitätskontrolle, nachdem die Behälter am Pfandautomaten zurückgegeben wurden. Die Einfachheit unseres Systems zeichnet uns aus.

### Geschäftsidee

Erkanntes Problem	Unser Start-up adressiert das wachsende Problem des Einwegplastikmülls in der Lebensmittelindustrie. Nur ca. 10% des recycelten Post-Consumer-Materials wird zu neuen Kunststoffprodukten verarbeitet.
Problemlösung	CU Mehrweg etabliert ein zentrales Pfand-Poolsystem mit standardisierten Mehrwegbehältern. Als Dienstleister bieten wir Lebensmittelherstellern den einfachen und schnellen Umstieg auf eine nachhaltige Verpackungsalternative.
Geschäftsmodell	Für unsere Dienstleistung erhalten wir eine Nutzungsgebühr pro Behälter pro Umlauf. Das Pfand, welches von den Verbraucher:innen auf den Behälter gezahlt wird, wird als durchlaufender Posten entlang des Kreislaufs weitergereicht.
Strategie	Durch das strategische Nutzen von bestehender Infrastruktur und das Anpassen unseres Behälters an Industriestandards können wir innerhalb kurzer Zeit skalieren. Die Skaleneffekte werden den CO2 Fußabdruck und die Kosten pro Behälter minimieren.

### Kapital

Kapitalbedarf	2.200.000 €
Kapital von Investor eingebracht?	Nein
HTGF? INVEST? PRESEED? andere?	Nein

## Markt

Marktvolumen	-
Proof of Market	-
Umsatz letzte 2 Jahre	-
Anz. zahlende Kunden bislang	-
Erw. Umsatz in 4 Jahren	121.500.000 €
Wettbewerb	Unser Becher aus PP hebt uns von Wettbewerbern ab, diese verwenden Glas oder Edelstahl. Unsere Materialwahl, in Kombination mit unserem Poolsystem, ermöglicht günstigere Preise für Hersteller. Wir können dadurch andere Produktsegmente bedienen.
Vertriebswege / Art Marketing	Vertrieb: Für die direkte Ansprache ist der Telefonvertrieb besonders gut geeignet. Auch unsere Präsenz auf Messen und Kongressen hat sich im Direktvertrieb bewährt. Die Ansprache über Multiplikatoren erfolgt in Form von Round Tables mit mehreren Partnern. Marketing: Unser Marketing basiert auf unserem Social Media Auftritt und unserer Website. Zudem haben wir im Rahmen eines Inkubationsprogramms ein 50.000€ Media-Paket gewonnen, welches wir noch verwerten werden.

## Leistungserstellung

Proof of Concept?	-
Arbeit am Vorhaben seit	-
Zukünftige Milestones	-

## Controlling

Controlling intern vorhanden?	-
Ergebnisplanung vorhanden?	Ja
Liquiditätsplanung vorhanden?	Ja
SWOT vorhanden?	Ja
Kostenblöcke	-
Erwart. Gewinn in 4 Jahren (gesamt)	-

## Zusätzliche Informationen

Gründungsmotivation	Einwegplastikmüll in der Lebensmittelindustrie reduzieren, nachhaltige Verpackungslösungen fördern und Umweltauswirkungen mindern. Mehrwegsysteme bieten effektive Lösungen für eine grüne Zukunft.
Kurzbeschr. des Gründerteams	Das Gründer:innen Team vereint Fachwissen in Logistik, Wirtschaftsinformatik, Unternehmensentwicklung und Teamführung.