

## Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

Firmenname	Pflanzentheke GmbH
Profil-Nr.	S-1411
Tätigkeitsfelder	Food, Verticalk Farming, Green/Smart City, Agriculture
Grundidee / Thema	Die Landwirtschaft steht vor dramatischen Herausforderungen wie Dürre, Wasserknappheit, Personalmangel, Regulierung, etc. Um diese zu stemmen, bedarf es neuer Anbausysteme für eine lokale und klimaresiliente Nahrungsmittelversorgung.
USP / Alleinstellungsmerkmal	Wir haben ein vertikales Farmsystem entwickelt mit folgenden USPs: Skalierbarkeit, kurze Amortisationszeit, für vielfältige Kulturen geeignet, automatisierter Betrieb, flexibler Einsatz, hohe Effizienz, Full-Service-Angebot aus einer Hand.

### Geschäftsidee

Erkanntes Problem	Damit wir bis 2050 rund 10 Milliarden Menschen auf der Erde ernähren können, benötigen wir eine Transformation in der Landwirtschaft. Hierzu möchten wir einen Beitrag leisten.
Problemlösung	Wir haben ein Smart Farming System basierend auf hydroponischen Anbautechniken entwickelt, mit welchem man 90% Wasser und 85% Dünger sparen und das 5-fache an Ertrag generieren kann.
Geschäftsmodell	Wir verstehen uns als Full-Service Anbieter und entwickeln, produzieren und vertreiben unsere Farmen inkl. wichtigem Zubehör wie Dünger, Saatgut, Substrat, Jungpflanzen, Monitoring und Marketing-Support.
Strategie	Unsere Zielgruppen sind Gemüse- und Gartenbauer, landwirtschaftliche Verbände, Bildungseinrichtungen im Bereich Gemüse- und Gartenbau sowie Unternehmen mit Betriebskantinen

### Kapital

Kapitalbedarf	1.000.000
Kapital von Investor eingebracht?	nein
HTGF? INVEST? PRESEED? andere?	nein

## Markt

Marktvolumen	1.000.000.000 €
Proof of Market	Erbracht
Umsatz letzte 2 Jahre	250.000€
Anz. zahlende Kunden bislang	30
Erw. Umsatz in 4 Jahren	20.000.000 €
Wettbewerb	Im hydroponischen Gemüseanbau gibt es Anbieter von horizontalen Systemen für Gewächshäuser sowie von vertikalen Pflanztürmen. Unsere Farmen verbinden die Vorteile aus beiden Welten.
Vertriebswege / Art Marketing	Vertrieb: Wir nutzen die Direktakquise, Messen, Vorträge auf Events sowie den Aufbau von Netzwerken und Multiplikatoren. Über unseren Blog pflanzenfabrik.de sind wir zudem gut über Google sichtbar. Marketing: Aktuell fokussieren wir uns auf unsere Vertriebsarbeit sowie auf kostenfreie Berichte über TV- und Radiosender sowie Printmedien (bspw. Bild, RTL, SAT1, HR, Deutschlandfunk, NDR)

## Leistungserstellung

Proof of Concept?	Erbracht
Arbeit am Vorhaben seit	01.07.2022
Zukünftige Milestones	2022: Weiterentwicklung des Farmsystems zur Marktreife 2023: Markteintritt, positiver Cash Flow in 2023 erwartet 2024: Verkauf von 50 Farmen, nächste Entwicklungsstufe der Farmen realisieren

## Controlling

Controlling intern vorhanden?	Ja
Ergebnisplanung vorhanden?	Ja
Liquiditätsplanung vorhanden?	Ja
SWOT vorhanden?	Nein
Kostenblöcke	Personalkosten (aktuell 3 Vollzeitkräfte und 1 Teilzeitkraft) Miete für Lagerräume und Forschungsfarm Materialkosten für Produktion und Aufbau der Farmen
Erwart. Gewinn in 4 Jahren (gesamt)	5.000.000 €

## Zusätzliche Informationen

Gründungsmotivation	Unsere Vision ist die dauerhafte & sichere Versorgung mit lokal produzierten Nahrungsmitteln. Zum Schutz der Umwelt. Für alle Menschen.
---------------------	---

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.

Kurzbeschr. des Gründerteams	Dr. Julia Dubowy (COO): Bereiche Steuern, Personal, Recht und Logistik Dr. Michael Müller (CEO): Bereiche Marketing, Vertrieb und Finanzen Lasse Polsfuss (CTO): Bereich Systementwicklung Leon Welker (CKO): Bereich Pflanzenernährung
------------------------------	--