

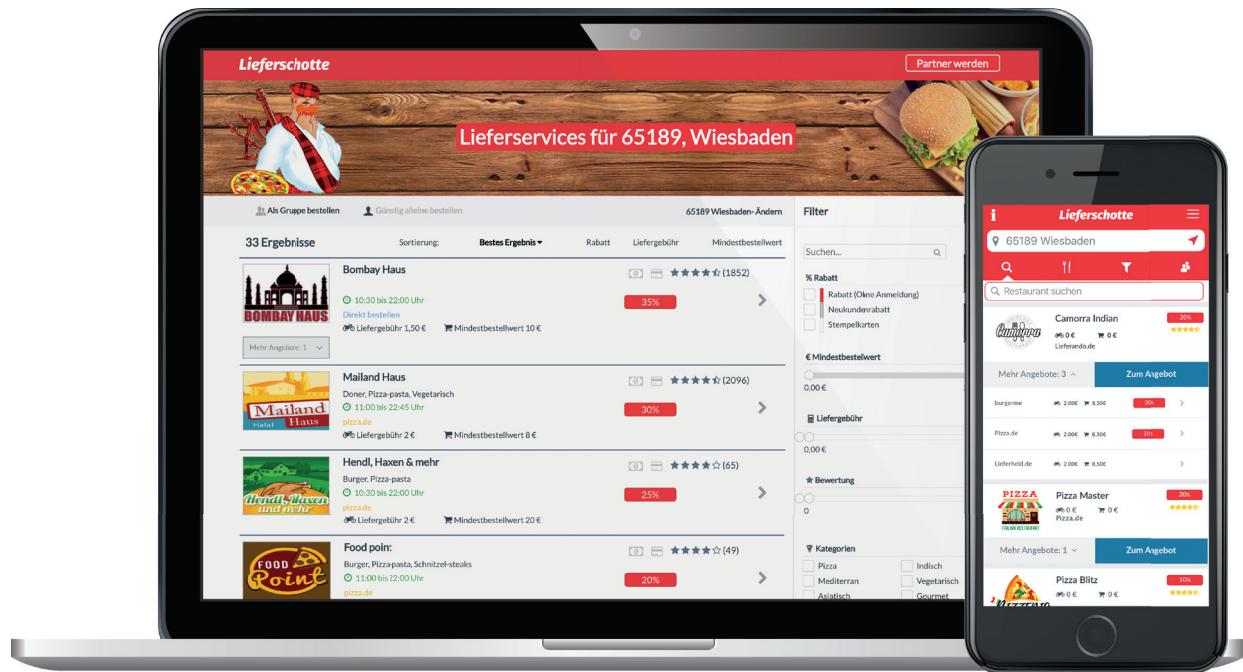
Lieferschotte.de



DAS ERSTE VERGLEICHSPORTAL
AUF METASUCHE-BASIS FÜR
DEINE ESSENSLIEFERUNG

BUSINESS PLAN

Gastronomie-Lieferdienste live
vergleichen und Geld sparen!



CONDA

<https://www.conda.de/startup/lieferschotte/>

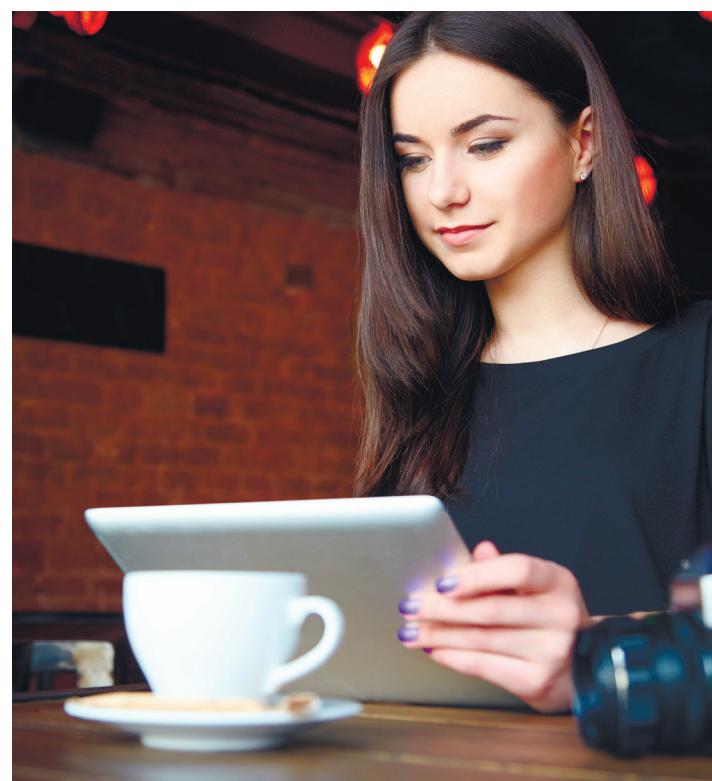
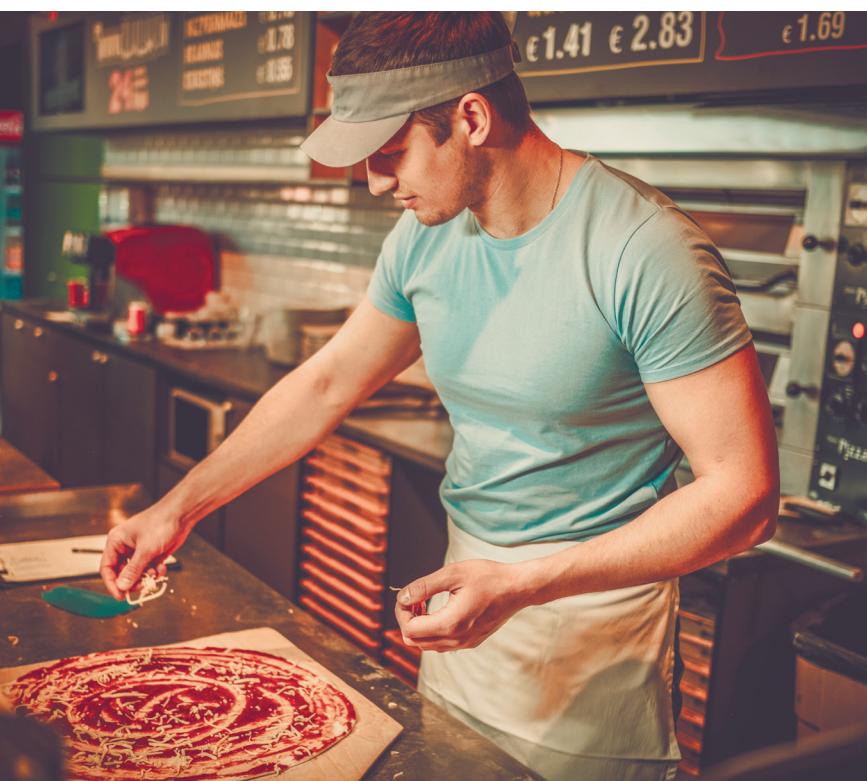
Warnhinweis: Der Erwerb dieser Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen. Im Sinne der Risikostreuung sollten möglichst nur Geldbeträge investiert werden, die in näherer Zukunft auch liquide nicht benötigt bzw. zurückverwertet werden. Verantwortlich für sämtliche Inhalte und Angaben auf dieser Seite ist ausschließlich die Emittentin selbst, sie ist Anbieter dieser Vermögensanlage. Seitens des Betreibers der internet-dienstleistungsplattform wird keine Haftung für die Richtigkeit und Aktualität der Inhalte übernommen.

Inhaltsverzeichnis

01	ZUSAMMENFASSUNG	3
02	LIEFERSCHOTTE GMBH	9
03	AUSGANGSSITUATION, PROBLEMFELDER UND LÖSUNG	12
04	DAS GESCHÄFTSMODELL	15
05	ALLEINSTELLUNGSMERKMALE	29
06	DAS MARKETINGKONZEPT	22
07	DER MARKT	25
08	SWOT-ANALYSE	28
09	DAS TEAM	30
10	WIRTSCHAFTLICHKEITSBERECHNUNG	33
11	FINANZIERUNGSBEDARF	35
	ANLAGEN	39
	Cashflow-Berechnung im Base Case	40
	Gewinn- und Verlustrechnung im Base Case	41
	Grafische Darstellung Cash Flow im Worst Case	42
	Grafische Darstellung Cash Flow im Best Case	43

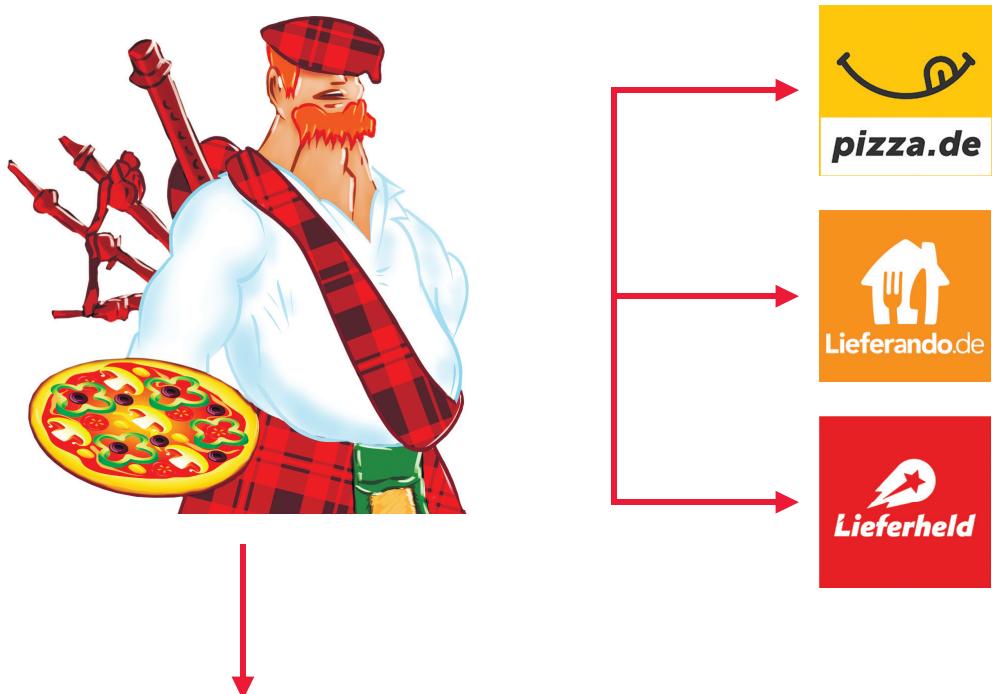
01

Zusammenfassung



Lieferschotte ist das erste Vergleichsportal im Bereich Gastronomie. Es vergleicht auf der Webseite lieferschotte.de und in der App (verfügbar in beiden Versionen iOS und Android) Gastronomie-Lieferdienste mittels einer Meta-Suche und greift sowohl auf Daten der großen Portale wie pizza.de und lieferando.de als auch auf die Webseiten der Gastronomie-Lieferdienste zu um den Vergleich abzubilden. Auf Lieferschotte selbst kann nicht bestellt werden.

Das Geschäftsmodell von **Lieferschotte.de** ist in etwa ähnlich wie das von **trivago.de**.



Das Geschäftsmodell von Lieferschotte ist ähnlich wie das von trivago

So wie trivago Hotel-Angebote auf Portalen wie booking.com, opodo.de und weitere vergleicht, genauso vergleicht Lieferschotte.de Konditionen der Gastronomie-Lieferdienste auf großen Portalen wie lieferando.de, pizza.de, lieferheld.de, aber auch Konditionen direkt auf den Webseiten der kleinen lokalen Restaurants mit Lieferdienst. Der Verbraucher/ Besteller hat somit die komplette Übersicht über den Markt und kann das beste Angebot auswählen. Dabei greift Lieferschotte *nicht wesentliche Bestandteile der Datenbank ab*, was rechtlich absolut zulässig ist.

Beim Vergleich spart man Geld und hat größere Auswahl

Die Idee ist in Deutschland (und weltweit) einmalig. Es existiert aktuell keine Vergleichsplattform für Gastronomie-Lieferdienste. Lieferschotte ist der erste Anbieter in diesem Bereich. Denn in Deutschland gibt es eine größere Vielfalt an Vergleichsmöglichkeiten als in anderen Ländern.

Der Vergleich lohnt sich für den Besteller allemal. Beim Vergleich spart man an Liefergebühren und Mindestbestellwerten, sieht alle Rabatte/Deals und hat meistens die größte Auswahl dank Aggregieren der Ergebnisse von mehreren Plattformen.



Bombay Haus

⌚ 10:30 bis 22:00 Uhr

[Direkt bestellen](#)

🛵 Liefergebühr 1,50 € 🛒 Mindestbestellwert 10 €

35%

Mehr Angebote: 2 ^

lieferando.de	🛵 0 €	🛒 Mind. 12 €	20 %	>
lieferheld.de	🛵 1,50 €	🛒 Mind. 10 €	20 %	>

Lieferschotte listet auch Webseiten auf

Wesentliches Alleinstellungsmerkmal von Lieferschotte ist zudem, dass wir mehr als 1.000 Gastronomie-Lieferdienste mit ihren eigenen Shop-Webseiten listen. Somit hat der Gastronom auch die Möglichkeit, seine eigene Webseite dem Vergleich zu stellen.

Lieferschotte GmbH wurde von der app smart GmbH in 2016 gegründet. app smart (gegründet in 2014) ist bereits mit Shop-Systemen im Bereich der Gastronomie tätig und weist sowohl eine vierstellige Anzahl an Gastronomie Kunden als auch eine vierstellige Anzahl an Kunden im Bereich der Kassenlösungen dank indirekter Partner-Unternehmen auf. Neben Deutschland ist app smart derzeit in Österreich präsent. Das Unternehmen hat aktuell ca. 30 Mitarbeiter.

Erfahrenes Team mit Branchenkenntnissen

Das Team von Lieferschotte besteht aus der erfahrenden Mannschaft von app smart. Die Gründer, Matthias Thom und Boris Pomeranets, haben bereits bei app smart ihr Können und Verständnis für digitale Produkte, Prozesse und Geschäftsmodelle bewiesen. Dieser Mix kommt bei Lieferschotte ebenfalls zum Tragen.

Lieferschotte ist bereits online – sowohl mit der Webseite als auch per App (iOS und Android); die Crowd-Mittel werden größtenteils für Werbung sowie Weiterentwicklung der Kundensysteme (Backend) benötigt

Aktuell wird Lieferschotte durch app smart finanziert und kann darüber hinaus auf notwendige Personalressourcen zugreifen. Das hilft Lieferschotte hohe Initialkosten zu vermeiden und sich auf die Entwicklung des Geschäfts (in Bezug auf Traffic) zu konzentrieren. Hierfür sind folgende Maßnahmen angedacht:

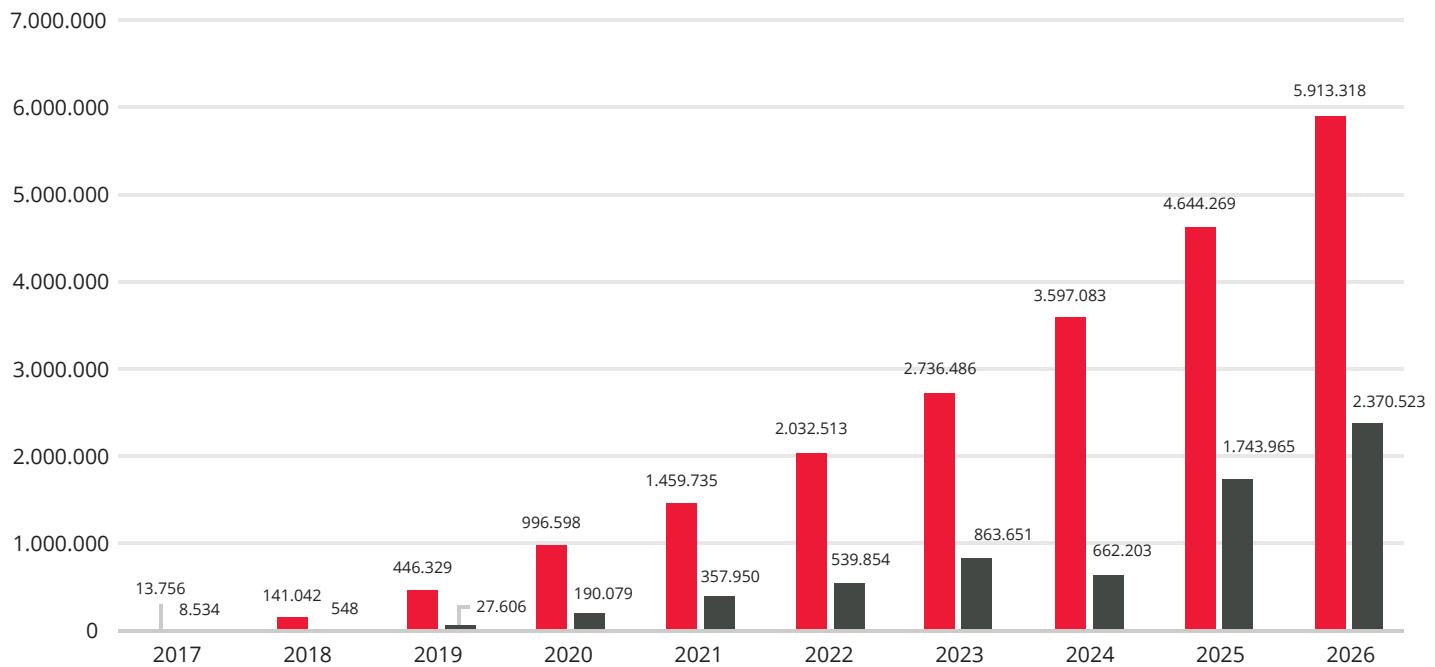
- **Google (AdWords), Facebook und YouTube Werbung**
- **Kooperationen mit den thematisch passenden Portalen / Netzwerken**
- **Werbung über Partner** (s. Beispiel unten)



Die durch die Crowd-Kampagne aufgenommenen Finanzierungsmittel werden dementsprechend zum größten Teil für die Werbung und Bekanntheitssteigerung von Lieferschotte verwendet.

Die Wirtschaftlichkeit des Projektes wurde unter Berücksichtigung verschiedener Szenarien berechnet (s. Kapitel 10 und Anlagen). In allen Szenarien wird die Gesellschaft ausreichenden Cash Flow generieren um ihren Verpflichtungen – auch im Hinblick auf Crowd-Anleger – nachzukommen.

Umsatzerlöse und Cashflow nach Finanzierung und Steuern BASE CASE

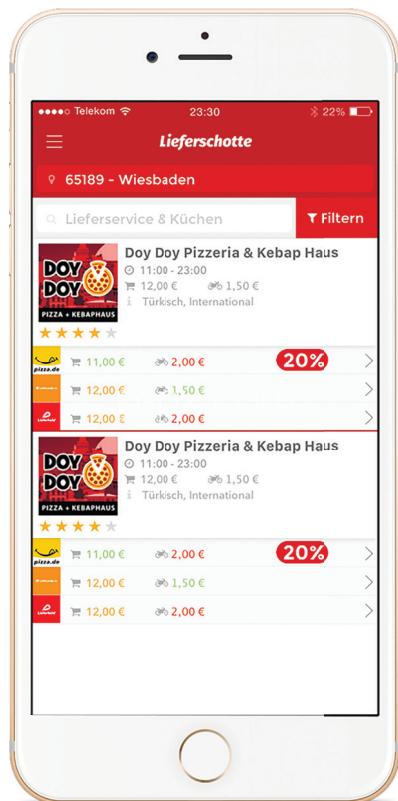


Attraktives Investment

Lieferschotte stellt ein attraktives Investment in einem stetig wachsenden Markt mit einem Volumen von 4,5 Mrd. EUR und einem Online-Anteil von lediglich 15% dar. *In vielen anderen Bereichen (Hotelbuchungen, Flugtickets, Elektronik, etc.) gibt es bereits erfolgreiche Vergleichsplattformen. Deshalb ist eine Vergleichsplattform im Bereich Gastronomie eine Erweiterung der mehrfach bewiesenen erfolgreichen Ideen.*

02

Lieferschotte GmbH



Angebote vergleichen

Für über 15.000 Lieferdienste
Portale vergleichen und das
beste Angebot wählen



Lieferdienst wählen

Den Lieferdienst mit dem
besten Angebot auf dem
Portal wählen z.B. mit Deal
oder ohne Liefergebühren



Bestellen und sparen

Lieblingsessen wählen,
bestellen und bei jeder
Bestellung bares Geld sparen

Beim Vergleich spart man Geld

Lieferschotte GmbH wurde mit dem Ziel gegründet das Vergleichsportal Lieferschotte.de zu betreiben.

Das Portal vergleicht auf der Webseite und in der App Gastronomie-Lieferdienste mittels einer Meta-Suche und greift sowohl auf Daten der großen Portale wie pizza.de und lieferando.de als auch auf die Webseiten der Gastronomie-Lieferdienste zu um den Vergleich abzubilden. Der Nutzer (Essens-Besteller) hat somit die komplette Übersicht über den Markt und kann das beste Angebot für den jeweiligen Lieferdienst auswählen. Auf Lieferschotte selbst kann nicht bestellt werden.

Der Vergleich findet anhand drei folgender Kriterien pro Gastronomie-Lieferdienst statt:

- Höhe der Liefergebühr
- Höhe des Mindestbestellwertes
- Höhe des Rabatts.

Der Vergleich lohnt sich allemal. Z.B. zeigen die nachstehenden Abbildungen, dass beim Gastronomie-Lieferdienst nur direkt oder über Lieferando (und nicht über pizza.de, Lieferheld, etc.) bestellt werden kann. Zudem erhält man direkt ein Rabatt in Höhe von 5%, wenn man direkt beim Lieferdienst bestellt (woanders gibt es den Rabatt nicht).

Pizzeria Don Camillo



12:00 bis 22:30 Uhr

Direkt bestellen

Liefergebühr 1,50 € Mindestbestellwert 1 €

10%

Mehr Angebote: 2 ▾

lieferando.de	2 €	Mindest. 0 €	↗
pizza.de	2 €	Mindest. 0 €	↗

Und nachstehend ist ein Beispiel für alle Parameter



Bombay Haus

⌚ 10:30 bis 22:00 Uhr

Direkt bestellen

🛵 Liefergebühr 2 €

🛒 Mindestbestellwert 20 €

35% >

Mehr Angebote: 3 >

pizza.de	🛵 2,50 €	🛒 Mind. 10 €	30% >
lieferheld.de	🛵 4 €	🛒 Mind. 12 €	30% >
lieferando.de	🛵 4 €	🛒 Mind. 12 €	20% >

Unabhängiger Vergleich, ausgereifter Algorithmus

Der selbst entwickelte Algorithmus berücksichtigt beispielsweise, ob Einzelpersonen (Mindestbestellwert wird höher gewichtet) oder Gruppen (Mindestbestellwert spielt hier eher eine unwichtige Rolle) bestellen. Grundsätzlich ist jedoch Rabatt von größter Gewichtung.

Das Geschäftsmodell von Lieferschotte wurde rechtlich von einer renommierten Anwaltskanzlei geprüft. Bei den drei oben genannten Kriterien (Liefergebühr, Mindestbestellwert und Rabatt) handelt es sich um *nicht wesentliche Bestandteile der Datenbank*. Somit ist es rechtlich absolut zulässig und erlaubt. Zudem ist mehr Wettbewerb durch Transparenz ausdrücklich vom Gesetzgeber erwünscht.

03

Ausgangssituation, Problemfelder und Lösung

Lieferschotte löst ein Kundenproblem

Die Lieferdienst-Services von Restaurants erfreuen sich immer steigender Beliebtheit. Generell kann eine Essens-Bestellung auf zwei Wegen erfolgen:

- entweder über eine Vermittlerplattform wie pizza.de, Lieferando, u.ä.
- oder direkt beim Lieferdienst/Restaurant

Dabei können für Essens-Besteller (Endkunden) folgende monetäre Nachteile aufgrund der Intransparenz entstehen:

- Liefergebühren werden gezahlt, obwohl sie über anderes Portal wegfallen würden
- Zu hohe Bestellwerte werden aufgrund des überhöhten Mindestbestellwertes ausgelöst
- Promotion-Rabatte/-Deals werden verpasst, da diese immer unterschiedlich auf verschiedenen Plattformen bzw. im eigenen Shop des Restaurant-Betreibers erscheinen
- Auf Lieferschotte sind wesentlich mehr Restaurants gelistet als auf den jeweiligen Portalen, denn Lieferschotte kumuliert alle Ergebnisse

Lieferschotte löst als Vergleichsportal diese Problematiken auf. Auf Lieferschotte werden nämlich die besten Konditionen für eine Bestellung beim jeweiligen Gastronomie-Lieferdienst bzw. im jeweiligen Lieferort ermittelt. Somit hat der Endkunde / Besteller folgende Vorteile:

- Beste Konditionen für die Bestellung beim jeweiligen Essens-Lieferdienst (niedrigste oder keine Liefergebühren, geringster Mindestbestellwert)
- Rabatte / Deals sind nun immer sichtbar
- Größere Auswahl an Restaurants dank Zusammenführung aller Ergebnisse von verschiedenen Portalen

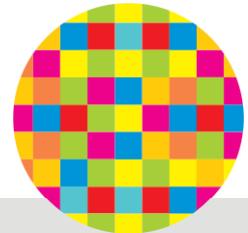
Der Essens-Besteller spart am Ende Geld und hat viel mehr Auswahl an Gastronomie-Betrieben.



Beste
Konditionen für
die Bestellung
beim jeweiligen
Essens-
Lieferdienst



Rabatte / Deals
sind nun immer
sichtbar



100%-ige
Darstellung aller
verfügbarer
Essens-
Lieferdienste

GELD SPAREN

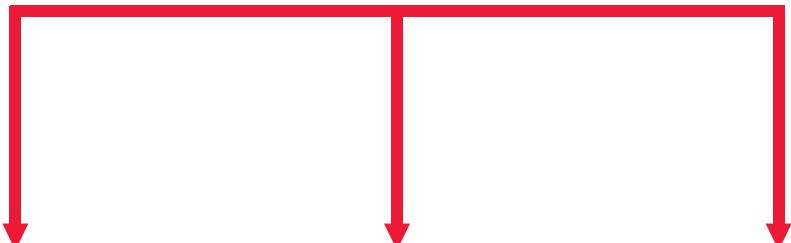
MEHR AUSWAHL

04

Das Geschäftsmodell

Modell von Trivago

Das Geschäftsmodell von Lieferschotte.de ist in etwa ähnlich wie das von trivago.de.



Booking.com



HRS

The Hotel Portal

AMOMA.com
sleep well & save

Modell von Lieferschotte

So wie trivago Hotel-Angebote auf Portalen wie booking.com, opodo.de und weiteren vergleicht, genauso vergleicht Lieferschotte.de Konditionen der Essens-Lieferdienste auf großen Portalen wie lieferando.de, pizza.de, lieferheld.de, aber auch Konditionen auf Webseiten des jeweiligen Lieferdienstes. Der Verbraucher hat somit komplett Übersicht über den Markt und kann das beste Angebot auswählen. Bestellt wird dann nicht bei Lieferschotte, sondern direkt beim Anbieter (Vermittlerportal 1, Vermittlerportal 2, Lieferdienst mit eigener Webseite, etc.).



Monetarisierung von Lieferschotte (Generierung von Einnahmen)

Die Einnahmen werden zum einen aus Vermittlergebühren und zum anderen aus CPC (Cost-Per-Click) generiert.

Wir nehmen zwischen 3% und 5% der Bestellsumme von jeder Bestellung, die durch Weiterleitung an teilnehmenden Vermittlerplattformen zustande kommt. Bei einer durchschnittlichen Bestellsumme von 19,50 EUR (statistischer Wert) sind es 58 Cent bis 98 Cent pro Bestellung (im Durchschnitt 70 Cent).

Aus Vereinfachungsgründen werden bei der Planberechnung der Geschäftszahlen 70 Cent pro vermittelter Bestellung eingesetzt.

Entsprechende Affiliate Programme werden von großen Portalen angeboten. So bietet beispielsweise Lieferando bis zu 6% an, Lieferheld und pizza.de (beide gehören zu Delivery Hero) pro Neukunden 3 EUR und für wiederkehrende Bestellungen 2,5%. Generell ist festzuhalten, dass die Konditionen zwischen Lieferschotte und Vermittlerportalen individuell verhandelt werden. Die Preise von Lieferschotte stehen aber fest.

In einem zweiten Schritt wird Lieferschotte eine API (Schnittstelle) für alle weiteren kleineren Portale anbieten, die entsprechende Anbindung an Lieferschotte einprogrammieren können.

Wir gehen davon aus, dass die genannten Portale erst mit bedeutender Anzahl der durch Lieferschotte vermittelten Bestellungen einer Zusammenarbeit zustimmen werden. Dementsprechend ziehen wir verschiedene Szenarien in Betracht, deren Sensitivierung bei der Wirtschaftlichkeitsberechnung in allen denkbaren Szenarien (auch ohne große Vermittlerportale) positive Ergebnisse brachte. Technisch gesehen kann Lieferschotte von den Portalen nicht gesperrt werden, sodass der Vergleich immer stattfinden kann.

Aktuell verfügt Lieferschotte durch app smart über Verträge mit Gastronomie-Lieferdiensten, die dann die o.g. 70 Cent pro Bestellung entrichten.

05

Alleinstellungsmerkmale

Alleinstellungsmerkmale in vielen Bereichen

Die Alleinstellungsmerkmale von Lieferschotte sind unter anderem:

1
Idee

In Deutschland (aber auch in der EU, Nordamerika und Asien) ist keine Vergleichsplattform für Gastronomie-Lieferdienste vorhanden. Das ist absolut was Neues in diesem Bereich, zumal es in allen anderen Bereichen (Hotelbuchungen, Flugtickets, Elektronik, etc.) bereits seit Jahren viele erfolgreiche Vergleichsplattformen gibt.

2
**Geschäfts-
modell**

Kombination aus app smart und den bereits vorhandenen zahlreichen individuellen Shops für Gastronomie-Lieferdienste, die vom ersten Tag an auf die Plattform eingebunden werden, ist einmalig. Dies wird für potentielle Wettbewerber ein Hindernis sein Lieferschotte nachzumachen. Lieferschotte vergleicht also nicht nur Angebote auf großen Vermittlerplattformen, sondern auch Angebote einzelner Gastronomie-Lieferdienste.

3
Team

Ein von Anfang an komplett aufgebautes erfahrenes Team inkl. Entwickler, Vertrieb und 24-Stunden-Kundensupport, da Lieferschotte uneingeschränkt auf die Ressourcen von app smart in benötigtem Umfang zugreifen kann. Somit trägt Lieferschotte keine sprungfixen Personal- und Support-Kosten und kann mehr in die Werbung, den Feature-Ausbau und Vertrieb investieren.

4 Timing

Generell besteht seitens der Gastronomie-Lieferdienste große Bereitschaft unabhängig von großen Vermittlerportalen zu werden. Dies hilft sicherlich dem Konzept von Lieferschotte – nämlich Umleitung des Bestellers auf die eigene Webseite des jeweiligen Lieferdienstes – durchzusetzen. Aktuell ist es so, dass Lieferdienste ihre Rabatte extra auf eigenen Seiten erhöht und auf Vermittlerportalen gesenkt haben um den Endkunden auf eigene Webseite zu locken. Auch Endverbraucher sind dank zahlreichen Portalen gewohnt zu vergleichen und dadurch Geld zu sparen.

5 Finanzierung

Die Finanzierung von Lieferschotte wurde bereits gesichert. Mit der Crowd-Investition ist eine Erweiterung der Finanzierungsbasis angedacht, um noch mehr Entwicklungsmöglichkeiten (Werbung, Expansion, Produktentwicklung) zu erschließen.

6 Markt

Lieferschotte bewegt sich in einem stetig wachsenden Markt mit einem Volumen von 4,5 Mrd. EUR und 230 Mio. Bestellungen (Beispiel Hotelmarkt jew. 80 Mrd. EUR und 170 Mio.). Da das Geschäftsmodell von Lieferschotte auf Anzahl von Bestellungen und Klicks basiert, wird deutlich, dass der Markt äußerst attraktiv ist.

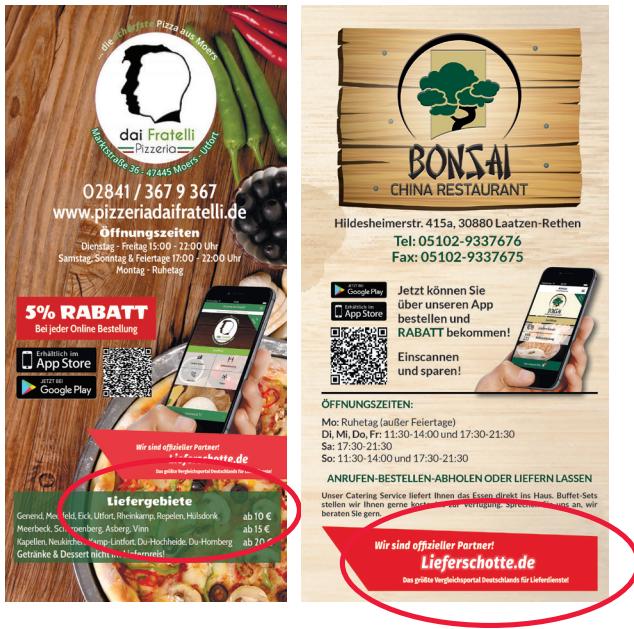
06

Das Marketingkonzept

Traffic- und Bekanntheitssteigerung sind die wichtigsten Ziele

Die Ziele der laufenden und angedachten Marketing-Maßnahmen lassen sich wie folgt identifizieren:

- Konstante Erhöhung der Nutzerzahlen durch mehr Traffic
- Steigerung des Bekanntheitsgrades von Lieferschotte
- Gewinnung von Affiliate und Werbe-Partnern
- Gewinnung von großen Vermittlerplattformen als Partner
- Aufbau der Marke Lieferschotte
- Schaffung einer „end-to-end“-Welt für Gastronomen



Das Online Marketing ist der wichtigste Marketing Kanal im Bereich Werbung. Durch gezielte Anfragen und Targeting der Nutzer können potentielle Kunden direkt abgeholt werden.

Die wichtigsten Plattformen sind hier:

- Google Werbung (AdWords)
- Facebook Werbung
- YouTube Werbung
- Criteo Remarketing
- Affiliate Marketing

Über Google AdWords können Kunden direkt beim Problem „Ich habe Hunger“ abgeholt und mit der Dienstleistung von Lieferschotte bedient werden. Facebook bietet die Möglichkeit virale Effekte zu erzeugen und eine gezielte Streuung in der demografisch passenden Zielgruppe zu positionieren. Die Integration einer Bot-KI (Künstliche Intelligenz mit der Nutzerchatten können z.B. Whatsapp Messenger, Facebook Messenger) ist auch angedacht. Diese kann dann über Interaktion mit dem Kunden Ergebnisse liefern und weitere Klicks generieren. Hier wäre Lieferschotte Vorreiter im Bezug auf die genutzte Technologie, d.h. keiner der Portale im Bereich Gastronomie verfügt darüber. Auch über Youtube will Lieferschotte mit interessantem Content punkten um die Bildung der Marke und Bekanntheit zu steigern.

Partnerschaften / API

Partnerschaften sind einer der wichtigsten Aspekte von Lieferschotte. Mit der API Economy wird Lieferschotte seine Kundekanäle erweitern. Lieferschotte kann von Partnern die selbst Portale oder ähnliche Services betreiben mit der Funktionalität der Meta-Suche erweitert werden um einen Mehrwert zu schaffen. Es findet eine Win-Win Situation für beide statt, der Partner hat eine weitere Funktion und Lieferschotte hat durch rekursive Kundegewinnung eine Steigerung des Traffics.

Ein Beispiel hierfür könnte sein: Der Betreiber von Hotel Apps möchte Kunden die Möglichkeiten bieten Essen direkt ins Hotel zu bestellen oder ein Restaurant Portal möchte alle Kunden die bei Lieferschotte gelistet sind direkt mit der Bestellseite verknüpfen. Hier gibt es viele Anwendungsbeispiele.

Auch ist eine direkte Ansprache von potentiellen Partnern geplant die über einen starken Traffic verfügen. Konkret sind Verhandlungen mit dem Portal nachbarschaft.net bereits im Gange (250.000 Nutzer pro Monat)

Offline Marketing / Print

Bereits heute sind bei allen Kunden des Partners app smart GmbH Flyer und Printmaterial mit dem Hinweis auf Lieferschotte versehen. Beispiele sind hier Flyer und Speisekarten. Dies soll zu einem späteren Zeitpunkt auf weitere Produkte wie Pizza Kartons, Auto Werbung etc. ausgeweitet werden.

Lieferschotte wird Print Produkte subventionieren, wobei die größten Kosten den Partner auferlegt werden, die dann zu einem besseren Marktpreis als üblich bezogen werden können.

07

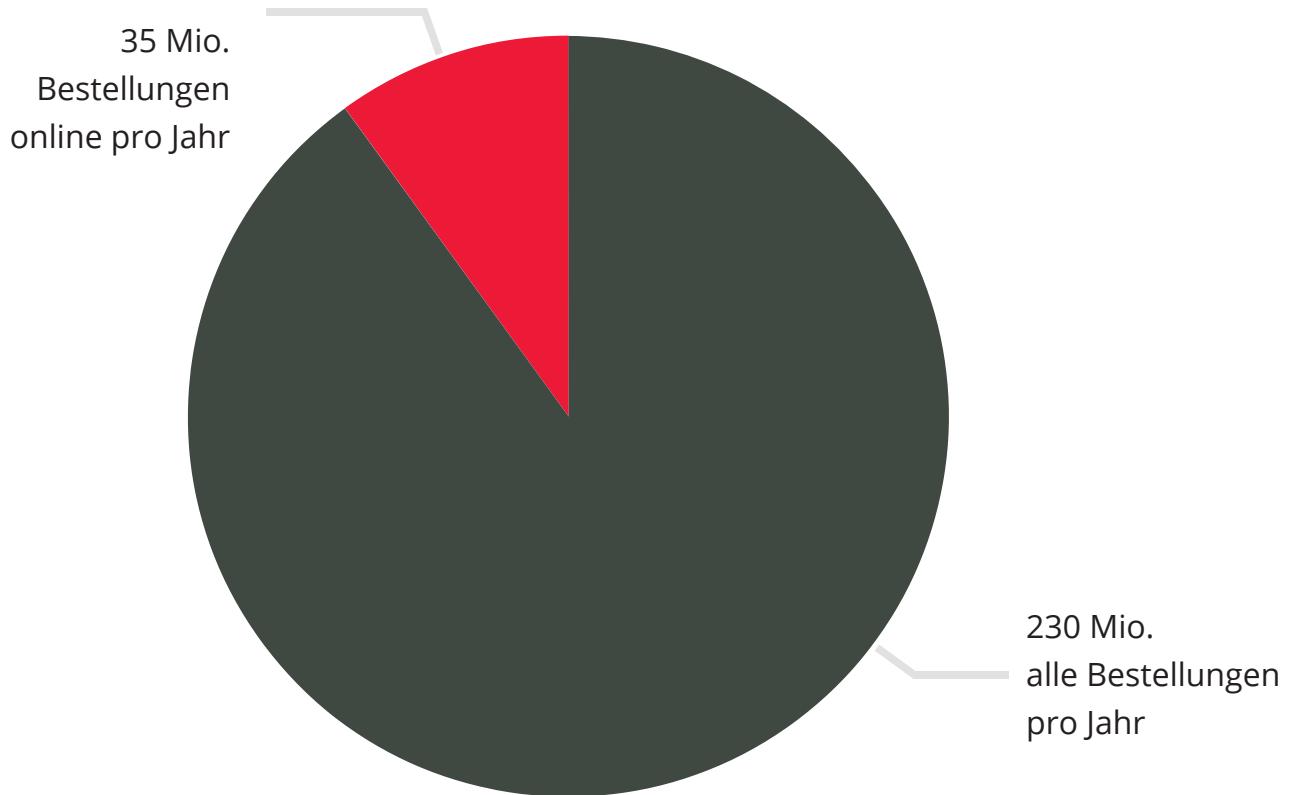
Der Markt

Großer stetig wachsender Markt mit einer vergleichsweise geringen Online-Durchdringung

Lediglich 15% des Marktes laufen über Vermittlerplattformen wie pizza.de, lieferando.de, etc. (Stand: Ende 2016). Dies entspricht in etwa 35 Mio. Bestellungen pro Jahr online.

Tendenz eindeutig steigend.

MARKTVOLUMEN



In der letzten Zeit erweitert sich der Markt massiv, sodass solche Player wie McDonalds, Burger King, Vapiano, Nordsee, etc. auf den Markt kommen und ihr Essen zur Lieferung nach Hause oder ins Büro anbieten.

Zum Vergleich: Online-Anteil in Holland beläuft sich auf 30%.

In Deutschland günstige Marktbedingungen

In Deutschland herrscht ein Marktkampf zwischen der Take Away Gruppe (lieferando, lieferservice) und Delivery Hero (pizza.de, lieferheld) um die Marktanteile. Zum Teil werden enorme Werbebudgets von ca. 40 Mio. EUR p.a. pro Unternehmen ausgegeben. Lieferschotte bietet eine gute Alternative für beide Unternehmen sich mit ihrer Dienstleistung in einem unabhängigen Wettbewerb durchzusetzen. Auch kleinere Portale (bringbutler, speisekarte24, pizza-taxi, restablo, tasty net, etc.) erhalten unabhängigen Zugang zum Kunden.

08

SWOT-Analyse

Traffic- und Bekanntheitssteigerung sind die wichtigsten Ziele

► STÄRKEN

- Einmalige Idee, First Mover
- Bereitstellung von Know-how und Ressourcen durch app smart
- Dienstleistung an sich (Vergleich von Angeboten) hat bereits mehrfach Proof of Concept durch andere Portale bewiesen
- Potential für Expansionen sowohl auf Produktebene als auch in andere Märkte realistisch
- Projektinitiatoren mit Erfahrung

► SCHWÄCHEN

- Investitionen für schnelles Wachstum notwendig
- Eine neue Idee birgt Risiken, trotz der Einfachheit

► CHANCEN

- Kleinere Vermittlerportale erhalten Zugang zu den Kunden
- Sehr großer Markt, teilweise online noch nicht ausreichend erschlossen (Marktvolumen gibt das Potential her)
- Viele potentielle Kooperationspartner, bei denen Lieferschotte als Dienst/Service eingebunden werden kann

► RISIKEN

- Große Vermittlerplattformen können versuchen das Geschäft zu kappen
- Nachahmer können zu Wettbewerbern werden (trotz Einstiegshürden)

09

Das Team

Lieferschotte hat erfahrenes Team

Lieferschotte GmbH wurde von app smart GmbH gegründet.

Heutzutage hat app smart im Bereich Shop-Systeme eine vierstellige Anzahl an Gastronomie-Kunden; indirekt über Partner-Unternehmen ebenfalls vierstellige Anzahl an Kunden im Bereich Kasse. Neben Deutschland ist app smart in Österreich präsent. Das Unternehmen beschäftigt aktuell ca. 30 Mitarbeiter.

MATTHIAS THOM

Stärken: Digitalisierung von Geschäftsprozessen



Matthias Thom, prägender Kopf hinter Lieferschotte, 34 Jahre alt, studierte Medieninformatik und arbeitete anschließend als selbständiger Entwickler für große Unternehmen. Er gründete eine Webagentur, die namhafte Kunden wie BRITA, Allianz, USHIO usw. gewinnen und langfristig betreuen konnte.

Bei Lieferschotte verantwortet er genauso wie bei app smart IT, Produktentwicklung, Support und Marketing.

Herr Thom hat tiefes Verständnis für Digitalisierung und Standardisierung von Geschäftsprozessen und die strategische Ausrichtung des Unternehmenskonzepts und der Produktstrategie.

BORIS POMERANETS

Stärken: Digitalisierung von Geschäftsmodellen



Boris Pomeranets, 40 Jahre alt, geboren in der Ukraine, studierte BWL in Deutschland und arbeitete anschließend bei diversen Banken wie KfW und Commerzbank. Nach Wechsel zu Unternehmensberatung war er mit der Finanzierung und Development von Investoren-Projekten beschäftigt.

Bei Lieferschotte verantwortet er genauso wie bei app smart Finanzen und Vertrieb.

Boris Pomeranets hat umfangreiche Kenntnisse in der Entwicklung tragfähiger Geschäftsmodelle sowie deren Digitalisierung. Außerdem verfügt er über Erfahrung in Aufbau von Startup- Projekten.

10

Wirtschaftlichkeits- berechnung

Wie bereits im Kapitel 4 („Das Geschäftsmodell“) dargestellt, erwirtschaftet Lieferschotte seine Einnahmen durch Vermittlung von Bestellungen (ca. 70 Cent pro vermittelte Bestellung im Durchschnitt) und Klicks (14 Cent pro Klick).

Berechnete Szenarien sehen den Anteil der verprovisionierten Bestellungen nach Anlaufjahren zwischen 50% und 100% vor

GRUNDSÄTZLICH BETRACHTEN WIR DREI SZENARIEN:

- **Base Case:** Gastronomie-Lieferdienste und kleine Portale schließen mit Lieferschotte Verträge

Das bedeutet, dass lediglich ein Teil der vermittelten Bestellungen verprovisioniert wird.

- **Worst Case:** Nur Gastronomie-Lieferdienste schließen Verträge

Das bedeutet, dass lediglich ein Teil der vermittelten Bestellungen verprovisioniert wird. Dieser Teil ist kleiner, als im Base Case.

- **Best Case:** Sowohl Gastronomie-Lieferdienste als auch große und kleine Portale schließen mit Lieferschotte Verträge

Das bedeutet, dass alle vermittelten Bestellungen verprovisioniert werden.

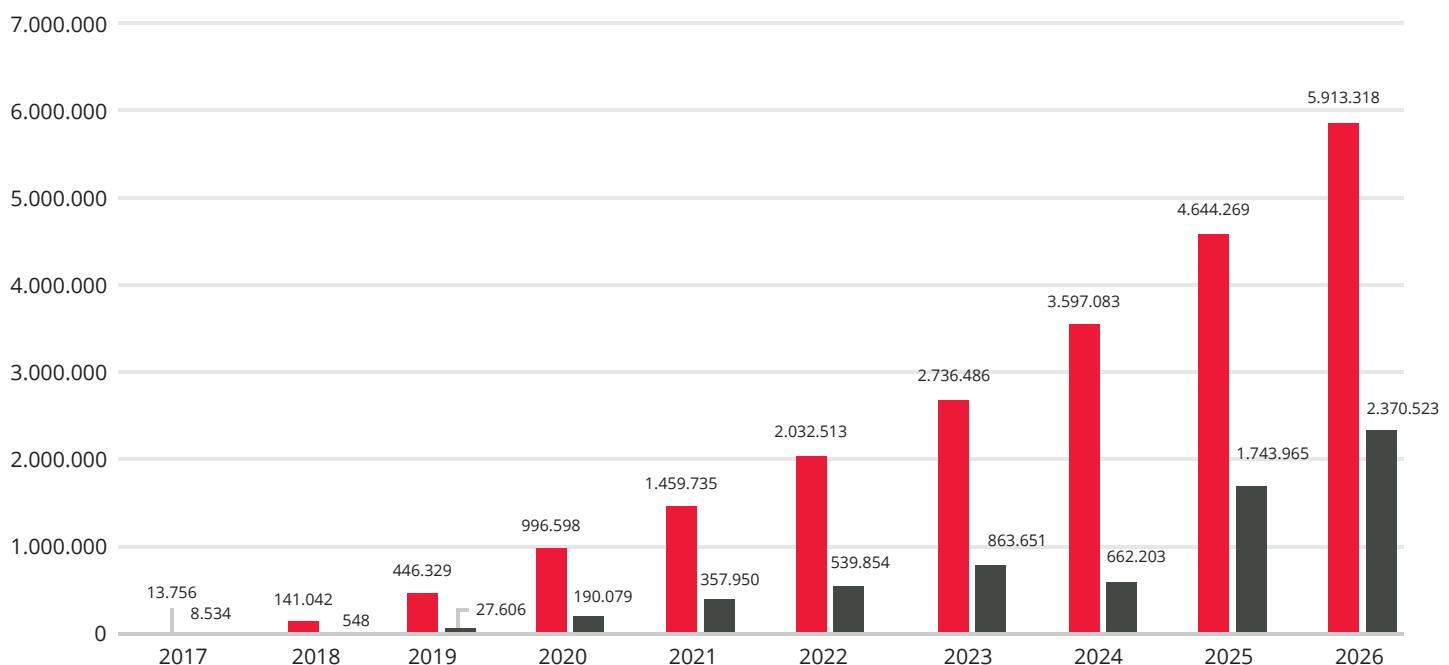
Daraus ergibt sich folgende Cash-Flow Rechnung, die auf den nächsten Seiten dargestellt ist.

Entsprechende Ergebnisse für Worst- und Best-Cases sind grafisch dargestellt.

Die Cash-Flow Darstellung ist aussagekräftiger, denn sie berücksichtigt im Vergleich zu der Gewinn- und Verlustrechnung nicht nur Zins- sondern auch Tilgungszahlungen.

Grundsätzlich ist anzumerken, dass den aufgestellten Berechnungen konservative Annahmen zugrunde liegen, die aus den Erfahrungswerten abgeleitet wurden.

Umsatzerlöse und Cashflow nach Finanzierung und Steuern BASE CASE



In 2024 CF kleiner als in 2023, weil die Rückzahlung an Crowd-Anleger stattfindet.

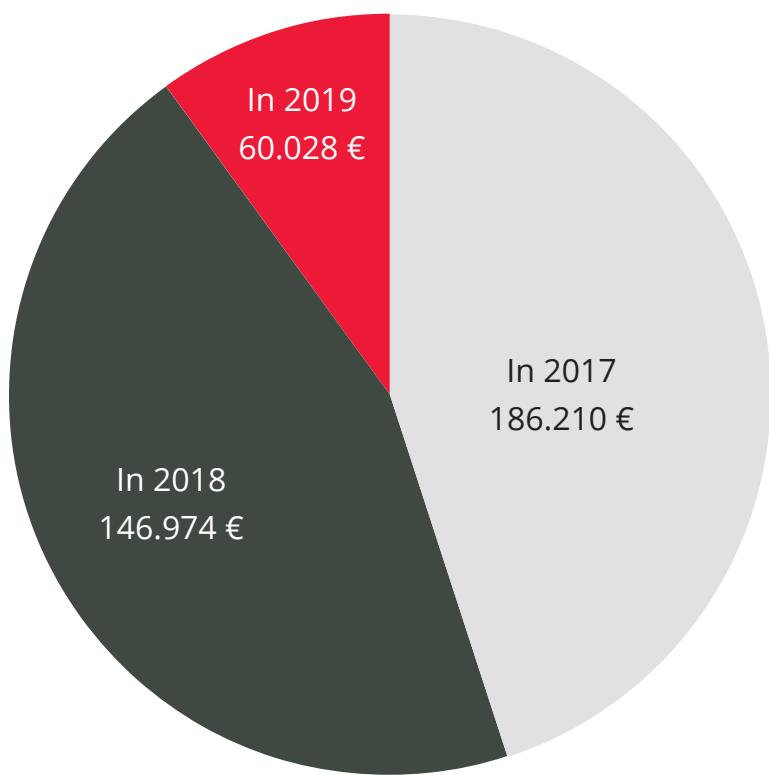
11

Finanzierungsbedarf

Der Finanzierungsbedarf besteht bis einschließlich 2019 und beläuft sich im Base Case auf insgesamt fast 400 T€. Dieser Betrag sollte zu Hälften aus Mitteln der Gesellschafter und zur anderen Hälfte aus den Mitteln der Crowd-Finanzierung gedeckt werden. Die nachstehende Grafik zeigt die Aufteilung der Finanzierung bis 2019.

Aufgenommene Crowd-Mittel werden für die Finanzierung von Werbung und Weiter-entwicklung der Webseite und App eingesetzt

AUFTeilung des Finanzierungsbedarfs



Wenn die Crowd-Finanzierung nicht erfolgreich verläuft, dann sind folgende Szenarien bereits vorgesehen:

- Funding Schwelle nicht erreicht: In diesem Fall wird das Geld an Anleger, die ihr Geld eingezahlt haben, durch CONDA voll zurückgezahlt
- Das Funding Ziel nicht erreicht: Das Unterschreiten des geplanten Finanzierungsbetrages bedeutet, dass Gesellschafter von Lieferschotte ihre Investitionen, die ebenfalls auf 3 Jahre aufgeteilt sind, vorziehen müssen.

Lieferschotte kann jedoch nicht in Liquiditätsnot kommen, weil die Gesellschaft keine fixen Kosten hat. Der größte Posten – Ausgaben für die Werbung – kann flexibel angepasst werden. Die Ausgaben für Personal – der zweitgrößte Posten – können auf app smart als Gesellschafterin umgewälzt bzw. in die Zukunft gestundet werden.

Es muss festgehalten werden, dass Lieferschotte seinen operativen Betrieb auch unter ungünstigen Bedingungen jederzeit fortsetzen kann.

Die nachfolgende Tabelle veranschaulicht die oben genannten Szenarien:

	2017	2018	2019
Funding Schwelle nicht erreicht	Eingezahlte Mittel werden durch CONDA zurückgezahlt		
Nur Funding Schwelle erreicht	Werbeausgaben 50.000 € Personal wie geplant	Werbeausgaben 75.000 € Weitere Portale eingebunden (Deliveroo, bringbuttl etc.)	Werbeausgaben 130.000 €
Funding Ziel nur teilweise erreicht	Werbeausgaben 50.000 € Personal wie geplant	Werbeausgaben 75.000 € API programmiert Weitere Portale eingebunden (Deliveroo, bringbuttl etc.)	Werbeausgaben 130.000 € Österreich und Schweiz eingebunden
Funding Ziel komplett erreicht oder sogar überschritten	Werbeausgaben 100.000 € Personal wie geplant Weitere Portale eingebunden (Deliveroo, bringbuttl etc.)	Werbeausgaben 156.000 € Personal wie geplant Österreich und Schweiz eingebunden API programmiert	Werbeausgaben 260.000 € Personal wie geplant Schweiz und Polen eingebunden, weitere Länder denkbar

Anlagen

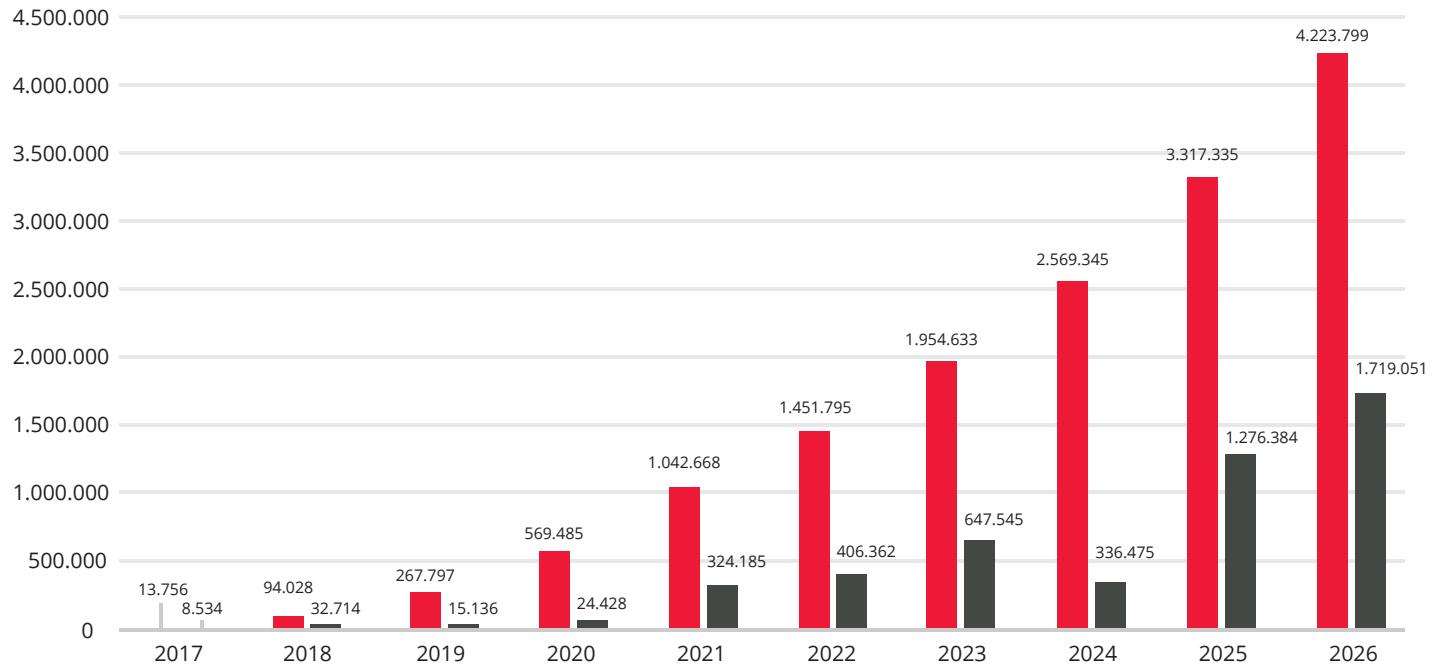
CASH FLOW

Jahr	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Umsatzerlöse	13.756	141.042	446.329	996.598	1.459.735	2.032.513	2.736.486	3.597.083	4.644.269	5.913.318
Betriebskosten	199.976	263.616	475.957	746.019	958.266	1.185.728	1.431.610	1.699.542	1.991.627	2.262.953
abzgl. Erhöhung Working Capital	-4.754	6.478	16.366	34.101	27.711	35.615	45.083	56.395	69.884	85.933
OPERATIVER CASHFLOW	-181.466	-129.052	-45.994	216.479	473.758	811.170	1.259.793	1.841.145	2.582.758	3.564.433
CASH FLOW NACH FINANZIERUNG (u.a. CROWD-INVEST)	8.534	20.948	54.006	216.479	384.350	566.254	872.051	1.275.603	1.789.965	2.470.523
Tilgung	0	0	0	0	0	0	0	605.000	40.000	100.000
Zinsen	0	20.400	26.400	26.400	26.400	26.400	8.400	8.400	6.000	0
SCHULDENDIENST	0	20.400	26.400	26.400	26.400	26.400	8.400	613.400	46.000	100.000
CASHFLOW NACH STEUERN UND FINANZIERUNG	8.534	548	27.606	190.079	357.950	539.854	863.651	662.203	1.743.965	2.370.523

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Jahr	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Umsatzerlöse	13.756	141.042	446.329	996.598	1.459.735	2.032.513	2.736.486	3.597.083	4.644.269	5.913.318
Werbekosten	100.000	156.780	260.384	365.569	472.515	581.458	692.700	806.637	923.783	1.044.806
Personalaufwand	52.500	83.516	157.059	261.382	314.716	368.578	423.073	478.207	532.842	535.715
Sonstige Aufwendungen (inkl. Crowd)	47.476	23.320	58.514	119.068	171.034	235.693	315.838	414.698	535.002	682.431
Abschreibungen	0	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
Zinsaufwendungen	0	20.400	26.400	26.400	26.400	26.400	8.400	8.400	6.000	0
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-186.219	-146.974	-60.028	220.179	471.069	816.385	1.292.476	1.885.141	2.642.641	3.646.366
Steuern vom Ertrag	0	0	0	0	89.408	244.915	387.743	565.542	792.792	1.093.910
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	-186.219	-146.974	-60.028	220.179	381.661	571.469	904.733	1.319.599	1.849.849	2.552.456

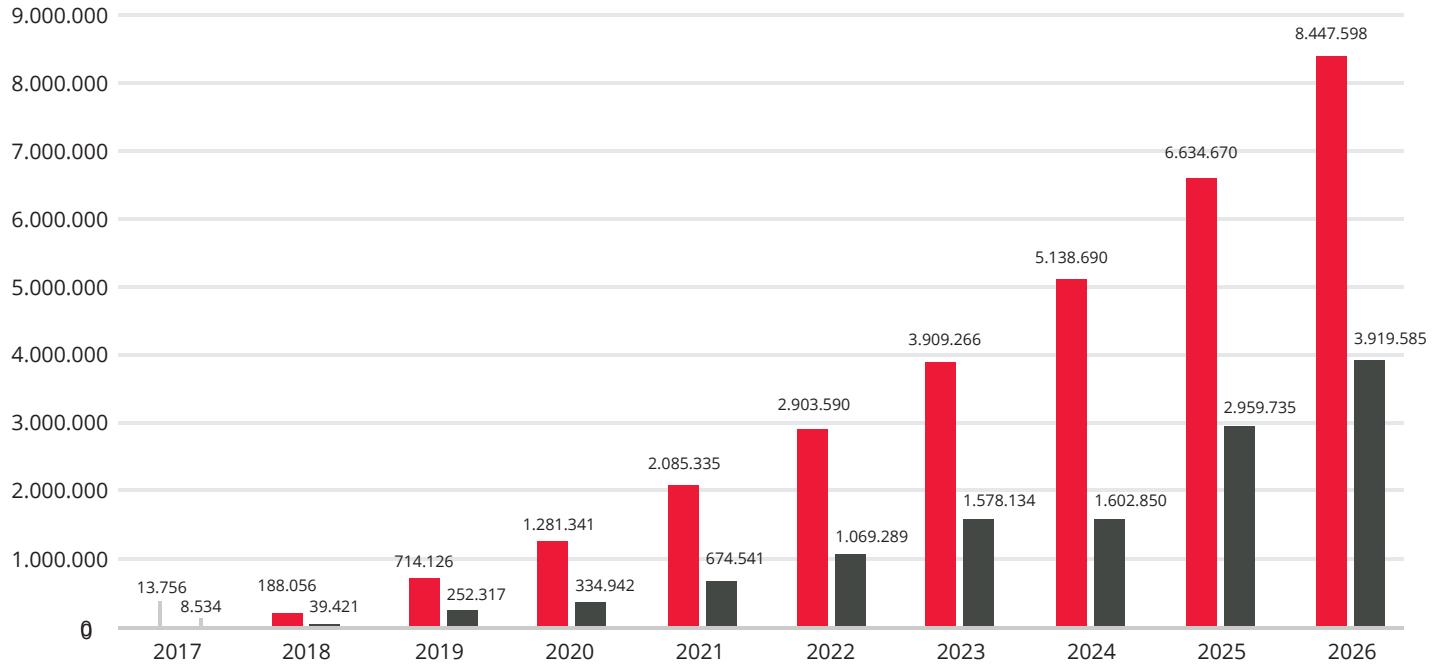
Umsatzerlöse und Cashflow nach Finanzierung und Steuern WORST CASE



Erläuterung: Im Worst Case werden die Werbeausgaben und Personalkosten aufgrund entsprechender Geschäftsentwicklung wie folgt angepasst:

- Werbeausgaben sinken ab dem 2. Jahr um 50%
- Personalkosten sinken ab dem 3. Jahr um 10%
- In 2024 erfolgt die Rückzahlung der Crowd-Investition

Umsatzerlöse und Cashflow nach Finanzierung und Steuern BEST CASE



Lieferschotte.de