

Startup

# Pitch Deck

FEDEO



# ● Einleitung

Die Software Fedeo ist aus den Schwierigkeiten entstanden, das richtige Tool für meine Unternehmensprozesse zu finden.

Sie wurde also zuerst zur reinen Eigennutzung entwickelt.

Nachdem einige Partnerunternehmen auf die Software aufmerksam wurden, habe ich die Entscheidung getroffen, ein verkaufsfähiges Produkt zu entwickeln.





# ● Problem

Die Hürde für kleine Dienstleistungs- und Handwerksbetriebe für den Einstieg in voll digitale Prozesse ist aus mehreren Gründen sehr hoch.

- Hohe Lizenzkosten
- Viele kleine Tools
- Zeit- & Ressourcenintensive Prozesse



# Target Market

Wir zielen mit unserer Software auf kleine Handwerks- und Dienstleistungsbetriebe sowie vereinzelt auf mittelständische Betriebe ab.

**2,6 Millionen  
deutsche  
Kleinstunternehmen**

**568.000  
Handwerksbetriebe**



# Lösung



1

## Vollständigkeit

Die Software soll die wichtigsten Funktionen zur Verfügung stellen.

2

## Einfachheit

Jedoch soll jede Funktion so gestaltet werden, dass sie alle Benutzer unabhängig von ihren Vorkenntnissen abholt.

3

## Technik

Alltägliche Geräte wie z.B. Drucker oder Scanner werden direkt an die Software angebunden.



## Traction

Durch bestehende Kontakte konnte bereits den ersten Kunden eine Testversion eingerichtet und eine Interessentenliste generiert werden.



**Sandelcom**

# Marketing Strategie

Da unser Produkt die Digitalisierung der KMU voran bringen soll, kommt für uns nur ein vorrangig digitales Marketing in Frage.

## ● Social Media

Junge Gründer, Geschäftsführer und deren Mitarbeiter lassen sich gut über die sozialen Netze erreichen.

## ● Vertriebspartner

Als Vertriebspartner kommen beispielweise Großhandelsunternehmen oder Lieferanten der Kunden in Frage.

## ● Fachliteratur

Um einzelne Gruppen genauer anzusprechen, könnte in Fachliteratur, vorzugsweise in digitaler Form, wie z.B. Online Blogs, veröffentlicht werden.

**HERO**  
HERO

  
Plancraft

  
TAIFUN

 **STREIT**  
Streit V1

## Wettbewerb

Konkurrenzprodukte bieten entweder ein modernes Produkt, welches nur einen Teil des benötigten Funktionsumfangs bietet oder bieten den vollständigen Funktionsumfang auf veralteten Technologien an.







# Florian Federspiel

Geschäftsführung &  
Entwicklung

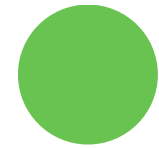
5 Jahre selbstständig in den Bereichen:

- Informationstechnologie
- Softwareentwicklung
- Handwerk / Smart Home
- Erneuerbare Energien





# Ertragsmodell



Ein Umsatzbeispiel könnte hier ein Unternehmen mit 10 Mitarbeitenden sein. Davon sind 4 im Büro tätig und 6 Monteure im Kundendienst. Außerdem sind 4 Geräte im Büro sowie 2 Geräte im Lager im Einsatz.

## Beispielrechnung:

+ 10x App Benutzer à 5 €	50 €
+ 4x gleichzeitige Arbeitsplatzlizenzen à 45 €	180 €
+ 6x Gerätelizenz à 1€	6 €
<hr/>	
Gesamt:	236 €



# Thank You

## For Watching

Unsere Kontaktdaten:

Florian Federspiel

[florian@fedeo.de](mailto:florian@fedeo.de)

01575 5769509