



EINKAUF – ALS – SERVICE

*PLUG-AND-PLAY-LÖSUNG*

# Das Hauptproblem beim Einkauf von ein Unternehmen

**Online-Shops /  
Market place**



Teuer/ Lang

**Einzelhande**



Teuer/ Schnell

**Kaufausschreibung**



Günstig /  
Lang / nicht korrupt

**Hersteller**



Billig / Lang



**Einzelhandel, Online-Shops**

Es ist alles vorhanden, bei Bedarf auch selbst abholen, allerdings zu einem hohen Preis

**Kaufausschreibung**

Die Durchführung von Ausschreibungen erfordert Wettbewerb, die Verfahren dauern jedoch 5 bis 14 Tage und kosten zwischen 5.000 und 15.000 Euro pro Monat.

**Hersteller**

Mindestpreise, Direktverträge, aber kleines Sortiment und hohe Korruptionsrisiken

**Einkäufer**

Ein Einkäufer/Ausschreibungsmanager kostet für ein Unternehmen 35.000 bis 45.000 Euro

## Lösung für das Problem



Keine neuen  
Mitarbeiter im Einkauf



Keine IT-Systeme und  
Ausschreibungsseiten



Einkäufer



Reduzieren Kosten  
um 5-10 %



Verkürzung Lieferzeit  
um 20–30 %



Zufriedenheit  
mit dem Einkaufsprozess

**Der Hauptkunde für uns ist der Käufer, und das gesamte System richtet sich nach seinen Bedürfnissen.**

### **Zugriff auf die optimale Nomenklatur**

Durch die Nutzung unserer **Nomenklatur** erhalten Sie Zugang zu optimalen Eigenschaften von Waren und Dienstleistungen und maximalem Wettbewerb unter den Anbietern

### **Zugriff auf eine Datenbank verifizierter Lieferanten von Waren und Dienstleistungen**

Wir arbeiten nur mit bewährten und zuverlässigen Unternehmen zusammen

### **Durchführung von Ausschreibungen zur Preissenkung**

Dank Ausschreibungen reduzieren wir die Kosten für Waren und Dienstleistungen um 5-10 %

### **Volle Transparenz und Nutzung mobiler Technologien**

Dank Maximaler Komfort und einfache Arbeit mit unseren Beschaffungslösungen

### **Verwenden Sie verschiedene Möglichkeiten zum Erstellen von Anfragen**

Jeder findet einen bequemen Weg zum Arbeiten

# Lösung des Problems (im Detail)

## Schaffung einer technologischen Brücke zwischen Käufern und Herstellern



# Einkäufer

Kosten – 2 %



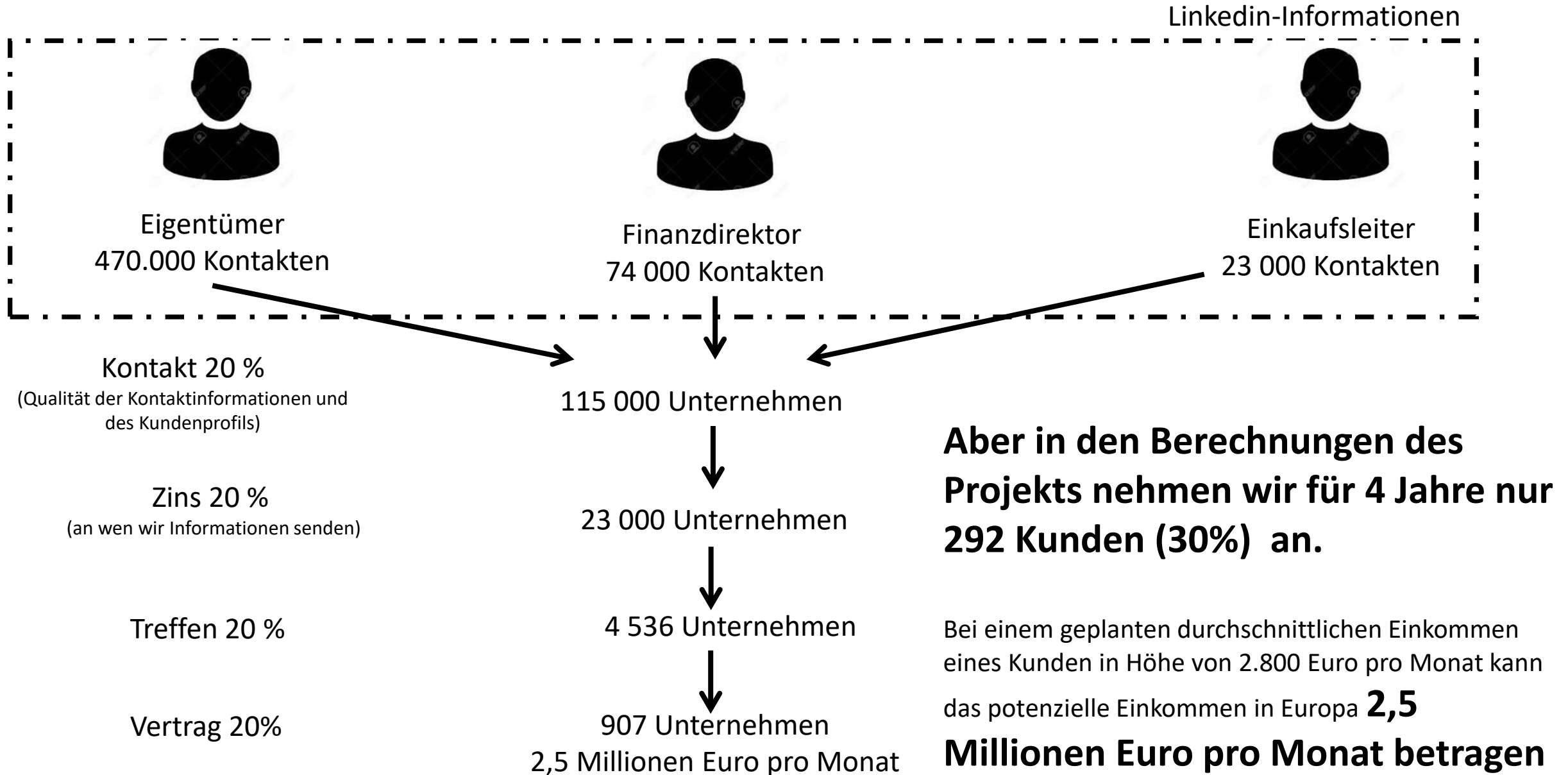
- **Beschaffungsvorschriften** sind die einzige Richtlinie, die Käufe und Verkäufe regelt.
- **Lieferantenkabinett** – manuelles und automatisches Verkaufsmanagement, Analysen, Kundenbeziehungen
- **Ausschreibungsportal** – Durchführung von Ausschreibungen
- **Dienstleistungen** – Beschaffungsdienstleistungen, Analysen, Systemintegration
- **Konsolidierte Beschaffung** – Konsolidierung der Kundenbedürfnisse und Durchführung einer einzigen Ausschreibung
- **Mobile Anwendung** – Einkaufsmanagementlösungen
- **Finanzierung** von Betriebsabläufen – Factoring
- **Marktplatz** – ein Service für vereinfachte Beschaffung ohne Ausschreibungen von Lieferanten zu den niedrigsten Preisen.
- **Online-Shop** – Service für vereinfachte Einkäufe ohne Ausschreibungen von einem Lieferanten
- **Portal** – Information und Kommunikation mit neuen Kunden

Kosten – 2 %

# Hersteller



# Markt basiert auf der Logik der Kundengewinnung



# Geschäftsmodell

Käufer



Einmalige  
Leistungen



Abonnieren  
Sie Dienste, BI



- **AUSSCHREIBUNG als-Service** – 1000 Euro pro Monat
- **VERTRAG als-Service** + 500 Euro pro Monat
- **KATALOG als-Service** + 250 Euro pro Monat
- **KATEGORIE als-Service** + 250 Euro pro Monat



2,5 %

Von der Menge  
Verkaufte Ware



Lieferanten

**Die geplante Take-Rate  
(Umsatz/Betrag der Einkäufe) beträgt  
2–2,5 %.**

## ➤ Käufer - Dienste abonnieren

- AUSSCHREIBUNG als-Service – 1000 Euro pro Monat
- VERTRAG als-Service + 500 Euro pro Monat
- KATALOG als-Service + 250 Euro pro Monat
- KATEGORIE als-Service + 250 Euro pro Monat
- Die Kosten für das Abonnement von Diensten und Dienstleistungen betragen 2,5 % des Beschaffungsbetrags und werden in Form einer festen Gebühr in Form eines Abonnements vertraglich vereinbart.
- Weitere 0,5 % für die Bereitstellung von Analysen und anderen kostenpflichtigen Diensten.

# Kundenvorteile unserer Beschaffungsplattform und Services

## ❓ **Kosteneffizienz**

- ✓ Unsere Dienstleistungen kosten **nur 10–30 %** im Vergleich zu internen Lösungen.
- ✓ **Keine zusätzlichen IT-Kosten** – das System wird unseren Kunden bereitgestellt.
- ✓ Einsparungen von **5–10 % beim Einkaufspreis** durch gezielte Optimierung.
- ✓ **5–15 % niedrigere Einstiegspreise** dank gruppierter Ausschreibungen (Konsolidierungseffekt).

## ❓ **Zeit- und Ressourceneinsparung**

- ✓ Kürzere Beschaffungszyklen: Warenbestellung und Lieferung innerhalb von 1–2 Tagen.
- ✓ Reduzierung des Personalbedarfs: Weniger Mitarbeiter notwendig durch Automatisierung und intuitive IT-Tools.
- ✓ Übernahme von komplexen Warengruppen, die sonst keine Abdeckung im Unternehmen finden.

## ❓ **Prozesseffizienz & Transparenz**

- ✓ Vollständige Transparenz und Kontrolle über den gesamten Beschaffungsprozess.
- ✓ Unterstützung bei der Entwicklung und Umsetzung einer effizienten Einkaufsstrategie.
- ✓ Hilfe bei der professionellen Spezifikation von Anforderungen für Waren und Dienstleistungen.

# Wettbewerbsanalyse – Fünf Kräfte nach Porter

## 1. Verhandlungsmacht der Lieferanten

- Unabhängigkeit von Drittanbietern: Unsere Lösung basiert nicht auf externen Anbieterstrukturen.
- Eigene Entwicklung & Kontrolle: Unser zentrales Kapital ist unsere Erfahrung, unser Know-how und unser selbst entwickeltes IT-System.
- Strategischer Vorteil: Entwicklung durch ukrainischen Partner mit 25 % Beteiligung = Kostenvorteil + Kontrolle.

## 2. Verhandlungsmacht der Kunden

- Aktuelle Herausforderung: Lieferkettenprobleme & hohe Kosten durch manuelle Prozesse.
- Unser Vorteil: Wir verstehen die Bedürfnisse des Kunden oft besser als er selbst.
- Partnerschaftlicher Ansatz: Langfristige Zusammenarbeit reduziert Wechselrisiko.

## 3. Wettbewerbsintensität

- Kaum direkte Konkurrenz: Kein Anbieter mit vergleichbarem ganzheitlichem Dienstleistungs- und IT-Modell.
- First-Mover-Advantage: Innovatives Konzept mit Positionierung als Vorreiter.

## 4. Bedrohung durch neue Marktteilnehmer

- Moderate Eintrittsbarrieren: Potenzielle neue Anbieter möglich.
- Strategie: Frühzeitige Skalierung & Aufbau starker Kundenbindung.

## 5. Bedrohung durch Ersatzprodukte

- Langfristiges Risiko: Automatisierung durch KI.
- Unsere Chance: Bereits Integration von KI in unser System.
- Fokus: Ständige Weiterentwicklung sichert Zukunftsfähigkeit & Innovationskraft.

## Fortschritt / Traktion

- Funktionierendes Geschäftsmodell in der Ukraine. Das Unternehmen hat mehr als 15 Kunden und ist seit über 2 Jahren tätig.
- Das Unternehmen verfügt über eine eigene IT-Infrastruktur, die ein Einkaufssystem, ein Ausschreibungsportal, einen Marktplatz, eine mobile App und einen KI-Berater umfasst. Alles ist zu 90 % bereit für den deutschen Markt.
- Wir haben ein Backoffice in der Ukraine, das teilweise bereit ist, das Projekt in Deutschland zu unterstützen.
- Wir haben einen Geschäftsplan und einen Finanzplan für den Projektstart.
- Unterstützung durch das Jobcenter bei der Genehmigung der Geschäftsidee.
- Wir haben eine Strategie zur Kundengewinnung und einen Vertrag mit einer Agentur, die dies umsetzt.



## Maksym Leontiev, MBA

"Vorübergehenden Untersuchungskommission zur Bewertung der ukrainischen Eisenbahnen" der Werchowna Rada der Ukraine - Einkaufsexpert

zakupivli.com - Gründung eines Startups, Leitung des Unternehmens bis 2020, Im Jahr 2020 verkaufte er das Unternehmen „CLOSED UNDIVERSIFIED VENTURE CORPORATE INVESTMENT FUND „ASVIO CAPITAL

TRADE HUB ist geschäftsführender Gesellschafter im Bereich Beschaffung und Outsourcing

HD-Gruppe – Nr. 1 nationaler Brotproduzent, Leiter Backoffice, Leiter Einkauf, Start-up

Das Gesundheitsministerium sei die Koordinierungsstelle für den Einkauf ausländischer Arzneimittel und Medikamente, so der Leiter der Abteilung

PROZORRO – öffentliches Beschaffungssystem, Projektmanager für zentrales öffentliches Beschaffungswesen

EPICENTER K – Erstellung einer Leitung für die Arbeit mit Firmenkunden und Ausschreibungen

### Ausbildung:

Wirtschaftswissenschaften  
Kiewer Nationaluniversität T.G.  
Schewtschenko

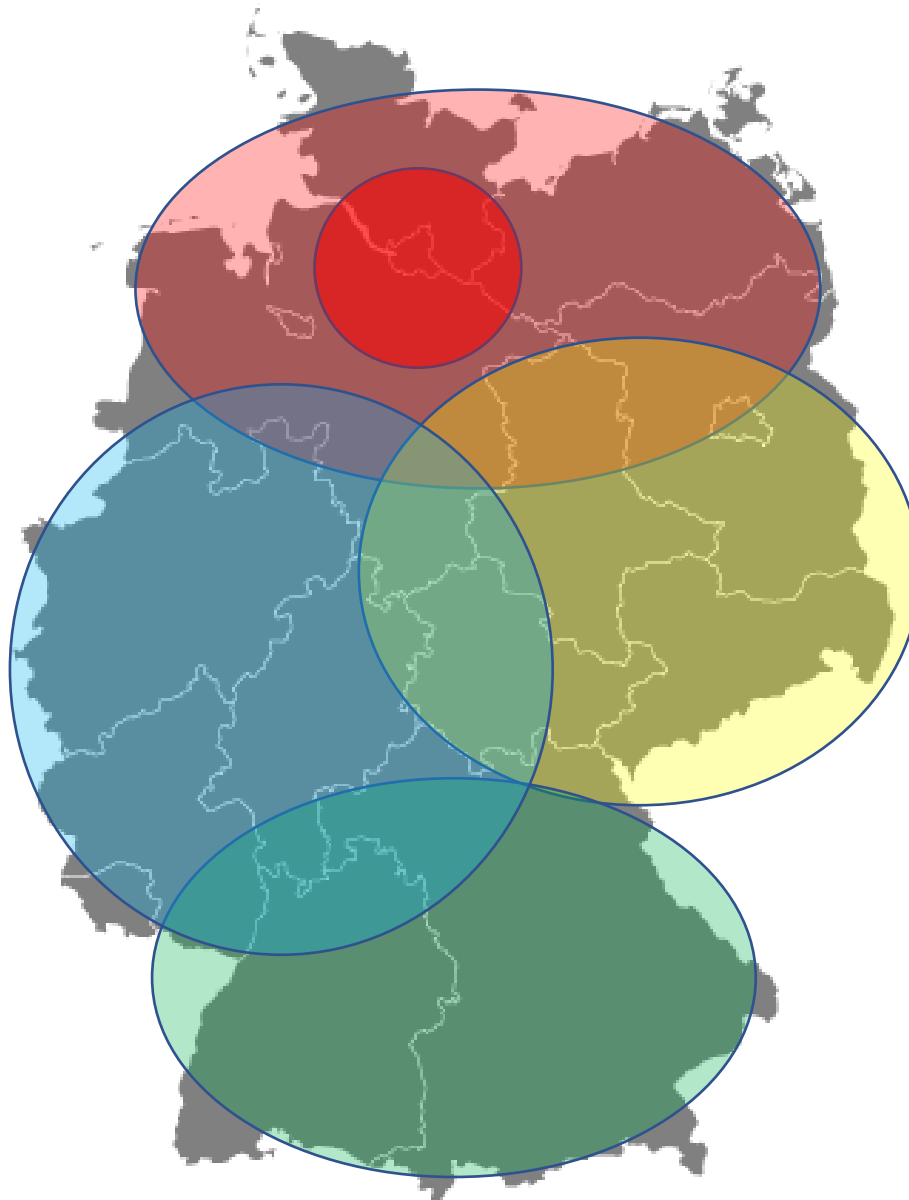
Management – Kiewer Mohyla-  
Akademie

MBA - kmbs

### **Grundlegende Fachkenntnisse und Kompetenzen**

Geschäftsprozessmanagement und -verbesserung, Geschäftsprozessautomatisierung, Beschaffungszentralisierung, Beschaffungsdienstleistungen und Beschaffungs-Outsourcing

# Arbeitsplan - Regionale Vertriebsentwicklung



Die geplante Take-Rate (Umsatz/Betrag der Einkäufe) beträgt 2–2,5 %.

## 2025-2026

- Stufe 1 – Hamburg, mit schrittweiser Ausweitung des Vertriebs im gesamten Norden

## 2026

- Stufe 2 – Berlin und Arbeit in Ostdeutschland
- Stufe 3 – Arbeit in Westdeutschland

## 2027

- Stufe 4 – Arbeit in Süden Deutschlands

## 2027-2028

- Stufe 5 – Einführung in anderen europäischen Ländern

# Arbeitsplan Unternehmensstruktur



Stufe 1 – Hamburg, mit schrittweiser Ausweitung des Vertriebs im gesamten Norden

BackOffice Hamburg/Ukraine

Buchhaltung und rechtliche Unterstützung

Werbung und Marketing

Kontaktcenter und Kundensupport

Stufe 3 – Arbeit in Westdeutschland

IT-Entwicklung

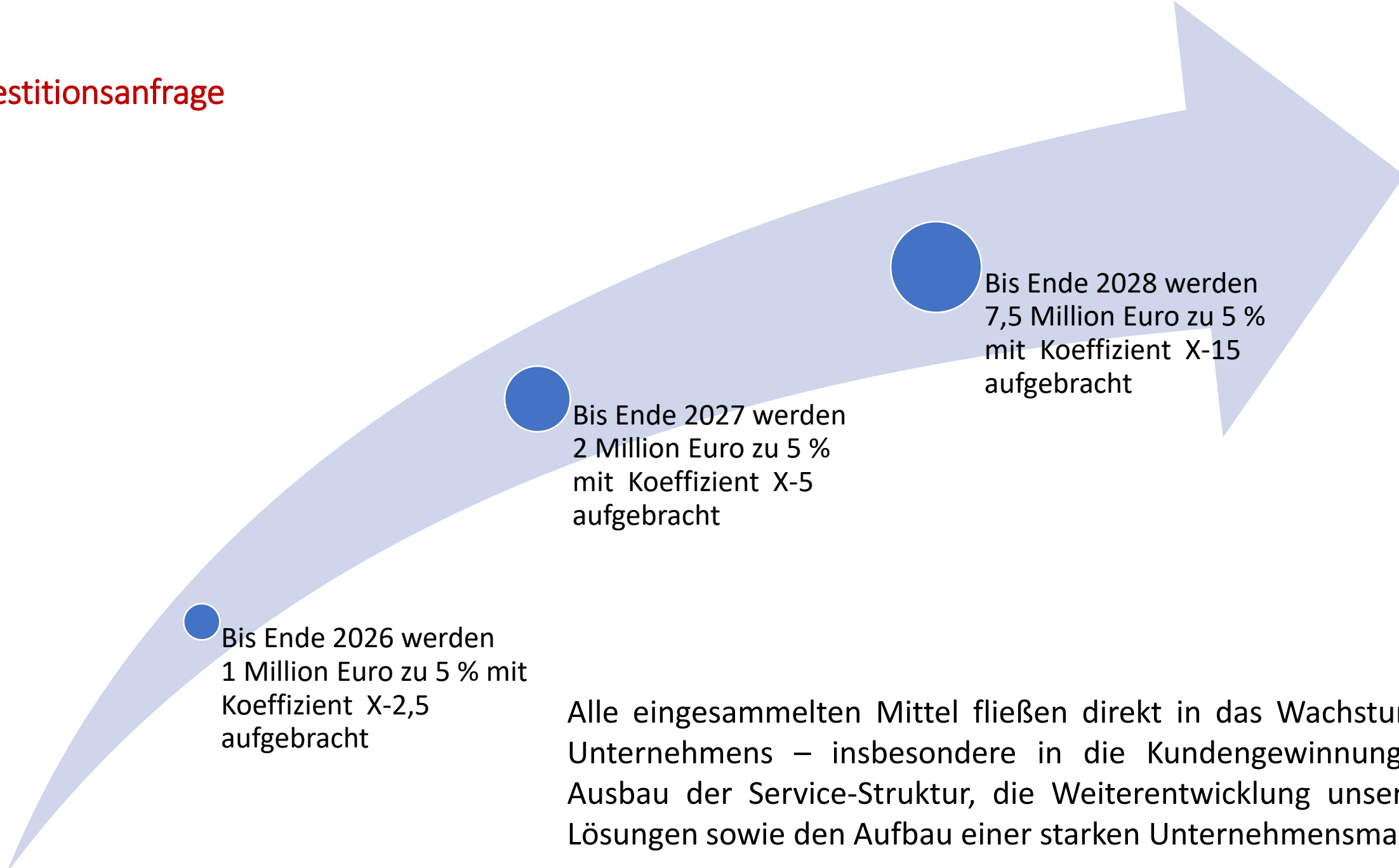
Arbeiten mit Warenlieferanten

Kategorie Management und Arbeit mit Nomenklatur

Stufe 2 – Berlin und Arbeit in Ostdeutschland

Stufe 4 – Arbeit in Süden Deutschlands

## Investitionsanfrage



Bis Ende 2026 werden  
1 Million Euro zu 5 % mit  
Koeffizient X-2,5  
aufgebracht

Bis Ende 2027 werden  
2 Million Euro zu 5 %  
mit Koeffizient X-5  
aufgebracht

Bis Ende 2028 werden  
7,5 Million Euro zu 5 %  
mit Koeffizient X-15  
aufgebracht

Alle eingesammelten Mittel fließen direkt in das Wachstum des Unternehmens – insbesondere in die Kundengewinnung, den Ausbau der Service-Struktur, die Weiterentwicklung unserer IT-Lösungen sowie den Aufbau einer starken Unternehmensmarke



## **Let's Build Something Big Together**

Das hier ist kein Easy-Win – aber die Chance ist riesig.

Mit nur 20 % Marktanteil können wir ein Unternehmen mit echtem Skalierungspotenzial aufbauen.

**Wir haben das Produkt. Wir kennen den Markt. Jetzt fehlt nur noch: der richtige Partner.**

Steigen Sie jetzt ein – und lassen Sie uns gemeinsam etwas Großes starten!