

Teaser YOMA Solutions GmbH

Investitionsmöglichkeit in digitalisierte Automotive-SaaS-Plattform

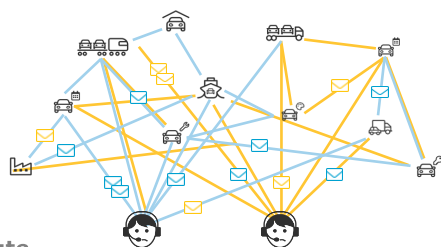
Herausforderung

- › Der Auslieferungsprozess eines Neufahrzeugs ist sehr komplex. Es sind bis zu 15 Akteure pro Fahrzeug in der Supply Chain involviert. Die letzte Meile ist zudem bis dato nicht digitalisiert.
- › Ohne die Softwarelösungen von YOMA zur Verwaltung des einzelnen Fahrzeugs führt dieses komplexe Stakeholdermanagement zu hohen Kommunikations- und Informationsverlusten.
- › Alle Stakeholder müssen sich entlang des Logistikprozesses eigenständig die spezifischen Informationen pro Auto organisieren.
- › Der Status der Fahrzeuge ändert sich täglich und sorgt für hohen Koordinationsaufwand beim Autohändler und allen Prozessteilnehmern, insbesondere bei der hohen Frequenz an Rückfragen seitens der Kunden.

Status quo

- › YOMA wurde 2017 in Norderstedt (Hamburg) gegründet und beschäftigt aktuell 10 Mitarbeiter, davon 4 aktive IT-Softwareentwickler.
- › Die beiden Gründer und Geschäftsführer blicken auf über 30 Jahre Erfahrung im Bereich IT-Prozessunterstützung im Automotive zurück und haben über 10 Jahre gemeinsam als Geschäftsführer 1.800 Mitarbeiter verantwortet.
- › Bisher sind über 300 Händlerstandorte mit mehr als 27 unterschiedlichen Fabrikaten angebunden.

Herausforderung



Heute

Lösung



Morgen

Supply Chain



Lösung – Geschäftsmodell

YOMA ist eine herstellerunabhängige Cloud / SaaS-Plattform für die Digitalisierung der Auslieferungsprozesse von Fahrzeugen aller Art.

Mehrwert:

- › Vernetzung aller Prozessteilnehmer im Automobilmarkt
- › Herstellerunabhängiges Tracking und Monitoring von Neufahrzeugen unabhängig von Fahrzeugtyp oder Marke in neutraler Collaborations-Cloud
- › Informationsmonopol durch gemeinsame Anreicherung der Datenpunkte pro Fahrzeug durch alle teilnehmenden Akteure der Supply Chain und Kunden
- › Zukünftige Etablierung von sämtlichen Datenanwendungen über den gesamten Lebenszyklus von Fahrzeugen
- › KI-Algorithmen für belastbare Prognosen

Monetarisierung

- › Es handelt sich um ein klassisches SaaS-Geschäftsmodell für die Bereitstellung der Plattform und die Verwaltung der Datensätze mit monatlich wiederkehrenden Umsätzen (MRR).
 1. Set-up Fee: Einmalzahlung für Implementierung
 2. Monthly Fee (MRR): Monatliche Zahlung für Nutzung der Plattform-Infrastruktur
- › Ein Fahrzeug erzielt durchschn. 6 EUR Umsatz, abhängig von der Anzahl involvierter Akteure.
- › Der Anteil der wiederkehrenden Umsätze ist bereits bei über 90 % (MRR) und beträgt mehr als 65.000 EUR pro Monat.

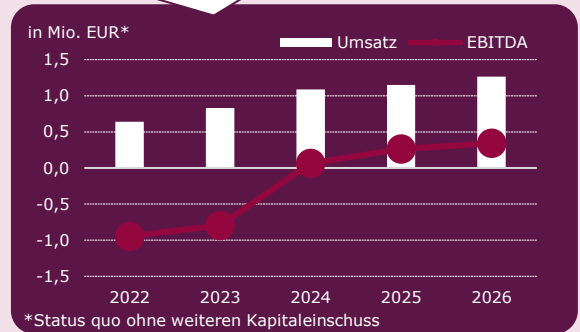
Teaser YOMA Solutions GmbH

Investitionsmöglichkeit in digitalisierte Automotive-SaaS-Plattform

Key Investment Highlights

- › Revolutionierung des Auslieferungsprozesses von Fahrzeugen als White-Label Lösung mit hohem Skalierungs- und Marktpotenzial von mehr als 200 Mio. EUR
- › Die größten 8 EU-Länder haben pro Jahr 14 Mio. Neufahrzeuge – ein Fahrzeug erzielt durchschnittlich 6 EUR Umsatz
- › Stabile Kundenbasis und Referenzkunden aus mehreren Kundensegmenten
- › Hohes **Potenzial für Cross-Selling** entlang des gesamten Lebenszyklus eines Fahrzeugs
 - Versicherungen, Winterreifen, Werkstatt & Inspektion, After-Market-Produkte (u.a.)
 - Starke Nachfrageseite belegt durch **bestehende Verträge** mit führenden Marktteilnehmern und **aktives Onboarding** von Neukunden entlang der Supply Chain
 - Attraktive **Sogwirkung** – Leasinggesellschaften legen ihren favorisierten Autohändlern die YOMA nahe, damit sie den gesamten Prozess digital verfolgen und überwachen können

Eine zusätzliche Kapitalerhöhung könnte das Wachstum deutlich beschleunigen



Meilensteine 2025

- › Expansion DACH bei Leasing und Autohäusern
- › Tiefe Integration bei Bestandskunden
- › Prototyp für automatischen Bestellabgleich
- › Positiver Cash-Flow ab Januar 2025

Team



Gründer, Gesellschafter, Geschäftsführer
Über 15 Jahre Erfahrung im Automotive; ehemaliger CSO für Logistik / Digitalisierung im Automotive-Umfeld



COO / Produktowner
Über 20 Jahre Erfahrung im Bereich Cloud und End-to-End Digitalisierung



Daten- und Schnittstellenmanager
Über 10 Jahre Erfahrung im Automotive-Projekten



4 Mitarbeiter in Softwareentwicklung
Mitarbeiter der ersten Stunde



Vertriebsassistentenz
Über 15 Jahre Assistenz-Erfahrung in IT-Projekten

Investitionsmöglichkeit

- › Aktuell halten die beiden branchenerfahrenen Gründer knapp 64% der Unternehmensanteile
- › **Status Quo: Übernahmemöglichkeit von 40 % der Anteile** von u. a. Gründungsgesellschafter, der nicht mehr aktiv im operativen Geschäft eingebunden ist
- › Mittelfristig kann zudem eine **Mehrheit** erworben werden



Interessensbekundung

- › Sofern qualifiziertes Interesse besteht, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme (siehe Fußzeile).
- › Gerne stellen wir Ihnen, nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitserklärung, weitere Informationen zur Verfügung und freuen uns über eine indikative Interessensbekundung (inkl. Kaufpreisvorstellung).

