

Company Facts

cobago GmbH

Gründungsjahr: 2016

Mitarbeiter: 10

Standort: TechnologieZentrum
Dortmund & Köln
(STARTPLATZ)

Förderprogramme:

- STARTPLATZ Accelerator
- Telekom Techboost

Cap Table:

- 72,4% Founder
- 15% Lead Investor
- 12,6% private Anteilseigner

Team

Dr. Dieter Kramps, CEO
Stefan Vărvoreanu, CMO
Dirk Grappendorf, CTO

Benötigtes Funding

- 400.000 Euro jetzt,
- 600.000 Euro insgesamt, für
- Mitarbeiter
- Sales / Marketing
- Weiterentwicklung der Software

Warum investieren?

Das jährliche Marktvolumen für Services jeglicher Art ist enorm, der Bedarf von digitalen Lösungen, die Zeit und Kosten sparen ist groß.

✓ Das Produkt ist beim TÜV RL auf 4 Kontinenten im Einsatz.

✓ Mit Telekom gibt es den ersten namhaften Vertriebspartner.

✓ Mit CEO, CTO, CMO und CSO (1.9.) ist das erfahrene Kernteam komplett.

✓ Das Produkt ist verfügbar, skalierbar, mit AI und IOT erweiterbar.

✓ Weitere Pilotprojekte mit internationalen Kunden laufen gerade an.

Kontakt

Dr. Dieter Kramps
+49 231 44677 200
gf@cobago.de
www.cobago.de

Elevator Pitch

cobago entwirft, entwickelt und vermarktet cobago SIX, eine B2B Team Software für Anwender aus Industrie und Wirtschaft. SIX digitalisiert und dokumentiert Dienstleistungen, die z.B. im Field Service, bei Inspektionen, Wartungen, Instandhaltungen, In- und Außerbetriebnahmen, im Vertriebsaußendienst oder in Call Centern erbracht werden. Durch SIX werden Tablets, PCs und Smartphones zu persönlichen Assistenten des Mitarbeiters, mit dem Service-Prozesse einfach und schnell nach firmeneigener Struktur abgewickelt werden.

Problem

Die meisten Service-Prozesse sind bisher gar nicht oder nicht ausreichend digital abgebildet.

- Papiernotizen als Service-Dokumentation sind unübersichtlich, nicht allgemein verfügbar und schwer lesbar.
- Nutzung von nicht-dedizierter Software wie Excel resultiert in kaum wartbarer Schatten-IT. Deren Auswertung ist aufwändig und fehleranfällig.
- Unterschiedliche Software für verschiedene Serviceprozesse verkompliziert die Arbeit der Fachkräfte.

Lösung

Die cobago SIX Software digitalisiert Service-Prozesse aller Art. Sie begleitet u.a. Ingenieure, Techniker, Monteure, Handwerker und Prüfer bei Inspektion, Störungsmanagement, QM und Instandhaltung sowie bei allen Arbeiten rund um Infrastrukturen, Produkte und Assets von Unternehmen. Durch interaktive Benutzerführung, strukturierte multimediale Dokumentation, automatische Kalkulationen und digitale Unterschriften werden Prozesse vereinfacht und sind weniger fehleranfällig, wodurch Zeit und Kosten gespart werden. Die Intellectual Property des Anwenders bleibt erhalten. Know-how Diebstahl wird erschwert.

Marktvolumen

4,5 Mrd. Euro p.a., DACH
20 Mrd. Euro p.a., Europa

Business Model

Softwarelizenzen und Wartungsgebühren

- Einmaliger Kaufpreis pro User zzgl Update Service p.a.
- Abo pro User und Monat inklusive Updates
- Dienstleistungen (Schnittstellen, Schulung etc.)

Traction

Großes Wachstumspotenzial durch den möglichen Einsatz in zahlreichen Branchen: u.a. Prüfdienste, Bau, Energie, Facility Management, Chemie/Petroindustrie, Gesundheitswirtschaft, Telekommunikation,...

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Umsatz [in T €]	100	415	263	274	1.247	2.765	4.782
EBIT [in T €]		-7	-95	-538	-32	1.084	2.724
Mitarbeiter	5	12	9	10	11	12	14

Wettbewerb & Wettbewerbsvorteil

Der Markt ist stark nach Branchen fragmentiert und zusätzlich von Inhouse-Entwicklungen der Anwender geprägt, in denen es zum Teil Wettbewerber wie ServiceNow, Optiq, Safetyculture und Inspectall gibt. SIX zeichnet sich aus durch besonders einfache intuitive Nutzung, self-made Design der Services durch den Anwender ohne Programmierung, starke Industrie 4.0 Ausrichtung und Branchen und Einsatzbereiche übergreifende Einsetzbarkeit. Die cobago Plattform ist in Kooperation mit dem TÜV Rheinland entstanden, profitiert vom Expertenwissen & Netzwerk und hat somit einen klaren Wettbewerbsvorteil. Über das Techboost Startup Programm der Telekom Deutschland adressieren cobago und der Vertrieb der Telekom Deutschland sowie der T-Systems zudem bereits namhafte Kunden des Konzerns und haben dadurch einen deutlichen Vorsprung vor einem möglichen Wettbewerb beim Vertrieb.

Roadmap

Seit 2018: Länderübergreifender Rollout beim TÜV
Seit Q2 2019: Vertrieb mit Telekom / T-Systems
Q3 2019: Auf-/Ausbau des Omnichannel Vertriebs
2020/22: Internationalisierung innerhalb der EU & Nachbarstaaten