



DigiCust GesbR **Intelligent Customs** **Transforming Businesses**



Schwechat | 12.06.2019 | Borisav Parmakovic

Inhaltsverzeichnis

Ein erster Überblick.

Herausforderungen der Kernkompetenz Zoll

Innovation: Digitalisierung Zoll

Geschäftsmodell: Der Weg zum Profit

Market Opportunity: Verkaufsmöglichkeiten und Marktpotential

Konkurrenz: Relevanz und Marktanteile

Unique Advantage: Value Proposition and Magic Recipe

Start-Up DigiCust: Intelligent Customs Transforming Businesses

Milestones: Status-Quo und der Weg in die Zukunft



Herausforderungen der Kernkompetenz Zoll

Herausforderung der Kernkompetenz Zoll

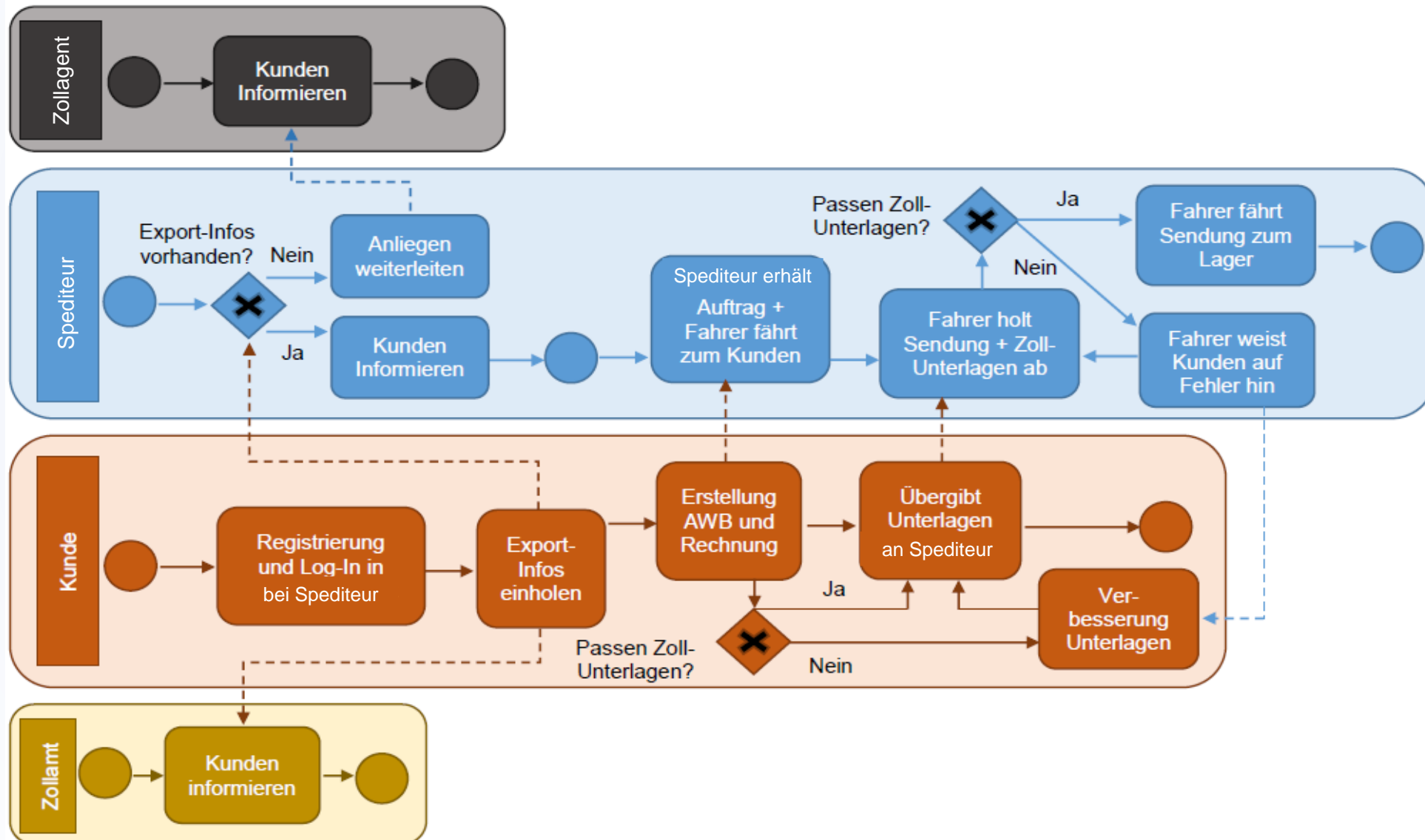
Problemstellung

- Digitalisierung Zoll
- Senkung der Prozesskosten Zoll
- Überstunden Personal und Fachkräftemangel
- Minimierung von Fehlern und Berufungen
- Vermeiden von Transportverzögerungen
- Effizienzsteigerung der Abhol-, Zustell- und Lagerprozesse
- Erhöhung der Qualität und Kundenzufriedenheit



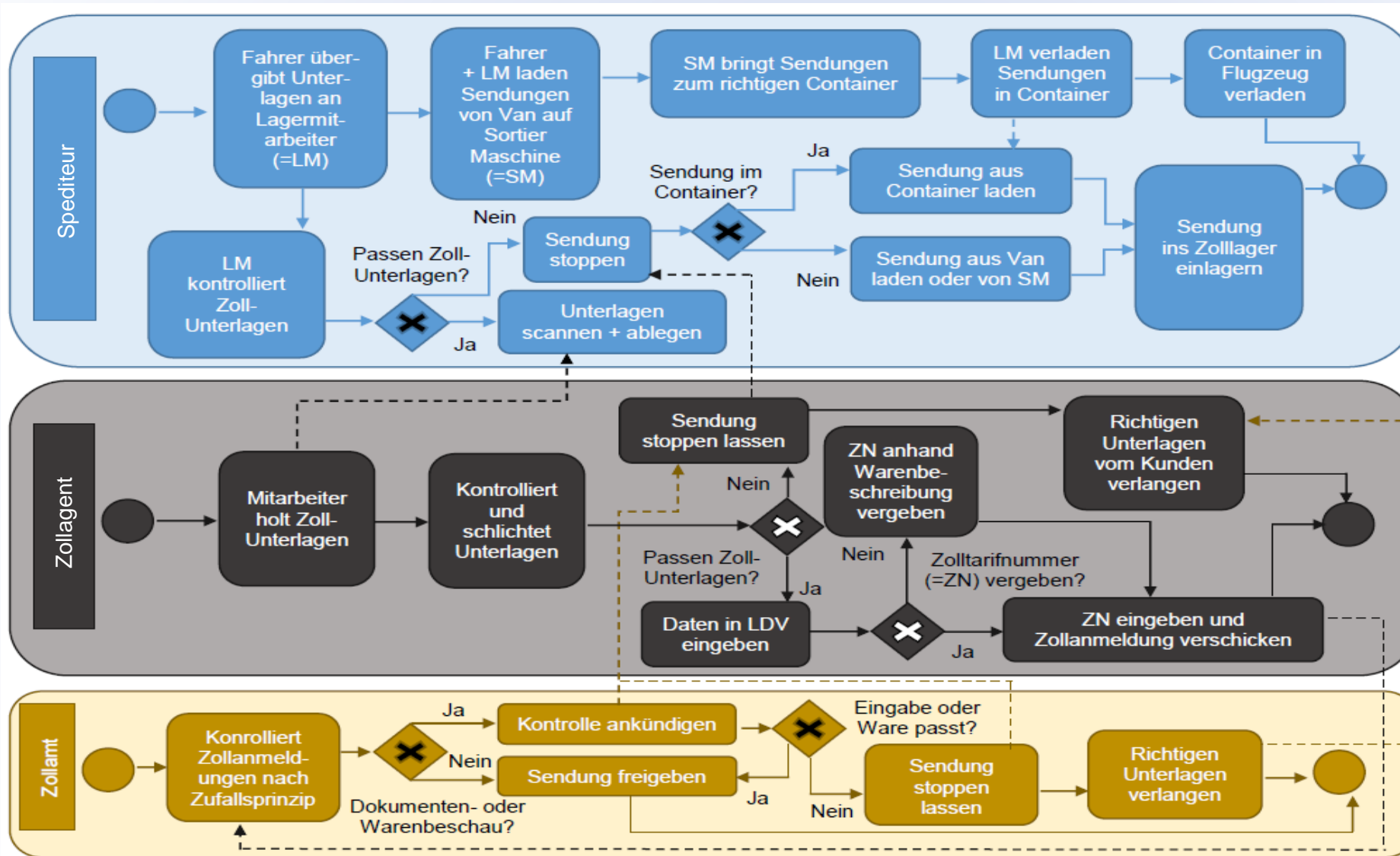
Herausforderung der Kernkompetenz Zoll

Bsp. aufwendiger Prozess Export von Sendungen

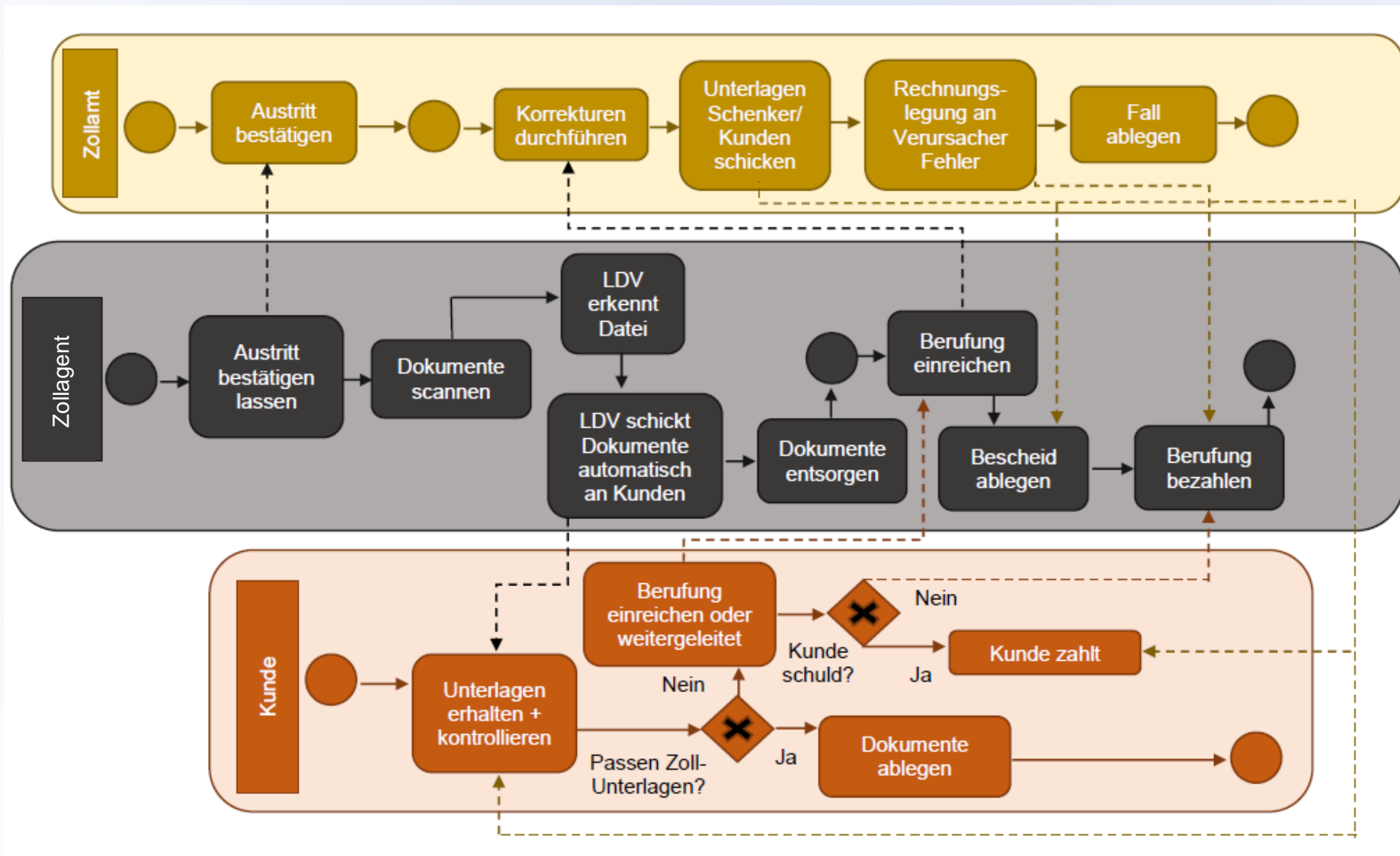


Herausforderung der Kernkompetenz Zoll

Bsp. aufwendiger Prozess Export von Sendungen



– Bsp. aufwendiger Prozess Export von Sendungen





Innovation: Digitalisierung Zoll

Web Applikation betrieben mit künstlicher Intelligenz



und



DACHSER
Intelligent Logistics

Hilfe
Standorte
Englisch
Deutsch

Home
Zolltarif
Versenden
Verfolgen
Verwalten
11
Zollinfo
E-Billing
Meine Einstellungen
Mein Profil

Willkommen zu Dachser eLogistics und Intelligent Customs

Neue Sendung
Aus Favoriten
Aus Historie
Abholung buchen
Preis anfragen

SAP
Ausfuhrdaten laden
Exportrechnung hochladen
Einfuhrdaten laden

A
Land
Von

B
Land
Nach

Wechseln
Weiter

Meine Sendungen
der letzten 90 Tage
Übersicht aller Sendungen

Verfolgen
Bis zu 10 Nummern, getrennt durch Komma oder Enter

Noch nicht abgeschlossene Sendungen
Übersicht der noch nicht an Dachser übermittelten Sendungsaufträge oder Sendungsaufträge mit fehlenden Daten.

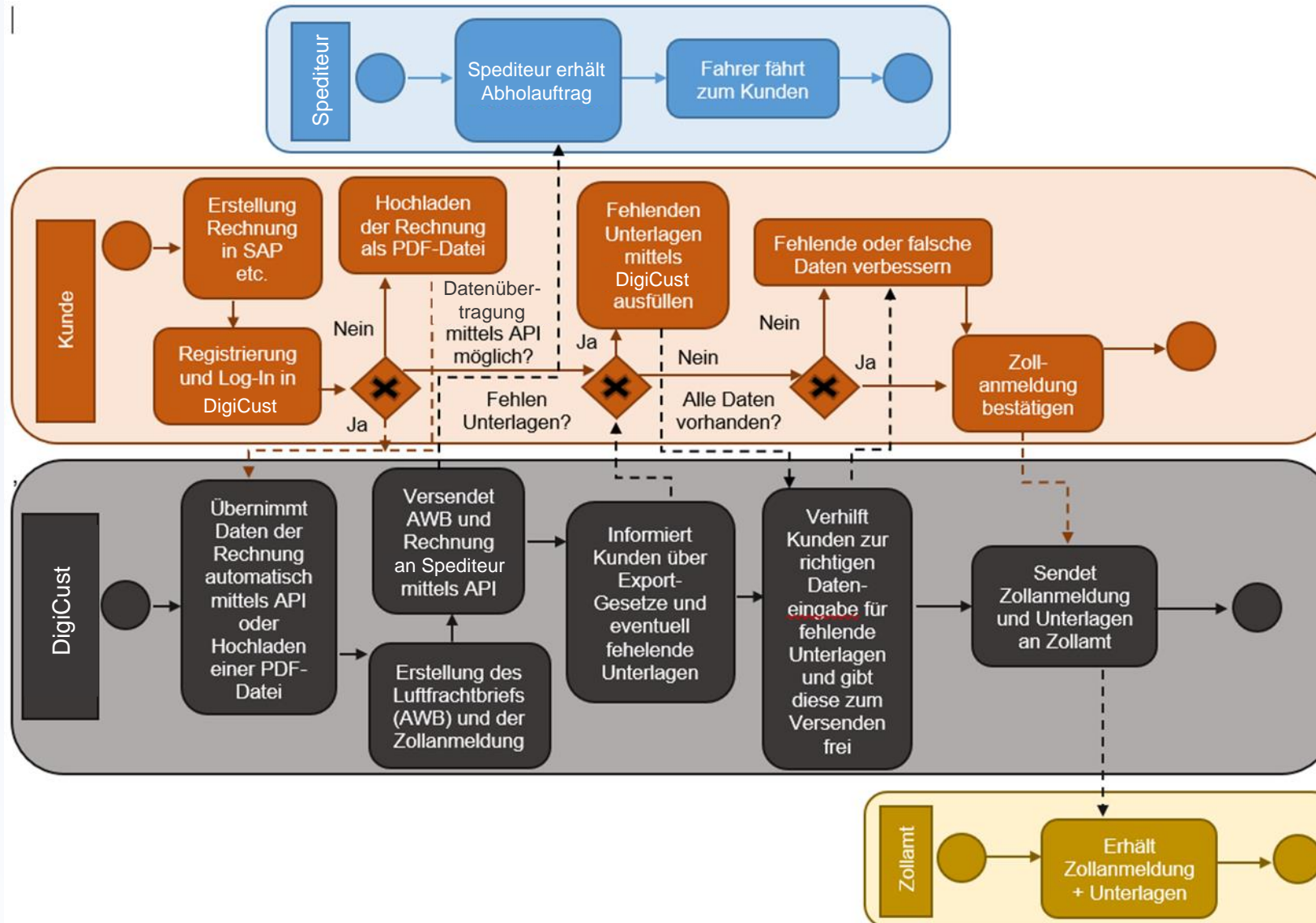
Meine Sendungen

Exportsendungen nach Drittstaat:
RE-Nr.: 123456, an: Winterfield Inc.
RE-Nr.: 456789, an: Shanghai Car Manufacturing Inc.

Importsendungen aus Drittstaat:
RE-Nr.: 123456, von: Seal Producer Co. Inc.
RE-Nr.: 789123, von: Rockauto Inc.

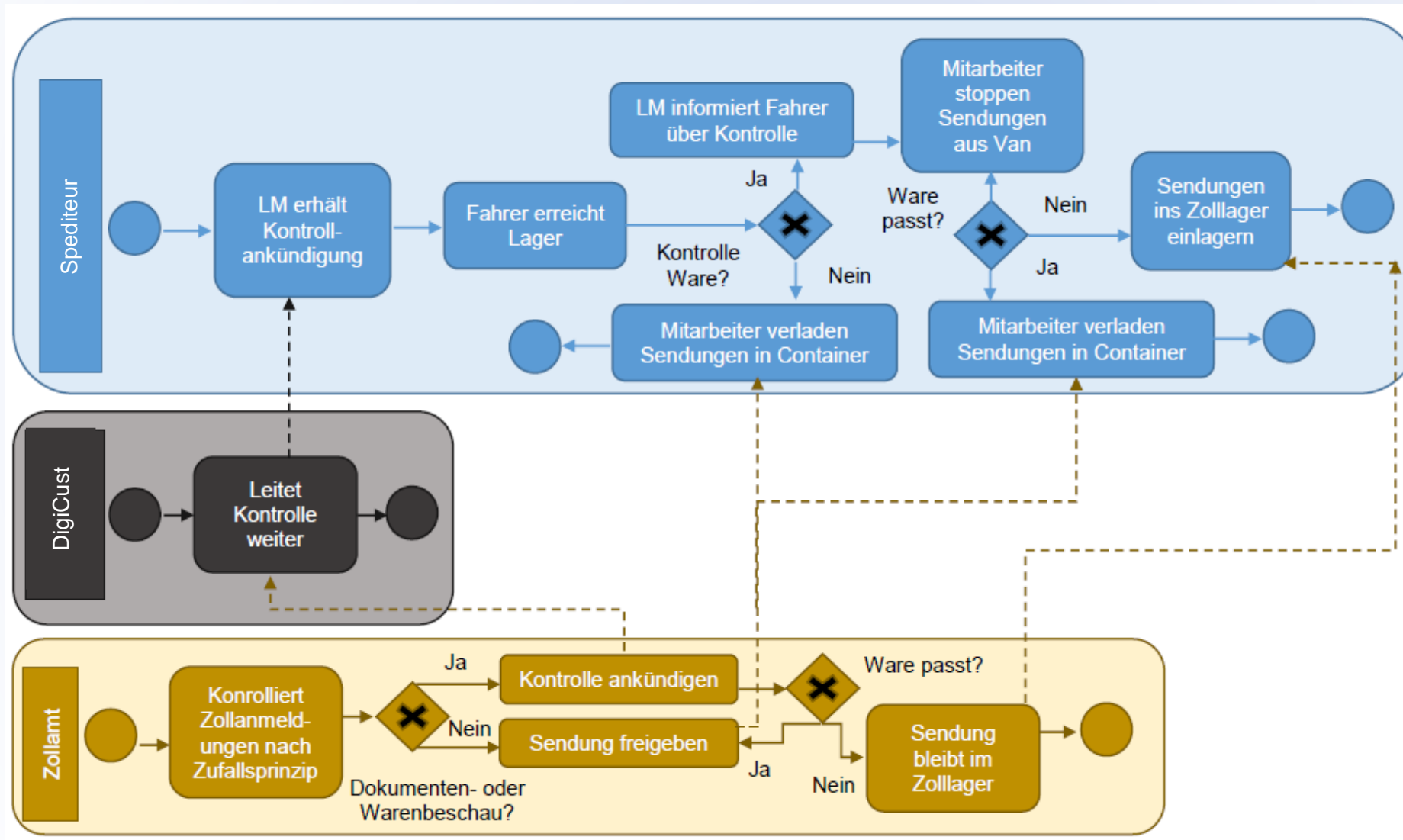
Innovation: Digitalisierung Zoll

Bsp. digitalisierter Export Prozess



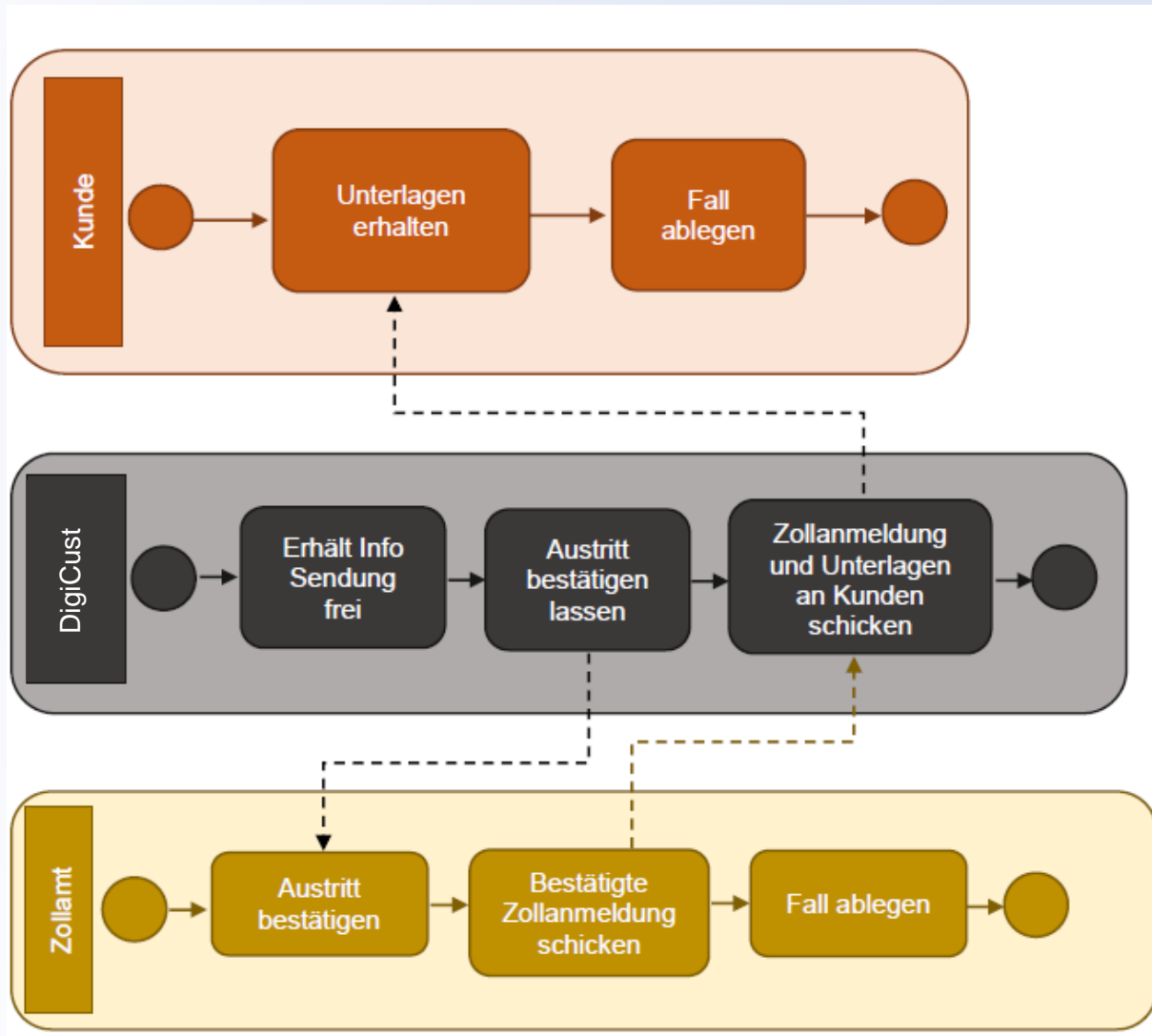
Innovation: Digitalisierung Zoll

Bsp. digitalisierter Export Prozess



Innovation: Digitalisierung Zoll

Bsp. digitalisierter Export Prozess





Geschäftsmodell: Der Weg zum Profit

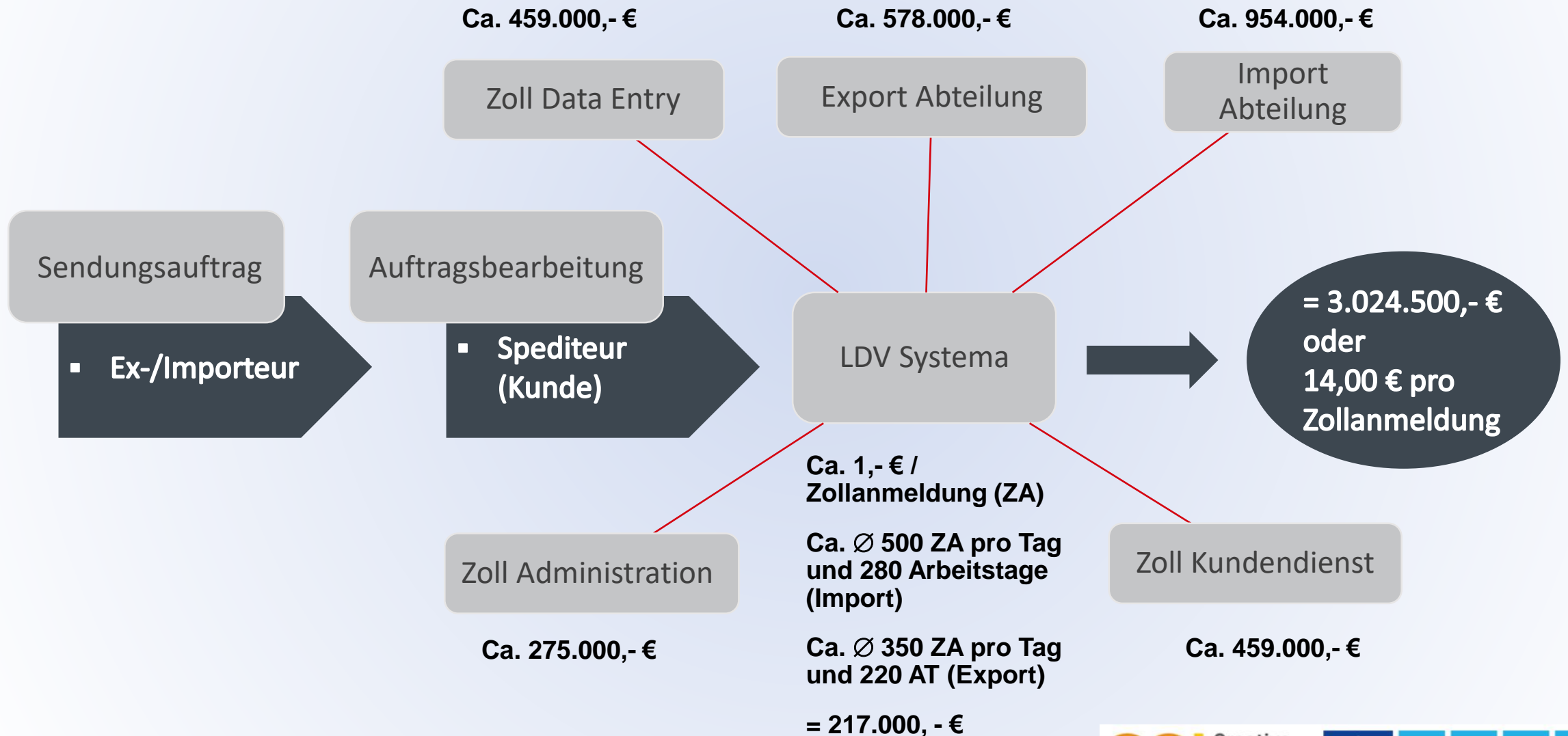
Geschäftsmodell: Der Weg zum Profit

Preisliste

▪ 0 – 99 Zollanmeldungen pro Tag	11,- € pro Zollanmeldung
▪ 100 - 249 Zollanmeldungen pro Tag	10,- € pro Zollanmeldung
▪ 250 - 499 Zollanmeldungen pro Tag	9,- € pro Zollanmeldung
▪ 500 - 999 Zollanmeldungen pro Tag	8,- € pro Zollanmeldung
▪ Ab 1000 Zollanmeldungen pro Tag	7,- € pro Zollanmeldung

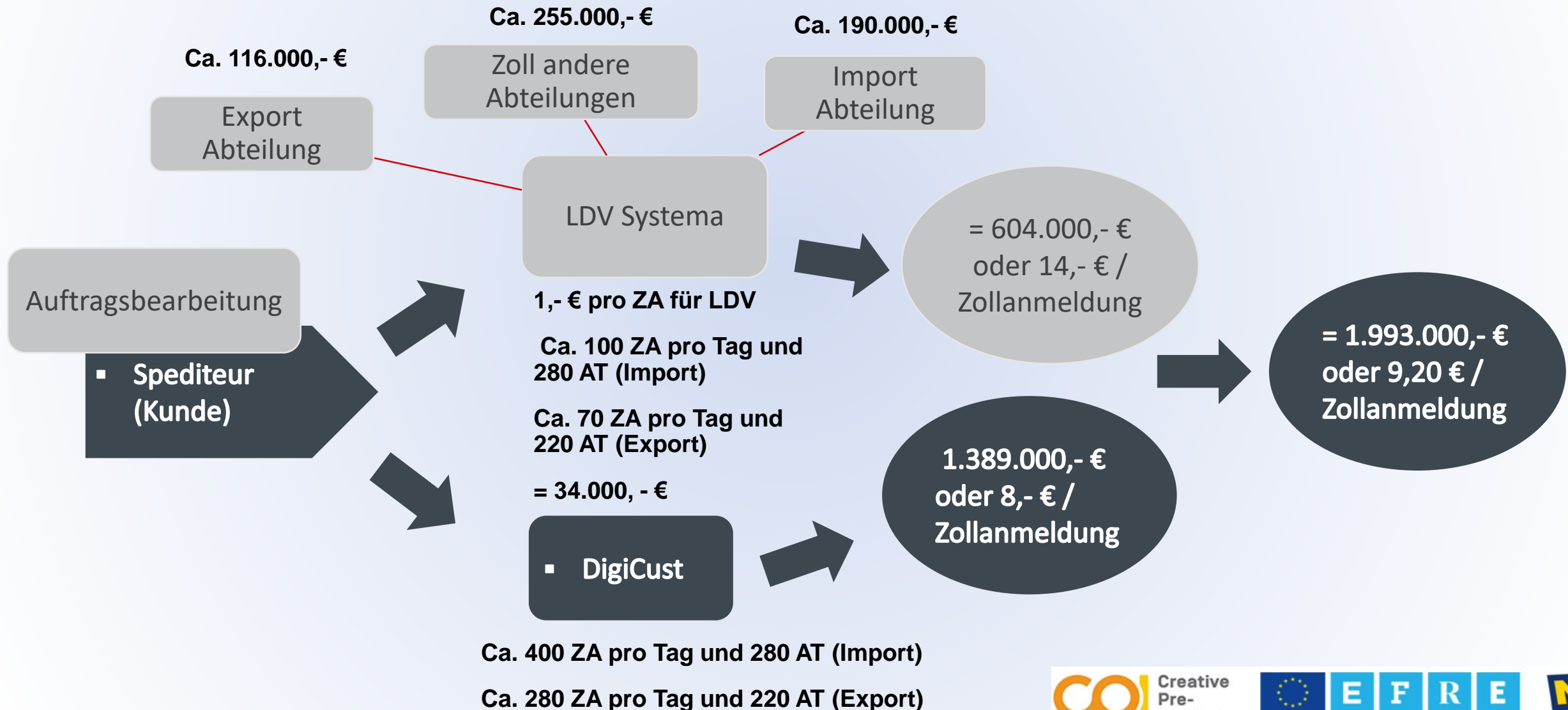
Geschäftsmodell: Der Weg zum Profit

Ablauf LDV (Kosten / Jahr od. / Zollanmeldung Bsp. 217.000 Zollanmeldungen)



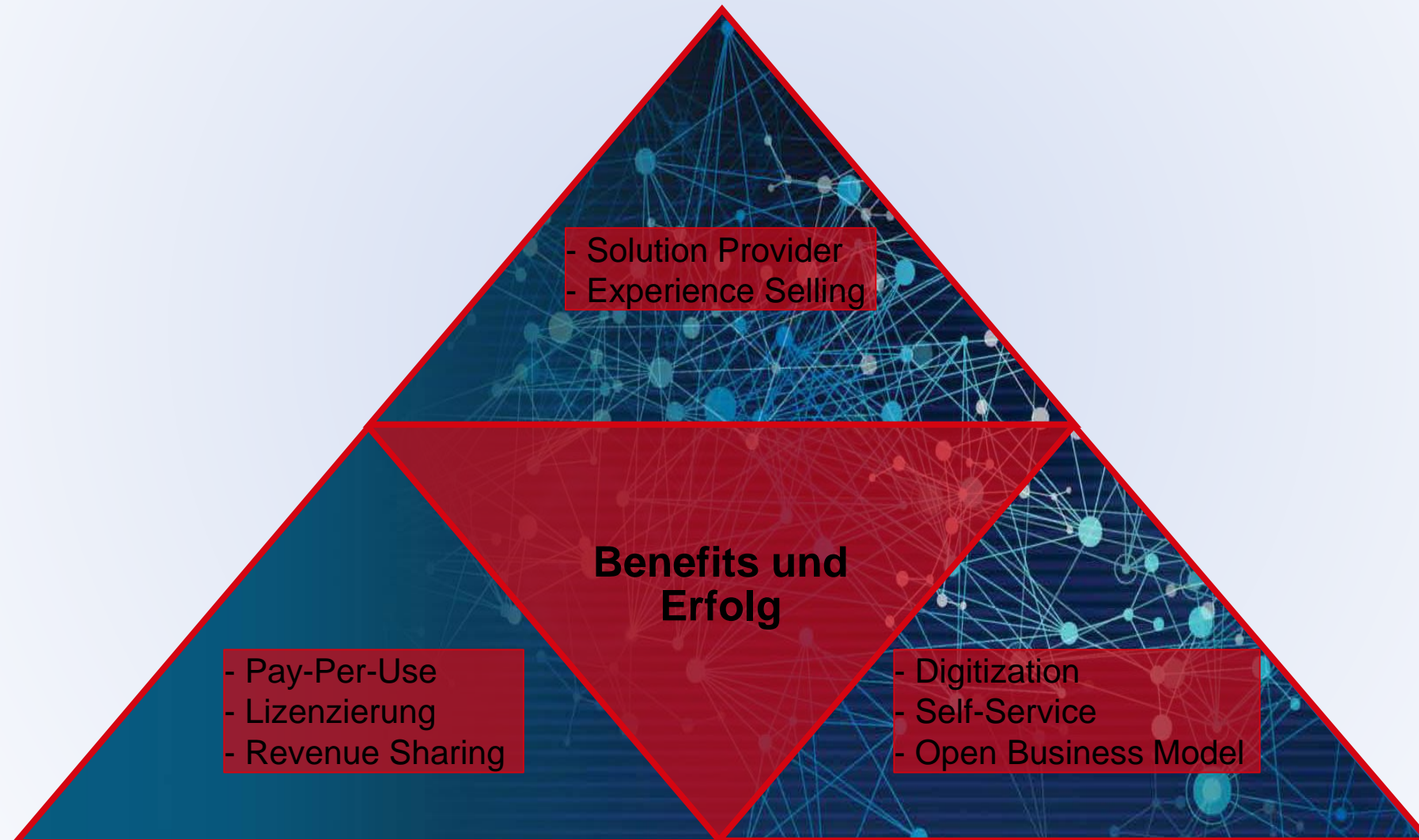
Geschäftsmodell: Der Weg zum Profit

Abläufe LDV vs. DigiCust (Kosten / Jahr od. / Zollanmeldung Bsp. 217.000 Zollanmeldungen)



Geschäftsmodell: Der Weg zum Profit

Struktur des Geschäftsmodells



Geschäftsmodell: Der Weg zum Profit

Benefits und Erfolge aus der Perspektive eines Spediteurs

Spediteur	Virtueller Zollroboter auf Kundenbedürfnisse zugeschnitten – Value Co-Creation
	Produkt mit eigenen Mitteln entwickelt = Investorsparnis
	Große Einsparungen an Personalkosten oder Optimierung Personaleinsatz
	Minimierung von Fehlern und Berufungen
	Optimierung Abhol-, Zustell- und Lagerprozesse
	Automatische Informierung des Kunden über Zollgesetze und -dokumente
	Entgegenwirken Fachkräftemangel
	Verzollung 24/7



Geschäftsmodell: Der Weg zum Profit

Benefits und Erfolge Im-/Exporteur

Im- oder Exporteur

Schnellerer Transport aufgrund weniger Zollverzögerungen

Einfachere Beschaffung von Zollinformationen

Optimierung des Prozesses Auftragserteilung

Weniger Aufwand für Telefonate und E-Mails

Ex- und Import 24/7






Market Opportunity: Marktpotential in AUT

Market Opportunity:

Wachstum in Österreich

■ Anzahl und Entwicklung der in Österreich abgegebenen Zollanmeldungen (2007-2018) (Stand: 12.02.2019)

	Import	Export	Lager	NCTS	mündlich	Gesamt
2007	1.348.351	1.308.789	123.073	948.125	208.659	3.936.997
2008	1.444.077	1.355.806	125.198	957.930	220.316	4.103.327
2009	1.466.601	1.241.436	116.383	927.031	187.502	3.938.953
2010	1.656.783	1.391.171	131.532	1.039.888	189.121	4.408.495
2011	1.772.914	1.477.058	128.310	1.086.086	194.585	4.658.953
2012	1.757.938	1.506.630	122.741	1.061.181	184.464	4.632.954
2013	1.798.191	1.513.335	118.635	1.054.347	173.204	4.657.712
2014	1.793.151	1.511.150	119.696	1.043.672	171.225	4.638.894
2015	1.773.832	1.549.036	112.873	1.060.407	148.679	4.644.827
2016	1.619.966	1.540.515	112.216	1.079.927	120.016	4.472.640
2017	1.552.088	1.589.415	112.114	1.124.298	114.145	4.492.060
2018	1.605.225	1.647.626	225.539	1.138.101	110.268	4.726.759

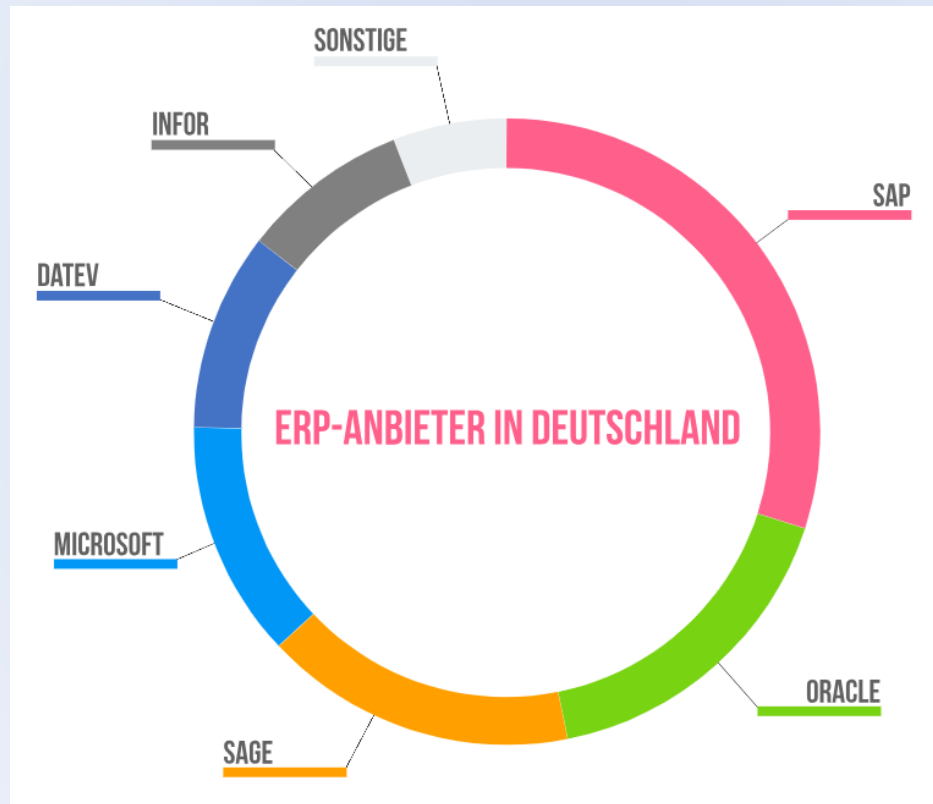
- 
- Ø Import-Wachstum von 1,42 % pro Jahr.
 - Ø Export-Wachstum von 2,23 % pro Jahr.
 - Insgesamt 25,89 % Wachstum von 2007 bis 2018.

Quelle: Wirtschaftskammer Österreich, 2019, online.

Market Opportunity:

Kommunikation mit wichtigsten ERP-Anbietern

■ Marktanteile einiger großer ERP-Anbieter in Deutschland aus dem Jahr 2018

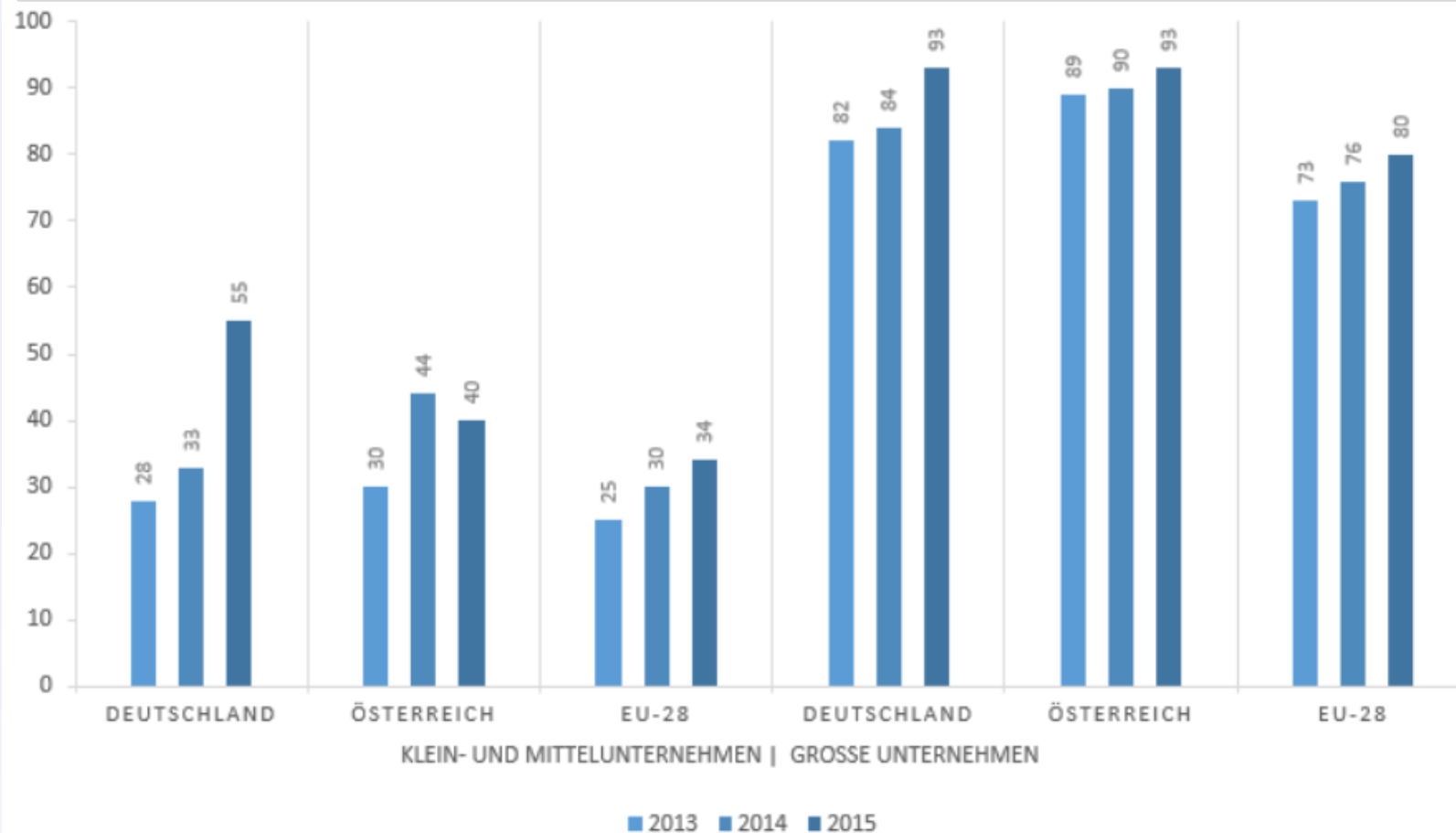


Quelle: erp-system.online, 2019, online.

Market Opportunity:

Marktpotential

■ Einsatz von ERP-Softwarepaketen in %
(KMU = 1–249 MA, Große Unternehmen = 250 MA)



Quelle: hgisystems, 2019, online.

Market Opportunity:

Optimierungspotential AUT in Prozent

Schnittstellenverfügbarkeit in Österreich:

Berechnung:

$$99,60 \% * 0,40 + 0,40 \% * 0,93$$

= 40,21 % von 330.010 Unternehmen

Angaben:

- 330.010 Unternehmen im Jahr 2016
- 99,6 % KMU in Österreich
 - 40 % davon nutzen ERP-Systeme
- 0,4 % Großunternehmen
 - 93 % davon nutzen ERP-Systeme

Quelle: Wirtschaftskammer und Statistik Austria, 2019, online.

Market Opportunity:

Optimierungspotential AUT in Prozent

Optimierungspotential Gesamt:

Berechnung:

- $40,21 \% + 40 \% = \% 80,21$ bei B2B-Speditionen

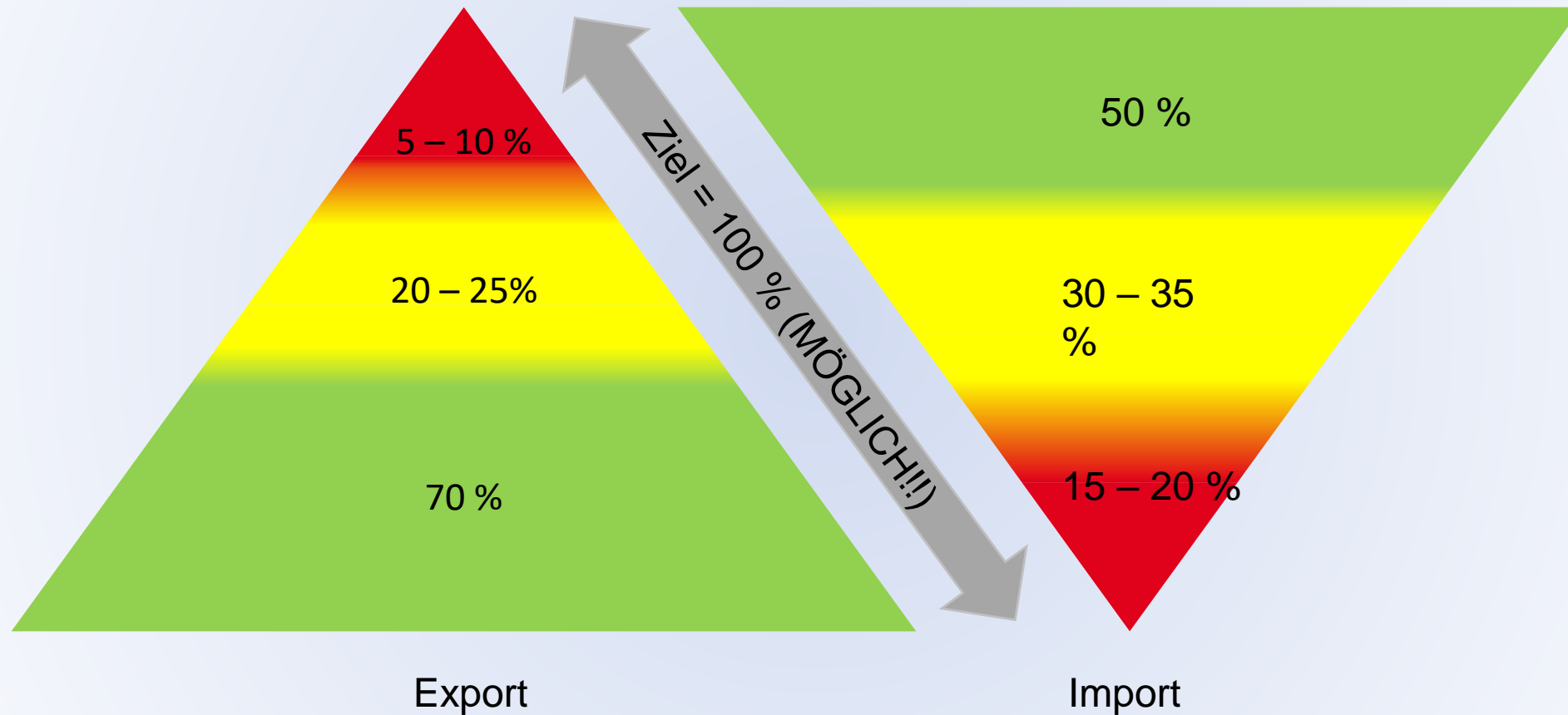
Angaben:

- 40,21 % Schnittstellenverfügbarkeit
- Ca. 40 % elektronische Rechnungen im PDF-Format
- Ca. 20 % handgeschriebene Rechnungen (= Optimierung nicht möglich)

Quelle: siehe vorherige Folien + eigene Erfahrungen

Market Opportunity:

Unterteilung des Optimierungspotentials nach Komplexität



Leicht

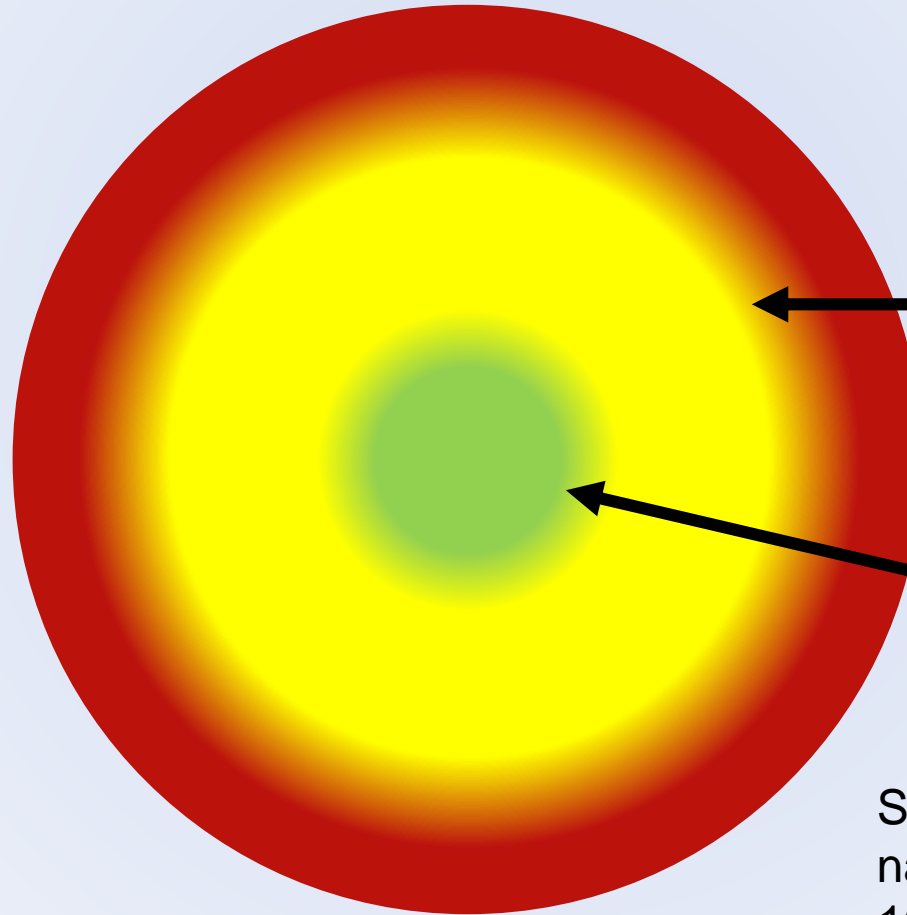
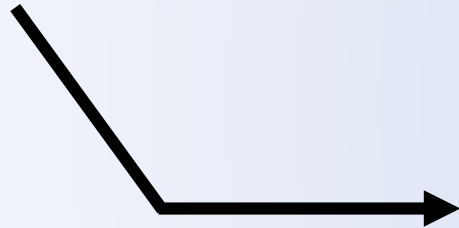
Mittel

Hoch

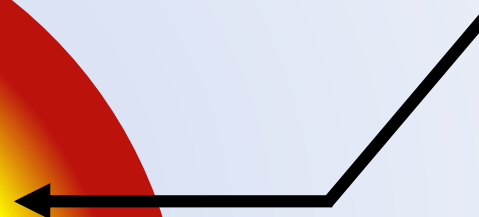
Market Opportunity:

Marktpotential Österreich

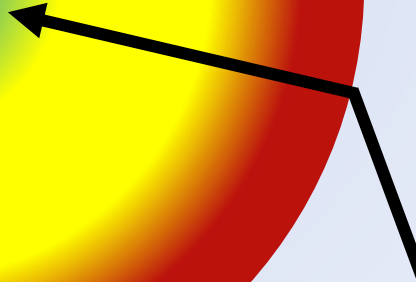
Total available market:
80,21 – 90,21 %
= ca. 34.000.000 €



Serviceable available market:
75 % = max. ca. 25.500.000 €



Serviceable obtainable market
nach 5 Jahren:
16 % = ca. 5.460.000 €



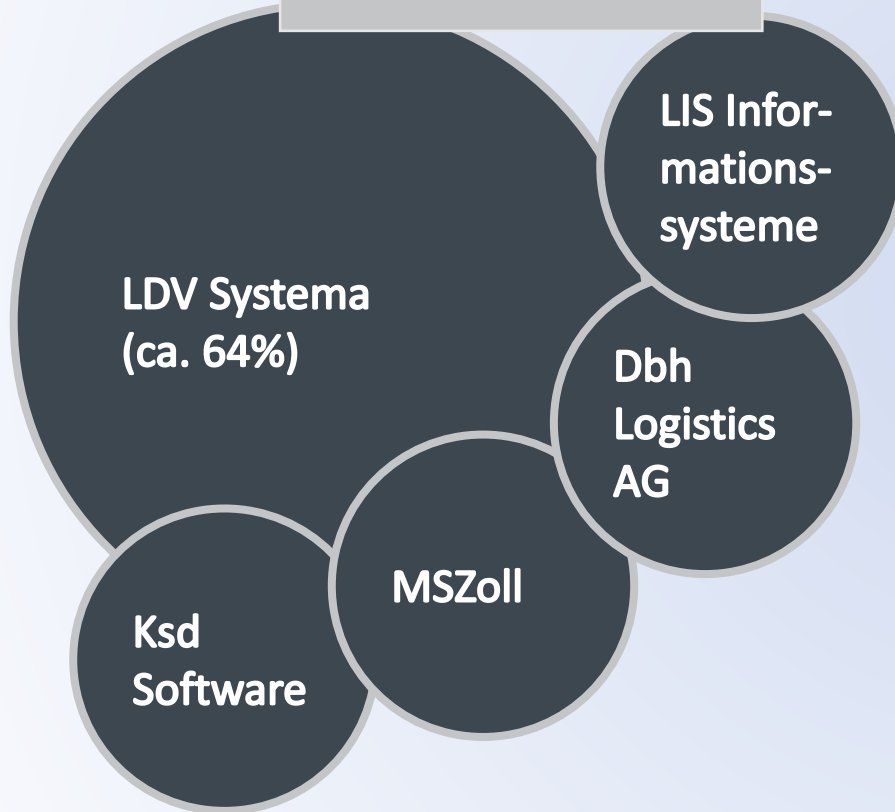


Konkurrenz: Relevanz und Marktanteile in Österreich

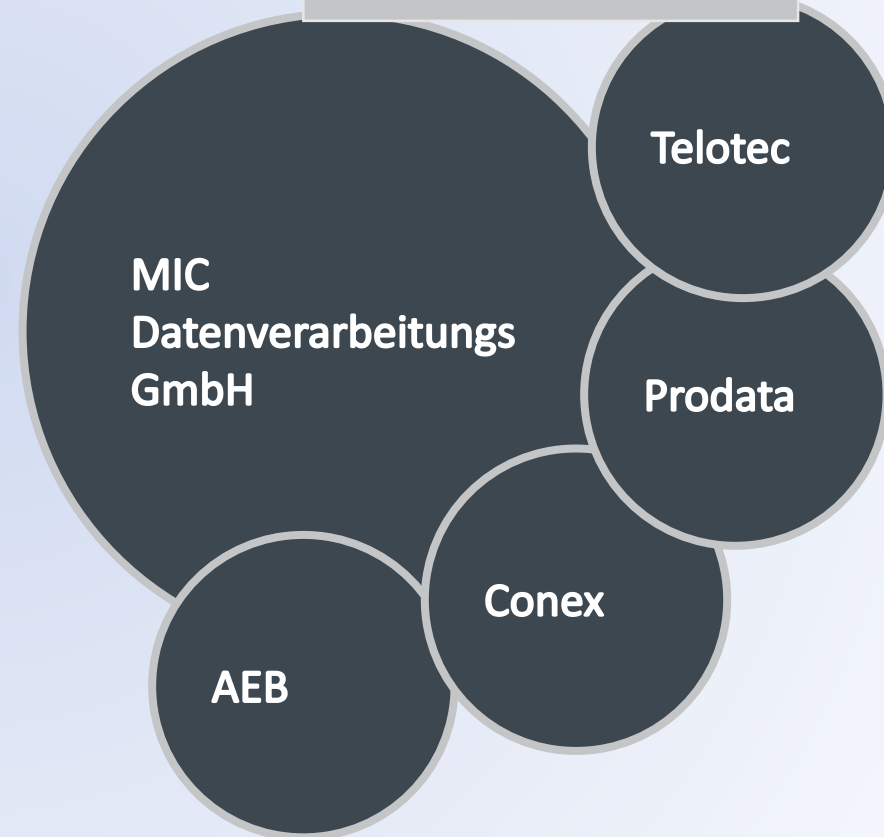
Konkurrenz:

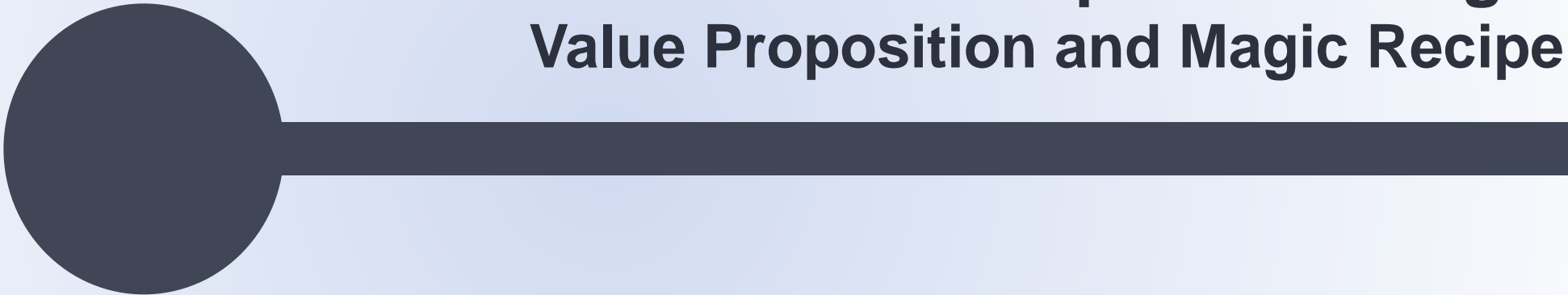
Relevanz und Marktanteile (Österreich)

Direkte Konkurrenz:



Indirekte Konkurrenz





Unique Advantage: Value Proposition and Magic Recipe

Unique Advantage:

Value Proposition and Magic Recipe



Wieso Unique?

- First Mover Advantage
- Massenmarkt kompatibel

Schwierig
kopierbar

- State of the Art
Technology + Zoll- und
Logistik Know-How

Wieso erfolgreich?

- Qualität + Zufriedenh. 
- Kosten 
- Value Co-Creation

Sonst noch was?

- Globale Optimierung
für den Kunden



Start-Up DigiCust: Intelligent Customs Transforming Businesses

Start-Up Digital Customs:

Intelligent Customs Transforming Businesses



Claudio Kirchmair

Co-Founder

- Co-Founder Start-Up Tellers
- 8 Jahre Softwareentwickler
- JCL E-Commerce GmbH, 240miles eSolutions GmbH und ITELL.Solutions GmbH



Borisav Parmakovic

CEO & Co-Founder

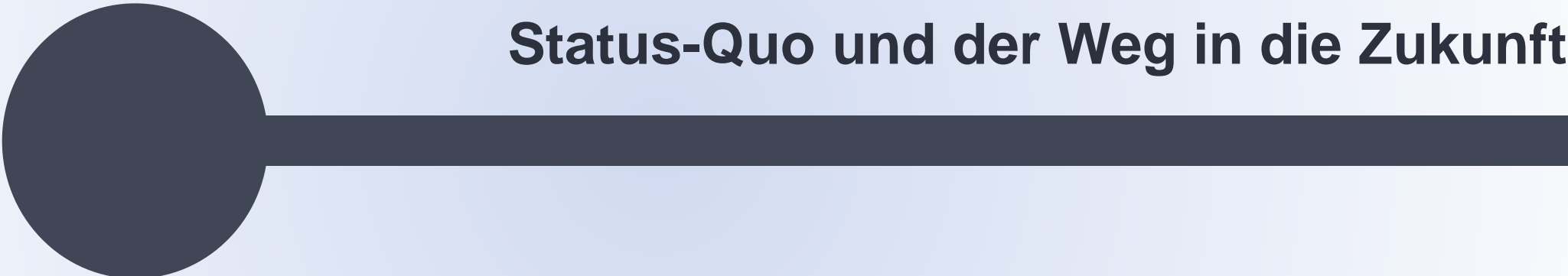
- 3 Jahre Logistik und Zoll
- 1,5 Jahre Customs Clearance Agent
- DHL Express und DB Schenker



Patrick Zafer

Technischer Experte

- 4 Jahre Softwareentwickler
- 7 Jahre IT-Operations
- Eurotax Österreich GmbH und Housing IT Solutions GmbH



Milestones: Status-Quo und der Weg in die Zukunft

Milestones

Call to Action

Feasibility, Desirability and Viability getestet

User Interface für Dachser fertig

MVP-Entwicklung und Vertrag mit Kunden

Fundings for DigiCust

Transform Businesses

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit !