



Scalable Global Solutions JSC

Unternehmenspräsentation

Moderator:

Markus Borlinghaus
Gründer & CEO



SGS ist eine Plattform, die es KMUs ermöglicht, ihre eigenen Teams in Kroatien aufzubauen und zu verwalten, ohne eine rechtliche Einheit vor Ort gründen zu müssen.

DaaS (Department as a Solution)

Eine einzigartige Kombination aus:



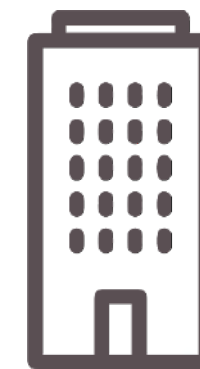
Internationale
Talente



Das CRM-System zur
Optimierung von
Geschäftsprozessen



Asset
Management und
Equipment



Büroflächen



WER SIND WIR?

Hauptquartier: Zagreb, Kroatien

Industrie: Zukunft der Arbeit

Finanzierungsphase: Seed

Rechtsform: Aktiengesellschaft

Verwendung der Mittel:

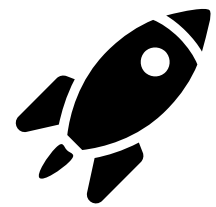
- 1) Beschleunigung der Vertriebspartnerschaften
- 2) Vergrößerung des Recruiting-Teams
- 3) Nächste Stufe der SGS ONE-Entwicklung
- 4) Branding und Marketing



PROBLEM



KOSTENSTEIGERUNG



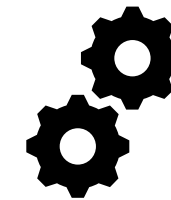
61% Anstieg der Betriebskosten seit 2019

MANGEL AN TALENT



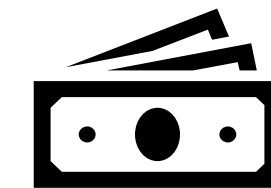
75% der Kunden haben Schwierigkeiten, kompetente und qualifizierte Talente zu finden

PROZESSOPTIMIERUNG



69% der Unternehmen haben keine Prozessautomatisierung implementiert

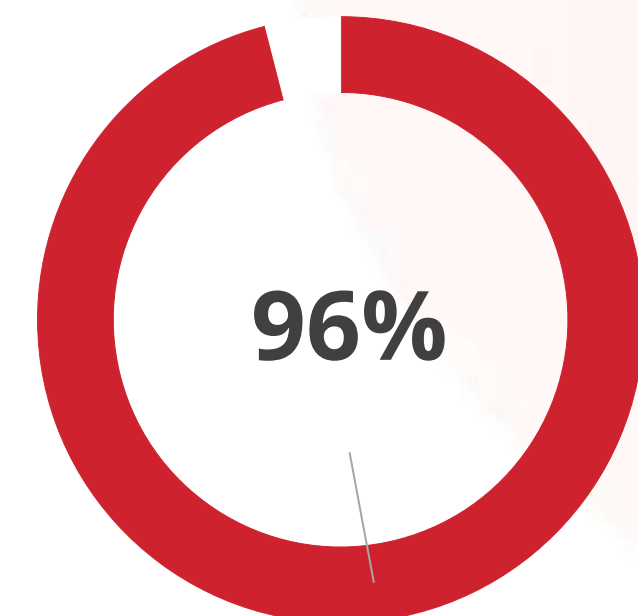
UMSATZVERLUST



Die Gefahr von **\$8,5 Billionen** an nicht realisierten jährlichen Umsätzen aufgrund von Fachkräftemangel.

FOKUS IST DER SCHLÜSSEL

Europäische KMU & KMU mit 50-5.000 Mitarbeitern, branchenunabhängig



Die Zukunft der Beschäftigung

DaaS [Department as a Solution] ist eine **branchenunabhängige, vollständige Lösung** zum Aufbau und zur Leitung eigener Abteilungen, von der Talentauswahl bis hin zur Büroeinrichtung und Ausstattung.

„Wir suchen global und stellen ein lokal.“

DaaS-Vorteile:

- ✓ Kostensenkung (bis zu 50 %)
- ✓ Fokus auf Geschäftserweiterung
- ✓ 15 % Produktivitätssteigerung
- ✓ Langfristige Verträge über 36 Monate
- ✓ Team und Büro startklar in 2 Monaten
- ✓ Legal und konform

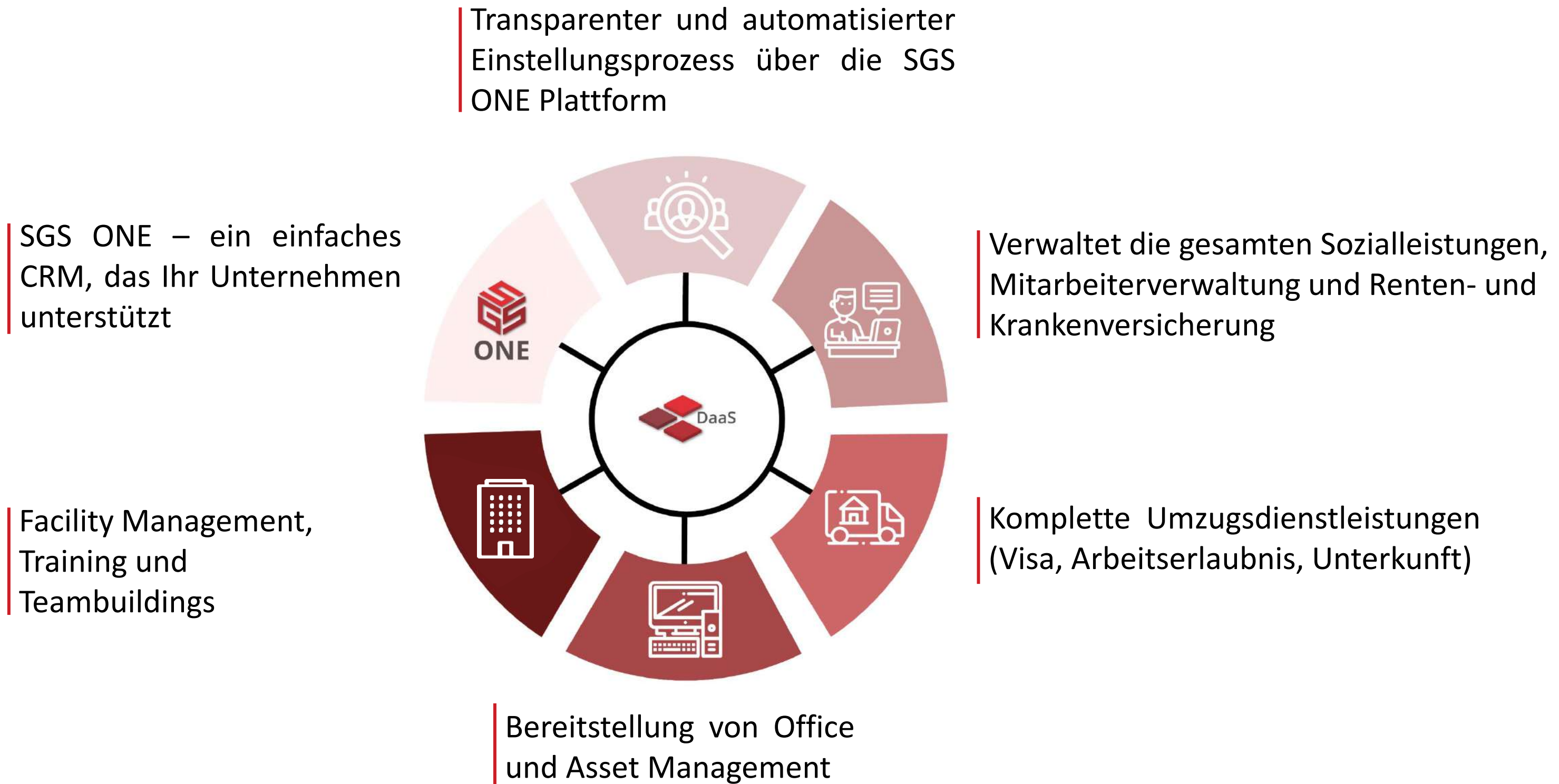
SGS ONE

Stellen Sie sich das ultimative Setup für Ihr Remote-Unternehmen vor - Ihre Mitarbeiter, Software, Ausrüstung und Büroräume in einer einzigen einfachen Lösung.

- ✓ Das ideale CRM-System für unsere Zielkunden
- ✓ Abdeckung von 8 Unternehmenssegmenten mit über 30 Lösungen für verschiedene Abteilungen
- ✓ Einfach zu bedienen und anpassbar
- ✓ Implementierung in 2 Wochen
- ✓ Anpassung in weniger als 2 Monaten
- ✓ Durchschnittlich 50% niedrigere Betriebskosten
- ✓ Die nächste Generation der KI wird als Version 2.0 implementiert werden

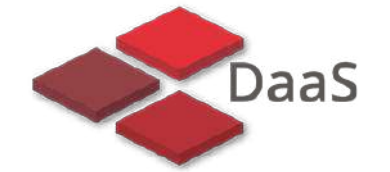


WAS WIR FÜR UNSERE KUNDEN TUN



EINE MONATLICHE RECHNUNG

KOSTENVERGLEICH FÜR DIE EINSTELLUNG VON FACHKRÄFTEN



In house vs Outsourcing vs DaaS

In-house

Gehalt

\$60-84 / Stunde

Vorteile, Steuern, Fixkosten

\$13-18 / Stunde

Betriebsausgaben

\$10 / Stunde

Zeitzone

Gleiche Zeitzone für In-House

Gesamtkosten des Engagements

\$83-112 / Stunde



Outsourcing

Gehalt

\$20-45 / Stunde

Vorteile, Steuern, Fixkosten

\$10-21 / Stunde

Betriebsausgaben & Profit
(einschließlich Kommunikation,
Reisen und Übernachtung)

\$10-24 / Stunde

Zeitzone

Gleiche Zeitzone für Outsourcing

Gesamtkosten des Engagements

\$40-90 / Stunde



DaaS

Gehalt

\$18-40 / Stunde

Vorteile, Steuern, Fixkosten

\$8-10 / Stunde

Betriebsausgaben & Profit
(einschließlich Kommunikation,
Reisen und Übernachtung)

\$10 / Stunde

Zeitzone

Gleiche Zeitzone für DaaS

Gesamtkosten des Engagements

\$40-90 / Stunde

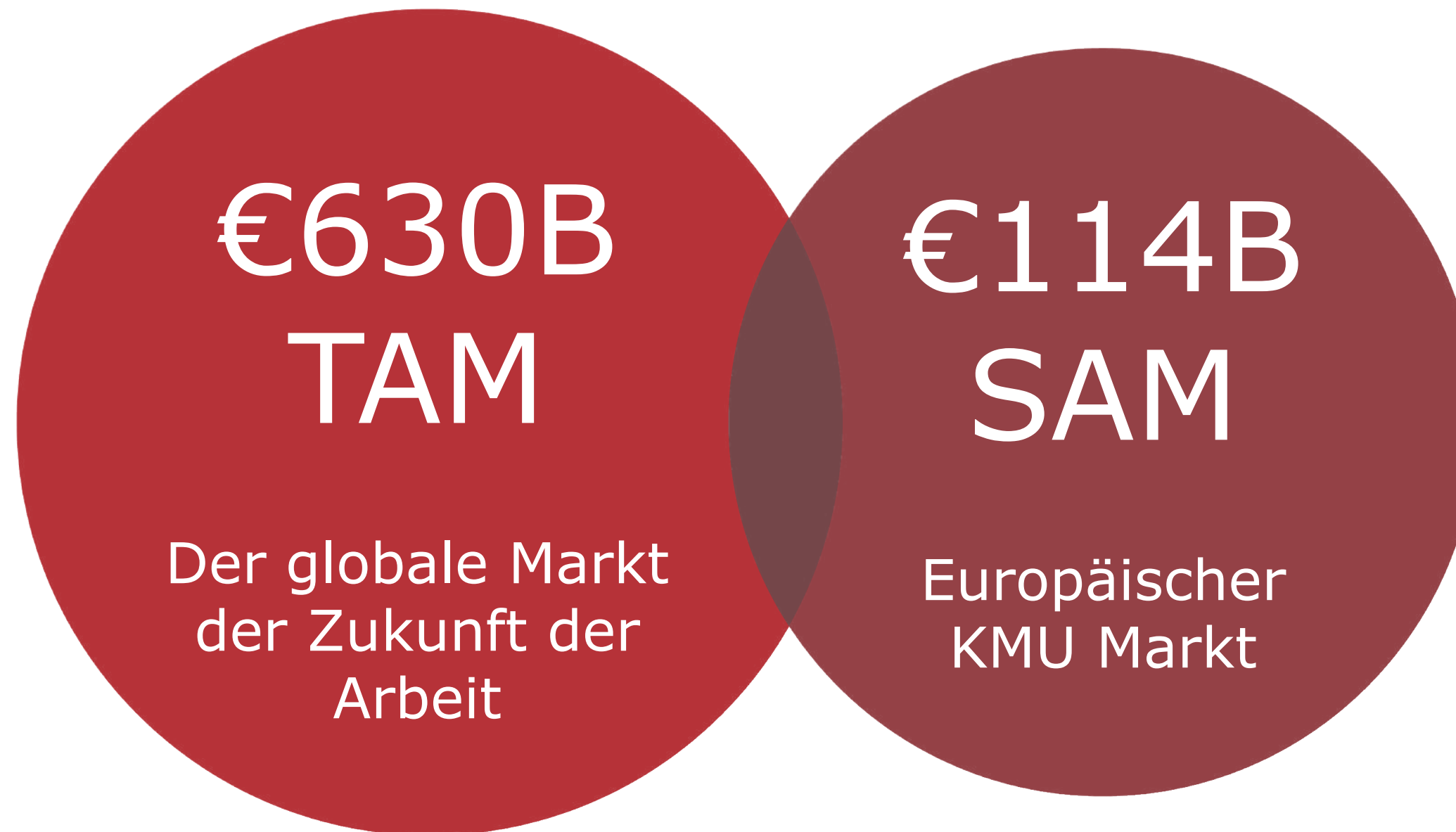


100%

0%

100%

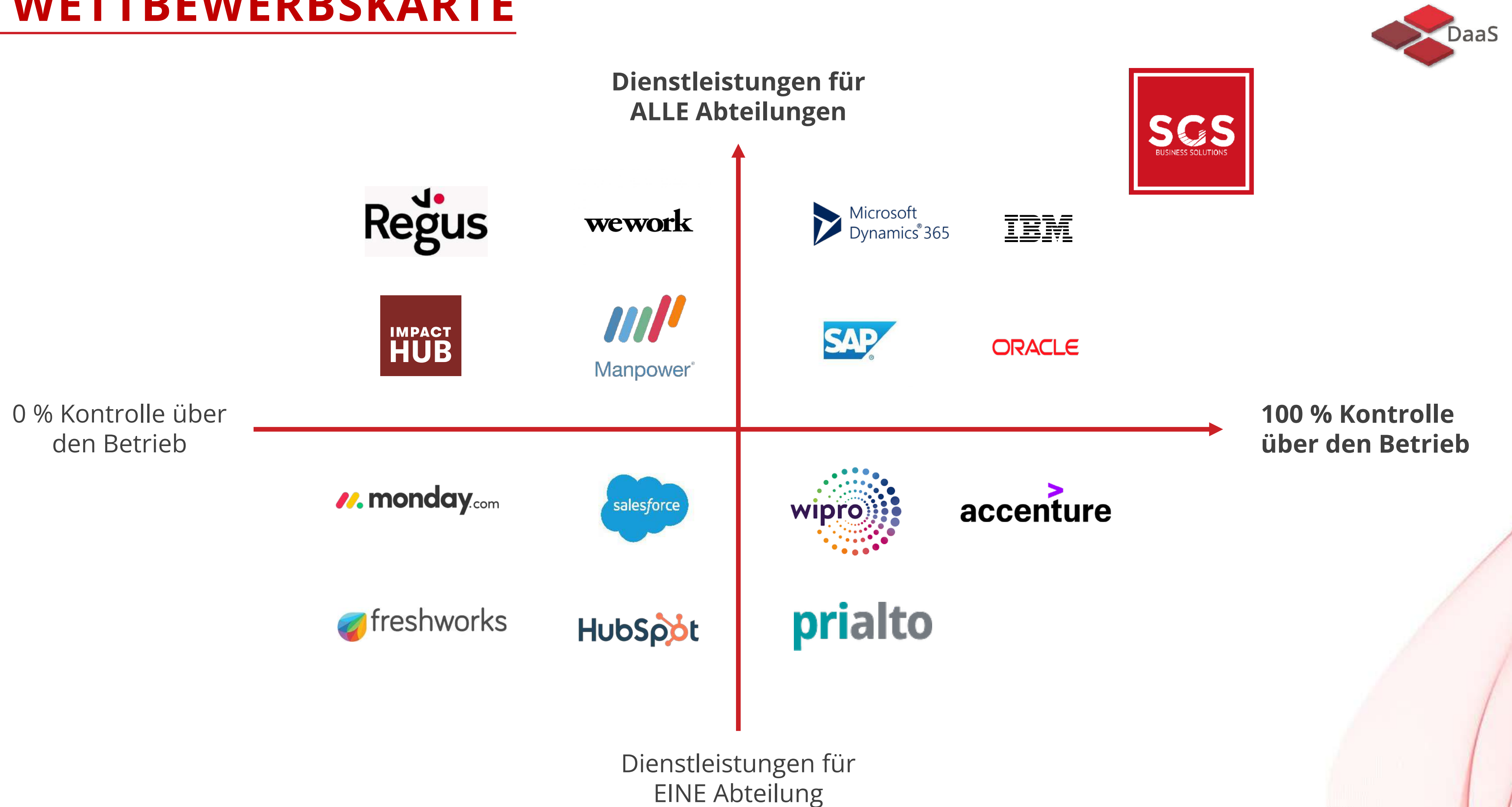
100% VOLLE KONTROLLE DES KUNDEN



„Investitionen in Technologien, die Initiativen für die **Zukunft der Arbeit unterstützen**, werden bis 2024 weltweit eine Billion US-Dollar übersteigen, mit einer robusten durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 17 % über den Prognosezeitraum von fünf Jahren.“

[International Data Corporation \(IDC\)](#)

WETTBEWERBSKARTE



TEAM



Kristina Šmidt Grancarić
CSO

„Verfügt über 20 Jahre internationale Berufserfahrung in den Bereichen Ingenieurwesen, DIY und Modeeinzelhandel in der D/A/CH-Region.“



Markus Borlinghaus
CEO

„Verfügt über jahrzehntelange Erfahrung in der Unternehmensführung und -Leitung unter anderem bei Cisco Systems, Juniper Networks, Microsoft, Xerox und ATI.“



Luka Vuković
Head of Operations & IT

„Verfügt über mehr als 10 Jahre Erfahrung in der Leitung verschiedener technischer Teams und 5 Jahre Erfahrung als CEO eines Hardware-/Software-Start-up-Unternehmens.“

Advisory Board



Zana Aston
Präsidentin des Supervisory Boards

"Inhaberin eines LeadTech Global Executive MBA, öffentliche Rednerin und Preisträgerin. Starke Verfechterin und Befürworterin von Vielfalt und Inklusion. Mentorin für Start-ups. Mitglied des Advisory Board für die "Women in Tech Global Movement", des Global Startups Committee und Mitglied der WBAF."

ERFOLGE



12

Kunden

€75K

Aktueller
monatlicher
Umsatz

10 %

Umsatzwachstum
im Monatsvergleich

232 %

Wachstum
gegenüber dem
Vorjahr

€3M

in unterzeichnete
Deals für 2023+

15

Investoren

€2.06M

seit der
Gründung erhöht

31 %

Wachstum der
Unternehmensbe-
wertung
im Jahresvergleich

Region von talentierten und qualifizierten Menschen

Kroaten sind sachkundige, **gut ausgebildete Menschen**, deren Großteil der Bevölkerung 68% **Englisch** spricht sowie 34% **Deutsch**, 14% **Italienisch**, **Französisch** und **Spanisch**, 3% **Benelux** und 2% **Skandinavisch**. Im Herzen von Europa gelegen, hat Kroatien das gleiche kulturelle Verständnis wie Westeuropa.

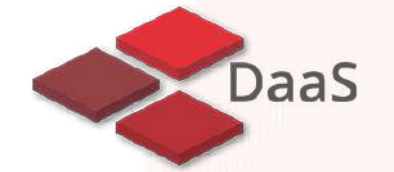
DaaS-Vorteile für Mitarbeiter:

- ✓ Arbeiten **aus Kroatien** direkt für **internationale Unternehmen**
- ✓ Fördert die **Vielfalt & Internationalität**
- ✓ **Stoppt die Auswanderung** in andere EU-Länder
- ✓ **Einfacher Umzugsprozess** aus anderen Ländern im Vergleich zu anderen EU-Ländern
- ✓ MESZ-Zeitzone

Vorteile Kroatiens:

- ✓ Exzellente **strategische geografische Lage** mit Nähe zu europäischen Großstädten – gute Erreichbarkeit und direkte Anreise
- ✓ Völlig **integriert** in die **europäische Union** (Euro, Schengen-Raum)
- ✓ Die **IT-Industrie** wird zu einem der **Antriebskräfte** der kroatischen Wirtschaft
- ✓ **Niedrige Unternehmensbesteuerung**

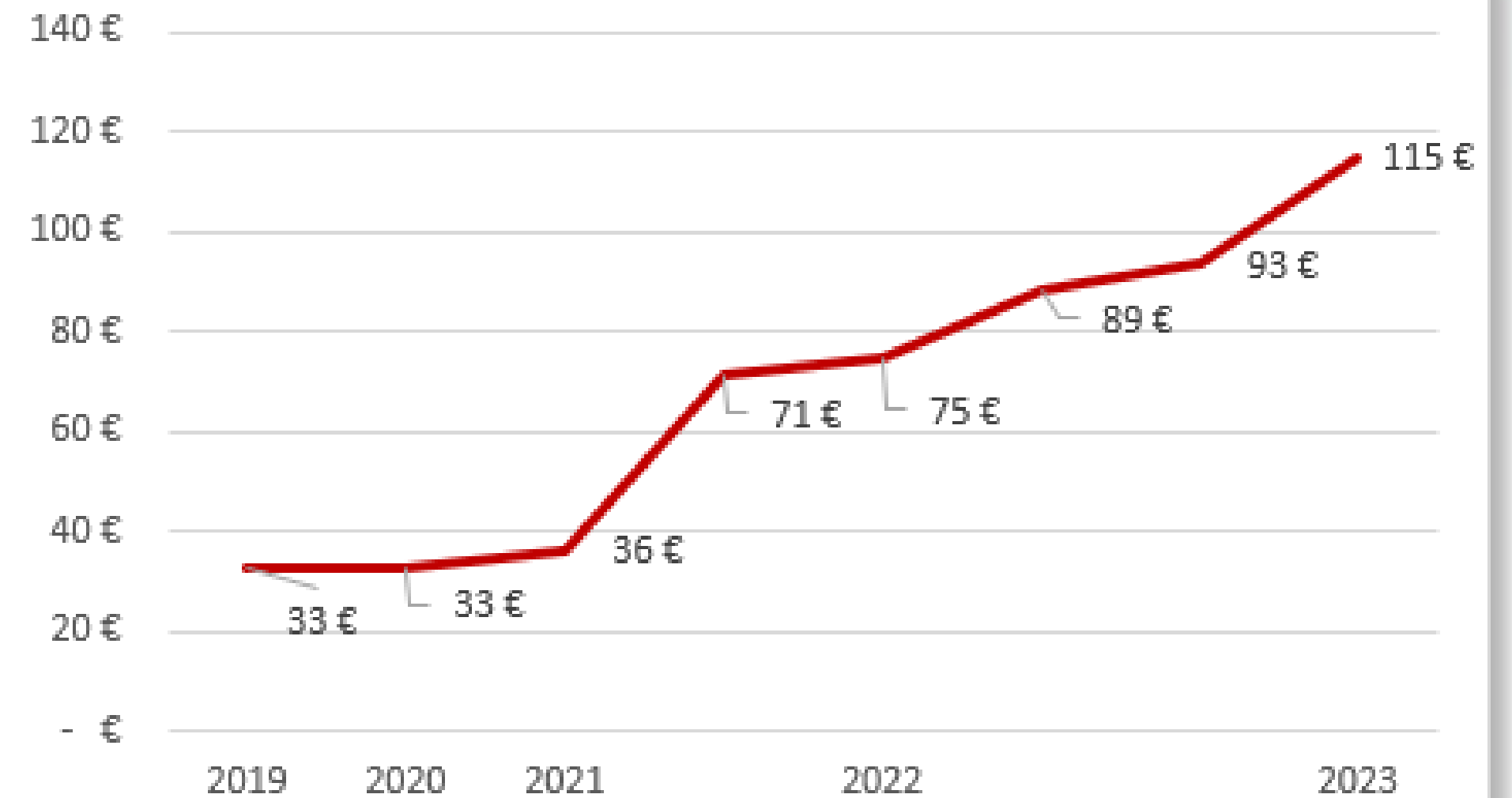
UNTERNEHMENSWACHSTUM



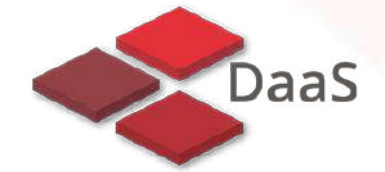
Unternehmensbewertung Wachstum
2019 - 2023



Aktienkurs Wachstum
2019 - 2023



VORTEILE FÜR ANLEGER

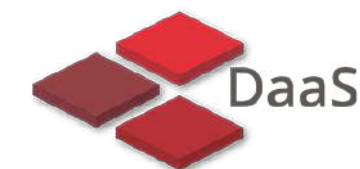


Auszahlungsmöglichkeiten in späteren Finanzierungsrunden, wie der Serie A
möglicher Exit für 2029+ mit angestrebten Renditen von 20x +

SGS sucht nach einer Kapitalbeschaffung von €1.000.000

Der Abschluss dieser Runde würde es uns ermöglichen:

- ✓ 150 neue Partner zu gewinnen in 2023
- ✓ Mehr als 35 neue Kunden zu gewinnen in 2023
- ✓ Das Channel-Team, um weitere 8 Personen zu erweitern
- ✓ Das Vertriebsteam, um weitere 8 Personen zu erweitern
- ✓ Das Forschungs- und Rekrutierungsteam um 12 Personen zu erweitern
- ✓ Eine KI in SGS ONE 2.0 zu implementieren
- ✓ Den Unternehmenswert, um über 30 % zu steigern



Kontaktinformationen:

investment@sgs-daas.com