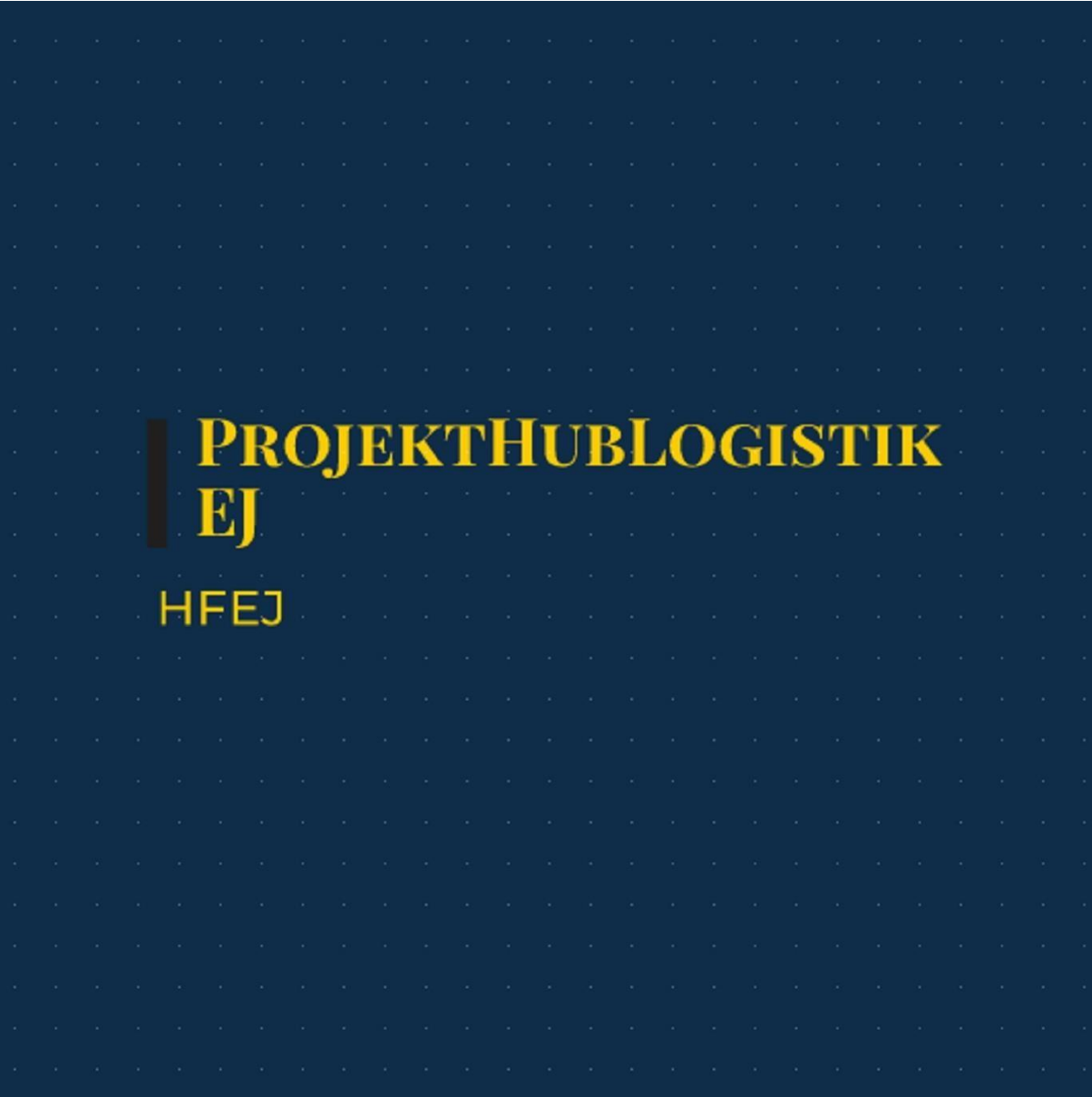


PHL

Wir gestalten die Zukunft.



PROJEKTHUBLOGISTIK

EJ

HFEJ

PHL

SaaS

Software-as-a-Service

Wir gestalten die Zukunft!

Strategische Passung: PHL SaaS & Frontex BI-Ökosystem

Die SaaS-Plattform von PHL zur Optimierung industrieller Logistikprozesse wurde entwickelt, um sich nahtlos in komplexe BI-Ökosysteme zu integrieren – insbesondere in Umgebungen, die auf SAS 9 und SAS Viya-Technologien basieren. Unsere modulare, API-gesteuerte Architektur gewährleistet vollständige Kompatibilität mit der IT-Infrastruktur von Frontex, insbesondere mit folgenden Komponenten:

SAS Business Intelligence Server und SAS Visual Analytics

PHL verbessert die Datennutzung, indem es optimierte Logistik-KPIs und KI-gestützte Erkenntnisse direkt in SAS-Dashboards für Entscheidungsträger einspeist.

Datenzugriffs- und Managementtools

Unser System ist vollständig interoperabel mit SAS Access zu ODBC, Oracle, MS SQL Server und PC-Dateiformaten und ermöglicht dadurch eine reibungslose Datenintegration aus verschiedenen Quellen in der gesamten EU.

Fortgeschrittene Analytik

Die KI-Engine von PHL ergänzt SAS/ETS und SAS/STAT durch prädiktive Modelle, die sich auf operative Resilienz, Grenzlogistik und Ressourcenplanung konzentrieren.

Datenqualität & Governance

Wir unterstützen Compliance-Anforderungen und Datenbereinigungsprozesse in Übereinstimmung mit dem SAS Data Quality Server und Data Flux, um saubere, auditfähige Datensätze für strategische Planungen bereitzustellen.

Durch die enge Ausrichtung an der bestehenden SAS-basierten Infrastruktur von Frontex reduziert die SaaS-Lösung von PHL Implementierungsrisiken, senkt Übergangskosten und beschleunigt den ROI – und liefert gleichzeitig in Echtzeit Logistik-Intelligenz, die speziell auf operative Sicherheit und strategische Einsatzbereitschaft zugeschnitten ist.

Fazit: PHL SaaS ist die ideale Lösung für Frontex

- **Garantierte Implementierung** durch vollständige Kompatibilität mit der bestehenden SAS-Infrastruktur
- **Deutliche Risikominderung** bei Systemmigrationen und Kompatibilitätsfragen
- **Schneller Return on Investment (ROI)** durch die zügige Bereitstellung kritischer operativer Dashboards
- **Zukunftssichere Plattform**, bereit für Skalierung sowie den Einsatz von Künstlicher Intelligenz, Automatisierung und Compliance



PCI CBA CLV CAC

ROI

Wir gestalten die Zukunft!

ProjektHubLogistik Ernesto Junior.

PCI – Project of Common Interest

Project Name: PHL

Target Markets: Germany, Italy, Switzerland

Total Project Investment: €130,000,000

Funding Round Sought: €50,000,000

Project Type: Operational rollout & strategic technology deployment

Sectors:

- Smart Energy Infrastructure / Interoperability Platforms
- GreenTech and Digital Transition
- Energy Efficiency and Data-Driven Operations

This project is positioned at the convergence of energy transition, digital infrastructure, and cross-border logistics modernization. It targets critical upgrades in energy-smart systems, real-time project intelligence, and integrated financing frameworks.

CBA – Cost-Benefit Analysis

Total Project Investment (CAPEX + OPEX): €130,000,000

Total Revenue Forecast (8 years): €250,830,000

Residual Investment Value (after 8 years): €12,207,000

Expected ROI: 25.05%

BCR (Benefit-Cost Ratio): 2.02

For every €1 invested, the project generates **€2.02 in return** — indicating high feasibility and financial impact.

CLV – Customer Lifetime Value

- **Clients per Year: 59**
- **Average Revenue per Client/Year: €4,250,000**
- **Customer Lifetime (avg): 8 years**
- **Total CLV (estimated): €1,180,391,360**

This demonstrates the project's long-term monetisation potential and customer retention performance.

CAC – Customer Acquisition Cost

- **Annual Marketing Spend per Client: €472**
- **Total Annual Marketing Investment: €27,848**

CLV to CAC Ratio:

For each euro spent on acquiring a client, the project generates over **€42,400** in lifetime value — an exceptional efficiency ratio.

Service / Product	Revenue (€)	Note
10 Lebenslauf etc.	€13,500 × 12 = €162,000	Monthly revenue
2 GIS / QlikSense	€13,500 × 160h = €2,160,000	Hourly revenue (equivalent to 1 FTE)
3 Monthly Consulting	€411,000	Annual contracts
4 Impact360	€30,000	One-off service
5 AIF + POA etc.	€60,000	One-off service
6 Gantt Chart	€120,000	One-off service
7 10 H2020 Projects	€100,000	Per delivery
8 Startup Competitions	€200,000	Per participation
9 Gesamtpaket Project	€460,000	Per project
10 EU Financing (Grant Support)	€675,000	Per secured funding
16 Core Project	€248,000,000	Annual recurring revenue

Total Gross Revenue (Annual): €252,378,000

Investor Brief

The PHL project is a high-yield, scalable infrastructure and tech venture targeting strategic European markets. It combines smart grid logic, project digitization, and multi-country financial orchestration. With a conservative 25.05% ROI, a massive €1,180,391,360 in Customer Lifetime Value, and top-tier revenue efficiency, it presents strong fundamentals for VC investors focused on impact, scale, and resilience.

The business model shows resilience and attractive long-term value, with lean customer acquisition and diversified revenue channels. PHL is positioned not just as a product — but as a platform for energy, logistics, and capital orchestration in the green and digital era.



PHL

Wir gestalten die Zukunft!

Anleitung zur Erstellung eines Pitch Decks

Ein überzeugendes Pitch Deck ist der Schlüssel, um Investor:innen, Partner:innen oder öffentliche Stellen zu gewinnen. Bei PHL empfehlen wir folgende Struktur:

Struktur eines vollständigen Startup-Pitches

1. Teaser (1 Seite oder Slide)

Ziel: Sofortiges Interesse wecken – Ihre digitale Visitenkarte.

Inhalte:

- Name des Startups
 - Slogan oder Catchphrase
 - Branche
 - Logo & visuelles Branding
 - Kontakt
 - 1 Satz zum Problem + 1 Satz zur Lösung
-

2. Pitch-Video (1–3 Minuten)

Format: Kurzes, dynamisches Video mit Gründer:innen oder animierter Erklärung.

Schwerpunkt:

- Problem und Lösung emotional vermitteln
 - Wer steht hinter dem Projekt
 - Was wird gesucht (z. B. Finanzierung, Partnerschaft)
Effekt: Glaubwürdigkeit, Klarheit, Begeisterung zeigen
-

3. Strategisches Pitch-Dokument (max. 15 Seiten oder Slides)

Titel & Branding

- Projekt-/Startup-Name
- Logo & visuelles Konzept
- Kurzbeschreibung oder Leitgedanke

Gründerteam

- Namen, Rollen, relevante Erfahrung

Marktbedarf & Schmerzpunkt

- Welches Problem existiert?
- Warum ist es relevant?
- Daten & Kontext

Ziel des Startups

- Was wird konkret gelöst?
- Welcher Entwicklungsstand liegt vor?
- Welches Ziel hat dieser Pitch?

Storytelling („Theaterstück“)

- Symbolische Geschichte oder reales Beispiel

- Zeigt Problem greifbar & emotional auf
-

Klassische Pitch-Deck-Inhalte

1. Das Unternehmen

- Mission, Vision, Werte
- Zielbranche

2. Das Problem

- Konkreter Schmerzpunkt der Zielgruppe
- Auswirkungen auf den Markt

3. Die Lösung

- Wertangebot des Startups
- Wie genau wird das Problem gelöst?

4. Wettbewerbsumfeld

- Bestehende Akteure
- Wettbewerbsvorteil des Startups

5. Geschäftsmodell

- Wie wird Geld verdient?
- Umsatzstrategie

6. Finanzplanung

- Finanzprognosen
- Kapitalbedarf
- Verwendungszweck

7. Traktion

- Bereits erzielte Ergebnisse
- Nutzerfeedback, Umsatz, Wachstum

8. Team

- Schlüsselpersonen und deren Qualifikationen
- Warum ist dieses Team einzigartig geeignet?

9. Bewertung (Valuation)

- Aktuelle Bewertung
- Begründung (KPIs, Marktvergleiche etc.)

10. Kontakt

- Ansprechpartner
- E-Mail, Telefon, Website, LinkedIn



Pivots

Wir gestalten die Zukunft!

1. Pivot zu einer vertikalen Sicherheitsplattform für kritische Infrastrukturen (KRITIS)

Warum: Die EU fördert aktuell gezielt **Cybersicherheit und physische Resilienz** bei Energie, Transport und Kommunikation.

Was sich ändert:

- Fokus verschiebt sich von "Logistik-Plattform" zu "**Kritische Infrastruktur-Schutzplattform**",
- Modularität bleibt, aber mit starker Anbindung an **EU-Direktiven wie CER & NIS2**
- Zielgruppe = Betreiber kritischer Infrastruktur + Behörden

Potenzial: Stärkere Förderfähigkeit, schnellere Traktion bei öffentlichen Partnern, Synergie mit Horizon 2020 und EIC fonds.

2. Pivot zum Carbon Intelligence Layer für Logistik-Assets

Warum: Der Green Deal, die CSRD-Richtlinie und EU-Taxonomie zwingen Industrie & Logistik zur **Messung & Reduktion von CO₂ in der Lieferkette**.

Was sich ändert:

- PHL wird eine **Transparenzplattform für Emissionen und Energieverbrauch** von Flotten, Routen, Hubs
- Integration mit EU ETS 2, ISO 14083, GLEC Framework usw.
- Fokus auf KMUs, die Reporting & ESG-Compliance brauchen

Potenzial: Erweiterung in Richtung ClimateTech, neue Kundenkreise (Logistikdienstleister, OEMs, Behörden)

3. Pivot zum "Digitalen Konsortiumsbakasten" für EU-Projekte

Warum: Viele KMUs & regionale Partner **wollen bei Horizon Europe mitmachen**, aber **haben keine Werkzeuge oder Partnernetzwerke**.

Was sich ändert:

- PHL wird eine Art "**Collaboration & Proposal Hub**" für **Horizon Calls** (Logistik, Sicherheit, Energie) und Behörden Fonds.
- Fokus auf **digitale Werkzeuge zur Konsortialbildung, interoperables Scoping, Partner-Matching, Datenräume**
- Plattform-as-a-Service für EU-Förderprojekte

Potenzial: Neue Einnahmequellen, Positionierung als Backbone-Infrastruktur im europäischen Innovationssystem

1. Pivot zur Sicherheitsplattform für kritische Infrastrukturen (KRITIS)

Dafür:

- Starke Ausrichtung an aktuellen EU- und Horizon-Europe-Prioritäten (zivilgesellschaftliche Sicherheit, Resilienz).
- Höhere Förderchancen und Partnerschaften mit staatlichen Stellen.
- Markt mit hohen Eintrittsbarrieren, weniger direkte Konkurrenz.
- Schnellere Glaubwürdigkeit als kritische Lösung.

Dagegen:

- Hohe regulatorische Anforderungen und Compliance-Kosten.
 - Langwierige, bürokratische Entscheidungsprozesse bei öffentlichen Auftraggebern.
 - Eingeschränkte und komplexe Zielgruppe, geringeres initiales Marktvolumen.
 - Bedarf an spezialisiertem technischem und rechtlichem Know-how.
-

2. Pivot zur CO₂-Intelligenzschicht für Logistik-Assets

Dafür:

- Globale ESG-Trends, zunehmender regulatorischer Druck.
- Großer Markt, viele Unternehmen benötigen Emissionsmessung und -berichterstattung.
- Möglichkeit zur Integration in bestehende Systeme und Ökosysteme.
- Attraktiv für KMUs, wachsender Markt.

Dagegen:

- Wettbewerbsintensiver Markt mit vielen etablierten Lösungen.
 - Schwierige Datenakquise und Harmonisierung internationaler Standards.
 - Kontinuierlicher Aufwand, um regulatorische Änderungen zu verfolgen.
 - ROI kann sich verzögern, abhängig vom Kundenprofil.
-

3. Pivot zum digitalen Kooperations-Kit für Horizon-Europe-Projekte

Dafür:

- Hohe Nachfrage nach Tools zur Konsortialbildung und Projektmanagement im EU-Förderkontext.
- Klare Differenzierung, wenige Wettbewerber in diesem Nischenmarkt.
- Chance zum Aufbau eines starken Netzwerks und direktem Stakeholder-Engagement.
- Möglichkeit von wiederkehrenden Einnahmen durch Plattformlizenzierung.

Dagegen:

- Nischenmarkt, abhängig von EU-Förderzyklen und politischen Rahmenbedingungen.
- Permanente Anpassung an Horizon-Europe-Aufrufe und Regularien nötig.
- Abhängigkeit von Akzeptanz und Adoption durch Nutzer und Partner.
- Weniger attraktiv für Investoren, die schnellen kommerziellen Erfolg suchen.

Pivot zu einer Digitalen Plattform zur Unterstützung von Projektanträgen und öffentlicher Beschaffung für EU-Fördermittel

- Fokus auf die Entwicklung einer Lösung, die **KMUs und Startups hilft, qualitativ hochwertige Projektanträge zu erstellen, technische Anforderungen zu erfüllen und schnell auf öffentliche Fördermittel zuzugreifen.**
 - Integration von Modulen für **Compliance-Management, Berichtswesen, Budgetplanung und Kommunikation mit EU-Behörden.**
 - Aufbau eines direkten Kanals zur **öffentlichen Beschaffung**, um Vertragsabschlüsse zu erleichtern und Mittel schneller freizugeben.
 - Bereitstellung von **Schulungen, Vorlagen und kontinuierlichem Support** zur Steigerung des Mehrwerts für Nutzer.
-

Vorteile dieses Pivots

- Löst ein **dringendes und reales Problem** (Mangel an Geld und hohe Bürokratie) im Markt.
- Hohes Umsatzpotenzial durch öffentliche Aufträge und Abonnementsmodelle.
- Stark ausgerichtet auf aktuelle europäische Innovations- und Förderpolitik.
- Unterstützt das Innovationsökosystem und schließt die Lücke zwischen verfügbaren Fördermitteln und tatsächlichem Zugang.



Anleitung zur Erstellung eines starken Teams für Pitch Deck

„Investoren kaufen nicht nur ein Produkt, sondern das dahinterstehende Team. Erzählen Sie daher nicht nur, was Ihr Projekt macht, sondern wer es macht und warum genau dieses Team dafür am besten geeignet ist.“

Wir gestalten die Zukunft!

1. Warum das Team so wichtig ist

- Investoren schauen sehr genau aufs Team – es entscheidet oft über Erfolg oder Misserfolg.
- Ein klares Team-Chart zeigt Kompetenz, Verantwortlichkeiten und wie das Team das Problem löst.
- Fehlende Schlüsselrollen schwächen die Glaubwürdigkeit.

2. Das Team richtig strukturieren

a) Rollen klar definieren

- Teile das Team in logische Bereiche (z.B. Geschäftsführung, Technologie, Energie, Vertrieb, Recht).
- Benenne für jede Rolle:
 - Position / Titel
 - Kurzbeschreibung der Kernaufgaben
 - Qualifikationen oder Erfahrungen, die die Rolle ideal besetzen
 - Monatliches Gehalt (optional, aber bei PHL üblich)

b) Nummeriere das Team

- Nutze eine Nummerierung, um Übersichtlichkeit zu schaffen (z.B. 1–15)
- Jede Nummer steht für eine Position, wie bei PHL:

Nr.	Position	Gehalt (€)	Hauptaufgaben
1	Gesamtprojektleiter / CEO	5.669,53	Vision, Leitung, Stakeholder-Management
2	CFO / Controller	3.954,23	Finanzplanung, KPI-Tracking
...	...	...	...

c) Fokus auf Schlüsselkompetenzen

- CTO für Technik & Innovation
- GIS/Datenexperten für digitale Assets
- Energiemanager für Nachhaltigkeit
- Vertrieb & Kommunikation für Marktdurchdringung
- Recht & Finanzen für Compliance und Controlling

d) Probezeit und Flexibilität

- Vorschlag: Probezeit (z.B. 6 Monate) vereinbaren, um Performance zu prüfen.
- Team an aktuelle Geschäftsanforderungen anpassen, bei Bedarf Rollen wechseln oder ergänzen.

3. Das Team im Pitch Deck präsentieren

a) Team-Folie gestalten

- Zeige die Teamstruktur visuell (Organigramm oder Tabelle)
- Zeige Fotos oder Icons, Namen, Positionen und Kernkompetenzen

- Betone, warum gerade dieses Team das Projekt erfolgreich umsetzen kann

b) Kurze Highlights hinzufügen

- Erfahrung, Erfolge, relevante Skills
- Eventuelle Partnerschaften oder Netzwerkzugänge

c) Glaubwürdigkeit durch Details

- Wenn vorhanden, auch Referenzen oder frühere Projekte anführen
- Investoren möchten sehen: "Dieses Team bringt das Projekt zum Erfolg!"

Beispiel: So könnte der Teamabschnitt im Pitch Deck aussehen (Text-Beispiel)

Teamstruktur

1. **Ernesto Junior, Gesamtprojektleiter / CEO**
Visionär mit langjähriger Erfahrung im Bereich Logistik und Energie, verantwortlich für Gesamtleitung, Fundraising und Stakeholder-Management.
2. **Finanzcontroller / CFO**
Spezialist für Finanzmodellierung, KPI-Überwachung (ROI, BCR, CLV, CAC) und Budgetkontrolle.
3. **CTO / Leiter digitale Transformation**
Verantwortlich für die technische Architektur, digitale Innovationen und Interoperabilität.
4. **GIS & Datenoperator**
Experte für Geodaten, QlikSense und datengetriebene Projektvisualisierung.

Fazit

Ein überzeugendes Team im Pitch Deck sollte:

- Klar strukturiert sein (Rollen + Aufgaben + Kompetenzen)
- Die Stärken des Teams in den Vordergrund stellen
- Glaubwürdigkeit und die Fähigkeit, das Projekt umzusetzen, vermitteln
- Flexibilität und Bereitschaft zur Anpassung zeigen (Probezeit etc.)



PHL Timetable (Gantt Chart) V1.0 – 24.10.2024

TIMETABLE (GANTT CHART)

PHL PROJECTS PHASES		2026	2027	2028	2029	2030
		Nov	Dec	Jan	Feb	Mar
		1	2	3	4	5
WP1	Planning and Strategy					
T1.1	Definition of Goals and Objectives	M 1				M2
T1.2	Development of Plan		M 3			
WP2	TITLE Work Package2					
T2.1	Initial Prototype Development		M 4			
T2.2	Testing and Validation of Prototypes		M 5	M 6		
T2.3	Refinement and Optimization			M 7		
WP3	TITLE Work Package3					
T3.1	Market Analysis and Entry Strategies		M 9			
T3.2	Partnerships and Agreements		M 10			
T3.3	Product Market Launch	M 1 1		M 1 2		
T3.4	International Expansion and Growth			M 1 4	M15	
T3.4.1	Evaluation of Regional Opportunities					M8
T3.4.2	Establishment of Global Partnerships					M13



Key Milestones:

- **M1:** Definition of strategic goals and objectives (November 2026)
- **M2:** Finalization of the implementation plan (March 2027)
- **M3:** Completion of plan development (May 2027)
- **M4:** Initial prototypes developed (April 2027)
- **M5:** Start of prototype testing and validation (May 2027)
- **M6:** Completion of testing and validation (September 2027)
- **M7:** Refinement and optimization completed (February 2028)
- **M8:** Evaluation of regional opportunities (March 2030)
- **M9:** Market analysis and strategies (July 2027)
- **M10:** Strategic agreements established (August 2027)
- **M11:** Start of product market launch (March 2028)
- **M12:** Completion of market launch (February 2029)
- **M13:** Establishment of global partnerships (March 2030)
- **M14:** Start of international expansion (May 2029)
- **M15:** Completion of expansion and growth (June 2030)

- **Objective:**

The goal is to advance from **TRL 6 (Technology Readiness Level 6)**, where the technology prototype has been tested in a relevant environment, to **TRL 10**, where it will be fully operational in real-world market conditions. This progression will involve extensive prototype refinement, market entry, and strategic growth phases, leading to full-scale commercial deployment.