

TAKING  
**COOPERATION**  
FORWARD

**D.C. 3.3.1**  
**Pilot case study - document structure**  
**Country: Slovenia**  
**Deal no.1: ALBATROSS**

# 1. General information

**1.1. Project Partners: Bogatin & TPLJ**

**1.2. Date of the document preparation: 25.01.2022**

**1.3. Date of the last update: /**



## 2. Startup summary

### 2.1. Name of the Startup:

ALBATROS (Albatross Foils d.o.o.)

### 2.2. Industry/Sector/RIS:

E-foil (nautical)

### 2.3. Investment needs:

EUR 50,000.00

### 2.4. Offer for investors:

Structured equity + loan deal



# 3. BA Matching

## 3.1. How did the startup present itself to Business Angels?

### How was the match made?

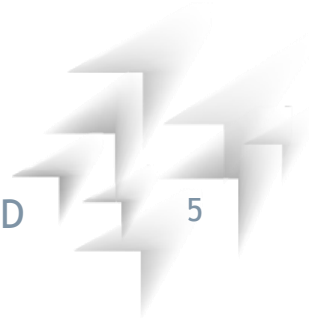
Startup presented its product at the first Slovenian 2BeAngel event on February 3, 2021, which took place online via the Zoom platform. The event was followed by a connection between the startup and a business angel who expressed interest in investing.



# 4. Public funding/support

## 4.1. What public support programs the startup is looking for and / or received?

The private investment of a business angel has been combined with an in-kind contribution by the Technology Park in Ljubljana (free rental of offices, lecture halls, mentoring and expert advice). The in-kind contribution is valued at EUR 19,300.



# 5. Deal flow

## 5.1. Sources of funding:

Angel investment (by 1 BA) = EUR 30,000: EUR 10.000 in equity and EUR 20.000 in a loan (with 2 foils as collateral)

In-kind public support (by TPLJ) = EUR 19,300

## 5.2. How did the preparations for the investment look like?

We had several personal meetings with both the founder and the business angels. This included the visit to the manufacturing place where the foils are assembled. Our role was to facilitate their connection and the eventual deal processing. We have prepared draft investment documentation and helped with the public part of the deal after the private investment was secured.



## 5. Deal flow

### 5.3. DEAL FLOW WITH KEY DATES:

- 03/02/2021 Beginning of negotiations after the 2BeAngel Event
- 18/02/2021 NDA signing
- 22/02/2021 Partnership Agreement signing
- 22/02/2021 Letter of Intent signing
- 08/03/2021 Performed due diligence
- 22/03/2021 Convertible loan (EUR 20,000)
- 19/07/2021 Angel investment (EUR 10,000)
- **16/12/2021 Contract signed between the startup and TPLJ**

(the document has been prepared with this date, but has not yet been formally signed due to the absence of a signatory on the side of the startup, which is abroad)



# 6. Important conclusions

## 6.1. Conclusions or other valuable information

The co-investment is the result of project activities aimed at promoting promising startups and connecting them with private investors. The first co-investment involves an angel investment of one business angel and a contribution in kind, designed by TPLJ for the needs of the CE-Connector project. A lot of personal contacts and engagement is required for the deal to actually happen – most deals do not happen and personal engagement is the factor that makes the difference.





## 7. Photos and other

**7.1. Please add photos as additional files:**

**7.2. Contact persons:**

**Albatross: Aleš Laharnar**

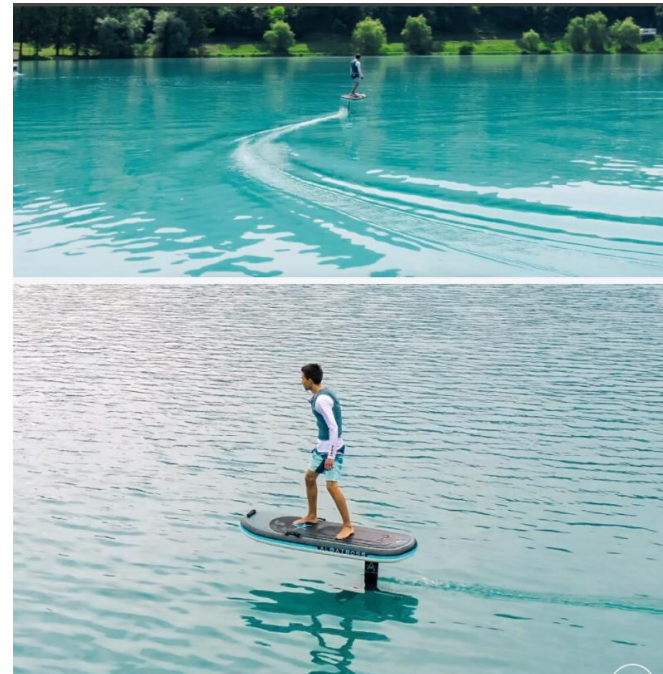
*E: aljo@novasub.si*

**Bogatin: Aleš Pustovrh**

*E: ales.pustovrh@ef.uni-lj.si*

**TPLJ: Milan Lazarević**

*E: milan.lazarevic@tp-lj.si*



TAKING  
**COOPERATION**  
FORWARD

**D.C. 3.3.1**  
**Pilot case study – document structure**  
**Country: Germany**  
**Startup: Equalto**

# 1. General information

## 1.1. Project Partner

aen Automotive Engineering Network e.V.

## 1.2. Date of the document preparation

15.01.2022

## 1.3. Date of the last update

01.06.2022



## 2. Startup summary

### 2.1. Name of the Startup

**EQUALTO**

EqualTo GmbH, Freiburg (Germany)

Website: <https://www.equalto.com/>

### 2.2. Industry/Sector/RIS segment

IT



## 2. Startup summary

### 2.3. Status/problem, business model, solution

<b>Product</b>	SaaS
<b>Sector</b>	Sales automation
<b>Customers</b>	Small and Medium-sized Enterprises
<b>Market</b>	Europe
<b>Model</b>	Freemium subscriptions



## 2. Startup summary

### THE PROBLEM

## Calculating sales commissions in spreadsheets doesn't scale

As you grow, you have more deal data to collect and verify, and **an ever increasing number of spreadsheets** to maintain.

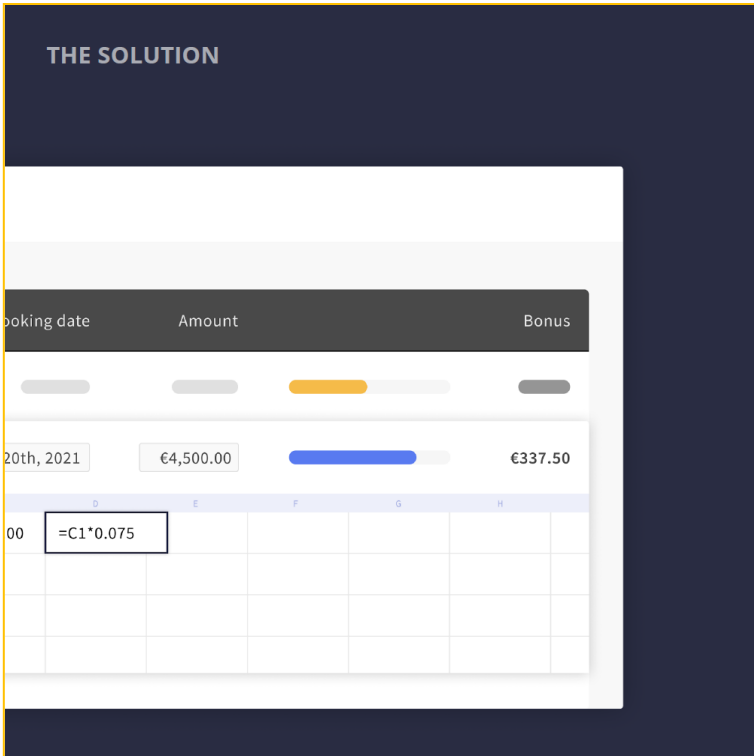
The last minute rush to calculate commissions, make adjustments and resolve disputes is taking longer each time, and involves more people.

It will eventually **become someone's job** to oversee everything. These hidden costs make 'free' spreadsheets expensive in practice.



## 2. Startup summary

### THE SOLUTION



The screenshot shows a user interface for configuring a commission plan. It features three sliders for 'Booking date', 'Amount', and 'Bonus'. The 'Amount' slider is set to €4,500.00, and the 'Bonus' slider is set to €337.50. Below the sliders is a spreadsheet view with columns labeled D, E, F, G, and H. The formula bar shows the formula  $=C1*0.075$ .


## EQUALTO

EqualTo is a self-service SaaS application that uses spreadsheets technology to let customers create and maintain fully customizable commission plans.



## 2. Startup summary


### Benefits

 **Scale**

As companies grow, it becomes someone's job to manage all the spreadsheets. Scaling is faster and easier with a professional SaaS solution.

 **Save time**

Commission plans will no longer be sources of stress when calculating payroll. Reduce workloads, reduce errors and streamline communications.

 **Improve performance**

Motivate teams with public praise, immediate rewards and use gamification to stimulate friendly competition.

 **Increase retention**

Put an end to recurring disputes by providing maximum transparency and empowering employees.





## 2. Startup summary

### 2.4. Investment needs

### 2.5. Offer for investors



## 3. BA Matching

### 3.1. How did the startup present itself to Business Angels?

#### How was the match made?

- Step 1 Pitch-Deck distributed to Lead Angel and Business Angels
- Step 2 First feedback from Business Angels to Lead Angel,  
if interested in a potential deal
- Step 3 One-on-one meetings including specialists
- Step 4 Deal



## 4. Public funding/support

### 4.1. What public support programs the startup is looking for and / or received?

Equalto received 160.000 EUR from L-Bank Baden-Württemberg

Program: Pre-Seed BW

In Baden-Württemberg L-Bank offers startups its program BW Pre-Seed with funding from 50.000 € up to 200.000 €.

[Link to information, documents for application](#)



## 5. Deal flow

### 5.1. Sources of funding

Investors, Business Angels	Location	Investment
First Momentum Ventures Fonds 1 GmbH & Co. KG	Karlsruhe, DE	150.000,00
B	Berlin, DE	25.755,00
C	Berlin, DE	199.995,84
D	Berlin, DE	29.923,62
E	München, Bayern, DE	19.885,95
F	Berlin, DE	19.885,95
G	München, Bayern, DE	14.961,81
	<b>Total Private</b>	<b>460.408,17 €</b>
PreSeed BW	<b>Public</b>	<b>160.000,00 €</b>
	<b>Total Investment</b>	<b>620.408,17 €</b>
	Anteil Public	26 %

- 1 Lead Business Angel: FMV First Momentum Fonds 1 GmbH & Co. KG
- 6 Business Angels
- Public Provider: L-Bank Baden-Württemberg



## 5. Deal flow

Thereby several Google video call online meetings took place as laid out in chapter 5.3.

### 5.3. How was the deal flow? Please indicate key dates

- Initial screening on 15.12.2020 – pitch deck distributed to Business Angels
- Screening meeting on 18.12.2020
- Internal BA „investment committee“ to take an investment decision on 18.12.2020
- Meetings BA and Equalto on 22.02., 20.04. and 22.04.2021 to discuss future funding strategy and go-to market strategy
- Deal signed on 25.05.2021



# 6. Important conclusions

## 6.1. Conclusions or other valuable information



## 7. Photos and other

### 7.1. Contact person

Project Partner CE Connector: aen Automotive Engineering Network e.V.

- Sieglinde Walz
- Email: [sieglinde.walz@ae-network.de](mailto:sieglinde.walz@ae-network.de)

Lead Business Angel: First Momentum Fonds 1 GmbH & Co. KG

- Sebastian Böhmer
- Email: [Sebastian.boehmer@firstmomentum.vc](mailto:Sebastian.boehmer@firstmomentum.vc)



# Equalto

## 7. Photos and other

### 7.2. Press Release

### Wirtschaftsspiegel Technologieregion Karlsruhe 2022

## START-UPS EUROPAWEIT VERNETZEN UND FÖRDERN



**A**uch erfolgreiche technische Start-ups brauchen Unterstützung. Die Wirtschaftsförderung Karlsruhe ist im EU-Projekt CE Connector aktiv und schafft zukunftsreiche Verbindungen.

Irgendwann kommt der kritische Punkt. Das Geld der JF – Founders, Family, Friends – geht dem Ende zu, aber trotz einer großartigen Gründungsidee ist noch kein sogenanntes Venture Kapital in Sicht. Ein typischer Moment in der Gründungsgeschichte vieler innovativer junger Unternehmen. Später wird er die Unternehmensschizmie wärzen, jetzt aber ist die Finanzierungs- und Finanzierungshilfe eine Hilfe auf dem Weg zum Erfolg. Und das ist der Moment, an dem die Wirtschaftsförderung unterstützend tätig werden kann.

Im Rahmen des bestens etablierten Ökosystems für Start-ups in Karlsruhe ist die Wirtschaftsförderung Teil des wichtigen CE Connector Projekts. Das von der EU geförderte Programm hat zum Ziel, Start-ups aus den Bereichen Mobilität, Energie und IT mit Business Angels zusammenzubringen. Und zwar genau in dem kritischen Moment der Finanzierungshilfe vor dem großen Sprung – auch Pre-Seed-Phase genannt. Involviert in das Programm sind die sechs Länder

Deutschland, Kroatien, Polen, die Slowakei, Tschechien und Ungarn.

**INNOVATIONS- UND WIRTSCHAFTSSTANDORT KARLSRUHE** Aus jedem Land ist ein Netzwerk als sogenannter Accelerator oder Beschleuniger beteiligt sowie ein Vertreter aus der überörtlichen Verwaltung (sogenanntes Public Provider). Im Fall von Karlsruhe sind es das Automotive/Engineering Network (AEN) in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsförderung. Als dritter Partner ist Frank Meentrop Ventures mit an Bord. Dieses Unternehmen ist ebenfalls selbst als Wagniskapitalgeber tätig und durchschaut in dieser Rolle regelmäßig Start-ups. Andererseits war es vor kurzer Zeit auch selbst ein Start-up, hervorgegangen aus der Pioniergarage am Karlsruher Institut für Technologie.

Die Bedeutung, auch für grenzüberschreitende Aktivitäten innovativ und resilient aufgestellt zu sein, betont Michael Kaiser, Direktor der Wirtschaftsförderung Karlsruhe, zeigt unter anderem, welche Faktoren wichtig sind, um auch in schwierigen Zeiten zu bestehen: Eine starke Forschungs- und Hochschulinfrastruktur und damit eine Positionierung als Innovations- und Wissensstandort gepaart mit einer konsequenten Gründungsförderung und



Ralf Lütkens ist das Kompetenzzentrum Innovation, Netzwerke, Internationales und Smart City bei der Wirtschaftsförderung Karlsruhe.



der Unterstützung von Initiativen in dem Kompetenzschwerpunkten – wie etwa hier gemeinsam mit dem Netzwerk AEN.“

**START-UPS MIT BUSINESS ANGELS ZUSAMMENBRINGEN** Die Gruppe internationaler Gründungsförderer kümmert sich darum, Business Angels und Investoren mit vielversprechenden Start-ups zusammenzubringen. Dabei richten sich die Aktivitäten in mehrere Richtungen: erfolgreichere Start-ups mit einem zukunftsreichen Konzept und gleichzeitig diejenigen Unternehmen im Netzwerk anzusprechen, die sowohl Know-how als auch Investitionen in ein solches Start-up einbringen können.

Besonders beim Aufbau dieses internationalen Gründungs-Ökosystems kommen insbesondere in Karlsruhe die bestehenden Verbindungen und Netzwerke zum Tragen. Das betonte auch Karlsruhes Oberbürgermeister Dr. Frank Menzies anlässlich der Preisverleihung des Future Mobility Awards 2022: „Es ist wichtig, hervorragende Forschungseinrichtungen am Standort zu haben, die die wichtigsten Zukunftsfelder, wie das Thema Mobilität bearbeiten. Gleichherstellen ist aber auch der Weg aus der Forschung hin zum marktfähigen Produkt von größter Bedeutung. Deshalb unterstützen

die Stadt Karlsruhe Netzwerke wie das AEN und initiieren Wettbewerbe wie den Future Mobility Award.“

**AWARD SETZT START-UPS UND STADT INS RAMPELICHT** Der Future Mobility Award, der 2022 zum dritten Mal verliehen wird, macht insbesondere Start-ups aus der Mobilitätsbranche auf den Standort Karlsruhe aufmerksam. Gleichzeitig erhalten sie die Chance, sich nicht nur um den Förderpreis der Stadt Karlsruhe zu bewerben, sondern mit Business Angels, Investoren und Mentoren in Kontakt zu kommen. Oftmals entstehen hier die Geschäftsverbindungen, die für ein langfristiges und erfolgreiches Geschäftsmodell entscheidend sind, und das auch über Ländergrenzen hinweg.

- DIE ERSTEN DREI IM RAHMEN VON CE CONNECTOR IN KARLSRUHE GEFÖRDERTEN START-UPS SIND:**
- **„Equalto“:** Eine Software hilft dabei, größere Vertriebs- oder Entwicklungsteams zu verwalten, etwa in der Buchhaltung und Personalverwaltung. Provisionen und Kommissionen können so transparent verwaltet werden.
  - **„Ninetool“:** Diese Erweiterung für Webistechnologien optimiert die Personalisierung von Webseiten für den Nutzer.
  - **„Judo“:** eine Softwarelösung für sichere Datenbanken. Datensätze, die unterschiedlich erfasst und vielleicht auch fehlerhaft sind, werden optimiert.





TAKING  
**COOPERATION**  
FORWARD

**D.C. 3.3.1**  
**Pilot case study – document structure**  
**Country: HUNGARY**

## 1. General information

**1.1. Project Partner: P-Invent**

**1.2. Date of the document preparation: 30/04/2022**

**1.3. Date of the last update: 15/05/2022**



## 2. Startup summary

**2.1. Name of the Startup: Heatventors**

**2.2. Industry/Sector/RIS: Energy**

**2.3. Investment needs: 500,000 EUR**

**2.4. Offer for investors: 250,000 EUR + 280,191 EUR**

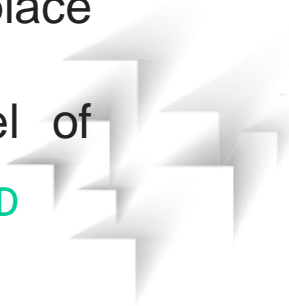


## 3. BA Matching

### 3.1. How did the startup present itself to Business Angels?

#### How was the match made?

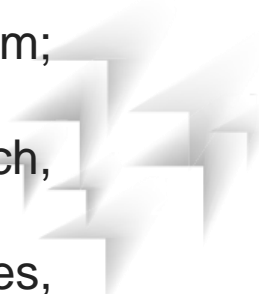
Heatventors selected a number of potential investors from the list of available investors and started one-to-one meetings with the pitch deck uploaded. They had several meetings with the selected angels that helped them to improve the business case. The match took place once Heatventors' business plan reached the necessary level of content feasibility in order to get invested.



## 4. Public funding/support

### 4.1. What public support programs the startup is looking for and / or received?

The startup received funding from NKFIH (National Research, Development and Innovation Office). The Office supports the scientific and innovation ecosystem to build a competitive Hungary. Their area of interest include the following: research infrastructures; Hungarian participation in Horizon 2020; University Innovation Ecosystem; University Startup Courses. The NRDI Fund (National Research, Development and Innovation Fund) earmarked for RDI purposes,



## 5. Deal flow

### 5.1. Sources of funding:

ACIF co-finance: CE-Connector Group

Business Angel investment: [not public]

Public provider support: NKFIH (National Research, Development and Innovation Office)

### 5.2. How did the preparations for the investment look like?

Preparation has been done along one-to-one meetings. The angels raised questions regarding the value for customer, market potential, customer segments, business model, sales channels. These questions have been answered and assessed in each and every meeting. Altogether there were more than 5 meetings before investing. During these meetings Heatventors often had to finetune answers and parts of the business model because the answers were not satisfactory enough.



## 5. Deal flow

### 5.3. How was the deal flow? Please indicate key dates:

- Beginning of negotiations in the summer of 2020.
- Negotiations have speed up early 2021 (more frequent negotiations)

Articles of Association with Business Angels signed on  
2021.06.17.



## 6. Important conclusions

### 6.1. Conclusions or other valuable information

- Please complete this section as an option





## 7. Photos and other

**7.1. Please add photos as additional files**

**7.2. Contact person**

**Name and surname: Akos Dervalics**

**Email:** akos.dervalics@gmail.com



**Interreg** 

CENTRAL EUROPE

European Union  
European Regional  
Development Fund

**CE-CONNECTOR**

TAKING  
**COOPERATION**  
FORWARD

**D.C. 3.3.1**  
**Pilot case study – document structure**  
**Country: Croatia**

## 1. General information

**1.1. Project Partner: Optimizacija Ltd.**

**1.2. Date of the document preparation: June 30, 2022**

**1.3. Date of the last update: June 30, 2022**



## 2. Startup summary

**2.1. Name of the Startup: AMPNET IO Ltd.**

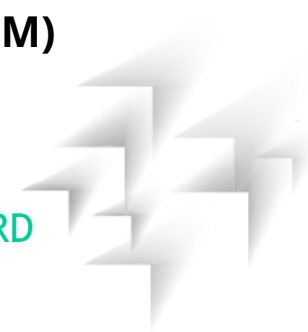
**2.2. Industry/Sector/RIS: Energy and Sustainable Environment**

**2.3. Investment needs: \$ 3M**

**2.4. Offer for investors:**

**SAFT (Safe Agreement for Future Tokens) Agreements for AMPnet**

**Token Sale Investors from January-June 2021.(at valuation of \$17.5M)**



## 3. BA Matching

### 3.1. How did the startup present itself to Business Angels?

How was the match made?

**AMPNET was introduced to Business Angels and the investment was realized through SAFT (Simple Agreement for Future Tokens).**



## 4. Public funding/support

**4.1. What public support programs the startup is looking for and / or received?**

**On 31-12-2020 the EIT InnoEnergy have concluded €350k Agreement on investment for commercialization of innovative idea and supporting their operations at the start-up phase of their existence.**

**We acted as a communicator between the two parties and supported the implementation of the investment process.**



## 5. Deal flow

### 5.1. Sources of funding:

**Public Provider contribution: 150k EUR (year 2019) + 350k EUR (year 2020)**

**Business Angel investment: Token Sale investors (year 2021) - SAFT Agreements at a valuation of \$17.5M – investment up to \$3.6M (TBC) depending on the taxation office.**

**A significant portion of the amount raised under the SAFTs will be used to fund the Company's development of a decentralized blockchain-based computer network (the "APX Protocol") that enables a decentralized, scalable system for tokenization and verification of real-world assets.**



## 5. Deal flow

### 5.2. How did the preparations for the investment look like?

**During regular reviews of venture results and performance, our main task was to expand business development capacities and to help AMPnet to improve their results. With the aim to develop a successful use case and to help AMPnet to attract first customer and potential investors we were helping them to identify market/investment opportunities. In purpose to matchmaking them with potential customers and investors, we also monitor events where AMPnet could attend and make new contacts and we also assist AMPnet in the ongoing management**





## 5. Deal flow

### 5.3. How was the deal flow? Please indicate key dates:

**AMPnet won PowerUp! 2019 Country Finals Winner - The biggest competition for energy related start-ups in CEE organized by Optimizacija (INVENTO) in Croatia and by this success startup Entering Highway® acceleration program- Tailored InnoEnergy Business Creation Support Program by which they received 150kEUR of EIT funding in 2020. On 31-12-2020 concluded Agreement on 350kEUR investment. In 2021 AMPnet attracted additional funding of private investors.**



## 6. Important conclusions

### 6.1. Conclusions or other valuable information

**AMPnet Platform have been developed and piloted and Launched in 2021 and First customer arrived as a result of Optimizacija (INVENTO) matchmaking activity.**

**After a series of matchmaking activities, we can conclude that events with a large number of participants proved to be a good place to present a large number of start-ups to interested audiences, mostly investors.**

**Mislav Javor, the founder o AMPnet shared his experiences at the 3rd Industrial Lunch. His story inspire young start-ups owners and also encourage potential investors to invest in start-ups.**



## 7. Photos and other

7.1. Please add photos as additional files



TAKING COOPERATION FORWARD



## 7.2. Contact person

**Name and surname: Mislav Javor, Director**

**Email: [mislav@ampnet.io](mailto:mislav@ampnet.io)**



## 2. Startup summary

**2.1. Name of the Startup: MOBILITY ONE Ltd.**

**2.2. Industry/Sector/RIS: Energy and Sustainable Environment (Mobility)**

**2.3. Investment needs: 1,5M EUR**

**2.4. Offer for investors:**

**4,9M EUR (pre money valuation)**



## 3. BA Matching

### 3.1. How did the startup present itself to Business Angels?

How was the match made?

AMPNET was introduced to Business Angels and the investment was realized through Foundersbeam

).



## 4. Public funding/support

**4.1. What public support programs the startup is looking for and / or received?**

**MobilityOne was financed via an EU grant for €200k EUR.**



## 5. Deal flow

### 5.1. Sources of funding:

**Public Provider contribution: 200k EUR (two years agreement signed 2019)  
+ 200k EUR (TBC) investment committee – 2022 July 11th**

**Business Angel investment: 259k EUR (private investors via Funderbeam)**

**Funderbeam campaign have been launched in October 2021 and with lead investor supports successfully raised €283k to achieve the following goals:**

- **Develop SaaS for corporate and enterprise users, including product redesign with integration platform for leading corporate Enterprise Resource Planning (ERPs)**
- **Create a Go-to-market (GTM) strategy along with sales and marketing activities.**





## 5. Deal flow

### 5.2. How did the preparations for the investment look like?

**First, MobilityOne raised 200,000 euros for the development of its software from European funds . Additionally raised € 259,000 at the Founderbeem with the lead investor (BA) to develop global multilingual software in the cloud and enter the international market. With our support startup applied for EIT Urban Mobility investment support for 200 kEUR but the results of the investment committee will be published after July 11th.**



## 5. Deal flow

### 5.3. How was the deal flow? Please indicate key dates:

**MobilityOne started Funderbeam campaign with lead investor Marko Linke and ended successfully in October 2021 with additional investments of other private investors. Marko Linke participated at one of the Connector 2be Angel events and shared his experience.**



## 6. Important conclusions

### 6.1. Conclusions or other valuable information

**Streamlined syndication have been done over Funderbeam platform which provide network of investors. After lead angel investor have been found, Funderbeam platform served as a meeting point with other investors that conducted the syndication process.**

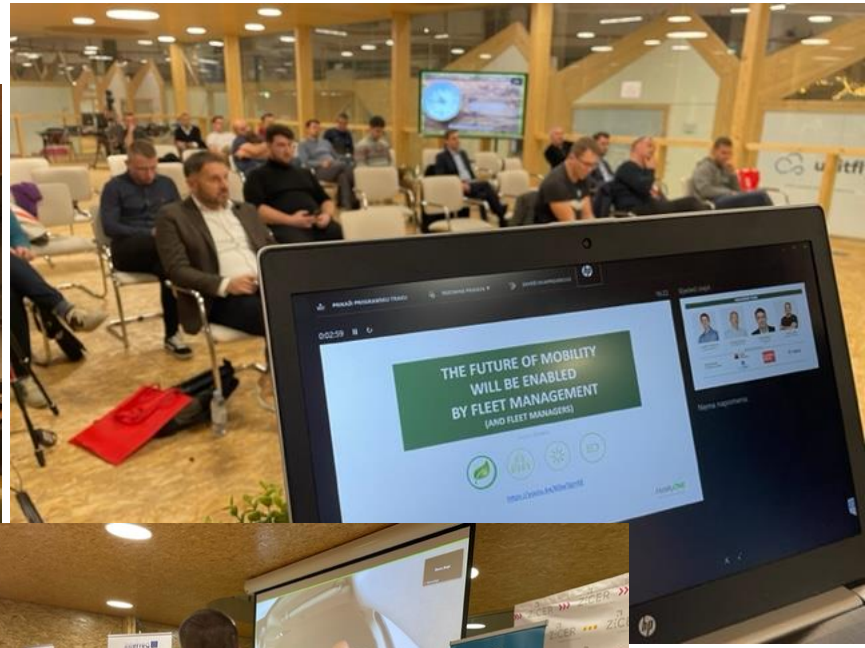
**Funderbeam and Zagreb Stock Exchange (ZSE) made joint venture cooperation that made investors able to invest in growth companies in South-east Europe and trade their investments. The common goal is defined as creating, promoting, and developing early stage investments in the region of South-east Europe.**

**So far 12 Croatian startups have raised more than six and a half million euros on the Funderbeam platform.**



## 7. Photos and other

7.1. Please add photos as additional files



## 7.2. Contact person

**Name and surname: Mladen Herceg, Director**

**Email: [mladen.herceg@mobilityone.io](mailto:mladen.herceg@mobilityone.io)**



TAKING  
**COOPERATION**  
FORWARD

**D.C. 3.3.1**  
**Pilot case study – document structure**  
**Country: Germany**  
**Startup: Ninetailed**

# 1. General information

## 1.1. Project Partner

aen Automotive Engineering Network e.V.

## 1.2. Date of the document preparation

15.01.2022

## 1.3. Date of the last update

01.06.2022



## 2. Startup summary

### 2.1. Name of the Startup



Ninetailed GmbH, Berlin (Germany)

Website: <https://ninetailed.io>

### 2.2. Industry/Sector/RIS segment

IT

Product: API-First personalization for headless CMS



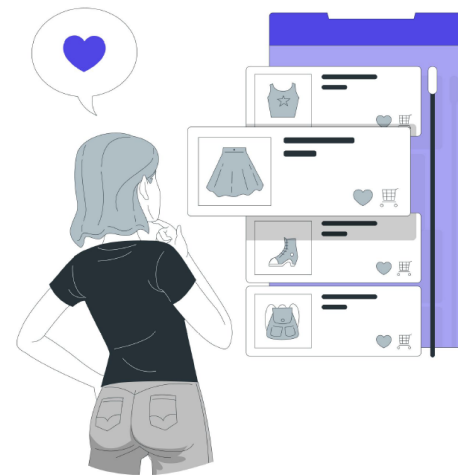


## 2. Startup summary

### 2.3. Status/problem, business model, solution

#### Status of Personalization and Headless CMS

- ✓ 86% of consumers say personalization plays a role in their purchase decisions.
- ✓ Headless CMS market is dominated by strong contenders like Contentful.
- ✓ For best-of-breed headless CMS **personalization is not in the core scope** by definition.



## 2. Startup summary

### The Opportunity

- ✓ Marketers **expect personalization** in headless CMS as known in monolithic CMS.
- ✓ Developers & IT departments **prefer headless CMS** over monolithic CMS in best-of-breed approach.
- ✓ Legacy personalization providers are **not a good fit** and personalization is not in the product strategy of headless CMS.

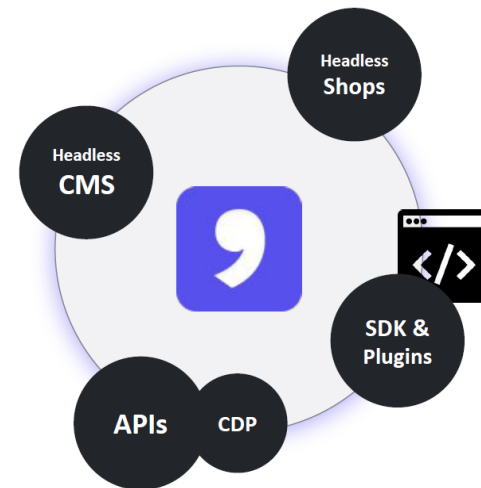


## 2. Startup summary

### The Solution

Ninetailed is an API-first personalization and optimization platform for headless CMS & e-Commerce which contains:

- ✓ **Seamless integrations** into headless CMS like Contentful (official partner).
- ✓ **Best-in-class integration** for major frameworks like React or Vue.
- ✓ **Edge Infrastructure** for high performance APIs to personalize on users data in realtime (Cloudflare partner).
- ✓ **Proprietary Edge Side [re]Rendering technology** to make personalization in modern stacks like Gatsby even possible.



## 2. Startup summary

### 2.4. Investment needs

Targeted short-term investment goals

- Pre-Seed: 150.000 €
- Public funding 50.000 €
- Total funds 230.000 €

### 2.5. Offer for investors



## 3. BA Matching

### 3.1. How did the startup present itself to Business Angels?

#### How was the match made?

Step 1 Pitch-Deck distributed to Lead Angel and Business Angels

Step 2 First feedback from Business Angels to Lead Angel,  
if interested in a potential deal

Step 3 One-on-one meetings including specialists

Step 4 Deal



## 4. Public funding/support

### 4.1. What public support programs the startup is looking for and / or received?

Ninetailed received 50.000 EUR from IBB Investitionsbank Berlin

Program: Berlin Start

IBB is the development bank of the State of Berlin and the partner for business & real estate development. In Berlin every startup can apply for funding at IBB Investitionsbank Berlin.

Companies up to 7 year of age can receive funding up to 1.500.000 €

[Link to information, documents for application](#)



## 5. Deal flow

### 5.1. Sources of funding

Investors, Business Angels	Location	Investment
First Momentum Ventures Fonds 1 GmbH & Co. KG	Karlsruhe, DE	100.000,00
B	Berlin, DE	30.000,00
C	Solingen, DE	75.000,00
D	Toronto, Canada	15.000,00
E	Zürich, CH	35.000,00
	<b>Total Private</b>	<b>255.000,00 €</b>
IBB Berlin	<b>Public</b>	<b>50.000,00 €</b>
	<b>Total Investment</b>	<b>305.000,00 €</b>
	Anteil Public	16 %

- 1 Lead Business Angel: FMV First Momentum Fonds 1 GmbH & Co. KG
- 4 Business Angels
- Public Investment IBB Investment Bank Berlin

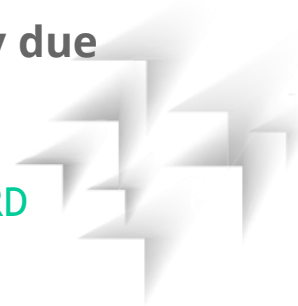


## 5. Deal flow

The StartUp was thoroughly investigated and questioned by Lead Angel FMV, through continuous online meetings including FMV team members and Ninetailed founders. Thereby several Google video call online meetings took place as laid out in chapter 5.3. Other Business Angels were involved after Due Diligence Screening.

### 5.3. How was the deal flow? Please indicate key dates

- Initial screening on 25.02.2021
- Screening meeting on 16.03.2021
- BA „investment committee“ to take an investment decision on 26.04.2021
- Meeting of all co-investors (Business Angels) to discuss final key due diligence points and conclude on total invest
- Deal signed on 26.05.2021





# 6. Important conclusions

## 6.1. Conclusions or other valuable information



## 7. Photos and other

### 7.1. Contact person

Project Partner CE Connector: aen Automotive Engineering Network e.V.

- Sieglinde Walz
- Email: [sieglinde.walz@ae-network.de](mailto:sieglinde.walz@ae-network.de)

Lead Business Angel: First Momentum Fonds 1 GmbH & Co. KG

- Sebastian Böhmer
- Email: [Sebastian.boehmer@firstmomentum.vc](mailto:Sebastian.boehmer@firstmomentum.vc)



# Ninetailed

## 7. Photos and other

### 7.2. Press Release

### Wirtschaftsspiegel Technologieregion Karlsruhe 2022

## START-UPS EUROPAWEIT VERNETZEN UND FÖRDERN



**A**uch erfolgreiche technische Start-ups brauchen Unterstützung. Die Wirtschaftsförderung Karlsruhe ist im EU-Projekt CE Connector aktiv und schafft zukunftsreiche Verbindungen.

Irgendwann kommt der kritische Punkt. Das Geld der JF – Founders, Family, Friends – geht dem Ende zu, aber trotz einer großartigen Gründungsidee ist noch kein sogenanntes Venture Kapital in Sicht. Ein typischer Moment in der Gründungsgeschichte vieler innovativer junger Unternehmen. Später wird er die Unternehmensschizmie wärzen, jetzt aber ist die Finanzierungs- und Finanzierungshürde eine Hürde auf dem Weg zum Erfolg. Und das ist der Moment, an dem die Wirtschaftsförderung unterstützend tätig werden kann.

Im Rahmen des bereits etablierten Ökosystems für Start-ups in Karlsruhe ist die Wirtschaftsförderung Teil des wichtigen CE Connector Projekts. Das von der EU geförderte Programm hat zum Ziel, Start-ups aus den Bereichen Mobilität, Energie und IT mit Business Angels zusammenzubringen. Und zwar genau in dem kritischen Moment der Finanzierungshürde vor dem großen Sprung – auch Pre-Seed-Phase genannt. Involviert in das Programm sind die sechs Länder

Deutschland, Kroatien, Polen, die Slowakei, Tschechien und Ungarn.

**INNOVATIONS- UND WIRTSCHAFTSSTANDORT KARLSRUHE** Aus jedem Land ist ein Netzwerk als sogenannter Accelerator oder Beschleuniger beteiligt sowie ein Vertreter aus der öffentlichen Verwaltung (sogenanntes Public Provider). Im Fall von Karlsruhe sind es das Automotive/Engineering Network (AEN) in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsförderung. Als dritter Partner ist Frank Meentrop Ventures mit an Bord. Dieses Unternehmen ist ebenfalls selbst als Wagniskapitalgeber tätig und durchschaut in dieser Rolle regelmäßig Start-ups. Andererseits war es vor kurzer Zeit auch selbst ein Start-up, hervorgegangen aus der Pilotengarage am Karlsruher Institut für Technologie.

Die Bedeutung, auch für grenzüberschreitende Aktivitäten innerhalb und außerhalb zu sein, betont Michael Kaiser, Direktor der Wirtschaftsförderung Karlsruhe, zeigt unter anderem, welche Faktoren wichtig sind, um auch in schwierigen Zeiten zu bestehen: Eine starke Forschungs- und Hochschulinfrastruktur und damit eine Positionierung als Innovations- und Wissensstandort gepaart mit einer konsequenten Gründungsförderung und



Ralf Lütkens ist das Kompetenzzentrum Innovation, Netzwerk, Internationales und SmartCity bei der Wirtschaftsförderung Karlsruhe.



der Unterstützung von Initiativen in dem Kompetenzschwerpunkten – wie etwa hier gemeinsam mit dem Netzwerk AEN.“

**START-UPS MIT BUSINESS ANGELS ZUSAMMENBRINGEN**  
Die Gruppe internationaler Gründungsförderer kümmert sich darum, Business Angels und Investoren mit vielversprechenden Start-ups zusammenzubringen. Dabei richten sich die Aktivitäten in mehrere Richtungen: erfolgreichere Start-ups mit einem zukunftsreichen Konzept und gleichzeitig diejenigen Unternehmen im Netzwerk anzusprechen, die sowohl Know-how als auch Investitionen in ein solches Start-up einbringen können.

Besonders beim Aufbau dieses internationalen Gründungs-Ökosystems kommen insbesondere in Karlsruhe die bestehenden Verbindungen und Netzwerke zum Tragen. Das betonte auch Karlsruhes Oberbürgermeister Dr. Frank Menzrup anlässlich der Preisverleihung des Future Mobility Awards 2022: „Es ist wichtig, hervorragende Forschungseinrichtungen am Standort zu haben, die die wichtigsten Zukunftsfelder, wie das Thema Mobilität bearbeiten. Gleichherstellen ist aber auch der Weg aus der Forschung hin zum marktfähigen Produkt von größter Bedeutung. Deshalb unterstützen

die Stadt Karlsruhe Netzwerke wie das AEN und initiieren Wettbewerbe wie den Future Mobility Award.“

**AWARD SETZT START-UPS UND STADT INS RAMMENLICHT**  
Der Future Mobility Award, der 2022 zum dritten Mal verliehen wird, macht insbesondere Start-ups aus der Mobilitätsbranche auf den Standort Karlsruhe aufmerksam. Gleichzeitig erhalten sie die Chance, sich nicht nur um den Förderpreis der Stadt Karlsruhe zu bewerben, sondern mit Business Angels, Investoren und Mentoren in Kontakt zu kommen. Oftmals entstehen hier die Geschäftsverbindungen, die für ein langfristiges und erfolgreiches Geschäftsmodell entscheidend sind, und das auch über Ländergrenzen hinweg.

**DIE ERSTEN DREI IM RAHMEN VON CE CONNECTOR IN KARLSRUHE GEFÖRDERTEN START-UPS SIND:**

- **„Equis“:** Eine Software hilft dabei, größere Vertriebs- oder Entwicklungsteams zu verwalten, etwa in der Buchhaltung und Personalverwaltung. Provisionen und Kommissionen können so transparent verwaltet werden.
- **„Ninetailed“:** Diese Erweiterung für Webistechnologien optimiert die Personalisierung von Webseiten für den Nutzer.
- **„Judo“:** eine Softwarelösung für sichere Datenbanken. Datensätze, die unterschiedlich erfasst und vielleicht auch fehlerhaft sind, werden optimiert.



TAKING  
**COOPERATION**  
FORWARD

**D.C. 3.3.1**  
**Pilot case study – document structure**  
**Country: Germany**  
**Startup: Tilo Tech**

# 1. General information

## 1.1. Project Partner

aen Automotive Engineering Network e.V.

## 1.2. Date of the document preparation

15.01.2022

## 1.3. Date of the last update

01.06.2022



## 2. Startup summary

### 2.1. Name of the Startup



Tilo Tech GmbH, Berlin (Germany)

Website: <https://tilotech.io>

### 2.2. Industry/Sector/RIS segment

IT



## 2. Startup summary

### 2.3. Status/problem, business model, solution

#### Entity Resolution

As the tech team in a consumer credit bureau we faced a challenging problem: how to connect hundreds of millions of datasets, about tens of millions of people in a scalable manner which allows near-constant response times at a low cost.

The assembly of this disparate person data into discrete entities is what is known as "entity resolution".

TILODB PITCH DECK 06.21

#### Relational databases

Traditional relational databases are unable to handle high-volume, inter-connected data at scale.

#### Graph databases

The search time for connected data in existing graph databases increases exponentially with the amount of data.

#### Data protection

Data manipulation must be compliant with data-protection law - i.e. deletion of data, whilst maintaining database integrity.



## 2. Startup summary

### TiloDB

We started from scratch to build our solution. After 3 years of research and development, we have built a new class of graph-like, entity resolution database that can handle such data. We call this technology, "TiloDB" and it is now the central data infrastructure for Regis24 GmbH, a German consumer credit bureau.

TILODB PITCH DECK 06.21

### By the numbers

- 45 million entities (identities)
- 180 million datasets
- Ø response time (query): 150ms
- Ø response time (mutation): 50ms
- Ø assembly time: 500ms

### Technology

Solution built in Golang using only serverless cloud infrastructure.

### Additional modules

Deduplication; Identity Stream; ETL; Disclosure Database (see Appendix)





## 2. Startup summary

### Why now?

"Businesses need to stop only collecting data points, and start connecting them"

-Seth Godin  
(paraphrased)

### The rise of "Big Data"

There is no doubt that the rate of data creation will only continue to gather pace. This data needs to be connected and organised.

### Cloud-technology

The emergence of serverless technology makes TiloDB technically possible now and hence superior to existing solutions.

### Creating order from chaos

95% of businesses cite the need to manage unstructured data as a problem for their business\*.

\*Source: Forbes; "[Big Data Goes Big](#)" (2019)

TILODB PITCH DECK 06.21



## 2. Startup summary

### 2.4. Investment needs

1.200.000 € for 18 months

### 2.5. Offer for investors



## 3. BA Matching

### 3.1. How did the startup present itself to Business Angels?

#### How was the match made?

Step 1 Pitch-Deck distributed to Lead Angel and Business Angels

Step 2 First feedback from Business Angels to Lead Angel,  
if interested in a potential deal

Step 3 One-on-one meetings including specialists

Step 4 Deal



## 4. Public funding/support

### 4.1. What public support programs the startup is looking for and / or received?

Tilo Tech received 75.000 EUR from IBB Investitionsbank Berlin

Program: Berlin Start

IBB is the development bank of the State of Berlin and the partner for business & real estate development. In Berlin every startup can apply for funding at IBB Investitionsbank Berlin.

Companies up to 7 year of age can receive funding up to 1.500.000 €

[Link to information, documents for application](#)



## 5. Deal flow

### 5.1. Sources of funding

Investors, Business Angels	Location	Investment
First Momentum Ventures Fonds 1 GmbH & Co. KG	Karlsruhe, DE	100.000,00
B	Edinburgh, UK	50.000,00
C	London, UK	350.000,00
D	Berlin, DE	20.000,00
E	Berlin, DE	25.000,00
	<b>Total Private</b>	<b>545.000,00 €</b>
Investitionsbank Berlin	<b>Public</b>	<b>75.000,00 €</b>
	<b>Total Investment</b>	<b>620.000,00 €</b>
	Anteil Public	12 %

- 1 Lead Business Angel: First Momentum Fonds 1 GmbH & Co. KG
- 4 Business Angels
- Public Provider: IBB Investitionsbank Berlin



## 5. Deal flow

The StartUp was thoroughly investigated and questioned by Lead Angel FMV, through continuous online meetings including FMV team members and TiloDB founders. Thereby several Google video call online meetings took place as laid out in chapter 5.3. Other Business Angels were involved after due diligence.

### 5.3. How was the deal flow? Please indicate key dates

- Initial screening on 17.06.2021
- Screening meeting on 28.06.2021
- one on one meeting on 06.07.2021
- Follow up meeting on 18.08.2021
- BA „investment committee“ to take an investment decision on 27.09.2021
- Meetings on 26.11.2021 funding strategy and go-to market strategy
- Deal signed on 30.11.2021



# 6. Important conclusions

## 6.1. Conclusions or other valuable information



## 7. Photos and other

### 7.1. Contact person

Project Partner CE Connector: aen Automotive Engineering Network e.V.

- Sieglinde Walz
- Email: [sieglinde.walz@ae-network.de](mailto:sieglinde.walz@ae-network.de)

Lead Business Angel: First Momentum Fonds 1 GmbH & Co. KG

- Sebastian Böhmer
- Email: [Sebastian.boehmer@firstmomentum.vc](mailto:Sebastian.boehmer@firstmomentum.vc)





# 7. Photos and other

## 7.2. Press Release

### Wirtschaftsspiegel Technologieregion Karlsruhe 2022

## START-UPS EUROPAWEIT VERNETZEN UND FÖRDERN



**A**uch erfolgreiche technische Start-ups brauchen Unterstützung. Die Wirtschaftsförderung Karlsruhe ist im EU-Projekt CE Connector aktiv und schafft zukunftsreiche Verbindungen.

Irgendwann kommt der kritische Punkt. Das Geld der JF – Founders, Family, Friends – geht dem Ende zu, aber trotz einer großartigen Gründungsidee ist noch kein sogenanntes Venture Kapital in Sicht. Ein typischer Moment in der Gründungsgeschichte vieler innovativer junger Unternehmen. Später wird er die Unternehmensschmerzhaftigkeit, jetzt aber ist die Finanzierungs- und Finanzierungshürde eine Hürde auf dem Weg zum Erfolg. Und das ist der Moment, an dem die Wirtschaftsförderung unterstützend tätig werden kann.

Im Rahmen des bestens etablierten Ökosystems für Start-ups in Karlsruhe ist die Wirtschaftsförderung Teil des wichtigen CE Connector Projekts. Das von der EU geförderte Programm hat zum Ziel, Start-ups aus den Bereichen Mobilität, Energie und IT mit Business Angels zusammenzubringen. Und zwar genau in dem kritischen Moment der Finanzierungshürde vor dem großen Sprung – auch Pre-Seed-Phase genannt. Involviert in das Programm sind die sechs Länder

Deutschland, Kroatien, Polen, die Slowakei, Tschechien und Ungarn.

**INNOVATIONS- UND WIRTSCHAFTSSTANDORT KARLSRUHE** Aus jedem Land ist ein Netzwerk als sogenannter Accelerator oder Business-Angel beteiligt sowie ein Vertreter aus der öffentlichen Verwaltung (sogenanntes Public Provider). Im Fall von Karlsruhe sind es das Automotive/Engineering Network (AEN) in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsförderung. Als dritter Partner ist Frank Mönninghaus mit an Bord. Dieses Unternehmen ist ebenfalls selbst als Wagniskapitalgeber tätig und durchschaut in dieser Rolle regelmäßig Start-ups. Andererseits war es vor kurzer Zeit auch selbst ein Start-up, hervorgegangen aus der Pioniergarage am Karlsruher Institut für Technologie.

Die Bedeutung, auch für grenzüberschreitende Aktivitäten innerhalb und zwischen aufsteigend zu sein, betont Michael Kaiser, Direktor der Wirtschaftsförderung Karlsruhe, zeigt unter anderem, welche Faktoren wichtig sind, um auch in schwierigen Zeiten zu bestehen: Eine starke Forschungs- und Hochschulinfrastruktur und damit eine Positionierung als Innovations- und Wissensstandort gepaart mit einer konsequenten Gründungsförderung und



Ralf Lütkens ist als Kompetenzfeld Innovations, Netzwerke, Internationales und SmartCity bei der Wirtschaftsförderung Karlsruhe.



der Unterstützung von Initiativen in dem Kompetenzschwerpunkten – wie etwa hier gemeinsam mit dem Netzwerk AEN.“

**START-UPS MIT BUSINESS ANGELS ZUSAMMENBRINGEN** Die Gruppe internationaler Gründungsförderer kümmert sich darum, Business Angels und Investoren mit vielversprechenden Start-ups zusammenzubringen. Dabei richtet sich die Aktivitäten in mehrere Richtungen: erfolgreichende Start-ups mit einem zukunftsreichen Konzept und gleichzeitig diejenigen Unternehmen im Netzwerk anzusprechen, die sowohl Know-how als auch Investitionen in ein solches Start-up einbringen können.

Besonders beim Aufbau dieses internationalen Gründungs-Ökosystems kommen insbesondere in Karlsruhe die bestehenden Verbindungen und Netzwerke zum Tragen. Das betonte auch Karlsruhes Oberbürgermeister Dr. Frank Mönninghaus anlässlich der Preisverleihung des Future Mobility Awards 2022: „Es ist wichtig, hervorragende Forschungseinrichtungen am Standort zu haben, die die wichtigsten Zukunftsfelder, wie das Thema Mobilität bearbeiten. Gleichherstellen ist aber auch der Weg aus der Forschung hin zum marktfähigen Produkt von größter Bedeutung. Deshalb unterstützen

die Stadt Karlsruhe Netzwerke wie das AEN und initiieren Wettbewerbe wie den Future Mobility Award.“

**AWARD SETZT START-UPS UND STADT INS RAHMENLICHT** Der Future Mobility Award, der 2022 zum dritten Mal verliehen wird, macht insbesondere Start-ups aus der Mobilitätsbranche auf den Standort Karlsruhe aufmerksam. Gleichzeitig erhalten sie die Chance, sich nicht nur um den Förderpreis der Stadt Karlsruhe zu bewerben, sondern mit Business Angels, Investoren und Mentoren in Kontakt zu kommen. Oftmals entstehen hier die Geschäftsverbindungen, die für ein langfristiges und erfolgreiches Geschäftsmodell entscheidend sind, und das auch über Ländergrenzen hinweg.

- DIE ERSTEN DREI IM RAHMEN VON CE CONNECTOR IN KARLSRUHE GEFÖRDERTEN START-UPS SIND:**
- **„Equis“:** Eine Software hilft dabei, größere Vertriebs- oder Entwicklungsteams zu verwalten, etwa in der Buchhaltung und Personalverwaltung. Provisionen und Kommissionen können so transparent verwaltet werden.
  - **„Ninetool“:** Diese Erweiterung für Webistechnologien optimiert die Personalisierung von Webseiten für den Nutzer.
  - **„Judo“:** eine Softwarelösung für sichere Datenbanken. Datensätze, die unterschiedlich erfasst und vielleicht auch fehlerhaft sind, werden optimiert.



TAKING  
**COOPERATION**  
FORWARD

**D.C. 3.3.1**  
**Pilot case study – document structure**  
**Country: HUNGARY**

## 1. General information

**1.1. Project Partner: P-Invent**

**1.2. Date of the document preparation: 30/04/2022**

**1.3. Date of the last update: 15/05/2022**



## 2. Startup summary

**2.1. Name of the Startup: Waterscope**

**2.2. Industry/Sector/RIS: Energy**

**2.3. Investment needs: 45 000 EUR**

**2.4. Offer for investors: 44 600 EUR**



## 3. BA Matching

### 3.1. How did the startup present itself to Business Angels?

#### How was the match made?

Waterscope selected a number of potential investors from the list of available investors and started one-to-one meetings with the pitch deck uploaded. They had several meetings with the selected angels that helped them to improve the business case. The match took place once Waterscope' business plan reached the necessary level of content feasibility in order to get invested.



# D.C. 3.3.1 Pilot case study

## 4. Public funding/support

**4.1. What public support programs the startup is looking for and / or received?**



## 5. Deal flow

### 5.1. Sources of funding:

**ACIF co-finance:** CE-Connector Group

**Business Angel investment:** V3 group

**Public provider support:** Hungarian Enterprise Development Foundation

### 5.2. How did the preparations for the investment look like?

Preparation has been done along one-to-one meetings. The angels raised questions regarding the value for customer, market potential, customer segments, business model, sales channels. These questions have been answered and assessed in each and every meeting. Altogether there were more than 5 meetings before investing. During these meetings Waterscope often had to finetune answers and parts of the business model because the answers were not satisfactory enough.



## 5. Deal flow

### 5.3. How was the deal flow? Please indicate key dates:

- Beginning of negotiations in the spring of 2020.
- Articles of Association with Business Angels signed on 2020.08.24.





## 6. Important conclusions

### 6.1. Conclusions or other valuable information

- Please complete this section as an option



## 7. Photos and other

**7.1. Please add photos as additional files**

**7.2. Contact person**

**Name and surname: Akos Dervalics**

**Email:** akos.dervalics@gmail.com



TAKING  
**COOPERATION**  
FORWARD

**D.C. 3.3.1**  
**Pilot case study – document structure**  
**Country: HUNGARY**

## 1. General information

**1.1. Project Partner: P-Invent**

**1.2. Date of the document preparation: 30/04/2022**

**1.3. Date of the last update: 15/05/2022**



## 2. Startup summary

**2.1. Name of the Startup: Yourparking**

**2.2. Industry/Sector/RIS: SaaS**

**2.3. Investment needs: 200,000 EUR**

**2.4. Offer for investors: 12,400 EUR + 180,500 EUR**



## 3. BA Matching

**3.1. How did the startup present itself to Business Angels?**

**How was the match made?**



## 4. Public funding/support

### 4.1. What public support programs the startup is looking for and / or received?

The startup received funding from HIVENTURES Investment Fund, which is a Hungarian state-owned venture capital fund, investing into promising innovative Hungarian SME-s. Their area of interest include the following: seed capital/startups, expansion capital, non-family take-over funding (MBO-MBI).

Yourparking received 180.500 EUR from HIVENTURES in equity-combined convertible loan as seed financing.



## 5. Deal flow

### 5.1. Sources of funding:

ACIF co-finance: CE-Connector Group

Business Angel investment: [not public]

Public provider support: **HIVENTURES** Investment Fund, which is a Hungarian state-owned venture capital

### 5.2. How did the preparations for the investment look like?





## 5. Deal flow

**5.3. How was the deal flow? Please indicate key dates:**



## 6. Important conclusions

### 6.1. Conclusions or other valuable information

- Please complete this section as an option



## 7. Photos and other

**7.1. Please add photos as additional files**

**7.2. Contact person**

**Name and surname: Laszlo Csoknyai**

**Email:** [csoknyai.laszlo@t-online.hu](mailto:csoknyai.laszlo@t-online.hu)



**D.C. 3.3.1**  
**Pilot case study - document structure**  
**Country: Slovenia**  
**Deal no.2: B2bee**

# 1. General information

**1.1. Project Partners: Bogatin & ZAGREB INNOVATION CENTRE Ltd  
(+ Katapult Accelerator, Serbia)**

**1.2. Date of the document preparation: 01.07.2022**

**1.3. Date of the last update: /**



## 2. Startup summary

### 2.1. Name of the Startup:

B2BEE (B2BEE EBUSINESS j.d.o.o.)

### 2.2. Industry/Sector/RIS:

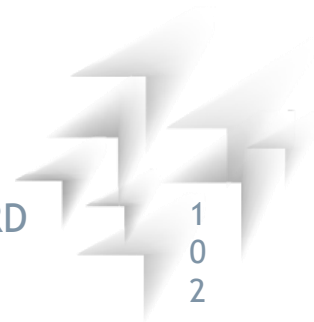
IT (Productivity Software)

### 2.3. Investment needs:

EUR 117,500

### 2.4. Offer for investors:

Structured equity + loan deal



# 3. BA Matching

## 3.1. How did the startup present itself to Business Angels?

### How was the match made?

Startup presented their comprehensive wholesale B2B solution at the 3rd Slovenian 2BeAngel event on February 16, 2022, which took place in the Technology Park Ljubljana. The event was followed by two additional online meetings between startup representatives and the group of business angels who expressed interest in investing.



# 4. Public funding/support

## 4.1. What public support programs the startup is looking for and / or received?

The private investment has been combined with an in-kind contribution by the Zagreb Innovation Centre (for office rental). The in-kind contribution is valued at EUR 3,739.

In addition, the parent company based in Belgrade will apply for matching funds from Katapult Accelerator, which doubles the private investment. This public incentive is therefore expected to amount to EUR 117,500, and taking into account both, the co-investment will reach EUR 238,739.





## 5. Deal flow

### 5.1. Sources of funding:

- Angel investment (by 10 Baa via SPV) = EUR 117,500 (in a form of CLA)
- In-kind public support (by Zagreb Innovation Centre) = EUR 19,300
- Additional public financing that will follow (by Katapult Accelerator) = EUR 117,500

### 5.2. How did the preparations for the investment look like?

We organized several online meetings between startup funders and the group of business angels as well as separate meetings with business angels. We acted as a communicator between the two parties and supported the implementation of the investment process. We performed a due diligence of the company and as part of the review organized a meeting of angels with Serbian and Slovenian users of the B2bee platform to gain insight into the user experience and the complexity of integrating the platform into existing software. The startup shared all relevant documents about its business with investors.



## 5. Deal flow

### 5.3. DEAL FLOW WITH KEY DATES:

- 16/02/2022 Beginning of negotiations after the 2BeAngel Event
- 01/03/2022 Partnership Agreement signing
- 09/05/2022 Letter of Intent signing
- 16/05/2022 Performed due diligence
- 30/06/2022 Convertible loan Agreement
- 07/2022 Angel investment (EUR 117,500)

Public investment by Katapult Accelerator scheduled for July / August 2022 (EUR 117,500)



# 6. Important conclusions

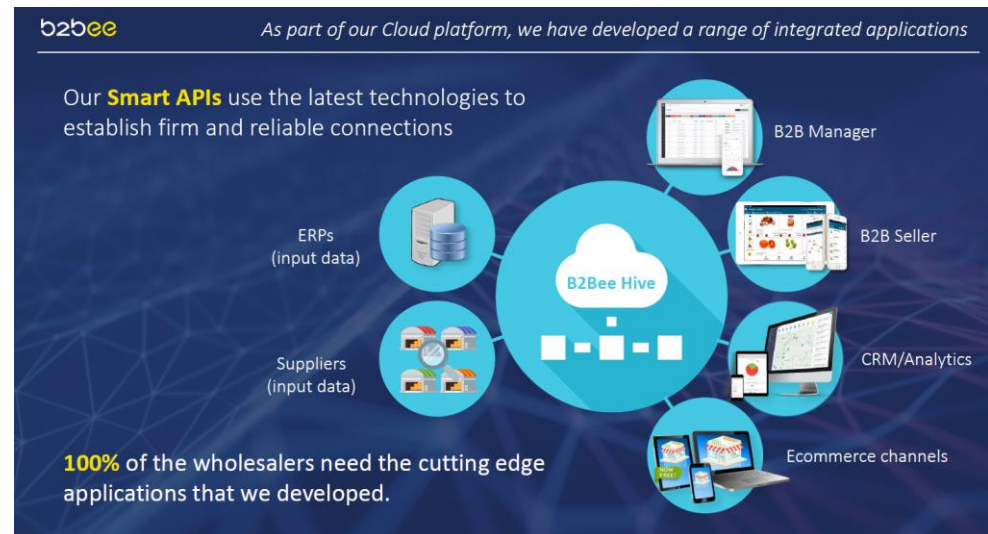
## 6.1. Conclusions or other valuable information

The co-investment is the result of project activities aimed at promoting promising startups and connecting them with private investors. This second co-investment is a prime example of how we want to connect angel investors, startups and public incentive providers in the future. It also has an international dimension, as the investment of Slovenian business angels is related to the Croatian public incentive, which will be followed by the Serbian public incentive by doubling the receipt of private investment.



## 7. Photos and other

### 7.1. Please add photos as additional files:



### 7.2. Contact persons:

**B2bee: Luka Radovanović**

*E: luka@b2bee.net*

**Bogatin: Aleš Pustovrh**

*E: ales.pustovrh@ef.uni-lj.si*

**Zagreb Innovation Centre: Sandra Matijević**

*E: sandra.matijevic@zicer.hr*

