

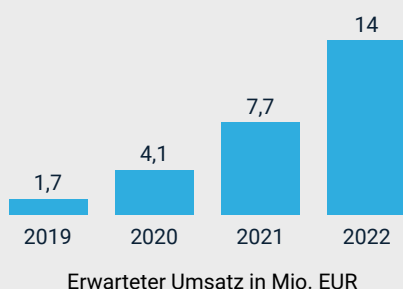


## Investment-Konditionen

- Beteiligungsform: Eigenkapital
- Mindestinvestitionshöhe: 1.000 EUR
- Finanzierungsziel: 500.000 EUR
- Pre-Money-Bewertung: 10 Mio. EUR

## Investment-Highlights

1. **Starker USP:** Einzigartige Cloud-Software, die das Handwerk digitalisiert und direkt mit Herstellern/Händlern vernetzt.
2. **Skalierbares Geschäftsmodell:** SaaS-Lizenz-Modell mit Vertrieb über Multiplikatoren (z.B. Bosch, Sonepar) sichert langfristige wiederkehrende Umsätze
3. **Expansion:** lyke-Software bereits in mehreren Ländern im Einsatz (DE, AT, CH, BE) und auf weitere Branchen anwendbar
4. **Starkes Team:** Breites Spektrum an Erfahrung und Kompetenzen + exzellente Entwickler
5. **Profitables Geschäft:** Positiver EBIT in 2018 mit einem Jahresumsatz von 1,1 Mio. EUR. Umsatzsteigerung im Bereich der Software-Aktivitäten um 1.240% von 2017 auf 2019



📍 Lyke GmbH  
Schwarzer Bär 2, 30449 Hannover  
📞 Geschäftsführer: Dr. Michael Kessler  
☎ +49 160 923 963 24  
✉ investor-relations@lyke.de  
🌐 www.lyke.de

## Investment-Exposé

# LYKE GMBH

lyke digitalisiert zusammen mit namhaften Herstellern aus dem Baugewerbe das Handwerk. Eine hochskalierbare Software-as-a-Service-Lösung (SaaS) ermöglicht es Handwerksbetrieben, durch effiziente und transparente Betriebsabläufe Absatzsteigerungen zu realisieren.

## Herausforderung & Lösung

Analoge und ineffiziente Prozesse beherrschen heute noch den betrieblichen Alltag in Handwerksbetrieben. Aufträge werden per Fax angenommen, Kundenakten werden angelegt und Rechnungen in Papierform verschickt. Das führt zu hohen Fehlerquellen, Unzufriedenheit der Kunden und stagnierenden Absätzen.

lyke hat eine einzigartige Cloud-Software entwickelt, mit der Handwerksbetriebe ihre Prozesse effizienter gestalten können. Betriebe können interne Prozesse wie Auftragsverarbeitung, Kundenverwaltung und Materialbestellung in einer Software digital organisieren. So entstehen deutliche Effizienz- und Umsatzsteigerungen.

Für den weltweiten Vertrieb nutzt lyke internationale Hersteller/Händler aus dem Baugewerbe als Digitalisierungspartner. Ihre bestehenden Kunden, u.a. Bosch Thermo-technik und Sonepar Deutschland, vertreiben die Software an ihr weitreichendes Handwerkerkernnetzwerk weiter, um ihrerseits die Kundenbindung zu erhöhen und den eigenen Umsatz zu steigern. Der Vertrieb der Software über die internationalen Hersteller macht das Geschäftsmodell hochskalierbar und wirtschaftlich sehr attraktiv (Bosch zählt über 100.000 Handwerker als Kunden).

## Alleinstellungsmerkmal

lyke ist die einzige Cloud-Software-Lösung am Markt, die als SaaS-Modell sowohl digitale Prozesse für den Handwerker bietet, als auch direkt Hersteller und Händler in den Digitalisierungsprozess einbindet. So entsteht ein einzigartiges Ökosystem, bei dem alle Teilnehmer der lyke-Plattform in ein Software-Produkt investieren, welches allen Beteiligten Mehrwerte bietet.

## Neuausrichtung von energieheld zu lyke

lyke ist die Neupositionierung des Unternehmens energieheld. Die Plattform für energetische Sanierungen verzeichnete mehr als 12 Mio. Besucher mit einem Sales-Netzwerk bestehend aus 1.000 Handwerkern. Durch die Erfahrung im direkten Kundenkontakt haben die Gründer Dr. Michael Kessler und Philipp Lyding die Probleme und Bedürfnisse der Handwerker erkannt und daraufhin ihre Software entwickelt.

## Unternehmensvision

lyke strebt die Marktführerschaft im Bereich Cloud-Software für professionelle Dienstleister an. Internationale Hersteller und Händler aller Dienstleistungsbranchen werden in den Prozess der Digitalisierung als Lizenzabnehmer und Kooperationspartner von lyke mit einbezogen und erzeugen so ein sehr schnelles Unternehmenswachstum. lyke wird sich nach dem Erfolg im Handwerk auch in zahlreichen anderen Branchen etablieren.

## Angestrebtes Exit-Szenario

Auf Basis des zu erwartenden Wachstums in den kommenden vier Jahren strebt lyke einen Börsengang ab dem Jahr 2023 an. Voraussetzung hierfür sind die entsprechenden weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Alternativ besteht die Möglichkeit eines potenziellen Verkaufs an einen der bereits bestehenden Kooperationspartner (z.B. Bosch).