

Der Knotenpunkt zwischen fünf Welten

ROBANTIS verbindet Gesellschaft, Unternehmen, Forschung, Lehre und Technik an einem Ort – und macht gesellschaftlichen Wandel zum profitablen Geschäftsmodell.

750.000 €

Finanzierungsrahmen, 24 Monate

Monat 14

dauerhaft positives EBITDA

1,37 Mio. €

Umsatz Jahr 2

28,8 %

EBITDA-Marge Jahr 2

DAS PROBLEM

41 % der deutschen Unternehmen nutzen KI aktiv, 48 % planen es – aber nur 21 % haben eine Strategie und 46 % der Industrie sieht sich als Nachzügler. Der Engpass ist nicht Technologie, sondern Umsetzung. Dafür gibt es in Deutschland keinen physischen Ort.

DIE LÖSUNG: FÜNF FELDER, EIN ORT

- **Gesellschaft** · Offene Sprechstunden, Bürgerabende, Cybersecurity-Aufklärung, moderierte Debatten.
- **Unternehmen** · AI Agent Bar, Automation Sprints, Consulting, Implementierung, Robo Lab PoCs, Service-Retainer.
- **Forschung** · Reallabor mit echten Anwender:innen, gemeinsame Formate, Transfer in den Mittelstand.
- **Lehre** · Robo Lab Education, Robo Lab on Tour, Lehrkräftefortbildung, Projekttag, Future Skills.
- **Technik** · Showroom-Flächen, Demo Days, Servicepoint, Schulungen, qualifizierte Leads für Hersteller.

DER KREISLAUF: WARUM DAS PROFITABEL IST

Der gesellschaftliche Auftrag ist keine Kostenstelle, sondern der Vertriebskanal. Eine fortgebildete Lehrkraft erreicht jedes Jahr neue Klassen. Eine Kommune, die ein Programm bucht, öffnet Schulen, Vereine und Wirtschaftsförderung gleichzeitig. Jedes Feld senkt die Kundengewinnungskosten der anderen vier.

Public Impact erwirtschaftet 11–16 % des Umsatzes. Sein eigentlicher Wert liegt in den übrigen 85 %, die er mit ermöglicht.

DER ANGESTREBTE WANDEL, MESSBAR

- Menschen können Technologie beurteilen, statt sie zu fürchten oder zu überschätzen.
- Unternehmen setzen Automatisierung ein, statt sie zu planen.
- Kommunen werden bei KI, Robotik und Cybersecurity handlungsfähig.
- Technologie wird sicher und rechtskonform eingeführt, nicht heimlich.

FINANZIERUNG: 750.000 € FÜR 24 MONATE

Mittelverwendung	Betrag
Personal (Deckungslücke, 2 → 10 FTE)	268.000 €
Ladenbau, Showroom, Lab-Infrastruktur	135.000 €
Marke, Branding, Website, Launch	105.000 €
Miete inkl. Kautions, 24 Monate	95.000 €
Robo-Lab-on-Tour-Modul	45.000 €
Technologie, Software, Security	45.000 €
Recht, Versicherung, Datenschutz	32.000 €
Liquiditätsreserve	25.000 €
Summe	750.000 €

Warum 750.000 € und nicht 502.299 €? Der rechnerische Bedarf im Basisszenario liegt bei 502.299 €. Der Mehrbetrag ist kein Aufschlag, sondern der Puffer, der den Piloten auch bei 45 % Zielverfehlung volle 24 Monate trägt. Verbleibende Reserve im Downside nach Monat 24: 101.363 €.

FINANZPLAN (BASE CASE)

Kennzahl	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Umsatz	345.506 €	1.366.332 €	2.919.080 €
Kosten	509.565 €	972.720 €	1.861.000 €
EBITDA	-164.059 €	393.612 €	1.058.080 €
EBITDA-Marge	-47,5 %	28,8 %	36,2 %
Wiederkehrend	11,5 %	19,8 %	24,5 %

Dauerhaft positives EBITDA ab Monat 14. Jährlich wiederkehrender Umsatz Ende Monat 24: rund 398.400 €. Franchise-Erlöse erst ab Jahr 3 – nach validiertem Pilot.

WARUM HEIDELBERG

2,4 Mio. Einwohner, rund 160.000 Unternehmen, 22 Hochschulen, 290 Kommunen – und eine mehr als doppelt so hohe Forschungsbeschäftigung wie im Bundesschnitt. Eine der wenigen Regionen, in denen alle fünf Felder dicht beieinander liegen.

GESUCHT

- **Investor:innen** · Seed-/Pilotfinanzierung, ergänzt um Start-up BW Pre-Seed und L-Bank-Bausteine.
- **Hersteller** · Flächen, Demo-Systeme in Konsignation, Servicepoint, gemeinsame Demo Days.
- **Kommunen, Bildung & Forschung** · Rahmenprogramme, Schulkoperationen, Tourtage, Reallabor-Partnerschaften.