

Leerfahrten monetarisieren, Emissionen reduzieren



Pitchdeck ESGO



ESGO

Eine moderne Plattform für Logistik und Transportlösungen

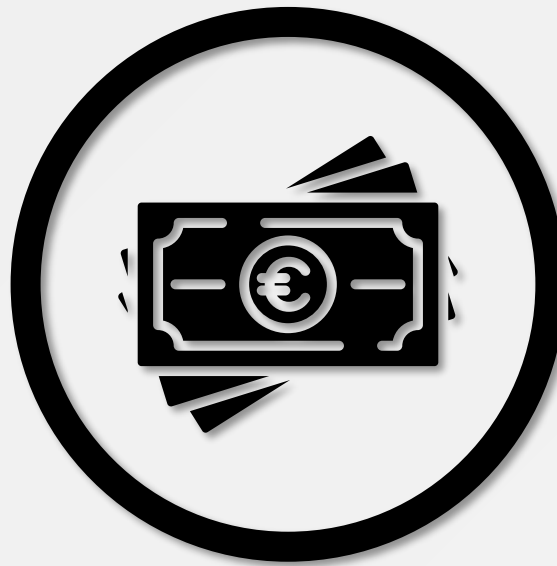
www.es-go.de

Problem



- 140 Mio. Leerfahrten
- Logistik-Compliance-Lücke
- 300.000 Versender betroffen

Folgen



- 1,1 Mrd. € Schaden
- Hohe manuelle Kosten
- Teurere Kredite & verpasste ESG-Vorteile
- Zukünftige CSRD-Compliance-Probleme

Bedarf



- Lösung für reduzierte Ineffizienz
- automatisierte ESG-Tools
- Wettbewerbsvorteil
- gesicherte Compliance

Lösung

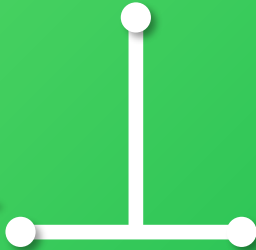


Intelligentes
Matching &
Routenoptimierung



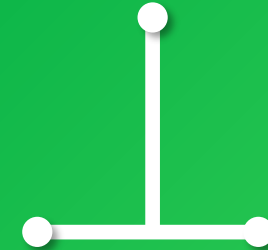
Integriertes ESG
und CSRD
Reporting

KI-gestütztes Truck-
Sharing



Bis zu 30 % weniger
Leerfahrten

Automatische CO₂-
Messung



Auditfähige ESG-
Dokumentation



Produkt

Transportanfrage stellen

Nutzt freie Kapazitäten,
reduziert Leerfahrten

Anfrage annehmen

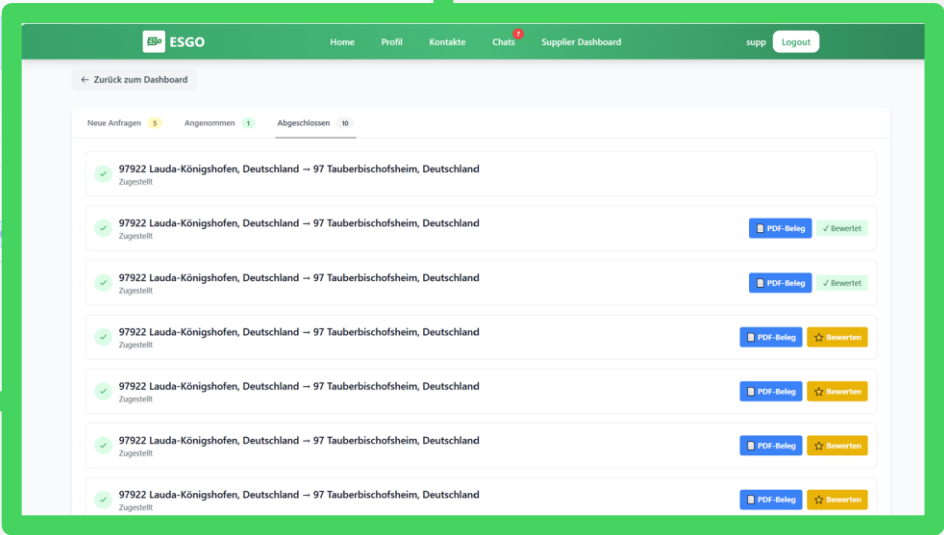
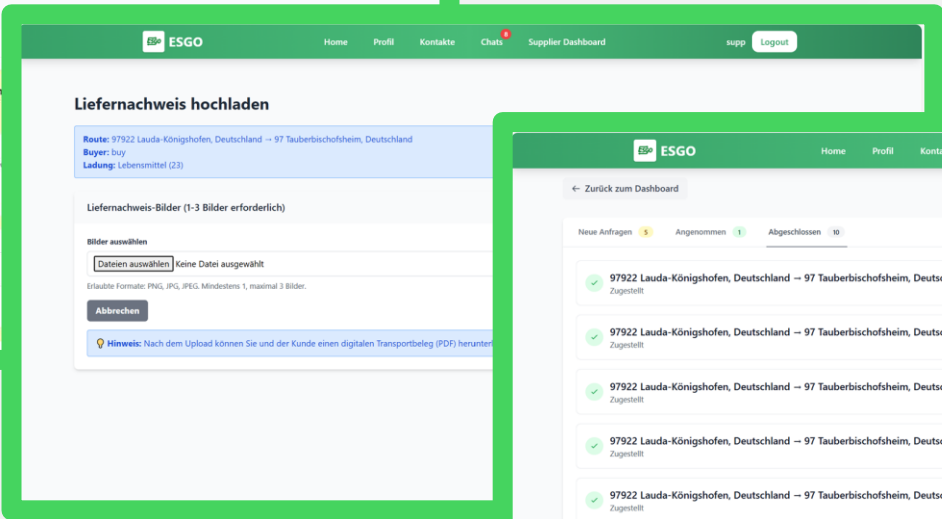
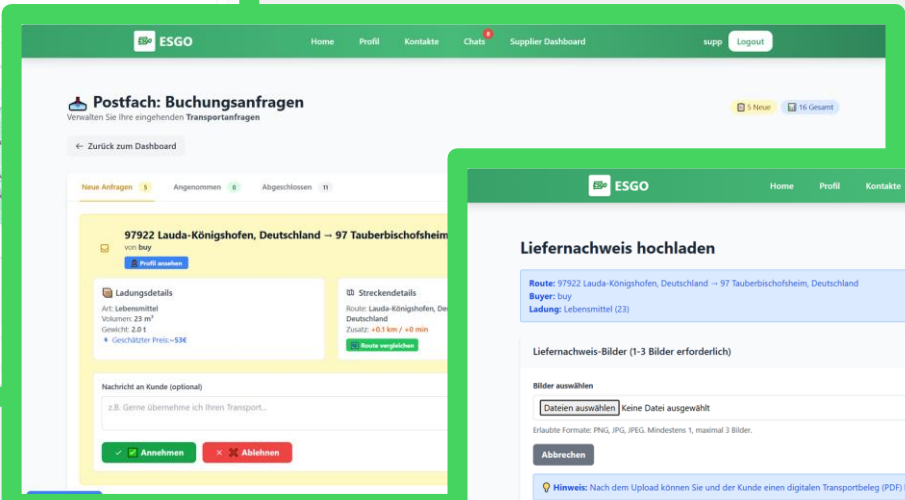
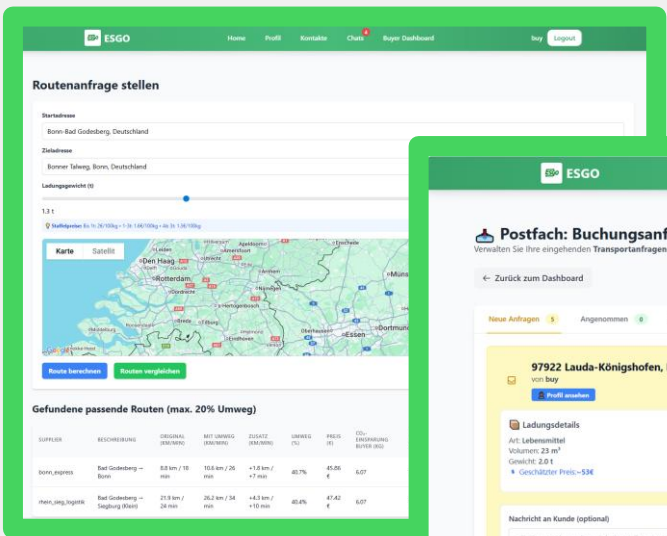
Matching in Echtzeit – keine
manuelle Koordination nötig

Fahrt durchführen
& beenden

CO₂-Einsparung wird
automatisch erfasst

Bewertung &
Co2-Report

CSRD-konformer ESG-
Report, direkt exportierbar



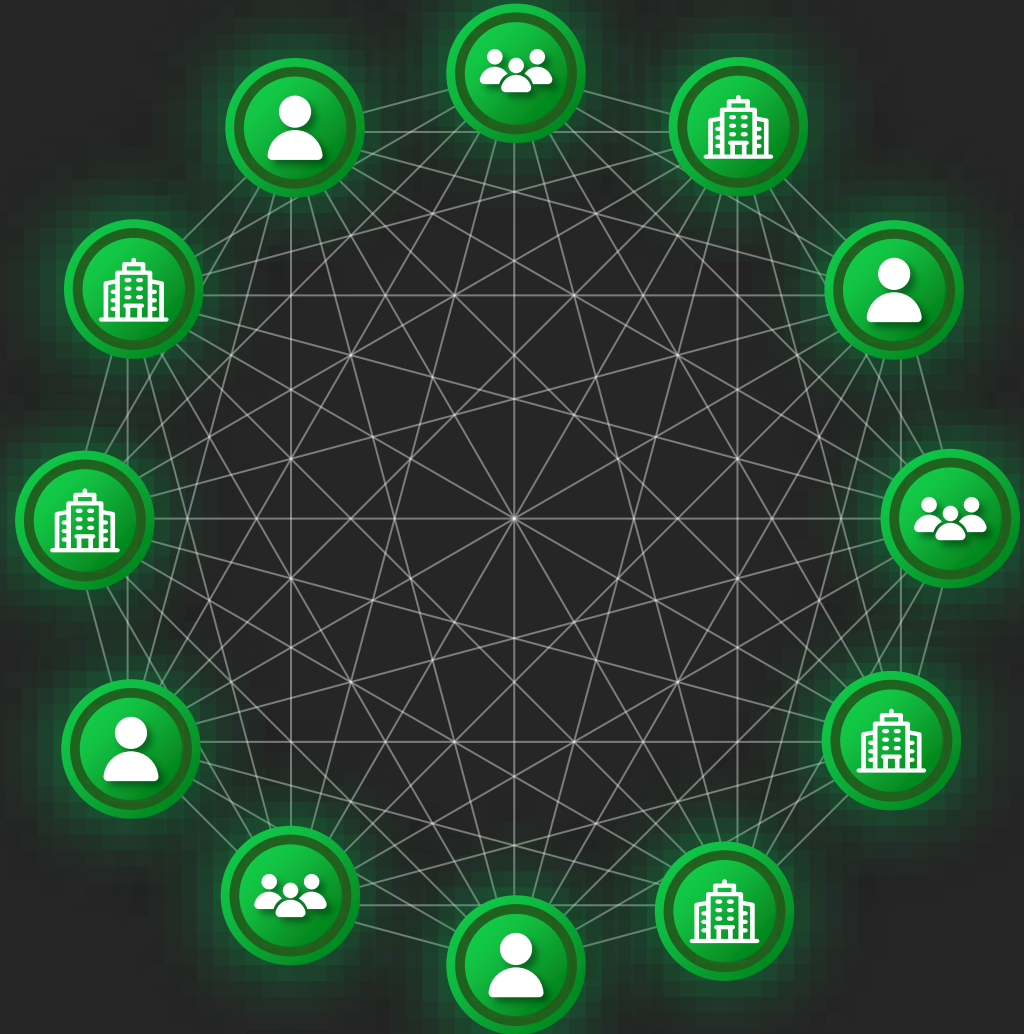
Dezentrales Transport-Netzwerk

B2B-Sharing Community

Vernetzt Carrier & Clients für
volle Auslastung und Effizienz

DaaS Monetarisierung

Blockchain-verifizierte ESG-Daten
als zweite Umsatzquelle

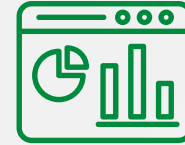


USP



Einzigartige Technologie & Daten

- KI-Matching: Leerfahrten ↓ 30%
- CO₂-Messung: nach ISO 14083 (Neue EU-Benchmark)
- Datenmonetarisierung: DaaS (Data Act-konform)

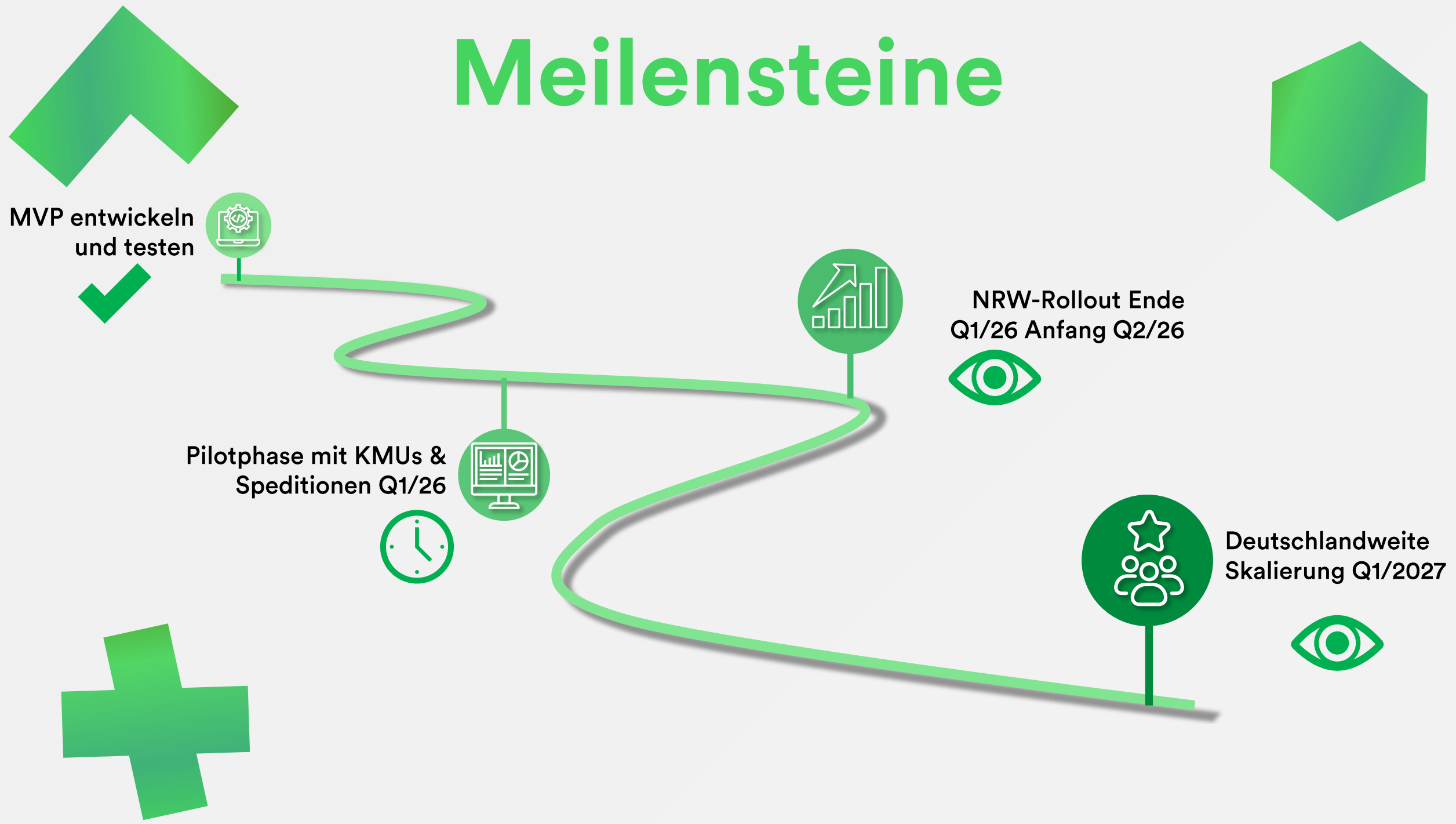


- ## Volle CSRD & ESG-Konformität
- Scope 3-Reduktion automatisiert ✓
 - Audit-fähiges ESG-Reporting



- ## Geringes regulatorisches Risiko
- AI Act-ready: KI = Minimales Risiko
 - Schnelle Skalierung gesichert

Meilensteine



Geschäftsmodell & Kunde

Spediteure
Bieten Leerfahrten an



Transportdurchführung



Unternehmen
Sucht Transportlösung

Buchungsanfrage



Matching &
Buchung



Auszahlung
(- ESGO Service Fee)



Freie
Kapazitäten



Zahlung



-ESGO Service Fee



ESGO Flex Kostenlos

- ✓ Keine monatlichen Kosten
- ✓ 12% Transaktionsgebühr bis 50. Fahrt
- ✓ 15% Transaktionsgebühr ab 51. Fahrt
- ✓ Ideal für Einsteiger & gelegentliche Nutzer

Zu Flex wechseln →

ESGO Pro

Am beliebtesten

150€/ Monat

- ✓ Nur 8% Transaktionsgebühr
- ✓ Unbegrenzte Fahrten
- ✓ Automatisiertes ESG & CSRD Reporting
- ✓ Mindestlaufzeit 12 Monate
- ✓ Rentiert sich ab 35 Fahrten pro Monat

Aktueller Plan

ESGO Enterprise

499€/ Monat

- ✓ Nur 6% Transaktionsgebühr
- ✓ Priorisierter Support
- ✓ Auditfähige Blockchain-Integrierung
- ✓ Automatisiertes ESG & CSRD Reporting
- ✓ Mindestlaufzeit 12 Monate
- ✓ Für große Flotten und Konzerne

Zu Enterprise wechseln →

Markt und Wettbewerb

Marktpotenzial:
> 5 Mrd. € in der
DACH-Region



Fokus:
Optimiert für
Mittelstrecken (30-60 km)



Umsatzpotenzial:
5% der Leerfahrten = 4,3
Mio. € Umsatz



Wettbewerb:
Nur ESGO verbindet Effizienz
& ESG-Compliance



Marketing und Vertrieb



Pilotprojekte

Zielgruppe:
Versender & Carrier

Maßnahme:
Start in NRW zur
Validierung



Thought Leadership

Zielgruppe:
Beide Kunden

Maßnahme:
Positionierung als
Nachhaltigkeits-Vordenker



Direktvertrieb

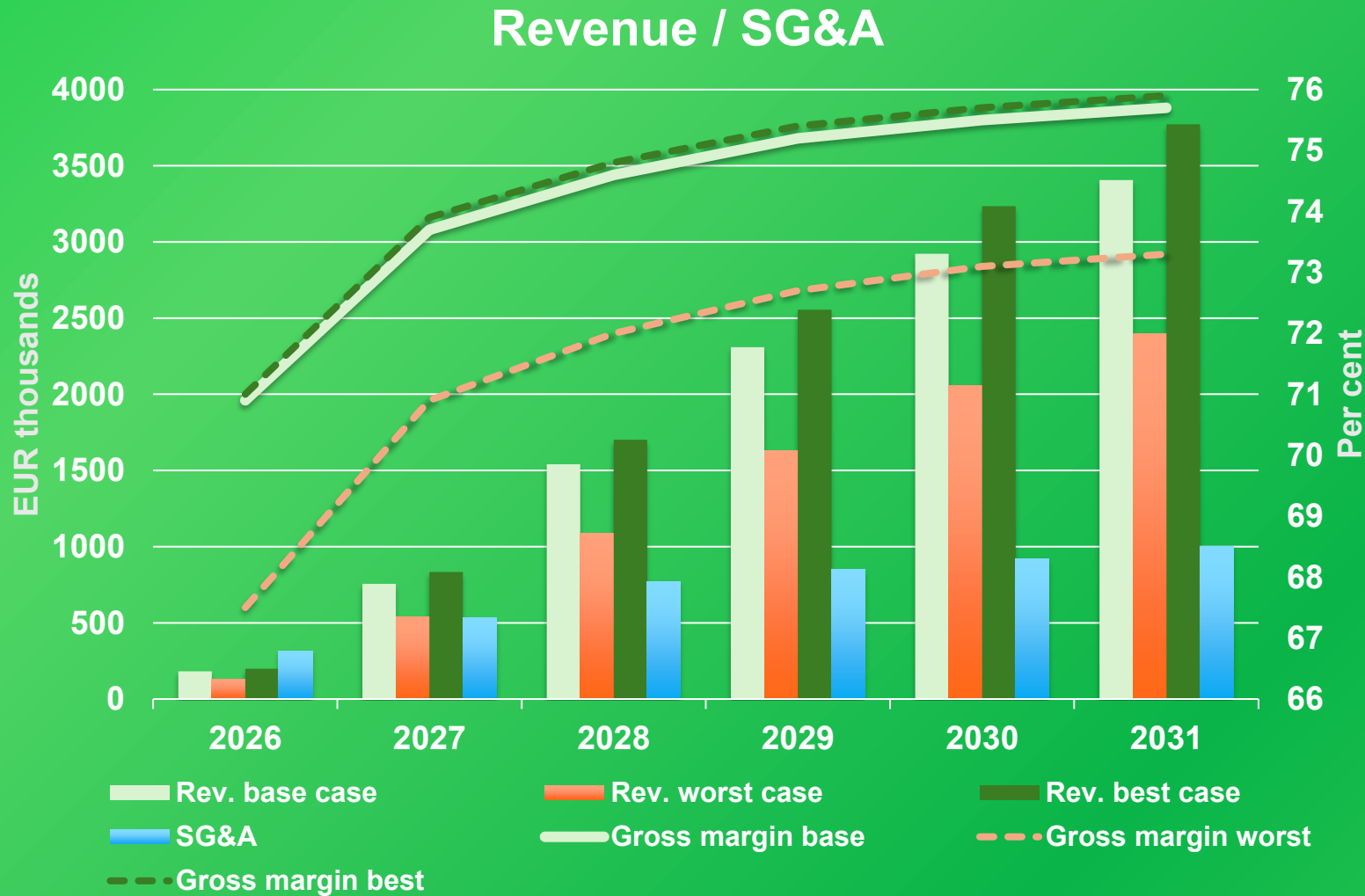
Zielgruppe:
Unternehmen & Carrier

Maßnahme: Persönliche
Ansprache &
Partnerschaften

Netzwerk-Aufbau

Durch diese Maßnahmen bauen wir gezielt unser eigenes Netzwerk auf.

Finanzen und Profitabilität



- hohe Bruttomarge sichert Rentabilität auch im schlechten Szenario
- Breakeven mit hoher Planungssicherheit zwischen 2027/28
- EBITDA-Marge pendelt ab 2028/29 >40% aus
- Plan-EK Ende 2030: 1,8 Mio. EUR



Finanzplanung

In Euro

Geschäftsjahr	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Kundenstamm Jahresende	128	342	551	737	883	1002
Jahresumsatz (€)	182.000	757.000	1,54 Mio.	2,31 Mio.	2,92 Mio.	3,41 Mio.
EBIT (€)	-191.000	21.000	377.000	887.000	1,28 Mio.	1,56 Mio.
Kapitalbedarf	250.000	Series A	Series B	—	—	—

Ziele der Runde

Nutzerwachstum &
NRW-Rollout

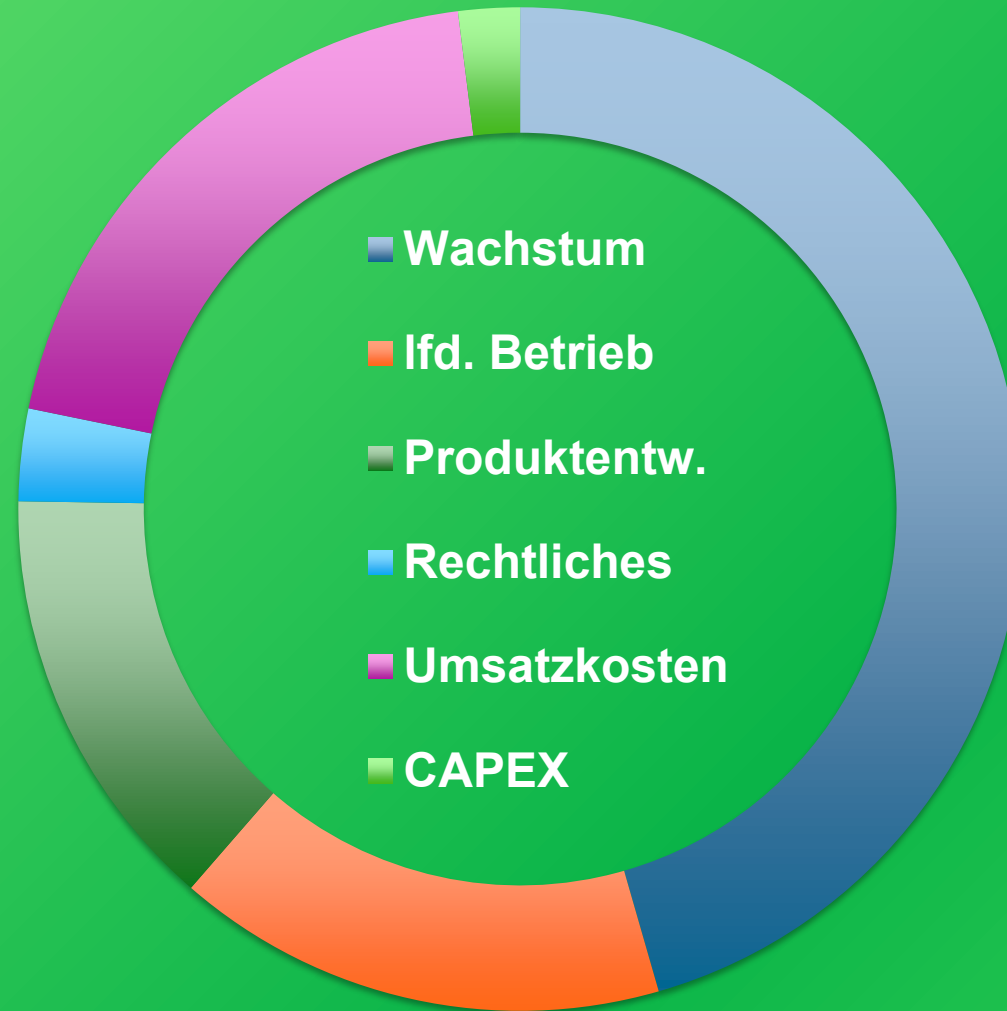
Weitere Investoren

0€ /200.000€
eingesammelt
50.000€ über stille
Beteiligung zugesagt

Fördermittel

95.000€ identifiziert in
laufenden
Fördermittelanträgen

Mittelverwendung Finanzierungsrunde





Unternehmensstruktur



Unternehmen & Team



Ivo **Wundling**

CEO & CTO



Tim **Fuchs**

CPO & CMO



Kevin **Chodowiec**

CFO



Marcel **Sautner**

Sales Manager & COO



Sitz: Bonn, NRW

Gründung: 04.12.2025, UG

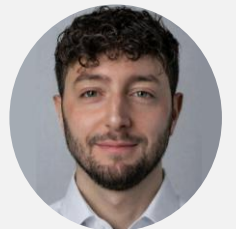
Branche: Logistik, Nachhaltigkeit,
ESG-Reporting



Emrah **Bergius**
Head of Sales



Marco **Stoeßel**
Direktvertriebler



Riccardo **Nicoletti**
Direktvertriebler

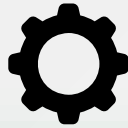
Erläuterung der Organisationsstruktur



Skalierung der technologischen Basis und Brand-Vision:

- **Tech & Strategy:**
Ivo Wunding
- **Product & Marketing:**
Tim Fuchs

Verantwortung: Backend-Architektur, Hybrid-AI Engine, Produktdesign & Marktauftritt.



Sicherung des operativen Rückgrats und Stabilität:

- **Ops & Sales Strategy:**
Marcel Sautner
- **Finance & Cust. Solutions**
Kevin Chodowiec

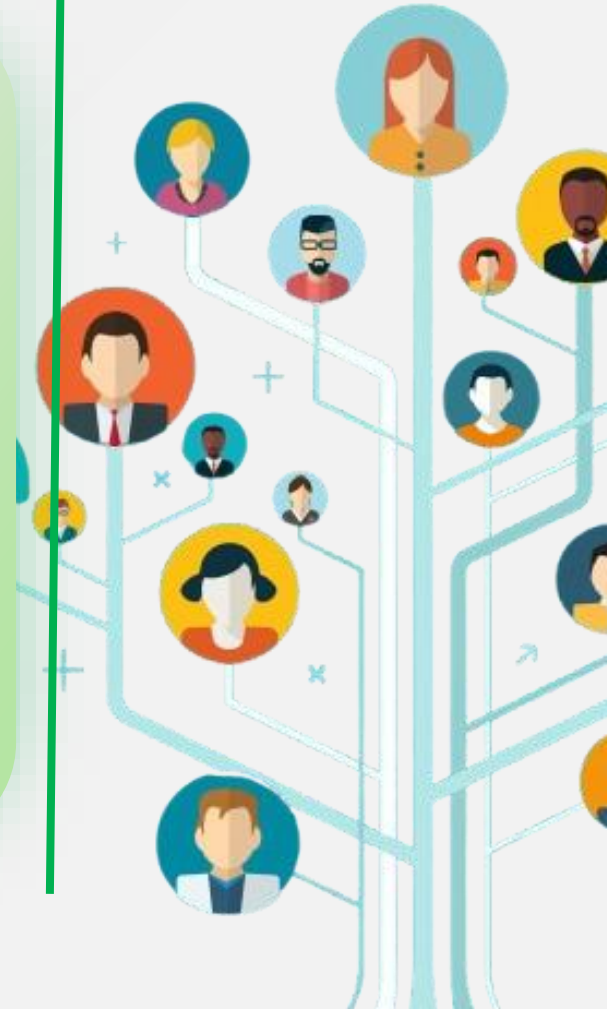
Verantwortung: Operative Prozesse, Finanzplanung & Customer Solutions.

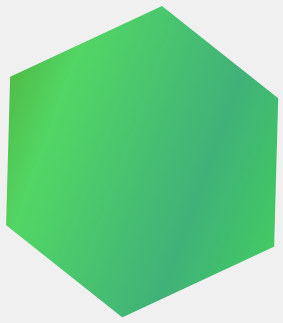


Um den Markteintritt in NRW massiv voranzutreiben:

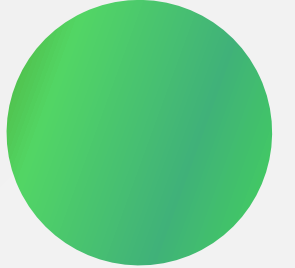
- **Leitung:**
Emrah Bergius
- **Sales Force:**
Marco Stoeßel
Riccardo Nicoletti

Verantwortung: Direkte Kunden-akquise & Partner vor Ort.





Partnerschaften



J.S. Research KG

- Consulting-for-a-stake-Verhältnis



Anbindung an TMS-Systeme

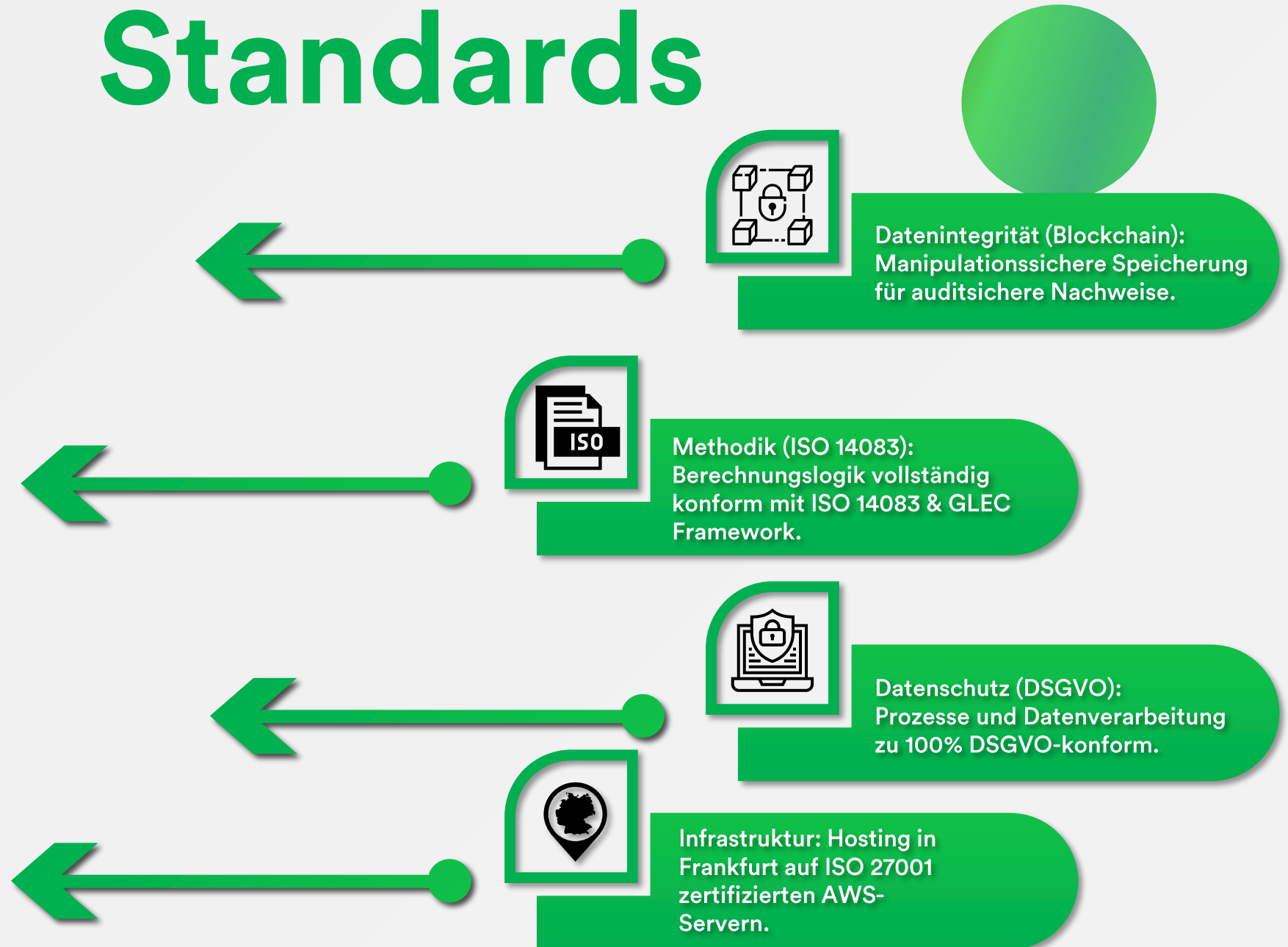
Bei Großkunden mit Bedarf:

- TMS-Schnittstellenintegration
- Automatisierte Prozessanbindung
- Noch geringerer manueller Aufwand

Standards



Q1 2026:
Offizielle ISO 14083 Zertifizierung
& Externe Validierung.



Vielen Dank



ivo.wundling@es-go.com

Bornheimer Str. 127 1st
Floor 53119 Bonn

017653185053

kontakt@es-go.de

www.es-go.de

HRB 30330