hushvane

hushvane findet die Lecks, durch die Fabriken fast ein Drittel ihres Druckluftstroms verlieren, und kostet vorab keinen Euro



Jedes Werk verliert 36.000 € im Jahr durch Druckluftlecks, weil Begehungen sie nur einmal jährlich finden.

36.000 €

entweichen pro Werk jedes Jahr ungenutzt aus dem Netz

Druckluftstrom eines typischen Werks pro Jahr

84.000 € | 70 % treiben die Maschinen an | **36.000 € | 30 % Lecks**

120.000 €

Stromkosten für Druckluft je Werk und Jahr, rund 7 % des Industriestroms.

30 %

der Druckluft entweicht durch Lecks, die im Hallenlärm niemand hört.

bis 4.000 €

kostet 1 Begehung im Jahr, neue Lecks bleiben bis zur nächsten unentdeckt.

Quellen: Gründerangaben hushvane und Pilotdaten 03 bis 08/2026. Typisches Werk: 600 MWh × 0,20 €/kWh = 120.000 €, davon 30 % Leckage = 36.000 €. Begehung 2.000 bis 4.000 €. 7 % und 25 bis 35 %: Branchenreport Druckluft DACH 2025



„Wir haben im ersten Monat **41 Lecks** gefunden, die unser Dienstleister im Frühjahr übersehen hatte."

Rainer K., Instandhaltungsleiter, Kunststoff-Spritzguss

Jedes übersehene Leck zählt in die 36.000 € im Jahr.

hushvane findet jedes neue Leck sofort per Ultraschall und Edge-AI, so spart das Werk 26.400 € im Jahr.

26.400 €

Ersparnis je Werk und Jahr in den Piloten

Neue Lecks sofort statt 1× im Jahr

Ultraschall-Sensoren außen am Rohr messen rund um die Uhr, Edge-AI trennt Leck und Hallenlärm.

22 % weniger Kompressor-Strom

Jedes Leck kommt als Ticket mit Ort, Priorität und Euro-Schaden zur Instandhaltung.

Kein Budget, kein Produktionsstopp

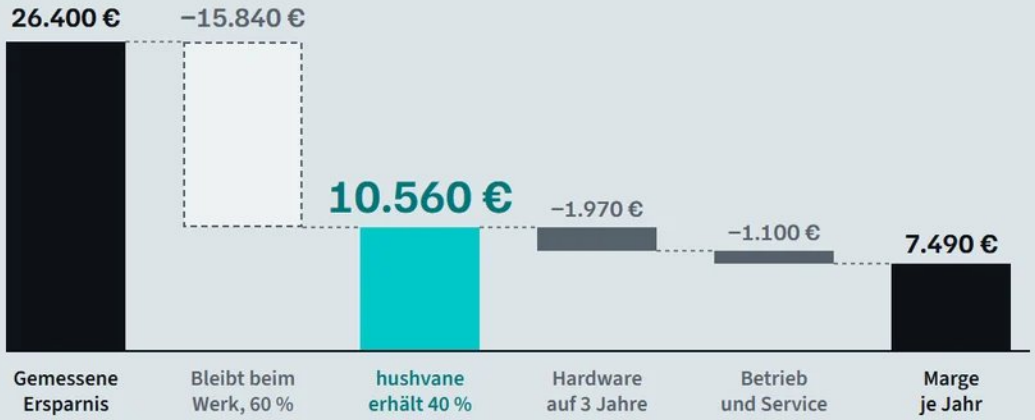
Einbau an einem Tag, das Werk zahlt 40 % der gemessenen Ersparnis und behält 60 %.

Quelle: Pilotdaten hushvane 03 bis 08/2026, 3 Werke, 140 Sensoren. 120.000 € Druckluftstrom × 22 % = 26.400 € je Werk und Jahr.



Werke zahlen nichts vorab, hushvane erhält 10.560 € je Werk und Jahr, und die Hardware ist nach 7 Monaten bezahlt.

Pay-per-Save | ein typisches Werk, ein Jahr: 22 % von 120.000 € Druckluftstrom gespart und geteilt



× 3 Jahre Vertrag = **22.480 €** Bruttogewinn je Werk, 71 % Marge

Quellen: Gründerangaben hushvane, Pilotdaten 03 bis 08/2026. LTV = 10.560 € × 3 Jahre − 5.900 € Hardware − 3 × 1.100 € Betrieb = 22.480 € (71 % von 31.680 €). LTV/CAC = 22.480 € ÷ 3.200 € = 7,0. Payback Hardware = 5.900 € ÷ 880 € je Monat = 7 Monate. CAC = 1.500 € Auditor-Provision + 1.700 € Vertrieb. Hardware 1.970 € und Marge 7.490 € je Jahr : 5.900 € auf 3 Jahre verteilt.

7×

LTV/CAC: jedes Werk bringt das 7-Fache seiner Gewinnungskosten von 3,2k € ein.

7 Monate

bis die Hardware eines Werks aus dem hushvane-Anteil bezahlt ist.

14 Energieauditoren bringen hushvane in auditpflichtige Werke, und 23 Betriebe warten bereits auf den Einbau.

14

Energieauditoren in Baden-Württemberg und Bayern sind Partner und empfehlen hushvane.

Werke ab 250 Mitarbeitenden müssen alle 4 Jahre ein Energieaudit machen, und Druckluft ist dort fast immer ein Sparpotenzial.



23

Betriebe auf der Warteliste, alle über die Auditoren gekommen.

3.200 €

CAC je Werk: 1.500 € Provision an den Auditor plus 1.700 € Vertrieb.

25 Werke

zahlen bis Mitte 2028, gewonnen über diesen Kanal.

Heute, 2026

Auditoren in BW und Bayern plus Stefans Netzwerk

2027

Folgestandorte: 2 LOIs über 6 weitere Werke

2028

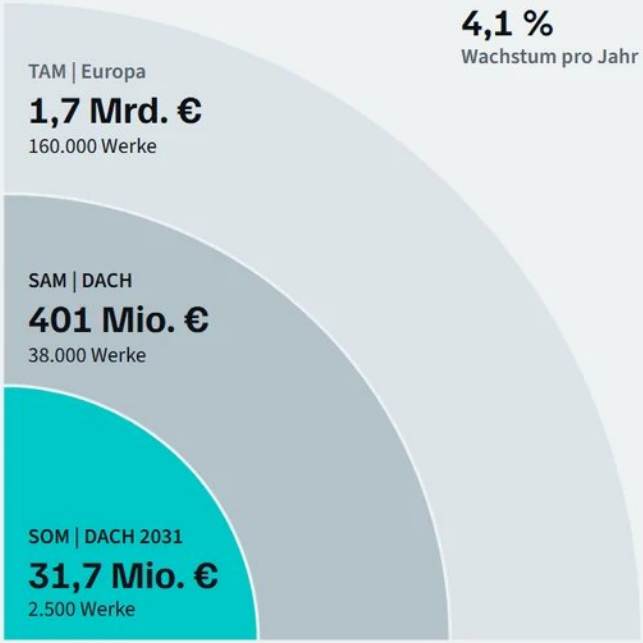
2 Sales Engineers, ab 2029 Österreich und Schweiz

Quellen: Gründerangaben hushvane, Stand 2026. Partner, Warteliste, CAC und Ziel aus dem eigenen Vertriebskanal.

Zielkunde, Käufer ist die Werkleitung

Kunststoff, Metall, Automotive, Lebensmittel ab 250 Mitarbeitende, also auditpflichtig Kompressoren ab 30 kW

Wir starten mit 12.000 Werken in Bayern und Baden-Württemberg, danach folgen 38.000 Werke in DACH.



4,1 %
Wachstum pro Jahr

Startmarkt ab 2027 | Bayern und Baden-Württemberg

12.000 Werke

mit Kompressoren ab 30 kW in Kunststoff, Automotive-Zulieferung, Lebensmittel und Metall

× 10.560 € je Werk und Jahr = 127 Mio. € Startmarkt

Vom Startmarkt zu 38.000 Werken in DACH, entlang von 3 Achsen

Region	Segment	Produkt
BW und Bayern → Deutschland → DACH	Mittelstand → Großbetriebe, mehrere Werke	Pay-per-Save → Multi-Site und SAP-PM

Quellen: Zählung hushvane, Werke mit Kompressoren ab 30 kW. TAM 160.000 Werke Europa × 10.560 € = 1,7 Mrd. €. SAM 38.000 Werke DACH × 10.560 € = 401 Mio. €. Start 12.000 Werke × 10.560 € = 127 Mio. €. SOM = Stufe 3 im Jahr 2031: 2.500 Werke × 1.056 € im Monat × 12 = 31,7 Mio. € ARR, 7,9 % des SAM 1.056 € je Werk und Monat mit Multi-Site und SAP-PM. Wachstum 4,1 % pro Jahr bis 2032, Markt für Druckluftsysteme: Branchenreport Druckluft DACH 2025

hushvane wächst von 25 Werken in Bayern und Baden-Württemberg auf 2.500 DACH-Werke mit 31,7 Mio. € ARR bis 2031.

2027 bis 2028

264.000 €

ARR | 25 Werke × 880 € im Monat × 12

Bayern und Baden-Württemberg

14 Energieauditoren als Kanal

Ziel: 25 zahlende Werke bis Mitte 2028

2028 bis 2030

5,18 Mio. €

ARR | 450 Werke × 960 € im Monat × 12

Ganz Deutschland

Mittelstand und erste Mehrwerk-Konzerne

Multi-Site-Vertrag und SAP-PM-Connector heben den Umsatz je Werk

Ziel: 450 Werke in ganz Deutschland mit eigenem Vertrieb

2030 bis 2031

31,7 Mio. € ARR

2.500 Werke × 1.056 € im Monat × 12

DACH, alle Werke ab 30 kW

Volle Plattform mit Multi-Site, SAP-PM und API

Kompressor-Hersteller als Vertriebspartner

Danach: Mit Benelux, Frankreich und Italien wächst hushvane auf 9.500 Werke und über 100 Mio. € ARR bis 2033.

Quellen: Gründerangaben hushvane. ARR je Stufe = Werke × Umsatz je Werk im Monat × 12: 25 × 880 € = 264.000 €, 450 × 960 € = 5,18 Mio. €, 2.500 × 1.056 € = 31,7 Mio. €, das sind 6,6 % der 38.000 Werke in DACH. Danach 9.500 × 1.056 € × 12 = rund 120 Mio. € ARR. Umsatz je Werk steigt durch Multi-Site und SAP-PM-Connector 960 € und 1.056 €

Jede Alternative verfehlt mindestens ein Kaufkriterium, nur hushvane erfüllt alle vier.

Kaufkriterien der Pilotwerke	Status quo **Nichts tun**	Status quo **Jährliche Begehung**	Etablierte Anbieter **Hersteller-Monitoring**	Etablierte Anbieter **Energie-Contracting**	**hushvane** **4 von 4**
Kosten fürs Werk	**36.000 € Verlust im Jahr**	**2.000 bis 4.000 € je Begehung**	**Investition nötig**	**erst ab 500.000 € Projekt**	**0 € vorab, danach 40 % der Ersparnis**
Kein Investitionsbudget nötig	✓ Ja, kein Budget	✗ Nein	✗ Nein	✓ Ja, ergebnisbasiert	✓ Ja, Pay-per-Save
Ersparnis messbar auf der Stromrechnung	✗ Nein	◑ Teilweise	✗ Nein, nur Gesamtverbrauch	✓ Ja	✓ Ja, am Stromzähler des Kompressors
Kein Produktionsstopp beim Einbau	✓ Ja	✓ Ja	✓ Ja	✓ Ja	✓ Ja, Einbau an 1 Tag
Wenig Aufwand für die Instandhaltung	✓ Ja	✗ Nein, manuell, 1× im Jahr	◑ Teilweise	✗ Nein, großes Projekt	✓ Ja, Tickets automatisch

Contracting beweist, dass Werke ergebnisbasiert zahlen, rechnet sich aber erst ab 500.000 €. hushvane holt jedes einzelne Druckluftnetz mit Pay-per-Save.

Quellen: Gründerangaben hushvane, Kaufkriterien der 3 Pilotwerke, Pilotdaten 03 bis 08/2026. Begehung 2.000 bis 4.000 € je Termin, Contracting ab 500.000 € Projektgröße, Verlust 36.000 € im Jahr je typischem Werk.

3 Pilotwerke sparen 22 % Kompressor-Strom, und 2 LOIs plus 23 Wartelisten-Betriebe wollen nachziehen.

22 %

weniger Strom für Druckluft, im Mittel über 3 Pilotwerke seit März 2026

= 26.400 € Ersparnis je Werk und Jahr

Gemessene Ersparnis je Pilotwerk, 6 Monate





140

Sensoren laufen in 3 Werken, 2,1 Mio. Datenpunkte am Tag

2 LOIs

von Pilotkunden über 6 weitere Werke

23

Betriebe auf der Warteliste, alle über 14 Energieauditoren

„Wir haben im ersten Monat **41 Lecks** gefunden, die unser Dienstleister im Frühjahr übersehen hatte."

Rainer K., Instandhaltungsleiter, Kunststoff-Spritzguss

Quellen: Pilotdaten hushvane 03 bis 08/2026, gemessen am Stromzähler des Kompressors gegen 4 Wochen Baseline. 22 % × 120.000 € Druckluftstrom = 26.400 € je Werk. Erste zahlende Werke ab Q2 2027. Gefördert durch EXIST-Forschungstransfer.

Miriam leitete 60 Industrieaudits, Jonas hält 2 Patente auf Leckerkennung, und Stefan kennt den Schmerz aus 12 Jahren Praxis.



60

Energieaudits in Industriewerken geleitet

Miriam Kaya

CEO | Markt und Auditoren

- 4 Jahre Energieberaterin: Druckluft war fast immer der größte Verlust
- M.Sc. Wirtschaftsingenieurwesen, Energietechnik

Vorher: Wattquill Energieberatung



2

angemeldete Patente auf Leckerkennung

Dr.-Ing. Jonas Albrecht

CTO | Akustik und Edge-AI

- Promotion in akustischer Signalverarbeitung
- 9 Publikationen, entwickelte die Leckerkennung

Vorher: Institut für Fluidtechnik Stuttgart



12

Jahre Instandhaltungsleiter, Automotive

Stefan Wiegand

COO | Vertrieb und Einbau

- Holte den Piloten bei Strelland, dort laufen 50 Sensoren
- Techniker Maschinenbau, Lean Six Sigma Green Belt

Vorher: Strelland Automotive

2 Business Angels aus der Kompressorenbranche haben bereits zugesagt | EXIST-Forschungstransfer am Institut für Fluidtechnik Stuttgart | Quelle: Angaben der Gründer, 2026

Wir holen 500k € Pre-Seed für 25 zahlende Werke in 18 Monaten, und 150k € sind bereits zugesagt.

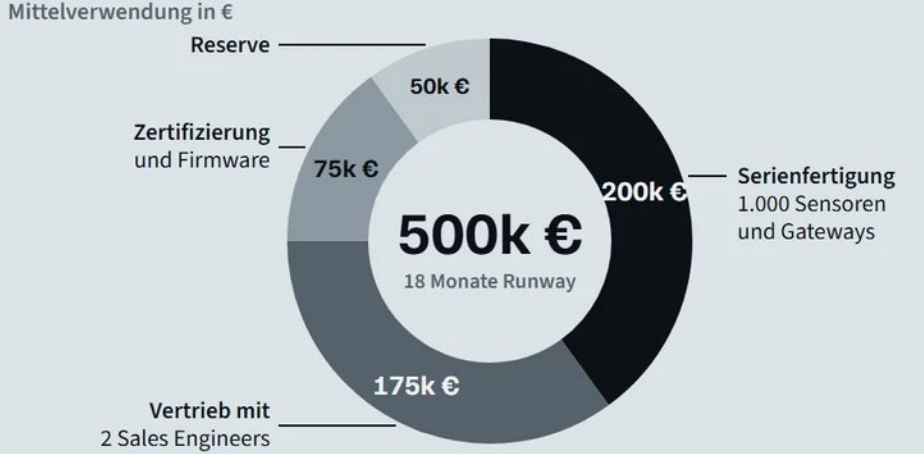
Meilenstein dieser Runde, bis Mitte 2028

25 **zahlende Werke**

264.000 € Jahresumsatz in 18 Monaten

Q4 2026	Hardware Rev. C mit CE-Zertifizierung
Q4 2027	Serienfertigung von 1.000 Sensoren
Mitte 2028	25 Werke am Netz, bereit für die Series A

Mittelverwendung in €



150k € zugesagt von 2 Business Angels aus der Kompressorbranche

350k € offen | dazu 900k € aus EXIST Phase I, die Runde schaltet Phase II frei (bis 180k €)

Quellen: Gründerangaben hushvane. Runway: 500k € ÷ rund 28k € Burn im Monat = 18 Monate. Meilenstein: 25 Werke × 10.560 € im Jahr = 264.000 € Jahresumsatz (22.000 € MRR). EXIST Phase II: bis 180k € Zuschuss bei gleich hohem privatem Kapital, EXIST Phase I finanziert Team und Prototypen bis Juni 2027.

23 Werke warten schon, also bauen wir gemeinsam die Lecksuche, die sich selbst bezahlt, für 38.000 DACH-Werke.



Miriam Kaya
CEO und Co-Founderin, hushvane

20 Minuten mit Miriam sprechen

hushvane.de/termin

oder per E-Mail an miriam@hushvane.de

Pre-Seed-Runde 500k €, zwei Angels aus der Kompressorbranche sind dabei

150k € zugesagt	350k € offen

Nicht der richtige Fit? Wer in Ihrem Netzwerk sollte hushvane sehen?



Pitch Deck Guide 2026 von AddedVal.io

Dieses Deck von hushvane ist ein fiktives Beispiel.

Das Startup, alle Personen, Zahlen und Zitate sind erfunden, die Bilder sind KI-generiert.
Das Deck folgt dem Aufbau mit 12 Folien aus dem Pitch Deck Guide 2026.

Weitere komplette Beispiel-Decks, filterbar nach Geschäftsmodell:
www.addedval.io/pitch-deck-beispiele/

Dein eigenes Deck mit 12 Folien, kostenlos aus deinen Unterlagen:
www.addedval.io/pitch-deck-guide/