PACELOOM

Sporternährung, die dein Wearable dosiert, jeden Monat als Box für Ausdauersportler



Ausdauersportler verbrennen über 90 € im Monat für falsch dosierte Sporternährung und geben trotzdem Wettkämpfe auf.

über

90 €

im Monat für Einzelprodukte
also 1.080 € im Jahr

„Endlich weiß ich, was ich wann nehmen soll. Zum ersten Mal **ohne Magenprobleme** durch die lange Einheit."

Miriam S., Triathletin aus Stuttgart | Beta-Testerin, 8 Wochen

SICHTBAR

Produkte stehen im Schrank, dosiert wird nach Bauchgefühl

5 bis 7

ENGPASS

wissen nicht, wie viele Kohlenhydrate sie pro Stunde brauchen

71 %

VERBORGENES RISIKO

hatten schon Magenprobleme mitten im Wettkampf

64 %

Quellen: Paceloom-Umfrage unter 800 Wartelisten-Anmeldungen | Ausgaben für Einzelprodukte: Gründerangabe | 1.080 € = 90 € × 12 | Zitat: Beta-Test, 50 Athleten, 8 Wochen



Paceloom liest die Wearable-Daten und schickt monatlich eine Box, die jeden Trainingstag exakt dosiert.

spart

41 €

im Monat gegenüber Einzelprodukten
also 492 € im Jahr

Performance-Box 49 € statt rund 90 € für 5 bis 7 Produkte, Versand inklusive.



1 | WEARABLE-SYNC

Nichts mehr eintippen: Garmin, Strava oder TrainingPeaks liefern jede Einheit automatisch.

2 | SMART-PLAN

Richtige Dosis je Tag: PRE, DURING, POST, ein Intervalltag bekommt mehr Kohlenhydrate.

3 | FLEX-BOX

1 Pouch statt 5 bis 7 Produkte: Tagesportionen, Kölner Liste geprüft, monatlich kündbar.

41 € = rund 90 € Einzelprodukte (Gründerangabe) minus 49 € Performance-Box | 492 € = 41 € × 12 | Kölner-Liste-Zertifizierung läuft bis Q1 2027

Mit 54 % Rohertrag je Box verdient Paceloom die 45 € CAC eines Kunden in unter 2 Monaten zurück.

LTV zu CAC

5,3×

238,50 € Marge je Kunde gegen 45 € CAC

1,7 Monate

bis die 45 € CAC zurückverdient sind



Abo: 49 € je Performance-Box im Monat
von 80 % der Beta-Tester gewählt, Versand inklusive

- Zahlung und Fulfillment 2,60 €
- Versand 4,90 €
- Pouches und Box 3,20 €
- Inhalt 11,80 €

22,50 €
Kosten je Box

Quellen: Gründerangaben zu Kosten je Performance-Box, Ziel-CAC 45 € und erwarteter Laufzeit von 9 Monaten (pre-revenue, Launch Q1 2027) | LTV = 49 € × 54 % Marge × 9 Monate = 26,50 € × 9 = 238,50 € | LTV/CAC = 238,50 € ÷ 45 € = 5,3 | Payback = 45 € ÷ 26,50 € Marge je Monat = 1,7 Monate

Mit 40 Triathlon-Vereinen und Gesellschafter Lukas Hennig gewinnt Paceloom 1.200 Abos bis Ende 2027 zu 45 € CAC.

CAC je zahlendem Abo

45 €

Ziel im Startkanal, Payback unter 2 Monaten

WEN WIR GEWINNEN

Triathlon, Rad, Lauf, 28 bis 45 Jahre
6 bis 12 Stunden Training pro Woche
Garmin oder Strava, 90 € im Monat

REICHWEITE Instagram-Follower, Lukas Hennig	210.000
ANMELDUNG je Lead, 800 Anmeldungen in 6 Wochen	3,90 €
BETA-TEST 41 von 50 Testern wollen zahlen	82 %
ABSCHLUSS zahlende Abos bis Ende 2027, Partnercode mit 10 % Vereinsrabatt	1.200

HEUTE	ENDE 2027	2028
Warteliste und Beta-Test	1.200 Abos, 58.800 € MRR	Instagram-Ads in AT und CH

Quellen: Gründerangaben | Warteliste: 800 Anmeldungen in 6 Wochen, 3,90 € Werbekosten je Anmeldung | Beta: 50 Tester, 8 Wochen | 58.800 € MRR = 1.200 Abos × 49 € | 45 € CAC: Zielwert, identisch mit Geschäftsmodell



Wir starten bei 180.000 deutschen Triathleten und Radfahrern, und 1,2 Mio. DACH-Athleten ergeben 710 Mio. € SAM.

Wir starten bei

180.000

Triathleten und ambitionierten Radfahrern in Deutschland

× 588 € im Jahr = 106 Mio. € Startfeld

Erste Stufe bis Ende 2027

1.200 Abos

zu 49 € im Monat



MARKTWACHSTUM PRO JAHR

Branchenreport Sporternährung DACH 2025 — **8,5 %**

AUSBAU REGION

Deutschland, ab 2028 Österreich und Schweiz

AUSBAU SEGMENT

Triathlon und Rad, dann Laufen und Fitness mit Trainingsplan

AUSBAU PRODUKT

Monatsbox, dann Pro-Tier mit Coaching und Vereinslizenz

Zählung: TAM 6 Mio. ambitionierte Ausdauersportler in Europa × 588 € = 3,5 Mrd. € | SAM 1,2 Mio. Athleten in DACH × 588 € = 710 Mio. € | Startfeld 180.000 × 588 € = 106 Mio. € | 588 € = 49 € Performance-Box × 12 | SOM 2031 = 75.000 Abos × 59 € × 12 = 53,1 Mio. € ARR, 7,5 % des SAM | Zählungen: Gründerangaben

Fiktives Beispiel-Deck Paceloom ist erfunden, ebenso alle Personen, Zahlen und Zitate. Bilder KI-generiert.

addedval.io/pitch-deck-beispiele/

Paceloom wächst von 1.200 Abos in Deutschland auf 75.000 in DACH und Benelux und erreicht 53 Mio. € ARR bis 2031.

705.600 €
2027 | ARR

9,07 Mio. €
2028 BIS 2029 | ARR

53,1 Mio. €
2031 | ARR, GLEICH DEM SOM

1.200 Abos × 49 €	14.000 Abos × 54 €	75.000 Abos × 59 €
Deutschland, Triathleten und Radfahrer	DACH, dazu Läufer, Pro-Tier mit Coaching und Performance-Marketing	DACH, Benelux und Skandinavien, Vereinslizenzen und mehr Pro-Abos heben den ARPU
Ziel: 58.800 € MRR bis Ende 2027	**Ziel:** DACH-weit live, Vereinslizenz-Piloten laufen	**Danach:** mit UK 170.000 Abos und 100 Mio. € Jahresumsatz bis 2033

ARR = Abos × ARPU im Monat × 12 | Stufe 3 = SOM, 7,5 % von 710 Mio. € SAM (1,2 Mio. DACH-Athleten × 588 € im Jahr) | 1.200 Abos 2027, 14.000 Abos 2029 und Ziel 2033: Gründerplan

Fiktives Beispiel-Deck Paceloom ist erfunden, ebenso alle Personen, Zahlen und Zitate. Bilder KI-generiert. addedval.io/pitch-deck-beispiele/

Wettbewerber liefern Daten oder Produkte, doch nur Paceloom verbindet beides in einer monatlich angepassten Box.

WAS DER ATHLET BRAUCHT	STATUS QUO Einzelkauf im Shop	STARTUPS Vitamin-Abos	APPS Ernährungs-Apps	PACELOOM
Kennt das Training	nein	nein, nur Fragebogen	teilweise	ja, Garmin, Strava, TrainingPeaks
Liefert das Produkt	ja, 5 bis 7 Produkte	ja, Vitamine	nein	ja, Tages-Pouches jeden Monat
KAUFKRITERIUM 1 **Dosis je Trainingstag**	nach Bauchgefühl	gleiche Dosis jeden Tag	Rat ohne Produkt	PRE, DURING, POST je Tag
KAUFKRITERIUM 4 **Preis im Monat**	**rund 90 €**	**ca. 35 €**	**ca. 10 €**	**49 €**

Der Erfolg der Vitamin-Abos beweist, dass personalisierte Abos Kapital anziehen.
Wir gewinnen Triathleten und Radfahrer zuerst, weil **nur wir je Trainingstag dosieren und liefern**.

Quellen: Gründerangaben | Kaufkriterien: Paceloom-Beta, 50 Tester, 8 Wochen | 90 €: Ausgaben für Einzelprodukte | 49 €: Performance-Box, von 80 % der Tester gewählt

Kölner-Liste-Prüfung läuft, Abschluss Q1 2027 | monatlich kündbar, Versand inklusive

800 Anmeldungen in 6 Wochen zu 3,90 € je Lead zeigen die Nachfrage, und 82 % der Beta-Tester wollen zahlen.

82 %

der Beta-Tester wollen nach dem Test weitermachen und zahlen

41 von 50 Athleten nach 8 Wochen



je Punkt 1 Beta-Tester | gefüllt: will zahlen

WARTELISTE

Athleten in 6 Wochen, noch vor dem Launch

800

LEAD-KOSTEN

Werbekosten je Wartelisten-Anmeldung

3,90 €

BETA-TEST ABGESCHLOSSEN

Athleten nutzten 8 Wochen lang ihre Tagesportionen

50

Kölner Liste: Zertifizierung läuft, Abschluss Q1 2027

Quellen: Paceloom-Warteliste und Beta-Test (50 Athleten, 8 Wochen) | 82 % = 41 von 50 Testern | 3,90 € Werbekosten je Anmeldung: Gründerangabe | Launch Q1 2027



Jannik hat 300 Athleten leistungsdiagnostisch betreut, und Tobias hat ein D2C-Abo auf 12.000 aktive Abos skaliert.



Jannik Brandt

CEO

Co-Founder

300

Ausdauerathleten in 4 Jahren als Leistungsdiagnostiker betreut

Ironman-Finishes, Abbruch 2023 bei km 28 gab den Anstoß	3
Studium der Sportwissenschaft	M.Sc.

Vorher: Laktavo Leistungsdiagnostik, Freiburg



Tobias Reiter

COO

Co-Founder

12.000

aktive Abos im Abo-Bereich einer D2C-Müsli-Marke aufgebaut

E-Commerce, verantwortlich für Performance-Marketing	5 Jahre
Marathon, kennt die Zielgruppe von innen	3:12 h

Vorher: Morgenmahl, D2C-Müsli-Marke mit Abo

Gesellschafter: Lukas Hennig | Ironman-Profi, 210.000 Instagram-Follower, 25.000 € investiert

DECKT AB

Sportwissenschaft | Abo-Wachstum | Athleten-Reichweite

Wir sammeln 350 Tsd. € ein, 25 Tsd. € sind schon zugesagt, und das Geld bringt uns bis Ende 2027 auf 1.200 Abos.

Pre-Seed-Runde

350

Tsd. €

25 Tsd. € von Lukas Hennig sind schon zugesagt

325 Tsd. € noch offen

18 Monate Reichweite

rund 19,4 Tsd. € Burn im Monat

MITTELVERWENDUNG



START

Launch in Deutschland, Kölner Liste abgeschlossen

Q1 2027

ENDE 2027

zahlende Abos, 58.800 € MRR

1.200

NÄCHSTE RUNDE

Seed ab 705.600 € ARR, dann Österreich und Schweiz

2028

Quellen: Gründerangaben zu Runde, Zusage, Mittelverwendung und Meilensteinen | 58.800 € MRR = 1.200 Abos × 49 € | 705.600 € ARR = 58.800 € × 12 | Burn = 350 Tsd. € ÷ 18 Monate | Bedingung der Seed-Runde: Gründerplan

Fiktives Beispiel-Deck Paceloom ist erfunden, ebenso alle Personen, Zahlen und Zitate. Bilder KI-generiert.

addedval.io/pitch-deck-beispiele/

Sprich 15 Minuten mit Jannik, und sei dabei, wenn 800 Athleten ihre erste Box öffnen.

Termin buchen, 15 Minuten mit Jannik

paceloom.de/15min

jannik@paceloom.de

Jannik Brandt, CEO und Co-Founder

RUNDE	350 Tsd. € Pre-Seed
SCHON ZUGESAGT	25 Tsd. € von Lukas Hennig
LAUNCH	Q1 2027, Deutschland

Nicht der richtige Fit? Wer in deinem Netzwerk sollte diese Box sehen?



Pitch Deck Guide 2026 von AddedVal.io

Dieses Deck von Paceloom 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/