

# DIGGERS

## DIE CLOUD DIE SICH WAS TRAUT

### Das Geschäftsmodell

DIGGERS hat eine Hard- und Softwarekombination entwickelt, die sich in bestehende Heizkreisläufe integrieren lässt. Die Abwärme, die durch die Rechenleistung der CPUs (Prozessorleistung) und GPUs (Grafikkarten) entsteht, wird mit Hilfe eines ausgeklügelten Wärmetauschsystems in den Heizkreislauf rückgeführt.

Durch dieses Verfahren ist eine Reduzierung der effektiven Heizkosten im Bereich der Bandlast zur Gänze möglich. DIGGERS Boxen können in jedem Gebäude - vom Industriebetrieb über Tourismus- und Freizeiteinrichtungen, bis hin zu Wohnhäusern und Immobilien installiert werden. DIGGERS verbessert somit nachhaltig den ökologischen Fußabdruck durch die sinnvolle Nutzung von Abwärme und den damit verminderten Bedarf an Brennstoffen mit seinen Mikro-Rechenzentren.



12 DIGGERS Boxen

Umsätze erzielt DIGGERS mit dem Verkauf von Cloud Services. Zunächst liegt der Fokus auf dem herkömmlichen IaaS Markt, auf welchem eine einfache Cloud Infrastruktur an Großhändler oder Direktkäufer verkauft wird.

Der nächste Schritt beinhaltet den Ausbau eigener Cloud Services, wobei sich die Produkte in der Handhabung, der Leistung und auch preislich von Mitbewerbern unterscheiden.

### Das Team

Das Team hinter diesem Projekt besteht aus den drei Unternehmern: Robert Unterweger, Pionier, Multitalent und passionierter Entwickler, Michael Fussi, Automatisierungstechniker mit langjähriger Erfahrung in IT und Prozesstechnik und Strategie mit ökologischem Weitblick und Armin Pipp, Systemingenieur und Netzwerkspezialist. Seit längerem arbeiteten sie gemeinsam an der Lösung, wie die Wärme von Rechenzentren nicht verloren geht, sondern dazu beitragen kann Ressourcen zu schonen und CO<sub>2</sub>-Emissionen nicht nur zu verringern, sondern „klimapositiv“ zu werden. 2019 kam es dann nach dem erfolgreichen Bau eines Prototyps zur Gründung der Firma DIGGERS. Inzwischen kann DIGGERS schon zehn motivierte Mitstreiter zu seinem Team zählen, die von Engineering bis Vertrieb ihr Know-How einbringen und das Unternehmen bereichern.

### DIGGERS Cloud Services

Unternehmen produzieren laufend digitale Inhalte, welche immer leistungsstärkere Hardware benötigen. Die laufende Adaption bestehender Hardware ist dabei sehr kostenintensiv. Darüber hinaus erfordern flexible Arbeitszeitmodelle mit der Möglichkeit, im Homeoffice arbeiten zu können, einen professionellen und leistungsstarken Arbeitsplatz - auch außerhalb des Büros. Kommen im Projekt noch externe Freelancer:innen oder Partner-Agenturen hinzu, wird ein sicherer Umgang mit Kundendaten zusätzlich erschwert.

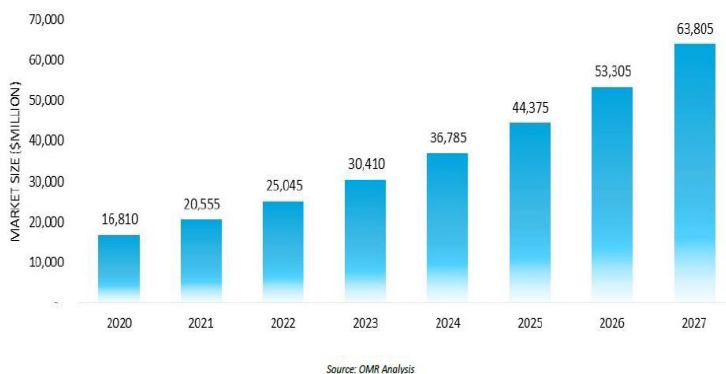
Mit den innovativen Mikro-Rechenzentren und den eigens entwickelten Cloud Service Solutions macht es DIGGERS möglich, dass 100% der digitalen Arbeitswelt in eine ökologisch nachhaltige Cloud transferiert werden können.

Die DIGGERS Cloud Services verbinden Hochleistungs-Infrastruktur mit geballtem IT-Know-how. So ist es auch kleineren Betrieben möglich, ohne große Investitionen in personelle Ressourcen Digitalisierungsvorhaben zu meistern.

## Markt

Der europäische Cloud-Markt wächst mit einer signifikanten Rate während der nächsten Jahre. Der Markt wurde im Jahr 2020 auf rund 16,8 Milliarden geschätzt und wird voraussichtlich im Jahr 2027 fast 63,9 Milliarden erreichen. Die hohe Nachfrage nach Cloud Diensten ist in erster Linie durch den wachsenden Bedarf an Skalierbarkeit in den Unternehmen angetrieben.

EUROPEAN HYBRID CLOUD MARKET RESEARCH AND FORECAST, 2020-2027 (\$ MILLION)



### Europäischer Cloud Markt

Die Beliebtheit von Cloud Services hat auch mit der besseren Skalierbarkeit und Agilität für zu tun und verbessert zudem auch die Reaktionsfähigkeit. Die Kosten werden trotz der wachsenden Komplexität gesenkt und planbar. Ein weitere Faktor, welcher beträchtlich zum stetigen Wachstum des Marktes betirägt, ist die Sicherheit der Daten, welche mehrfach und ortsunabhängig abgesichert sind.

### Nächster Wachstumsschritt

Um in den folgenden Jahren die DIGGERS Cloud Services in der IT Struktur und im Vertrieb auszubauen und somit mehr des europäischen Cloud Marktes abgreifen zu können, wird für den nächsten Wachstumsschritt Kapital in Höhe mindestens 3 Millionen Euro notwendig. Die Höhe des Kapitals entscheidet hierbei über die Menge der neuen Ressourcen und somit über die Schnelligkeit und das Ausmaß des Markteintritts.

Folgende Themen sollen im Speziellen mit der jetzigen Investitionsrunde finanziert werden:

#### IT

- Anstellung IT Personal für Onboarding der Kunden
- Automatisierung der Prozesse
- Entwicklung Click to Sale Cloud Produkt
- Beschäftigung externer Spezialisten

#### Marketing & Vertrieb

- Anstellung International Sales Manager
- Anstellung Sales Mitarbeiter
- Aufbau des Sales Channels DACH Region
- Entwicklung Schulungsunterlagen Channel B2B
- Werbekampagnen für Kundenbedürfnis

#### Beteiligungsmöglichkeiten

Es gibt verschiedene Möglichkeiten sich an DIGGERS zu beteiligen. Mit einem Kapital von 3-5 Millionen Euro können als Gesellschafter Firmenanteile der DIGGERS Cloud GmbH in Höhe von bis zu 25% erworben oder eine stille Beteiligung angedacht werden.

Für weitere Informationen oder Unterlagen wenden Sie sich gerne an Herrn Michael Fussi CEO.

#### Kontakt

Michael Fussi CEO  
 +43 664 5328345  
 m.fussi@diggers.tech  
 www.diggers.at

