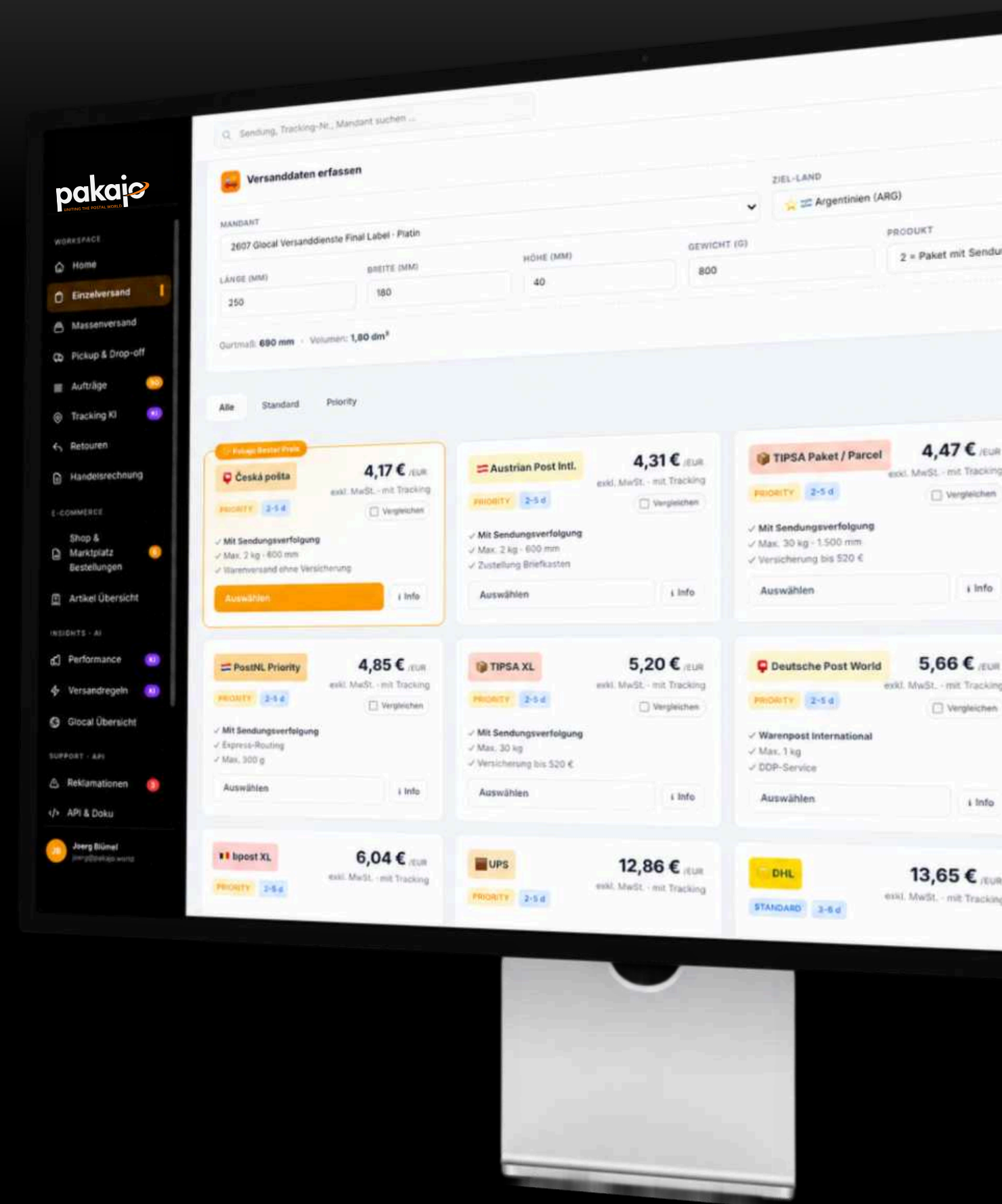


Wir bauen das weltweit größte lokale Liefernetzwerk

Versand von jedem Land in jedes Land — zu lokalen Inlandstarifen.



Wir wachsen — und beweisen den USP.

● **4,7 Mio €**

Run-Rate Umsatz 2025

● **1,6 Mio €**

Sendungen abgewickelt

● **957 €**

Ø Umsatz / Kunde / Monat

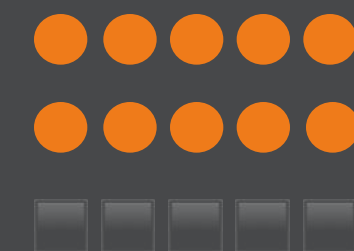
B2B- Kunden

1.600+



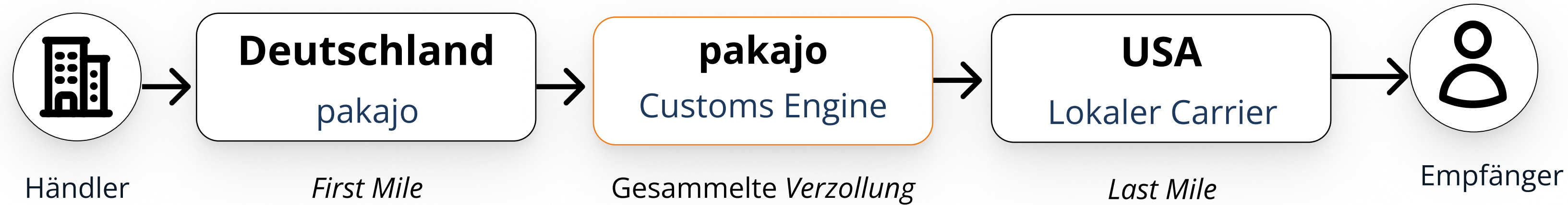
Länder-Netzwerk

23 Länder



*Jede neue lokale Länder-Integration multipliziert die pakajo eigene Linehaul.
Aktuell: 441 Lane-Korridore.*

Versand von jedem Land. In jedes Land. Zu lokalen Paket-Tarifen.



1

Lokale Lieferinfrastruktur

pakajo integriert in jedem Land den nationalen Carrier und versendet zu Inlandstarifen.

2

Konsolidierter Linehaul

pakajo betreibt die Bulk-Fracht zwischen den Ländern selbst — Cost-Share-Basis.

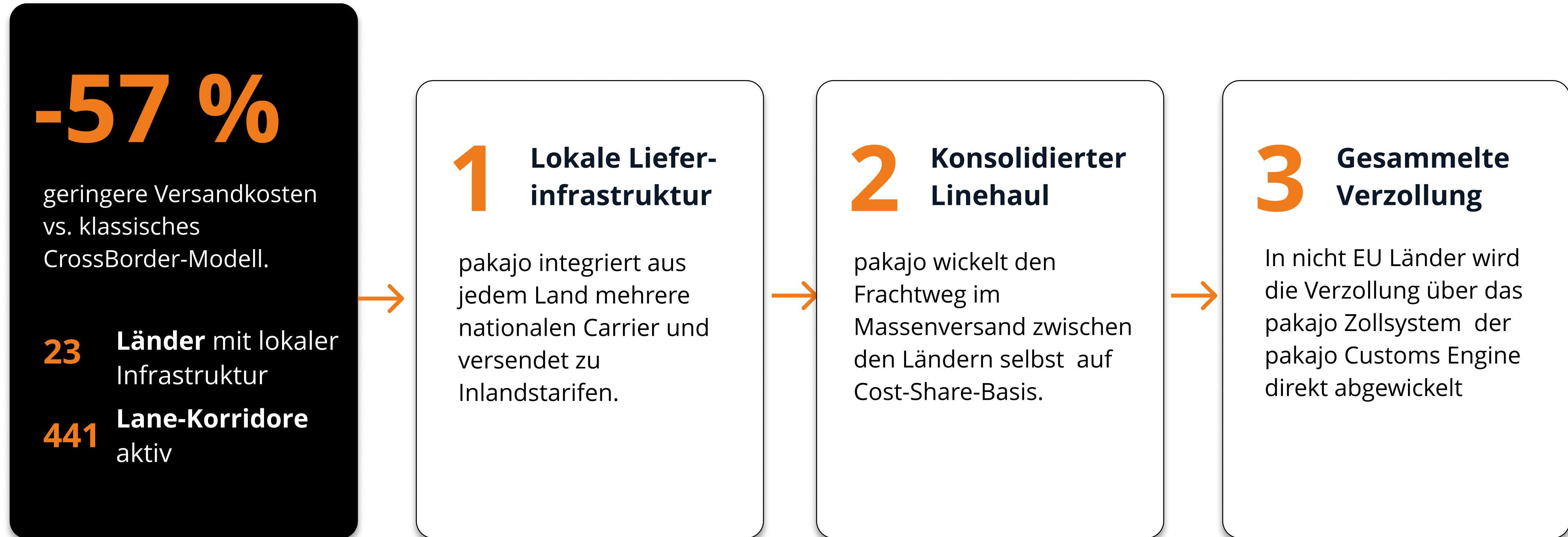
3

Gesammelte Verzollung

Ein Zollvorgang für tausende Pakete pro Korridor — über die pakajo Customs Engine.

23 Länder mit lokaler Infrastruktur · **441 Lane-Korridore** aktiv · **-57 %** vs. klassisch Cross-Border

Versand von jedem Land. In jedes Land. Zu lokalen Paket-Tarifen. **Grenzenlos!**



Der weltweite Versand ist ineffizient und problematisch.



Grenzüberschreitende Zusatzkosten

Internationale Versandkosten liegen 2–3 Mal über den Inlandstarifen. Händler verlieren dadurch Margen und können keinen kostenlosen Versand anbieten.



Zollabwicklung wird zunehmend komplexer

Neue US-Zölle, EU-IOSS-Regelungen und Reformen in China erschweren Händlern die Einhaltung der Vorschriften.



Kein Versanddienstleister bietet umfassende Abdeckung

Jeder Anbieter ist nur in seinem Heimatmarkt kosteneffizient. Es gibt keinen Dienstleister, der weltweit zu Inlandstarifen liefert.



Fehlende Konsolidierung

Jede Sendung wird einzeln verzollt, was zu hohen operativen Kosten führt und Skaleneffekte verhindert.

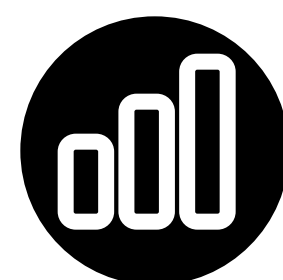
Der Markt benötigt keine weiteren Versanddienstleister, sondern eine lokale Infrastruktur in jedem Land sowie eine zentrale Plattform, die alle Zollabwicklungen verbindet.

Lokale Infrastruktur. Konsolidierter Linehaul. Ein Verzollungstool.



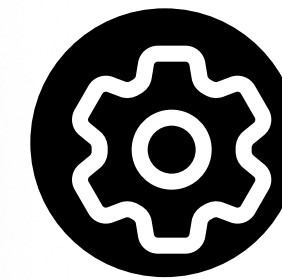
Lokale Lieferinfrastruktur

- Direkte Verträge mit nationalen Postdiensten. Aktuell in 23 Ländern
- Lokale Tarifgruppen — kein internationaler Aufschlag
- pakajo-Labels werden vom lokalen Carrier wie Inlandssendung behandelt



Konsolidierter Linehaul

- Eigene Bulk-Frachtbewegungen von Land A zu Land B
- Cost-Share-Modell: skaliert mit Volumen, nicht mit Distanz
- Pakajo kontrolliert Capacity und Kosten je Linehaul



pakajo Customs Engine

- Konsolidierte Verzollung pro Linehaul
- Automatisierte HS-Code-Zuordnung, EORI, IOSS, US-Section-321
- One-Click-Clearance über die API

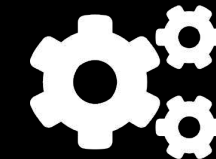
Die Kombination dieser drei Bausteine ist im Markt einzigartig. Wettbewerber haben einzelne Teile — niemand hat das System.

Warum pakajo nicht kopierbar ist.



Eigene lokale Lieferinfrastruktur

Keine Wiederverkäufer-Tarife. pakajo ist Vertragspartner der nationalen Post+Paketdienste und kauft zu Großkunden-Inlandsraten ein.



Proprietäre Customs Engine

Eigenentwickeltes Verzollungstool für gesammelte Cross-Border-Clearance. Kein anderes Aggregator-Modell hat das.



Aggregation über Kunden

pakajo bündelt Sendungen der Händler auf jeder Frachtroute — Linehaul-Auslastung und Zoll-Konsolidierung wirken bei jedem zusätzlichen Kunden.



Globale Interoperabilität ab Tag 1

23 Länder = 441 nutzbare Routen. Das Netzwerk wird mit jeder Integration exponentiell wertvoller von Land zu Land in jedes Land

Die Marge entsteht im System — nicht im Preis.



Beispiel USA: Wie pakajo den ersten Krisenkorridor gelöst hat.

Der Markt-Trigger

Neue US-Importzölle seit August 2025

Jeder europäische Händler steht vor:

- Höhere Cross-Border-Kosten
- Komplexere Zollabwicklung
- Verlust an Wettbewerbsfähigkeit
- Wegfall der Zollfreiheit

pakajos Lösung

US Post + US Parcel · live seit Q4 2025

- Lokale US-Tarife durch pakajo-Carrier-Integration
- Konsolidierte Verzollung über Customs Engine
- Tracking, Versicherung, transparente Zollberechnung — eine API über pakajo

3,40 € Ø Marge pro Sendung auf diesem Korridor

€650 Mrd. globaler Markt — der Glocal-Korridor wächst am schnellsten.



TAM

€650 Mrd.

Globaler CEP-Markt

SAM

€197 Mrd.

Cross-Border-Paketmarkt DACH + EU + USA + LATAM

SOM

€2,5 Mrd.

Adressierbarer Glocal-Korridor (3 Jahre)

BEWERTUNGSANALYSE: €500 Mio.+ Unternehmenswert · Unicorn-Potenzial

Subscription + KI + weltweiter Paket-Umsatz.

Free

Entry-level

0 €

- max. 50 Pakete/Monat
- Standard-Tarife
- 1 Tenant · 1 User
- pakajo Label
- 90 Tage Archivierung

Bronze

Smaller shippers

29 €

/ Monat

- bis 1.000 Pakete/Jahr
- Bulk max. 100/run
- 1 Shop-Integration
- pakajo Label
- 120 Tage Archivierung

MOST POPULAR

Silber

Growth & Scaling

99 €

/ Monat

- bis 5.000 Pakete/Jahr
- 5 Glocal-Länder
- 3 Shop-Integrationen
- pakajo- und finale Label
- 180 Tage Archivierung
- Retourenportal
- KI Tracking

Gold

Professional

249 €

/ Monat

- bis 10.000 Pakete/Jahr
- 10 Glocal-Länder
- 10 Shop-Integrationen
- pakajo- und finale Label
- 365 Tage Archivierung
- Retourenportal
- KI Tracking
- KI Pricing

Enterprise

Tailored for scale

Auf Anfrage

- 20.000+ Pakete/Jahr
- Alle 441 Korridore
- Unlimited Bulks
- pakajo- und finale Label
- Unlimited Archivierung
- Retourenportal
- KI Tracking
- KI Pricing
- white Label solutions

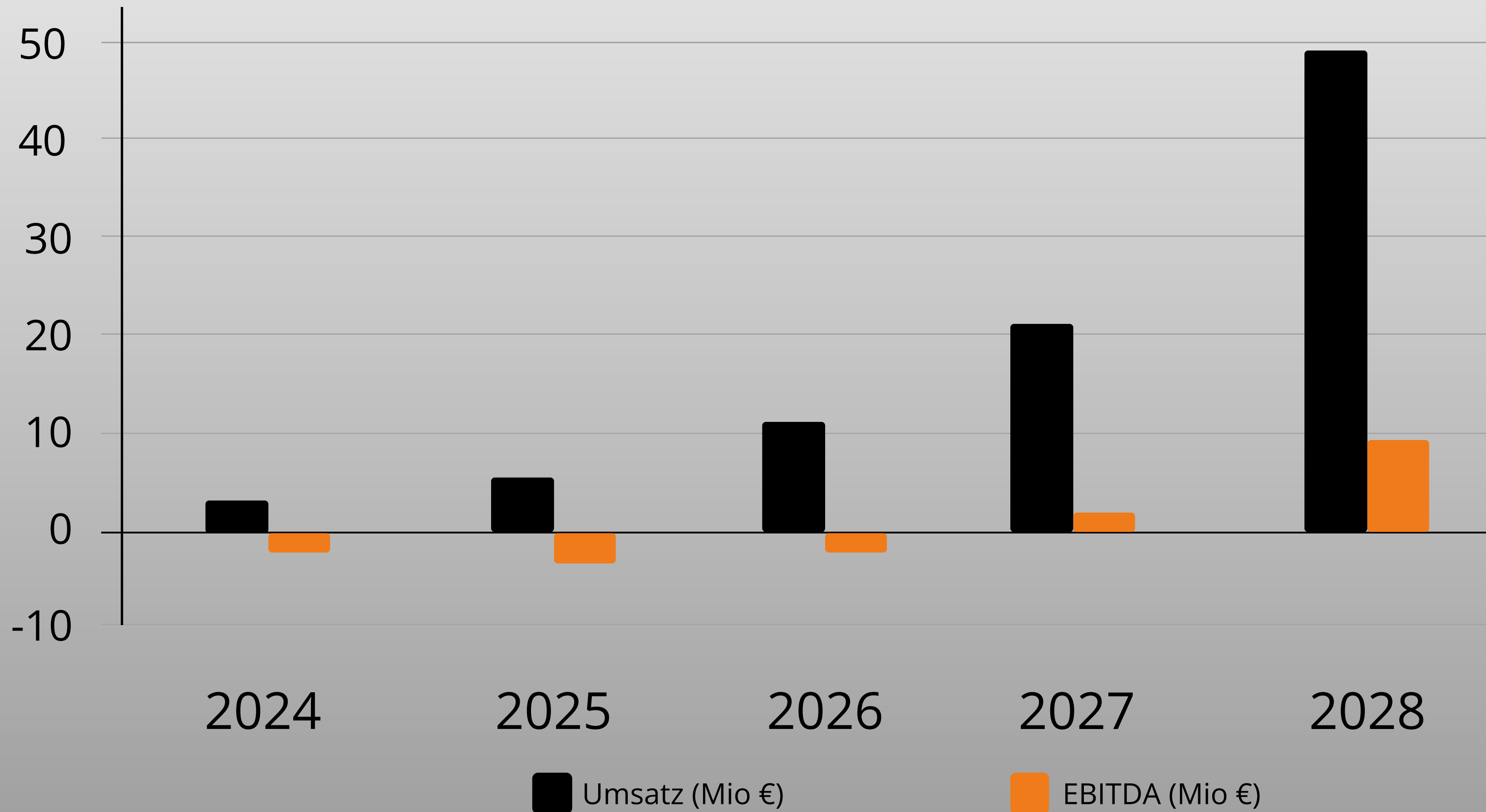
Glocal-Korridore sind ab Silber-Tier freigeschaltet · Enterprise hat Zugriff auf alle 441 Routen

Niemand kombiniert lokale Infrastruktur mit konsolidierter Verzollung.

FEATURE	pakajo	Sendcloud	Shipstation	Easyship	Packlink
Lokale Carrier-Infrastruktur	✓	-	-	-	-
Proprietäre Customs Engine	✓	-	-	-	-
Konsolidierte Linehaul	✓	-	-	-	-
One-Label-Solution	✓	✓	✓	✓	✓
AI-Tracking	✓	-	-	-	-
Abrechnung gramgenau	✓	✓	-	-	-

pakajo ist die einzige Plattform mit Haken in allen Zeilen — insbesondere in den drei, die die Marge erzeugen.

EBITDA-Profitabilität ab 2028.



10×

Umsatzwachstum 2025 → 2028

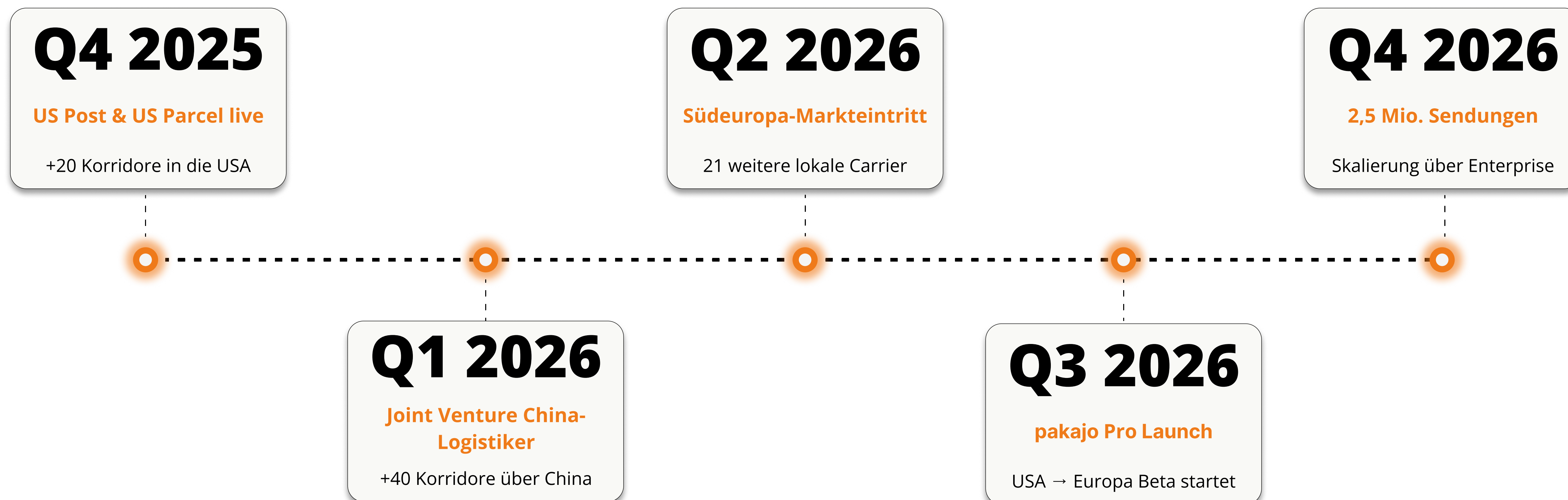
2,5 Mio

Sendungen in 2026

9 Mio €

EBITDA 2028

Jeder Meilenstein ist eine neue Korridor-Multiplikation.



Series A — €2 Mio.

€2,0M

1 Produkt & Tech

Ausbau Customs Engine, AI-Tracking, Pro-Version

2 Markt-Expansion

+10 weitere Länder mit lokaler Lieferinfrastruktur von Land zu Land

3 Sales & Marketing

Skalierung Enterprise-Kundensegment

€1,68 Mio. bereits gesichert · via Companisto und Angel Investors. Aktuell offene Runde: **€2 Mio.**

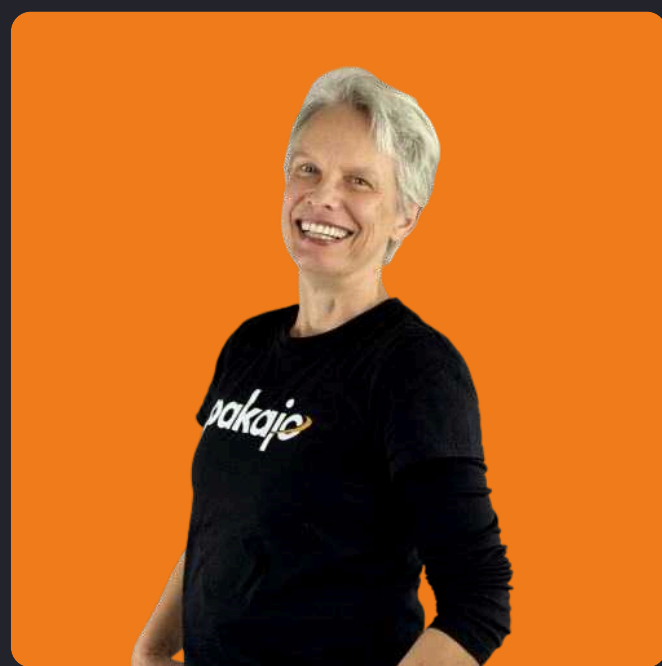
Mit Hintergrund in der Logistik-Industrie.



Jörg Blümel

CEO & Founder

MD Media, Media Press Selection, Magazinshoppen.de (verkauft).



Sonja Slotke

COO & Co-Founder

Deutsche Post / DHL, Deutsche Post Global Mail



Michael Koch

CTO & Co-Founder

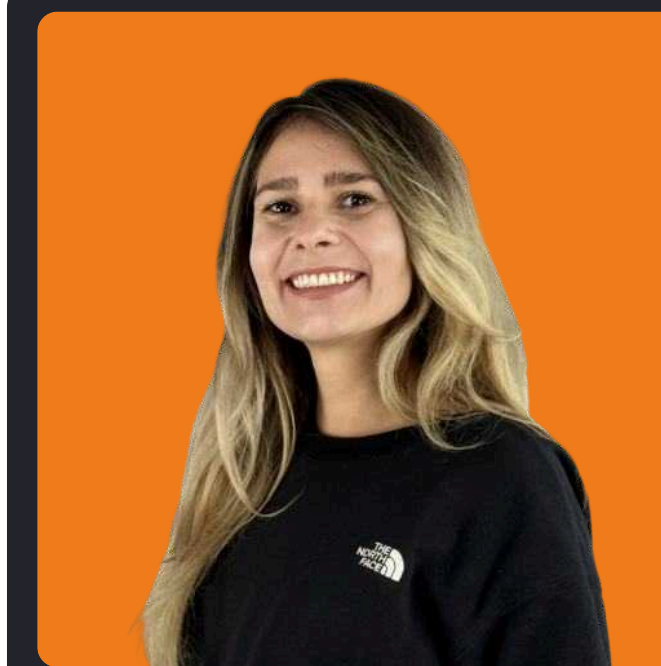
Michsoft Consulting, IT Security Systeme



Stefan Ramseier

Sales Co-Founder

Swiss Post International, ASENDIA, EDS Media



Natalie Bornemann

Head of Sales

20+ Jahre Sales, CSO-Erfahrung, multilingual



Wolfgang Slotke

CFO & Co-Founder

DHL Exel Supply Chain, Logistik-Controlling

