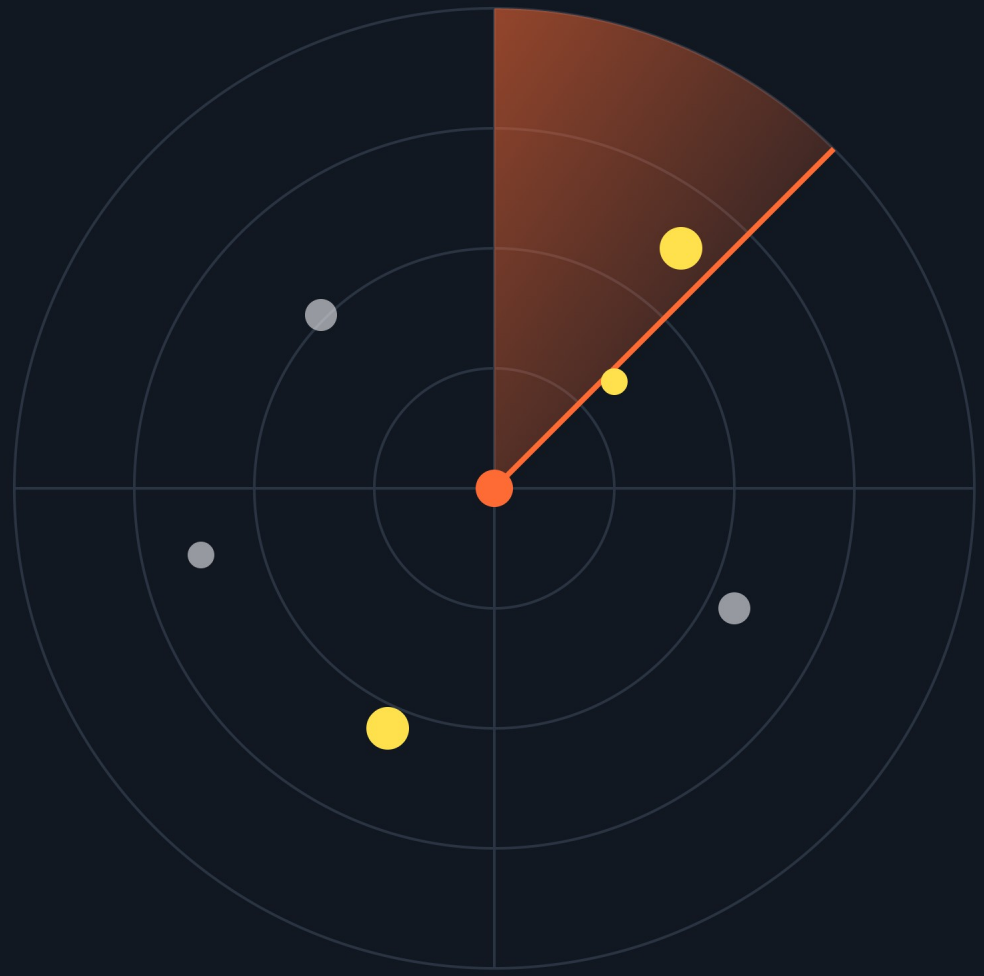
PARTNERPRÄSENTATION FÜR DEN HANDEL

DealRadar

Ihre Angebote. Direkt auf der Einkaufsliste Ihrer Kunden.

Die App, die Wochenprospekte von Supermärkten, Drogerien und Getränkemärkten mit Einkaufsliste und Favoriten abgleicht – und Kunden per Push zum richtigen Markt führt.



Riccardo Margagliotta · Oktober 2026 · Vertraulich

AUSGANGSLAGE

Angebotskommunikation ist im Umbruch

93 %

der Verbraucher nutzen zumindest gelegentlich gedruckte Prospekte – der Bedarf an Angebotsinfos bleibt hoch.

66 %

lesen jede Woche Online-Prospekte (2024: 62 %) – der digitale Kanal wächst.

45 %

der Betroffenen kaufen seltener bei Händlern, die ihren Papierprospekt eingestellt haben.

Die Lücke: Papier verliert Reichweite, aber viele Kunden empfinden digitale Alternativen als zu umständlich. Wer sie einfach und persönlich erreicht, gewinnt Frequenz.

Quellen: IFH Media Analytics, Prospektmonitor 2025 (Befragung Feb. 2025, n = 1.000)

DIE IDEE

Kunden suchen keinen Prospekt. Sie suchen Butter, Kaffee und Windeln – günstig und in ihrer Nähe.

DealRadar dreht die Suche um: Das passende Angebot meldet sich von selbst beim Kunden.

DIE LÖSUNG

So funktioniert DealRadar in drei Schritten

1

Liste & Favoriten

Kunde legt Einkaufsliste und Lieblingsprodukte an, wählt PLZ, Radius (1–30 km) und seine bevorzugten Filialen.

→

2

Radarlauf

Montags automatisch, donnerstags und freitags zuschaltbar, jederzeit per Knopfdruck: Alle Wochenangebote im Radius werden mit Liste und Favoriten abgeglichen.

→

3

Alert & Einkaufsplan

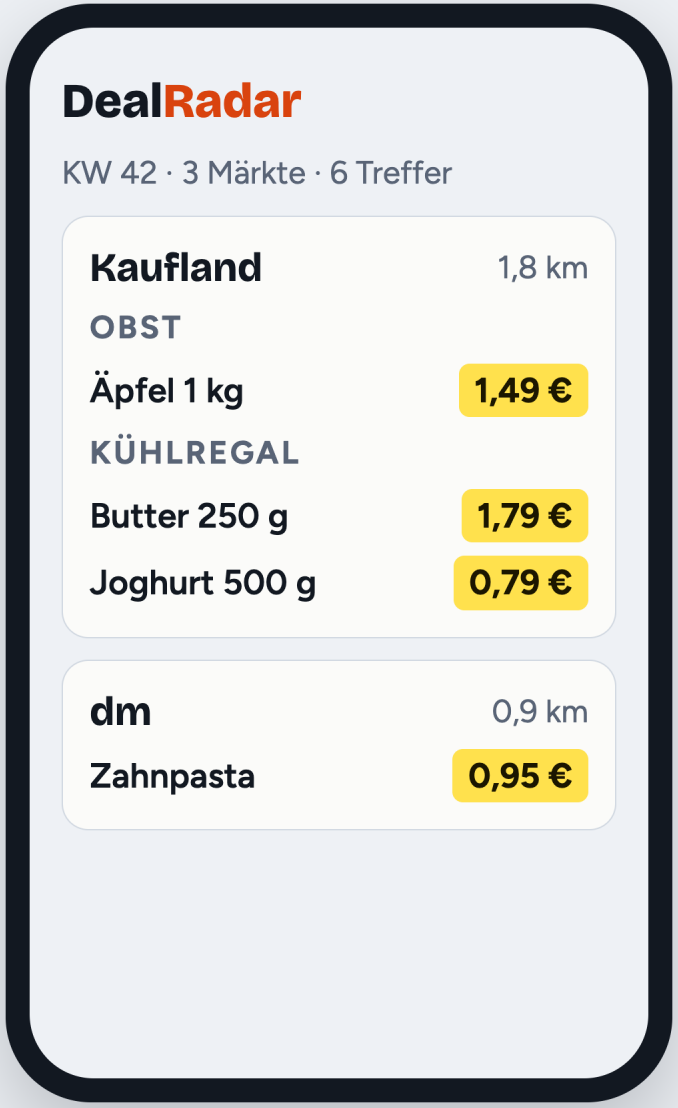
Push-Nachricht aufs Handy. Treffer je Markt, sortiert nach Laufweg – auf Wunsch als Tagestour durch die günstigsten Märkte.

FUNKTION 1 · RADAR

Alle Treffer je Markt, sortiert nach Laufweg

- Jeder Markt im Radius als eigene Karte – mit Entfernung, Trefferzahl und Route
- Artikel in der Gang-Reihenfolge der Filiale: Obst, Brot, Kühlregal … – je Filiale anpassbar
- Supermärkte, Discounter, dm, Rossmann und Getränkemärkte in einer Ansicht
- Im Laden abhaken, Fortschritt und Ersparnis immer im Blick

Für Sie als Händler: Ihre Filiale erscheint genau dann, wenn Ihr Angebot zur Einkaufsliste des Kunden passt.



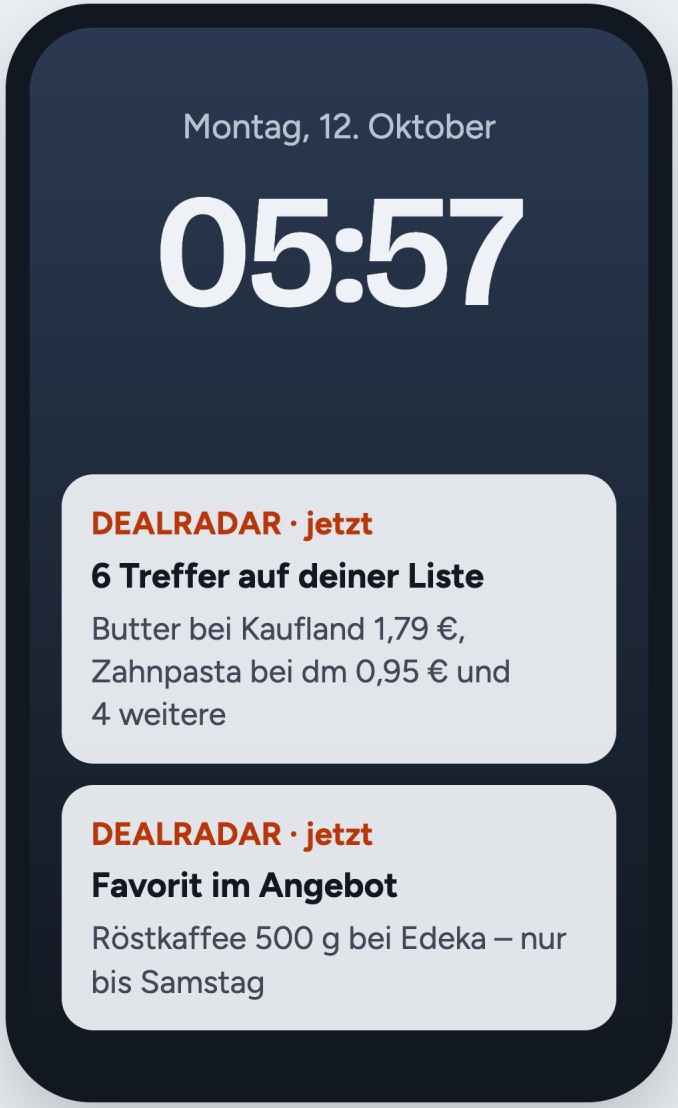
Beispielansicht, Preise fiktiv

FUNKTION 2 · ALERT

Der Push-Alert bringt Ihr Angebot aufs Handy

- Ausgelöst von Einkaufsliste **und** Favoriten – nur relevante Treffer, keine Streuwerbung
- Zum Wochenstart automatisch, donnerstags und freitags zuschaltbar, jederzeit manuell
- Prospekt-Reiter: Direktlink zum aktuellen Wochenprospekt jeder Lieblingsfiliale
- Gestrichene Treffer bleiben bis Wochenende sichtbar und lassen sich zurückholen

Für Sie als Händler: Ihr Angebot erreicht den Kunden morgens, bevor er entscheidet, wo er einkauft.



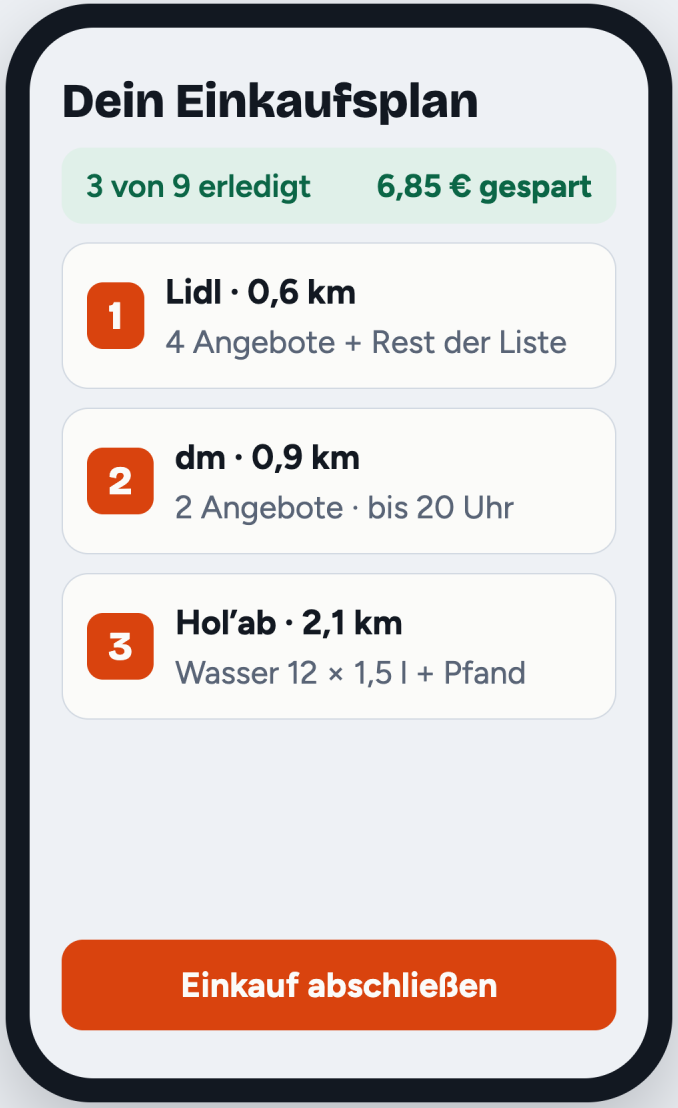
Beispielansicht, Preise fiktiv

FUNKTION 3 · JETZT EINKAUFEN

Der Einkaufsplan führt Kunden in die Filiale

- Ein Tipp startet die Tagesplanung: nur heute gültige Angebote, Öffnungszeiten geprüft
- Jeder Artikel im günstigsten Markt, als nummerierte Tour mit Route je Stopp
- Der Rest der Liste wird regulär im ersten Markt eingekauft
- Abhaken, Ersparnis sehen, Einkauf abschließen – fertig

Für Sie als Händler: Der Kunde kommt mit einem Plan – und kauft den Rest seiner Liste gleich bei Ihnen mit.



Beispielansicht, Werte fiktiv

FUNKTION 4 · MHD-RETTER

Kurzes MHD, schneller Abverkauf statt Abschrift

- Der Marktleiter stellt Ware mit kurzem MHD ein: Produkt, Menge, Rabatt, Zeitfenster
- DealRadar alarmiert gezielt Kunden im Umkreis, die das Produkt auf Liste oder Favoriten haben
- Restmenge live – das Angebot endet automatisch, wenn alles weg ist
- Mit einem Tipp landet der Treffer im heutigen Einkaufsplan

Für Sie als Händler: Weniger Abschriften, mehr Frequenz – und ein messbarer Beitrag zu den EU-Zielen gegen Lebensmittelverschwendung.



Quellen: Umweltbundesamt (Lebensmittelabfälle 2023); EU-Richtlinie 2025/1892 · Ansicht und Preise fiktiv

FUNKTIONEN IM ÜBERBLICK

Alles, was der Wocheneinkauf braucht

Radius 1–30 km

Pro Nutzer frei einstellbar, Filialsuche automatisch

Lieblingsfilialen

Kunde wählt, welche Märkte im Radius zählen

Laufweg je Filiale

Artikel in Gang-Reihenfolge, je Markt anpassbar

14 Ketten

Supermarkt, Discounter, Drogerie, Getränke – plus eigene Märkte

Prospekt-Reiter

Direktlink zum aktuellen Wochenprospekt je Filiale

Push-Alerts

Bei Treffern auf Einkaufsliste und Favoriten

Einkaufsmodus

Tour, Abhaken, Ersparnis, Route je Markt

Automatische Läufe

Montags fest, Do/Fr zuschaltbar, jederzeit manuell

IHR MEHRWERT

Was DealRadar für Ihre Märkte leistet

Mehr Reichweite, tagesaktuell

Ihre Angebote erreichen auch Kunden, die keinen Papierprospekt mehr lesen.

Relevanz statt Streuverlust

Ausgespielt wird nur, was auf Einkaufsliste oder Favoriten des Kunden steht.

Mehr Frequenz in der Filiale

Einkaufsplan mit Route und Öffnungszeiten führt den Kunden direkt zu Ihnen.

Größerer Warenkorb

Im ersten Markt der Tour kauft der Kunde auch den Rest seiner Liste.

Werbeflächen & Ad-hoc-Angebote

Wochenprospekt plus spontane Tagesaktionen in Echtzeit und Filial-News – unabhängig von Zeitung und Anzeigenblatt.

Nachfrage-Einblicke (Ausbaustufe)

Anonymisiert: Welche Produkte stehen in Ihrer Region auf den Listen?

MEHRWERT JE SORTIMENT

Ein Kanal für Lebensmittel, Drogerie und Getränke

Supermärkte & Discounter

Aldi Nord · Lidl · Netto · Penny · nah & gut · Rewe · Edeka · Kaufland · Marktkauf · Famila

- Angebote landen direkt in der Wochenplanung
- Frische- und Aktionsware erreicht genau die Kunden, die sie suchen
- Erster Stopp der Tour = voller Warenkorb

Drogeriemärkte

dm · Rossmann

- Drogerieartikel stehen auf fast jeder Liste – DealRadar zeigt sie gezielt
- App-Coupons und Aktionen werden mit Hinweis angezeigt
- Eigener Laufweg: Drogerie zuerst

Getränkemärkte

Rewe Getränkemarkt · Hol'ab

- Kistenkauf wird geplant – Gebinde und Pfand transparent
- Getränkemarkt als eigener Stopp in der Einkaufstour
- Regionale Aktionen erreichen Kunden im Umkreis

MARKTUMFELD

Was es gibt – und was DealRadar ergänzt

Prospekt-Portale

z. B. kaufDA, marktguru

Bündeln Prospekte vieler Händler; teils Benachrichtigung bei Favoriten-Produkten.

Listen- und Spar-Apps

z. B. Bring!, Smhaggle

Zeigen Angebote passend zur Liste, teils mit günstigstem Markt und Preisverlauf.

Händler-Apps

je Kette

Tiefe Einbindung mit Coupons und Kundenkarte – aber nur für die eigene Kette.

DealRadar-Ansatz

Jeder Artikel der Liste wird kettenübergreifend geprüft – über Supermarkt, Drogerie und Getränkemarkt hinweg. Daraus entsteht ein konkreter Einkaufsplan: günstigster Markt je Artikel, Tour mit Laufweg, Öffnungszeiten und Pfand. Gültigkeitstage und App-Bedingungen stehen an jedem Angebot – und mit dem MHD-Retter spricht die Filiale selbst.

Quellen: App-Store-Beschreibungen marktguru und Smhaggle; Bring! Labs (Horizont, Lebensmittel Praxis 2024). Stand: Oktober 2026.

PARTNERMODELL

Einmal investieren, dauerhaft dabei

Gründungspartner-Paket

einmalig ab 1.900 €

Einzelmarkt 1.900 € · Regionale Kette 15.000 € · Nationale Kette 50.000 €

- Offizielle Einbindung Ihres Wochenprospekts und aller Filialen
- Eigene Werbeflächen und Ad-hoc-Angebote in Echtzeit
- MHD-Retter: Ware mit kurzem MHD gezielt abverkaufen
- Markenauftritt mit Logo und Filialprofil in der App
- Dauerhafter Partnerpreis für alle späteren Werbeformate

Für Kunden

App für iOS und Android, kostenlos – kein Abo, kein Datenverkauf. So wächst die Reichweite schnell.

Fair für alle

Preisvergleich bleibt neutral, Werbeflächen sind klar gekennzeichnet.

INVESTITION & FINANZIERUNG

Eine schlanke Investition bringt DealRadar an den Start

EINMALIGE INVESTITION

rund 170.000 €

- Native App für iOS und Android – kostenlos für Kunden
- Backend, Angebots-Schnittstelle und Partner-Portal inkl. MHD-Retter
- Design, Gründung, Recht, Datenschutz und Reserve

Finanziert durch Gründungspartner

Die Entwicklung startet, sobald Partnerzusagen rund 80 % der Investition decken. Den Rest trägt der Gründer aus Eigenmitteln.

Sicherheit für Partner

Zusage zunächst als Absichtserklärung – fällig wird das Paket erst, wenn die Finanzierung steht.

Planwert netto; Entwicklungskosten werden vor Auftrag mit Angeboten von Agenturen und Freelancern bestätigt.

ROADMAP

Vom Prototyp zur App für ganz Deutschland

PHASE 1 · HEUTE

Prototyp im Praxistest

Web-App läuft mit allen Kernfunktionen und 14 Ketten. Trefferqualität wird im Alltag geprüft.

PHASE 2 · 2027

Partner & Entwicklung

Gründungspartner gewinnen, native App, Partner-Portal und Angebots-Schnittstelle entwickeln und anbinden.

PHASE 3 · AB 2028

Start & Rollout

Launch in der Region Hannover – Braunschweig – Wolfsburg, danach schrittweise bundesweit.

AUSBLICK

Ideen für Weiterentwicklung und Wachstum

Angebots-Schnittstelle

Partner liefern Angebote als Datenfeed – aktuell, vollständig, fehlerfrei.

Familienliste & Sprache

Eine Liste für den ganzen Haushalt, Artikel per Sprachbefehl eintragen.

Markenkampagnen

Hersteller buchen Platzierungen und Coupons – eine zweite Erlösquelle.

Rezepte & Wochenplan

Gerichte aus aktuellen Angeboten, Zutaten mit einem Tipp auf die Liste.

Ersparnis & Preisverlauf

Kunden sehen, was sie sparen – das stärkt Bindung und Wiederkehr.

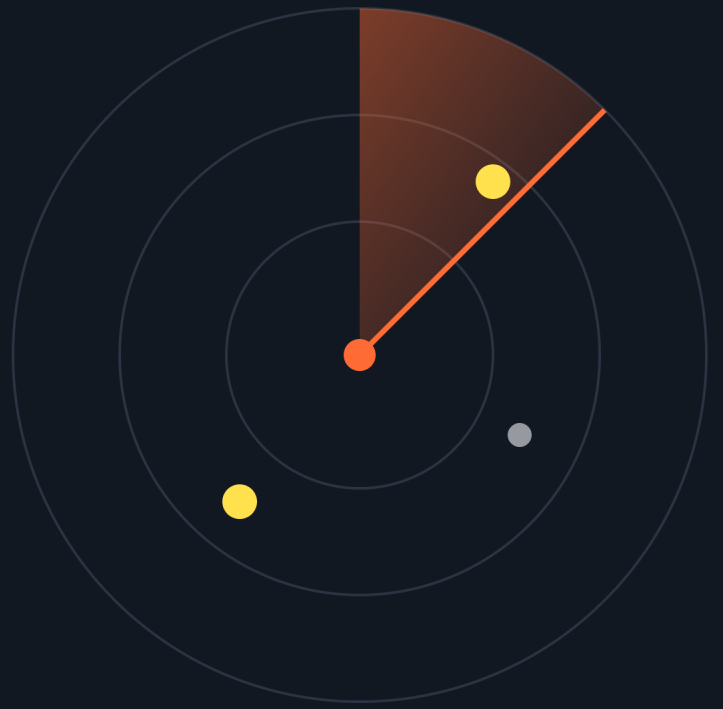
Neue Märkte

Österreich und Schweiz, Bau- und Tierbedarfsmärkte, regionale Erzeuger.

NÄCHSTE SCHRITTE

Werden Sie Gründungspartner von DealRadar

1. 30-Minuten-Termin mit Live-Demo des Prototyps
2. Pilot mit Ihren Filialen in der Region Hannover – Braunschweig – Wolfsburg
3. Gründungspartner-Vereinbarung und gemeinsamer Start der App



Riccardo Margagliotta · +49 175 9903 109 · riccardomargagliotta@googlemail.com