



# Tippgeber24 Businessplan



Gründer

Robert Beckmann, Timm Beckmann, Alexander Kögl,  
Florian Heidenfelder

URL

[tippgeber24.de/.eu](http://tippgeber24.de/.eu)

# Inhaltsverzeichnis

1	Auf einen Blick	3
2	Geschäftsidee	4
3	Produkte	5
3.1	Schulungen	6
3.2	Finanzprodukte (ETFs, Aktienfonds, Lebensversicherungen ab 2004, tokenisiere Vermögensverwaltung) als Token	6
3.3	Edelmetalle als Token	6
3.4	Immobilien als Token	6
3.5	Wertgegenstände (Colliers, Gemälde, ...) als Token	6
3.6	Konto mit deutscher IBAN	6
3.7	Debitkarte (Mastercard) Fiat, und Kryptowährungen	7
3.8	Exchange für Kryptowährungen	7
3.9	Vergleichsapp für Versicherungen	7
4	Standort	8
5	Gründerprofil	8
6	Markteinschätzung	9
7	Wettbewerbssituation	10
8	Marketing und Vertrieb	11
9	Lieferanten und Vorleistungen	12
10	Unernehmensorganisations- und Personalmanagement	12
11	Risikoanalyse	13

# 01

## Auf einen Blick

<b>Gründer:</b>	Robert Beckmann, Timm Beckmann, Alexander Kögl, Florian Heidenfelder
<b>Gründungsvorhaben:</b>	Erstellung von Apps und Webapplikationen für die Empfehlung von diversen Produkten, Einbindung diverser Produktparten  Zielgruppe: Privatkunden im Produktbereich (Versicherungsvergleich/verwaltung, Tokeninvestments, Clubvorteile, ...) Networker im Affiliate-Bereich
<b>Standort:</b>	82256 Fürstfeldbruck
<b>Rechtsform:</b>	GmbH
<b>Firmenname:</b>	Be Rich Company
<b>Startdatum</b>	01.05.2023 geplanter Launch
<b>Gesamtkapitalbedarf:</b>	3.600.000€
<b>Investitionssumme:</b>	3.000.000€
<b>Eigenfinanziert:</b>	600.000€
<b>Finanzierung:</b>	Eigenkapital und Investorengelder
<b>Zukunftsperspektive:</b>	100.000 Nutzer (Jahr 1) 250.000 Nutzer (Jahr 2) 700.000 Nutzer (Jahr 3)

# 02

## Geschäftsidee

Du hast dir bestimmt selbst schon einmal Gedanken darüber gemacht, was Personen, wie Jeff Bezos (Amazon), Mark Zuckerberg (Facebook/Meta), die Google Brüder, Bill Gates (Microsoft), Steve Jobs (Apple) und viele andere, mit ihren Produkten verdienen.

Überlege dir selbst, ob du eines oder mehrere dieser Produkte nutzt!

Was verdienst DU daran?

Was wäre, wenn du daran verdienen könntest?

Unsere Idee ist es, dir genau diese Möglichkeit zu verschaffen.

Wir bieten dir zukünftig eine noch nie dagewesene Vergleichsplattform mit einer breiten Produktpalette, die erstmalig allen Nutzern die Möglichkeit bietet durch Empfehlungen mitzuverdienen.

Es wird eine App für Android, iOS, sowie eine Webapplikation für Browser geben.

Das Unternehmen lebt von den Nutzern, daher ist es unser Ziel möglichst viele Anwender zu gewinnen. Die persönliche Empfehlung durch ein

„Kunden-werben-Kunden“ Programm, ist ein effizienter Weg dazu.

Alle Nutzer haben die Möglichkeit aktiv andere, als Partner zu empfehlen und davon zu profitieren.

Nutzer, die sich höhere Ziele gesteckt haben, etwas mehr zu verdienen und sich einen Neben- oder Hauptverdienst aufbauen wollen, können mit Schulungen aktiv werden und erhalten entsprechendes Schulungsmaterial bereitgestellt.

Die Profite durch die geworbenen Partner steigen für alle Umsätze, die durch die Produkte in der App getätigt werden.

Unser Wachstumsziel ist die Erreichung von mindestens 1 Millionen Nutzer bis spätestens Q4 2023. Aus der Erfahrung bereits vergangener Projekte im Network Marketing Bereich ist dieses Ziel realistisch erreichbar.

Aus dem Investment vor 40 Jahren in Höhe von 2200 Dollar in Apple, ist heute ein Vermögen von rund 2,35 Millionen Dollar geworden.

Nutze jetzt die Chance, dich an einem Unternehmen zu beteiligen, welches dir die Möglichkeit bietet, finanzielle Freiheit und Unabhängigkeit zu erreichen!



# Produkte

- 3.1 Schulungen
- 3.2 Finanzprodukte (ETFs, Aktienfonds, Lebensversicherungen ab 2004, tokenisierte Vermögensverwaltung) als Token
- 3.3 Edelmetalle als Token
- 3.4 Immobilien als Token
- 3.5 Wertgegenstände (Colliers, Gemälde, ...) als Token
- 3.6 Konto mit deutscher IBAN
- 3.7 Debitkarte (Mastercard) Fiat, und Kryptowährungen
- 3.8 Exchange für Kryptowährungen
- 3.9 Vergleichsapp für Versicherungen

## Was ist ein Token?

Kryptowerte können grundsätzlich in solche Werte unterteilt werden, die als Zahlungsmittel gedacht sind (Kryptowährungen, auch Coins genannt) und solche, die andere Zwecke erfüllen (manchmal auch als Token bezeichnet). Token können dabei, je nach Ausgestaltung, rechtlich unterschiedlich eingestuft werden, bspw. als Wertpapiere, Finanzinstrumente oder Vermögensanlagen. Der Begriff Token wird teilweise aber auch als Überbegriff für beide Arten verwendet.

Neben der Funktion als Zahlungsmittel können Kryptowerte auch als digitale Wertpapiere fungieren. Diese werden auch als Security Token oder Equity Token bezeichnet. Hierbei sind Rechte wie Gewinnanteile oder Stimmrechte mit dem Token verknüpft. Solche Wertpapiere können beispielsweise im Zuge eines Initial Coin Offerings herausgegeben werden, was jedoch eine Erlaubnispflicht mit sich ziehen kann. (Quelle: Wikipedia) Wir planen eine Kooperation mit Partnern, die Token anbieten werden.



### 3.1 Schulungen

In unserem Schulungsbereich stehen zahlreiche Schulungen zu verschiedenen Themen zur Verfügung. Ein Themenbereich enthält mehrere Schulungsblöcke mit verschiedenen Inhalten. Der Zugang zu einem Schulungsblock wird für einen festen Preis für ein Jahr möglich sein.

Zusätzlich gibt es einen Jahreszugang zu einem Schulungspaket, in dem man sich 3 Schulungsblöcke aussuchen kann.

Themen die abgedeckt werden sind unter anderem:  
Krypto, Vertrieb, Persönlichkeit, Finanzierungen und Immobilien

### 3.2 Finanzprodukte (ETFs, Aktienfonds, Lebensversicherungen ab 2004, tokenisierte Vermögensverwaltung) als Token

Die Grundidee der Finanzprodukte dürfte jedem klar sein. Warum also als Token?

In Deutschland wurde bestätigt, dass Kursgewinne aus Kryptowährungen, als privates Veräußerungsgeschäft, nach einem Jahr steuerfrei sind.

Dies kann ein Vorteil gegenüber vieler herkömmlicher Finanzprodukte in Deutschland sein, die mit 25% (Abgeltungssteuer) versteuert werden. Dies ist bei Kursgewinnen aus Token nicht der Fall, diese sind nach 1 Jahr steuerfrei. (Quelle: [Bundesministerium für Finanzen](#), Seite 15 Abs. 53)

Durch die Konzeption als Token, die eine Art der Kryptowährung sind, kann somit ein An- und Verkauf nach einem Jahr, wie auch bei Aktien, steuerfrei erfolgen. Wenn die normalen Erträge der Finanzprodukte als Wert im Token hinterlegt und nicht ausgeschüttet werden. Der Token ist somit mit einem Wert abgesichert. Er kann auch zu einem höheren Preis verkauft werden, hat aber immer mindestens den Wert, den auch das zugrundeliegende Finanzprodukt hat.

Außerdem ist die Kostenstruktur für Tokens meist geringer als für herkömmliche Finanzprodukte, was in manchen Fällen zu einer höheren Rendite führt, als durch eine direkte Investition in das Finanzprodukt

### 3.3 Edelmetalle als Token

Anstatt Edelmetalle bei sich zuhause oder in einem Bankschließfach physisch zu lagern kann man einen Token mit dem hinterlegten Wert des Edelmetalls kaufen und verkaufen. Auch hier besteht nach einem Jahr Steuerfreiheit. Ansonsten zählen bei reinen Investments auf Produkte, die keinen direkten Zugriff auf das Edelmetall darstellen, sondern nur den Wert widerspiegeln, diese als Wertpapier und es fällt somit in Deutschland die Abgeltungssteuer an.

### 3.4 Immobilien als Token

Bei selbst bewohnten Immobilien ist in Deutschland ein steuerfreier Verkauf erst nach 3 Jahren möglich und bei vermieteten Objekten sogar erst nach 10 Jahren.

Zudem fallen immer die Grunderwerbsteuer, sowie Notarkosten und evtl. noch Maklerkosten usw. bei Verkauf an.

Token bieten hierbei wieder den Vorteil der Steuerfreiheit nach 1 Jahr und es entfallen je nach Situation die beschriebenen Kosten, wie z.B. Notar oder Grunderwerb, bei Verkauf.

Token als Anteil an einer Immobilie können auch in großen Stückzahlen und damit geringem Preis verkauft werden, was es Leuten ermöglicht auch mit wenig Kapital bereits an einer Immobilie zu profitieren ohne einen sechs- oder siebenstelligen Betrag investieren zu müssen.

Daher bieten Token eine hervorragende Alternative zum herkömmlichen Investment in Immobilien.

### 3.5 Wertgegenstände (Colliers, Gemälde, ...) als Token

Es gibt wertvolle Gemälde von berühmten Malern oder einzigartige Colliers oder Uhren, von denen viele nicht einmal träumen diese je zu besitzen. Mit einem Token als Anteil an einem solchen Wertgegenstand wird es aber ermöglicht zumindest einen Teil davon zu besitzen und am Wertzuwachs zu profitieren.

Die bekannten Vorteile von Token, wie der einfache Kauf-/Verkauf bzw. der steuerfreie Verkauf nach 1 Jahr bleibt bestehen.

### 3.6 Konto mit deutscher IBAN

Mithilfe eines Produktpartners wird es ein Konto mit deutscher IBAN geben, mit dem Zahlungen getätigt und Geld empfangen werden kann. Dieses wird direkt verwendet werden können um zahlreiche Produkte einfach kaufen oder verkaufen zu können, bzw. wird das Konto mit weiteren Produkten verknüpft.

Unter anderem wird es auch möglich sein, Kryptowährungen zu senden, empfangen und zu halten.

### 3.7 Debitkarte (Mastercard) Fiat, und Kryptowährungen

Es wird von unseren Partnern eine Debitkarte, in Form einer Mastercard angeboten, die es nicht nur jedem ermöglicht Guthaben auf dem IBAN Konto zu verwenden, sondern mit der auch vorhandene Kryptowährungen ausgegeben werden können. Diese werden zeitgleich zur Zahlung oder Geldabhebung in die entsprechende Landeswährung umgewandelt.

Im Vergleich zu anderen Anbietern, bei denen man die Karte aufladen muss und die Kryptowährung zum Zeitpunkt der Aufladung verkaufen muss, kann so eine Kryptowährung gehalten werden und wird automatisch zum Zeitpunkt der Kartennutzung umgetauscht.

Es ist hierbei auch geplant an allen Kartenumsätzen durch Empfehlung der App mitzuverdienen.

### 3.8 Exchange für Kryptowährungen

Eine Exchange für Kryptowährungen wird von Partnern angeboten, die direkt mit dem Bankkonto/Wallet verknüpft ist. Diese wird es ermöglichen eine Vielzahl an bekannten Kryptowährungen zu tauschen.

Auch hier ist die Möglichkeit geplant durch Empfehlung an den Umsätzen mitzuverdienen.

### 3.9 Vergleichsapp für Versicherungen

Aktuell gibt es ca. 450 Mil. <sup>1</sup> aktive Versicherungen in Deutschland. Das bedeutet, dass jeder deutsche Bürger min. 6 unterschiedliche aktive Versicherungspolice besitzt. Viele Versicherte wissen vermutlich nicht, wie viel sie dafür monatlich oder jährlich ausgeben. Deshalb hat sich das Unternehmen als erstes Ziel gesetzt, eine Anwendung zu entwickeln, welche es dem Benutzer ermöglicht, stets einen aktuellen Überblick über die aktiven Versicherungen zu haben. Außerdem soll die App eine einfache Methode bieten zu günstigeren oder besseren Versicherungen auf Knopfdruck zu wechseln.

Unser Alleinstellungsmerkmal im Vergleich zu anderen Anbietern solcher Systeme ist, dass wir Nutzern die Möglichkeit bieten durch Empfehlung dieser App, an den Provisionen mitzuverdienen.

Kooperierende Makler können die bestehenden Versicherungen auswerten und ein benutzerzugewandtes Angebot an den Nutzer versenden.

Dadurch kann der Kunde nicht nur Geld sparen oder bessere Leistungen erhalten, sondern als Tippgeber auch noch Geld verdienen.

---

<sup>1</sup><https://www.gdv.de/de/zahlen-und-fakten/versicherungsbereiche/ueberblick-4580>

04

## Standort

Unser Firmensitz, sowie der unserer Kooperationspartner befindet sich in Deutschland.

05

## Gründerprofil

Wir haben in den vergangenen 30 Jahren bereits zahlreiche Projekte im Network Marketing in verschiedenen Bereichen erfolgreich begleitet. Das Konzept hinter einem Kunden-werben-Kunden Programm ist sehr attraktiv für viele Menschen. Viele Menschen empfehlen anderen im Alltag verschiedene Filme, Restaurants, diverse Produkte oder Dienstleistungen, ohne dafür jedoch etwas zu erhalten. Die Möglichkeit damit Geld zu verdienen ist für viele interessant.

## Unsere Vision

### Ein Geschäftsmodell, welches

- einen Mehrwert für die Menschen bringt
- langfristig Bestand hat
- aktiven Nutzern durch Empfehlung ein sicheres, passives Einkommen aufbaut
- einfach zu nutzen und transparent ist

Durch einen Charity-Pool in den ein Teil aller Einkünfte einfließt, finanzieren wir auch diverse wohltätige und soziale Projekte, wie z.B. die Errichtung von Schulen oder Brunnen in Dritte Welt Ländern oder der Reduktion von Müll und Plastik in den Meeren, sowie weitere nachhaltigkeitsfördernde Projekte.

Da wir im Bereich Versicherungen ebenfalls jahrzehntelange Erfahrung mitbringen und wir Kooperationspartner gefunden haben, denen wir unser volles Vertrauen entgegen bringen, bot sich nun die ideale Gelegenheit mit dem ersten Produkt in diesem Bereich die eigene Idee zum Leben zu erwecken.

Auch die Integration weiterer interessanter Produktpartner ist bereits geplant. Dadurch bietet sich eine breite Produktpalette auf denen das stabile Empfehlungsprogramm aufgesetzt wird. So ist ein Affiliate System geboren, dass im Gegensatz zu vielen anderen, auch über Jahrzehnte Bestand hat.



# Markteinschätzung

Rund 71 % der Kunden vertrauen beim Kauf von Produkten vor allem persönlichen Empfehlungen, nur 30 % der Kunden vertrauen allein den Herstellerinformationen. Diese Statistik von statista gibt einem da eigentlich schon genug Argumente, warum man Empfehlungsmarketing betreiben sollte.

Vorteile von Empfehlungen:

- Empfehlungen sind glaubwürdig
- Empfehler haben Vertrauensbonus
- Es entsteht Kauflaune statt Kaufwiderstand
- keine Kaltakquise, sondern vorbereitete Kontakte
- Empfehlungsmarketing ist wirkungsvoll

Und Empfehlungsmarketing ist kostenlos! Selbst wenn man Affiliate Marketing einsetzt, wird erst eine Provision ausgezahlt, wenn Umsatz oder ein Lead generiert wurde. Und damit dir bei der zweiten Variante keine Kosten entstehen, musst du im Vorfeld deine Kennzahlen analysiert haben. In dem Sinne, dass du weißt wieviel dir ein Lead kosten darf, damit du im Umkehrschluss Umsatz machst. (Quelle: <https://wasistdigitalisierung.com/30/archive/5107>)

Durch die breite Aufstellung in verschiedenen Produktbereichen, kann individuell auf den Markt reagiert werden. Unser Einstiegsprodukt sind Versicherungen. Diese sind generell eine dauerhaft stabile Produktparte, da es laufend Anfragen für diverse Versicherungen im Bereich KFZ, Haftpflicht, Hausrat, Rechtsschutz usw. gibt.

2020 hat jeder deutsche Bürger ca. 2657€<sup>2</sup> pro Jahr an Versicherungen gezahlt. Das entspricht ca. einem jährlichen Volumen von 200 Mrd.€



<sup>2</sup><https://de.statista.com/statistik/daten/studie/6576/umfrage/versicherungsdichte-in-deutschland-seit-1980/>

Durch unsere einzigartige Möglichkeit die eigenen Versicherungen nicht nur übersichtlich zu verwalten, Geld zu sparen oder die Leistungen zu verbessern, sondern auch noch durch Empfehlung der App, Geld zu erhalten, vergrößern wir unseren Kundenstamm nachhaltig immer weiter und sichern uns nach und nach immer mehr Marktanteile.

Finanzprodukte die liquide Mittel erfordern, wie beim Investment in Wertpapiere, Edelmetalle, Schmuck, Trading oder Immobilien, ist besonders zu Zeiten hoher Inflation eine interessante Möglichkeit, sein Geld und Vermögen abzusichern.

Finanzprodukte waren in der Vergangenheit und werden auch in der Zukunft immer ein stabiles Standbein bleiben.

Unsere vorrangigen Zielgruppen sind alle volljährigen Personen, die unsere Dienstleistungen nutzen oder empfehlen. Bereits bestehende Partnerunternehmen profitieren von dem immensen Kundenwachstum, was dazu führt, dass auch andere Unternehmen, ihre Produkte auf unserer Plattform anbieten wollen.

Es wird immer attraktiver unsere Dienstleistung zu nutzen, da wir immer mehr Vorteile bieten werden, wie Rabatte bei Händlern, Tankstellen oder andere inkludierte Services, wie Streaming-Anbieter und vieles mehr.

Durch unser Supportportal wird es jedem ermöglicht, interessante Produkte oder Dienstleistungen vorzuschlagen. Nach Prüfung mit den entsprechenden Partnern, werden diese hinzugefügt.

Durch Feedback und Erfahrungen der Nutzer, kann unser Entwicklerteam auf die Bedürfnisse eingehen und die App stets verbessern.



## Wettbewerbssituation

Als weltweit erstes Unternehmen, bieten wir allen Nutzern die Möglichkeit an Unternehmensumsätzen zu partizipieren und sich ohne finanzielle Investition ein stabiles passives Einkommen aufzubauen, ohne Produkte vertreiben zu müssen.

Es gibt kaum Unternehmen, die tokenisierte Finanzprodukte anbieten. Bei den wenigen Anbietern die existieren, gibt es keine Möglichkeit an der Empfehlung per App zu profitieren.

Apps die eine Möglichkeit bieten Versicherungen einzupflegen gibt es als Mitbewerber z.B. mit Clark (<https://www.clark.de/>) oder Check24.

Während Clark als eher kleineres Unternehmen bisher nur Versicherungen als Produkt bietet, hat Check24 auch bereits eine breite Produktpalette und bietet die Möglichkeit viele Produkte zu vergleichen.

Was unsere Mitbewerber aber nicht anbieten, ist die Möglichkeit für die Nutzer durch Weiterempfehlung an andere Nutzer, an allen Umsätzen mitzuverdienen und dadurch ein passives Einkommen aufzubauen.

Allein diese Tatsache hat bereits einen enormen Sogeffekt auf die Nutzer, da diese die gleiche oder bessere Leistung über unsere App erhalten, aber zusätzlich dadurch noch Geld verdienen können.

Während beide Konkurrenten auf herkömmliche Werbung im Fernsehen oder anderen Kanälen setzen, wird bei uns durch die persönliche Empfehlung an Familie, Freunde oder Bekannte auf ein besseres Werbekonzept aufgesetzt. Die gesparten Gelder der Werbung werden hier an die Empfehler weitergeleitet

Eine persönliche Empfehlung ist für viele Menschen interessanter, vertrauenswürdiger und führt häufiger zum Erfolg als eine herkömmliche Werbebotschaft.

Zusätzlich werden wir Produkte im Finanzbereich und mit Tokenisierung im Kryptobereich anbieten, die es so bei den genannten Mitbewerbern nicht gibt.

Durch unseren Charity-Pool, sind auch bereits gezielt wohltätige Projekte geplant, die regelmäßig realisiert werden, was wir bei den Mitbewerbern so nicht erkennen können.

Makler und Vertriebler im Bereich Versicherungen und Finanzen, sind Mitbewerber.

Diese bieten den Kunden eine individuelle Beratung, die für einige Kunden von hohem Wert ist.

Das ist bei unserem Konzept ebenfalls gegeben.

Mit unseren Kooperationspartnern im Bereich Versicherungen, starten wir bereits von Beginn an mit tausenden unabhängigen Maklern Bundesweit, die unsere Kunden individuell beraten können.

Durch die Möglichkeit des „Kunden-werben-Kunden“ Konzepts, verdienen viele Makler oder Vertriebler zukünftig ein Vielfaches ihres bisherigen Einkommens.

Daher ist es interessant oder sogar langfristig lukrativer unser System zu nutzen.

Ein weiterer Aspekt ist die einzigartige Möglichkeit von Sonder-, oder auch Rahmenverträgen. Dies bedeutet, dass unsere Partner, in einzelnen Versicherungssparten, Rabatte auf Eigenprodukte geben.

Weniger Beitrag, bei gleichen oder bessere Leistungen!

Diese Möglichkeit können wir anbieten, da wir einen eigenen Versicherer als Partner haben.



## Marketing und Vertrieb

Unser Hauptmarketing wird das „Kunden-empfehlen-Kunden“ Programm sein.

Anstelle von hohen Werbe- und Marketingkosten, schüttet das Unternehmen dieses Kapital an die Tipgeber aus.

Wir haben durch unsere langjährigen Erfahrungen im Network Marketing bereits zahlreiche Partner, die nur darauf warten die App im Direktvertrieb zu empfehlen.

Es wird ebenfalls eine Onlinepräsenz, mit diversen Werbekampagnen, in verschiedenen Kanälen ( Website, Facebook, Instagram, ...) geben.

Unser Zielgebiet wird von Deutschland über den gesamten deutschsprachigen-Raum ausgeweitet.

Auch eine Ausweitung in den internationalen Raum wird entsprechend vorbereitet und ist mit der Gewinnung von interessanten Geschäftspartnern geplant.

09

## Kooperationspartner

Die Anwendung (Smartphone App und Webanwendung) wird von einem professionellen Team entwickelt und gewartet.

Wir haben diverse Produkt- bzw. Kooperationspartner, von denen wir jedoch nicht direkt abhängig sind.

Wir befinden uns in einem polypolistischen Markt.

10

## Unternehmensorganisation und Personalmanagement

Die Rechtsform des Unternehmens wurde mit den Rechtsexperten geklärt. Die deutsche GmbH wurde gewählt.

Um Versicherungsvergleiche über die App zu vermitteln sind Genehmigungen nötig, die bereits vorliegen.

Sofern weitere Genehmigungen, z.B. bei der BaFin erforderlich sind, um eine Tipgeberprovision auszuschütten, werden diese entsprechend mit den Rechtsexperten eingeholt.

Unser Unternehmen hat bereits jetzt gute Verbindungen, Erfahrungen und Partner für entsprechende Bereiche wie z.B. Steuerberater, Entwicklung, Support, Produktpartner, Marketing usw.

Zu Beginn sind viele Tätigkeiten also entsprechend outsourced und werden mit Wachstum des Unternehmens mit internen Experten immer mehr ergänzt.



# Risikoanalyse

Unser Projekt wurde durch unabhängige Steuerberater und Rechtsanwälte geprüft.

Durch einen ständigen Austausch mit erfahrenen Rechtsexperten werden wir frühzeitig auf sich ändernde Gesetzeslagen aufmerksam gemacht und Lösungsvorschläge bereitgestellt.

Ein Risiko besteht darin, dass andere unser Alleinstellungsmerkmal nachahmen könnten und auch Tippgebervergütungen ausschütten möchten.

Deshalb schließen wir Exklusivverträge mit starken Partnern, die dieses Risiko minimieren. Außerdem haben wir den "First-Mover" Vorteil. Dies bedeutet, dass wir die Ersten sind und Nachahmer meist weniger Erfolg haben.

Dem Risiko eines zu starken Wachstums, wirken wir entgegen, indem wir von Anfang an, mit unseren IT-Partnern, skalierbare IT-Systeme schaffen.



# Finanzwirtschaftliche Planungen

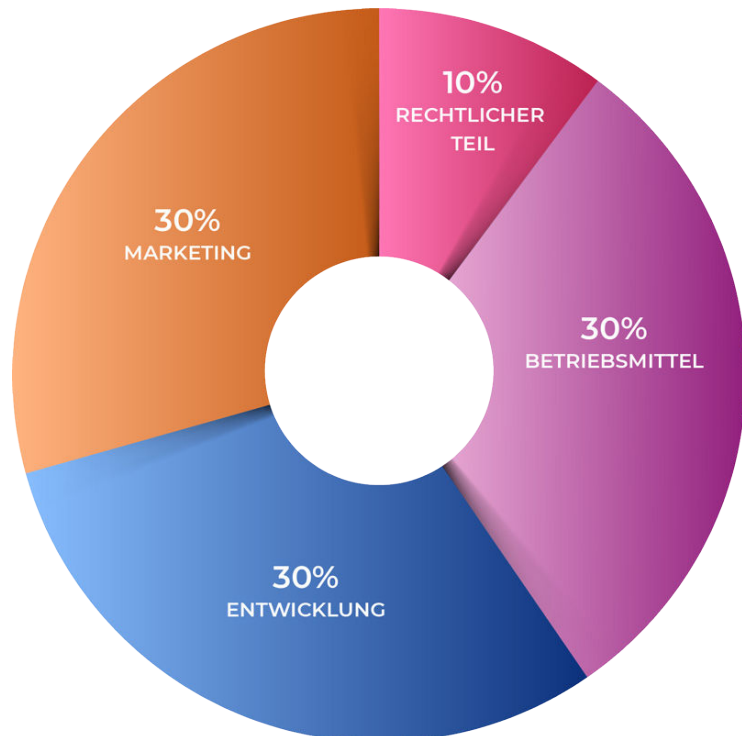


## Kapitalbedarfsplanung

Ein bestimmter Anteil an Kosten (10%) ist zu Beginn nötig, um die entsprechenden rechtlichen Gegebenheiten abzuklären, die Firmenstruktur entsprechend aufzusetzen und Prozesse zu entwickeln.

Die Entwicklung und der Betrieb der Webapplikation wird mit 30% angesetzt.

Die ersten Schritte im Bereich Marketing und Branding befinden sich bereits in der Durchführung. Weitere Kosten um das Firmenbranding zu verbessern sowie, initiale Marketingvideos für die Vertriebspartner, sind mit 30%



**Investitionsbedarf:** 3.600.000€

### Betriebsmittelbedarf

Für die laufenden Betriebsmittel der ersten 2 Jahre, werden 30% des Starkapitals verwendet.

### Umsatz- und Rentabilitätsplan

Mit der angestrebten Nutzerzahl von 100.000 Nutzer bis Q4 2023 wird der Umsatz bei ca. 30 Mio. € liegen. Davon werden 60% an den Vertrieb rückgeführt.

Bei einem Startkapital von 3,6 Millionen Euro und einem geschätzten Kostenaufwand von 18 Millionen für die Tippgeber und 2,25 Millionen Betriebsmittelbedarf, ergibt sich eine Rentabilität im ersten Jahr von 9,75 Millionen Euro. Davon werden die Ausschüttungen/Gewinne an die Investoren/Founder getätigt.

### Erläuterung zur Umsatzentwicklung

Durch die ständige Weiterempfehlung, wird der Umsatz jährlich wachsen.

### Liquiditätsplan für 12 - 24 Monate

1. Jahr 30 Mio. Umsatz - 18 Mio. Tippgeber - 2,25 Mio. Betriebsmittelbedarf = 9,75 Millionen Euro Überschuss
2. Jahr 75 Mio. Umsatz - 45 Mio. Tippgeber - 5,625 Mio. Betriebsmittelbedarf = 24,375 Millionen Euro Überschuss

