

Anlage A: Investitionsplan

1. Gesamtbudget: 6 Millionen Euro

Das Gesamtbudget von 6 Millionen Euro wird für die Gründung und den Betrieb des Unternehmens während der ersten vier Jahre ohne Einnahmen verwendet. Die Mittel sind wie folgt aufgeteilt:

2. Verwendungszweck der Mittel

1. **Technologische Entwicklung und Infrastruktur (40 % - 2.4 Millionen Euro):**
 - Entwicklung der Plattform: Architektur, Design und Implementierung.
 - Nutzung moderner Technologien wie Künstliche Intelligenz und Blockchain.
 - IT-Infrastruktur: Server, Cloud-Lösungen, Datensicherheit.
 2. **Marketing und Marktexpansion (30 % - 1.8 Millionen Euro):**
 - Branding und Bekanntmachung der Plattform.
 - Zielgerichtete Marketingkampagnen für Großunternehmen und Mittelstand.
 - Teilnahme an Messen, Konferenzen und Netzwerkveranstaltungen.
 3. **Betriebskosten und Personal (20 % - 1.7 Millionen Euro):**
 - Gehälter für Schlüsselpositionen: Entwickler, Marketing und Management.
 - Mietkosten für Büroräume.
 - Allgemeine Betriebskosten (z. B. Softwarelizenzen, Büromaterial).
 4. **Rücklagen für unvorhergesehene Ausgaben (1.67 % - 100.000 Euro):**
 - Puffer für technologische Updates, rechtliche Herausforderungen oder wirtschaftliche Schwankungen.
-

3. Zeitlicher Ablauf

- **Jahr 1:**
 - Technologische Grundlagen schaffen: Plattform-Architektur und erste Prototypen.
 - Aufbau eines Kernteams (Entwicklung, Marketing, Administration).
 - Strategisches Marketing zur Ansprache erster Pilotkunden.
 - **Jahr 2:**
 - Launch der Plattform und erste Testphase mit Pilotkunden.
 - Intensivierung des Marketings, um Großkonzerne als Kunden zu gewinnen.
 - Weiterentwicklung der Plattform basierend auf Nutzerfeedback.
 - **Jahr 3:**
 - Erweiterung der Plattform für zusätzliche Funktionen und Kundensegmente.
 - Ausbau der Marketingaktivitäten für mittelständische Unternehmen.
 - Optimierung der operativen Prozesse und Kostenstruktur.
 - **Jahr 4:**
 - Vorbereitung auf die erste Einnahmengeneration.
 - Skalierung der Plattform durch internationale Expansion.
 - Aufbau langfristiger Partnerschaften und Netzwerke.
-

4. Erfolgsindikatoren

- **Technologisch:** Stabilität und Sicherheit der Plattform; Integration von KI- und Blockchain-Technologien.
- **Finanziell:** Effiziente Mittelverwendung ohne Überschreitung des Budgets.
- **Marktseitig:** Gewinnung von mindestens 20 Großkunden und 50 mittelständischen Unternehmen bis Ende des vierten Jahres.