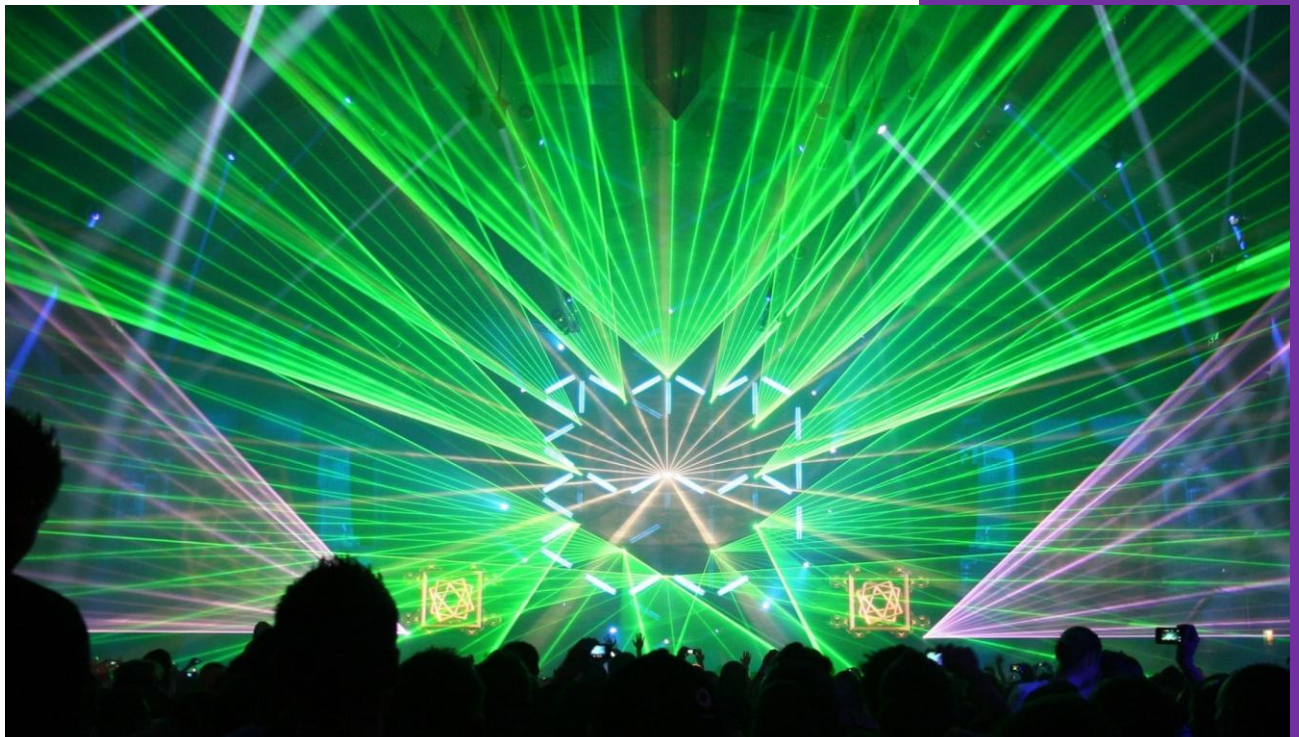


Businessplan - BeatLight



Inhalt

1. Geschäftsidee:	2
Einleitung	2
Alleinstellungsmerkmale (USP)	2
Vision.....	2
2. Gründerprofil.....	3
3. Markteinschätzung	6
Branche / Marktbeschreibung.....	6
Zielgruppe	6
Marktvolumen	6
Trends und Entwicklungen	7
Resolume.....	7
Kundenbedürfnisse und Maßnahmen	7
Vorhandene Kontakte und Feedback	8
4. Wettbewerbssituation	8
Mitbewerberlandschaft	8
Direkte Mitbewerber.	8
Indirekte Mitbewerber.....	8
Stärken von BeatLight & Alleinstellungsmerkmale.....	8
Preisvergleich & Vertriebswege	9
SoundSwitch/ Engine Lighting:	9
Hardware- / Lichttechnik-Hersteller:	9
BeatLight-Strategie:	9
5. Marketing und Vertrieb	9
Strategische Ausrichtung	9
Marketingkanäle & Kostenplanung	9
Vertriebskanäle	10
6. Unternehmensorganisations- und Personalmanagement.....	10
7. Risikoanalyse	11
8. Produkt Vorstellung (Demo).....	12
9. Finanzwirtschaftliche Planungen.....	12
Literaturverzeichnis	13

Businessplan

zur Gründung von BeatLight -

Lichttechnik mit AI

**Gründerin /
Gründer**

Gabriel Graf, Nassim Asami, Thalia Plata

Anschrift:

Beckstraße 8
20357, Hamburg

Telefon:

0176 63133451

Mail:

info@beatlight.org

URL:

www.beatlight.com

1. Geschäftsidee:

Einleitung

BeatLight wurde mit dem Ziel entwickelt, Lichttechnikern die Arbeit zu erleichtern, insbesondere in dynamischen Veranstaltungssituationen mit mehreren DJs und Tanzflächen. Während sich DJs bei einer Veranstaltung regelmäßig abwechseln, bleibt die Steuerung der Lichttechnik meist durchgehend in der Verantwortung eines einzelnen Operators. Dies wird besonders dann zum Problem, wenn mehrere Tanzflächen gleichzeitig betreut werden müssen, die technische Ausstattung ist zwar häufig vorhanden, jedoch fehlt es an ausreichendem Personal zur kontinuierlichen Steuerung.

Gerade bei elektronischen Musikveranstaltungen werden mehrere teils ähnliche oder ganz unterschiedliche Musikgenre pro Tanzfläche gespielt oder werden nur grob auf mehrere Tanzflächen verteilt. Genau hier setzt **BeatLight** an: Als intelligentes Tool erkennt es automatisch das aktuell gespielte Genre und ermöglicht eine automatische Anpassung der Lichtstimmung, passend zur Musikrichtung. Hierfür müssen lediglich für alle Genre die erkannt werden sollen, passende Lichtstimmungen erstellt werden. **BeatLight** verarbeitet dazu ein gewöhnliches Audiosignal (z. B. über AUX-Eingang), klassifiziert die Musik mittels eines vortrainierten KI-Modells und übergibt das ermittelte Genre an die vorhandene Lichtsteuerungssoftware. Lichttechniker haben dabei jederzeit die Möglichkeit, diese Klassifizierung zu überprüfen oder manuell zu überschreiben. So muss der Lichttechniker (VJ) nur zu den Hauptspielzeiten aktiv eine Lichtshow steuern, während die Lichtsteuerung mit **BeatLight** den Rest der Zeit automatisiert ablaufen kann.

Hierfür möchten wir **Resolume** [1], eins in der Lichttechnik weit verbreitete Software zur Steuerung großer Lichtsysteme als Einstiegspunkt und zur demonstration nutzen.

Wichtig ist: **BeatLight ist keine eigene Lichtsteuerungssoftware**, sondern ein ergänzendes Tool zur automatisierten Genre-Erkennung, das sich in bestehende Systeme integrieren lässt. Langfristig gedacht wäre eine dedizierte KI basierte Lichtsteuerung denkbar. Dies würde mit einem Cloud-Service auch besser Hand in Hand funktionieren.

Alleinstellungsmerkmale (USP)

Der **Unique Selling Point** von **BeatLight** liegt in seiner einfachen, aber leistungsfähigen Erweiterung bestehender, oft regelbasierter Lichtsteuerungssysteme, insbesondere solcher, die keine KI-Funktionen von Haus aus unterstützen. **BeatLight** bietet:

- **Automatische Genre-Erkennung** über KI mit lokalen oder cloudbasierten Ausführungsoptionen
- **Integration in bestehende Systeme** über externe APIs
- **Kein Abo-Modell erforderlich** (optionaler Cloud-Service verfügbar)
- **Plattformunabhängigkeit** und lokal lauffähige Version für maximale Kontrolle und Datenschutz

Die Musikklassifikation ist dabei nur der erste Schritt. Langfristig eröffnet **BeatLight** viele Möglichkeiten zur automatisierten, musikgetriebenen Lichtsteuerung, da es passgenau, kreativ und flexibel einsetzbar ist.

Vision

Das langfristige Ziel von **BeatLight** ist es, die kreative Arbeit von Lichttechnikern zu unterstützen, zu inspirieren und breiteren Nutzergruppen zugänglich zu machen. Durch eine intelligente Verknüpfung von Musik und Licht sollen einfache, aber wirkungsvolle Lichteffekte automatisch zur passenden Zeit ausgelöst werden. Kurzfristig fokussieren wir uns auf genrebasierte Preset-Steuerung, mittelfristig auf eine intelligente Automatisierung der gesamten Lichtatmosphäre.

2. Gründerprofil

Gabriel Graf (CEO)



Name	Gabriel Graf
Rolle	Chief Executive Officer (CEO)
Abschluss	BA Informatik Technischer Systeme (HAW)
Fachwissen/ Spezialisierung	<ul style="list-style-type: none">• Hardware nahe Programmierung (C/C++)• Machine Learning• Veranstalter/ Lichttechniker
Kontakte/ Referenzen	<ul style="list-style-type: none">• Diverse Machine Learning Projekte angegangen wie z.B. Anomalie Detection oder Smart Home mit LLM• Erfahrung in der Entwicklung von eigenen Lichtsystemen (Hard- wie Software)• In der Veranstaltungsszene aktiv (Hobby Lichttechniker in zwei Kollektiven)
Kurze Vorstellung	<p>Ich bin CEO und Gründer von BeatLight, und Hobby-Lichttechniker aus Leidenschaft. Neben meinem Studium Informatik Technischer Systeme an der HAW Hamburg habe ich mich auf hardwarenahe Programmierung und Machine Learning spezialisiert. Die Idee zu BeatLight entstand direkt aus der Praxis: Ich kenne die Herausforderungen hinterm Lichtpult und möchte mit BeatLight eine smarte Lösung bieten, die Lichttechnik einfacher und dynamischer macht.</p>

Nassim Benz (CTO)



Name	Nassim Benz Asami
Rolle	Chief Technology Officer (CTO)
Abschluss	BA Angewandte Informatik (HAW)
Fachwissen/ Spezialisierung	Webentwicklung, Cloud-Anwendungen
Kontakte/ Referenzen	<ul style="list-style-type: none">• Co-Entwicklung eines cloudbasierten Tools zur Technik-Team-Koordination bei Events• Erfahrung mit AWS, Docker sowie React und Node.js für Echtzeit- und Event-Anwendungen
Kurze Vorstellung	<p>Als CTO von BeatLight bringe ich meine Leidenschaft für skalierbare Systeme und moderne Webtechnologien ins Projekt ein. Ich habe Angewandte Informatik an der HAW Hamburg studiert und mich auf Webentwicklung und Cloud-Anwendungen spezialisiert. Bei BeatLight Sorge ich dafür, dass unsere KI zuverlässig, performant und nahtlos in bestehende Lichtsteuerungs-Setups integrierbar ist, lokal wie in der Cloud. Meine Erfahrung aus früheren Projekten in der Event- und Tech-Branche hilft uns, BeatLight von Anfang an praxisnah und zukunftsicher aufzubauen.</p>

Thalia Plata (COHR)



Name	Thalia Alexa Plata
Rolle	Chief of Human Resources (COHR)
Abschluss	Event Engineering Diploma (SAE)
Fachwissen/ Spezialisierung	<ul style="list-style-type: none">• Organisation und Durchführung von Live-Events (Clubs, Festivals, Corporate Events)• Kalkulation, Sicherheitskonzepte & behördliche Auflagen (Genehmigungen, GEMA etc.)
Kontakte/ Referenzen	<ul style="list-style-type: none">• Planung und Betreuung verschiedenster Veranstaltungen in Hamburg von Clubnächten bis hin zu Outdoor-Festivals• Aufbau eines weitreichenden Netzwerks zu Veranstaltern und Technikdienstleistern durch die Ausbildung an der SAE Hamburg
Kurze Vorstellung	<p>Ich bin Chief of Human Resources bei BeatLight, mit einem Hintergrund im Event Engineering und großer Leidenschaft für die Veranstaltungsbranche. Durch meine Ausbildung an der SAE Hamburg und die praktische Planung zahlreicher Events vor Ort kenne ich die Dynamik hinter den Kulissen genau. Mein Ziel ist es, BeatLight mit einem starken Teamgeist aufzubauen, der auf Vertrauen, Flexibilität und echter Eventerfahrung basiert.</p>

3. Markteinschätzung

Branche / Marktbeschreibung

BeatLight bewegt sich im Schnittpunkt der Veranstaltungstechnik, Live-Event-Services und Künstlichen Intelligenz für Medien- und Entertainment-Anwendungen.

Der globale Markt für Veranstaltungstechnik wächst stabil, angetrieben durch die steigende Nachfrage nach Live-Events, Festivals und innovativen Entertainment-Lösungen. Laut Business Research Insights lag der weltweite Marktwert für die Event-Industrie im Jahr 2023 bei rund 1,183 Milliarden USD und wird bis 2031 voraussichtlich mit einer jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von etwa 11,5 % auf 2,816 Milliarden USD ansteigen [2].

Auch andere Marktsegmente entwickeln sich dynamisch: Mordor Intelligence schätzt den Markt für Events und Ausstellungen im Jahr 2024 auf 54,3 Milliarden USD und prognostiziert bis 2029 ein moderateres Wachstum von 5,3 % jährlich [3]. Der Bereich der Event-Management-Software wird im Jahr 2024 auf 13,8 Milliarden USD beziffert und soll bis 2030 auf 25,88 Milliarden USD wachsen, was einer jährlichen Wachstumsrate von rund 10,3 % entspricht [3].

Hinzu kommt der Markt für Event-Dienstleistungen wie Planung und Produktion, der laut Allied Market Research im Jahr 2021 bei 515,8 Milliarden USD lag und bis 2031 auf 1,349 Milliarden USD anwachsen soll, mit einer prognostizierten jährlichen Wachstumsrate von 7,6 % [4].

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die globale Event-Industrie ein Marktvolumen von mehreren Milliarden USD umfasst, sich in verschiedene Teilsegmente mit jeweils millionenschwerem Volumen gliedert und für die nächsten zehn Jahre ein Wachstum zwischen 5% und 11% jährlich erwartet wird.

Zielgruppe

Unsere Hauptzielgruppe sind Veranstaltungsfirmen und Lichttechniker, die auf kleinen bis mittelgroßen Events arbeiten, insbesondere bei mehrflächigen Setups. Darüber hinaus richtet sich BeatLight auch an technikaffine Hobbyisten und Maker, die Spaß daran haben, KI und Automatisierung im Eventbereich einzusetzen. Das typische Budget der Zielgruppe liegt zwischen 1.000 € und 10.000 €.

- Alter: Meist 20–45 Jahre
- Einkommen: Variabel, oft projektbezogen oder als Freelancer tätig
- Geschlecht: Überwiegend männlich, aber zunehmend divers
- Kundenverhalten: Wert auf Zuverlässigkeit, einfache Integration und Kosteneffizienz; Interesse an innovativen Tools zur Arbeitsentlastung

Marktvolumen

Die Veranstaltungsbranche in Deutschland generiert laut R.I.F.E.L.-Meta-Studie der IGW einen Umsatz von knapp 130 Milliarden Euro, womit sie sich als sechstgrößter Wirtschaftszweig etabliert, [5, p. 3]. In diesem Rahmen sind etwa 1,5 Millionen Menschen beschäftigt, was die Branche zu einem bedeutenden Arbeitgeber macht [5, p. 3]. Der größte Anteil des Umsatzes entfällt mit rund 114 Milliarden Euro auf wirtschaftsbezogene Veranstaltungen wie Messen, Kongresse und Tagungen [5, p. 4]. Die Studie verdeutlicht damit die enorme wirtschaftliche Bedeutung des Event-Sektors in Deutschland.

Die Musikveranstaltungen in Deutschland sind der umsatzstärkste Teilbereich der Musikwirtschaft und erreichten 2023 einen Umsatz von 5,6 Milliarden Euro, wodurch sie etwa ein Drittel der gesamten Branche ausmachen [6]. Zudem spiegelt sich ihre volkswirtschaftliche Bedeutung deutlich in einem

Gesamtumsatz der Musikwirtschaft von 17,4 Milliarden Euro wider [7] [8]. Diese starke Performance zeigt sich auch in der technischen Begleitung: Ohne funktionierende Licht- und Bühnentechnik wären zahlreiche Events gar nicht realisierbar, sie bilden das Rückgrat der Live-Erfahrung.

Trends und Entwicklungen

In der Veranstaltungsbranche zeichnen sich derzeit mehrere richtungsweisende Trends ab, bei denen insbesondere Digitalisierung und Effizienzsteigerung eine zentrale Rolle spielen. Ein wachsender Bereich ist der Einsatz von Automatisierung und Künstlicher Intelligenz: KI-basierte Systeme zur Musik- und Lichtsteuerung bieten neue kreative Möglichkeiten und entlasten technisches Personal [9] [10].

Gleichzeitig setzen sich durch die Erfahrungen der Pandemie hybride Veranstaltungsformate durch, die digitale und physische Komponenten miteinander verbinden und neue Anforderungen an Technik und Planung stellen. Auch Nachhaltigkeit gewinnt zunehmend an Bedeutung, besonders im Bereich der Lichttechnik rücken energieeffiziente und ressourcenschonende Lösungen in den Fokus [11].

Darüber hinaus steigt im Bereich elektronischer Musik die Nachfrage nach mehrflächigen Events mit parallelen DJ-Sets und komplexer Lichtinszenierung, die oft mit begrenztem Personal realisiert werden müssen.

Ergänzt wird diese Entwicklung durch eine wachsende DIY- und Maker-Szene, in der technikaffine Nutzer eigene smarte Lichtlösungen entwickeln und einsetzen. Genau an diesen zukunftsweisenden Entwicklungen möchte BeatLight anknüpfen, um die technische Umsetzung von Musikveranstaltungen einfacher, intelligenter zu gestalten.

Resolume

Resolume ist in der Veranstaltungstechnik weit verbreitet, insbesondere im kleinen und mittleren Preissegment. Diese Einschätzung stützt sich sowohl auf unsere praktische Erfahrung in der Eventszene als auch auf externe Quellen. So beschreibt der britische AV-Dienstleister *Hybrid AV* Resolume als „market-leading software globally“ [12]. Auch der Hersteller selbst positioniert Resolume klar als Marktführer.

Mit **Resolume Arena** und **Resolume Avenue** deckt die Software die Anforderungen von großen wie kleinen Veranstaltungen ab und bietet alles, was für professionelles Videomixing benötigt wird. Ergänzend steht mit **Resolume Wire** ein Tool zur Verfügung, um eigene Effekte und Visuals zu erstellen. Darüber hinaus verfügt Resolume über erweiterte Funktionen wie **DMX-LED-Mapping** und eine eigene **REST-API** [13], mit der sich die Software durch Drittanwendungen lokal fernsteuern lässt. Genau hier setzt BeatLight an, um sich nahtlos in bestehende Setups zu integrieren und so eine breite Akzeptanz bei Veranstaltern zu erreichen.

Kundenbedürfnisse und Maßnahmen

BeatLight adressiert folgende Kundenbedürfnisse:

- Entlastung von Lichttechnikern durch Automatisierung der Genre-Erkennung
- Einfache Integration in bestehende Systeme ohne aufwändige Umstellungen
- Flexibilität durch lokale und optionale Cloud-Ausführung
- Kontrolle durch manuelle Steuerungsmöglichkeiten

Wir planen, eng mit Anwendern zusammenzuarbeiten, Pilotprojekte zu starten und kontinuierliches Feedback zu nutzen, um die Benutzerfreundlichkeit und Zuverlässigkeit zu verbessern.

Vorhandene Kontakte und Feedback

Durch unsere Verbindungen in der Hamburger Veranstaltungsbranche (u. a. durch aktive Hobby-Licht-techniker und Eventorganisatoren) konnten wir bereits erste Gespräche mit potenziellen Nutzern führen. Das Feedback war durchweg positiv, insbesondere zur Idee der automatischen Genre-Erkennung und der flexiblen Einsetzbarkeit. Erste Pilotanfragen liegen vor, und es besteht großes Interesse an einer frühen Kooperation.

4. Wettbewerbssituation

Mitbewerberlandschaft

Direkte Mitbewerber. Diese sind aktuell eher rar bis gar nicht etabliert. Ein entfernter existierender Ansatz ist **Engine Lighting** von **SoundSwitch** [14], das Lichtshows automatisiert synchron zum Beat ablaufen lässt. Es gruppiert Autoloops nach Musikstil und bietet Anpassungsoptionen via Touchscreen-Interface. Die Problematik damit ist, dass um Engine Light zu nutzen, das Bühnen Setup auch die Engine DJ Controller benötigt. Das heißt, die Funktion ist nicht unabhängig vom DJ-Equipment, sondern eng ans Engine-Ökosystem gebunden. Gleichzeitig dominieren Pioneers CDJ-Controller klar den Markt. BeatLight hingegen bietet automatische plattformunabhängige, lokal lauffähige Lichtsteuerung mit Genre-Klassifikation an, das es so derzeit nicht gibt.

Indirekte Mitbewerber. Es gibt unzählige etablierte Hersteller für Lichttechnikgeräte, sowohl Global wie in Europa bzw. Deutschland. Einige Beispiele wären **GLP** (German Light Products) [15], **Derksen Lichttechnik** [16], **MA Lighting** [17] oder **Martin Professional** [18], die vor allem hardwareseitige Lösungen (Moving Heads, DMX-Systeme u. a.) bereitstellen. Sie decken den generellen Lichtbedarf ab, bieten jedoch keine automatische Lichtsteuerung oder KI-gestützte Genre-Erkennung an.

Generell lässt sich sagen, dass es keine nennenswerten Mitbewerber für dieses Produkt gibt, da es eine ganz eigene Nische bedient. Dies schließt aber nicht aus, dass es einen Bedarf für automatisierte Lichttechnik gibt. Die meisten etablierten Anbieter liefern statische oder rein über DMX regelbare Lichtsteuerung, ohne oder geringer musikalische Adaptivität oder Echtzeit-Genre-Erkennung. DJs oder Lichttechniker müssen täglich manuell Szenen programmieren und anpassen. Diese sind dann auf die jeweilige Location mit dem aktuellen Licht-Setup sowie DJs bzw. deren Genre-Stil angepasst und müsste immer wieder von vorne eingestellt werden. Viele Autoprogramme sind monoton oder sehr statisch und werden schnell eintönig. Sie sind weder variabel noch kreativ, wodurch die Stimmung leidet.

Stärken von BeatLight & Alleinstellungsmerkmale

Die Stärken von BeatLight wären in der aktuellen Wettbewerbssituation folgende:

1. **Automatische Genre-Erkennung per KI** (lokal oder cloudbasiert): Ermöglicht adaptive Lichtsteuerung passend zum Musikstil.
2. **Nahtlose Integration** in bestehende Lichtsoftware über APIs: Ergänzt vorhandene Systeme, statt sie zu ersetzen.
3. **Offline-fähig & kein Abo:** Ideal für DSGVO-konforme Eventtechnik, besonders in Deutschland.
4. **Plattformunabhängig:** Kann auf verschiedenen Geräten laufen, im Gegensatz zu spezialisierten Hardwarelösungen wie Engine Lighting.
5. **Flexibilität:** Vorbereitung genrebasierter Presets und automatisierte, aber kontrollierbare Abläufe entlasten Techniker und ermöglichen trotzdem manuelle Eingriffe bei Bedarf.

Preisvergleich & Vertriebswege

SoundSwitch/ Engine Lighting:

- Software: Soundswitch (Desktop) kostet einmalig 199 USD oder im Abo 7,99 USD [15]
- Hardware: Control-One Interface 299,99 USD + Micro DMX 39,99 USD [15]
- Softwarelizenzen werden Online verkauft wobei die Hardware Global über lokale Händler abgewickelt wird

Hardware- / Lichttechnik-Hersteller:

Preise variieren stark je nach Gerät (z.B. Moving Heads, Scanner oder PA-Scheinwerfer) und reichen vom mittleren bis hohen vierstelligen Euro-Bereich. Der Vertrieb findet i.d.R. über etablierte Plattformen wie Thomann (Musik-/Licht-Versandgigant aus Bayern, Umsatz ca. 1,31 Mrd €) statt.

BeatLight-Strategie:

Mit BeatLight wollen wir das Budget der Zielgruppe im Auge behalten sowie etablierte Vertriebsmethoden nutzen. Da wir ausschließlich Software verkaufen werden wählen wir den Onlineverkauf von Dauerlizenzen bzw. Lizenzen, um Zugang zu unseren Clouddienst zu gewähren. Wir wollen preislich attraktiv sein und Dauerlizenzen verkaufen um den Kunden nicht das Gefühl zugeben, dass wir ihn ausnehmen wollen.

5. Marketing und Vertrieb

Strategische Ausrichtung

BeatLight setzt auf ein fertiges Produkt mit optionalem Service gepaart mit einem attraktiven preislichen Angebot. Die Kernbotschaft ist: „*Einfach in bestehende Lichttechnik integrieren ohne teure Neuanschaffung, aber maximaler kreativen Mehrwert.*“

Unser Vorteil liegt in der technischen Innovation (KI-Genre-Erkennung), kombiniert mit praxisnaher Umsetzung für Lichttechniker und Veranstalter. Preislich bewegen wir uns bewusst unterhalb vergleichbarer Hardware-Systeme, um den Einstieg zu erleichtern und die Hemmschwelle für Tests zu senken.

Marketingkanäle & Kostenplanung

Maßnahme	Ziel	Kostenart	Frequenz	Geplanter Kostenrahmen
Eigene Website mit Produktinfos, Demo-Videos, Blog	Sichtbarkeit, Kundeninformation	Einmalig: Webdesign, Setup / Laufend: Hosting, Updates	dauerhaft	Einmalig: 1.500 € – 3.000 €, Laufend: ~20 € / Monat
Social Media (Instagram, LinkedIn, YouTube)	Community-Aufbau, organische Reichweite	Eigenleistung / evtl. Content-Produktion	dauerhaft	0 € – 500 € / Monat
Online-Werbung (Google Ads, Facebook/Instagram Ads)	Zielgerichtete Leadgenerierung	Laufend	dauerhaft	200 € – 800 € / Monat

Als Marketingkanäle haben wir uns unter anderem für eine eigene Webseite entschieden, um Kunden einen klaren Einstiegspunkt zu bieten. Dort möchten wir unsere Motivation, Ziele und Vision präsentieren, um dem Kunden das Produkt und seinen Zweck besser näherzubringen.

Neben der Webseite möchten wir auf Social-Media mit eigenen Accounts für BeatLight präsent sein. Dort wollen wir das Produkt bewerben, indem wir Showcases darstellen, um zu zeigen, wie vielseitig unser Produkt eingesetzt werden kann.

Da wir selbst teils in der Veranstaltungsszene tätig sind, wissen wir, dass insbesondere Instagram, YouTube und teilweise auch LinkedIn passende Plattformen sind. Auf diesen Plattformen lässt sich zudem gezielt Werbung schalten, um unsere Beiträge zusätzlich zu boosten.

Wir möchten bewusst auf aufdringliche und veraltete Werbemethoden wie E-Mails oder Newsletter verzichten, da unsere Zielgruppe darüber kaum erreichbar ist und wir dadurch moderner wirken. Außerdem sind wir uns bewusst, dass diese Form der Werbung von vielen nur als störend empfunden wird.

Vertriebskanäle

Für den Vertrieb wollen wir klassisch auf unsere Webseite das Kaufen der Lizenz ermöglichen, um unsere Software freizuschalten. Darüber hinaus nutzen wir den Direktvertrieb an Veranstalter (Kollektive). Auf diesem Wege bekommen wir auch direkt Feedback und können unser Produkt verbessern. Das hat somit die Folge, dass wir mit unserem Unternehmen erstmal in Nord-Deutschland aktiv sein werden. Dennoch sind wir zuversichtlich uns dauerhaft eine Präsenz aufzubauen, da wir schon Kontakte nach Berlin, Bremen und Hamburg besitzen. Mittelfristig planen wir unser Netzwerk Deutschland weit und langfristig auch europaweit zu spannen.

Für den Vertrieb wollen wir klassisch über unsere Webseite den Kauf einer Lizenz ermöglichen, um unsere Software freizuschalten. Darüber hinaus setzen wir auf den Direktvertrieb an Veranstalter (Kollektive). Der Direktvertrieb erlaubt uns, die Software exakt an die Bedürfnisse von Veranstaltern anzupassen und so einen klaren Mehrwert zu bieten. Auf diesem Wege erhalten wir direktes Feedback und können unser Produkt gezielt verbessern.

Daraus ergibt sich, dass wir mit unserem Unternehmen zunächst in Norddeutschland aktiv sein werden. Dank bestehender Kontakte nach Berlin, Bremen und Hamburg sind wir zuversichtlich, uns schnell eine stabile Präsenz aufzubauen. Mittelfristig planen wir, unser Vertriebsnetz auf ganz Deutschland auszuweiten, und langfristig auch international in relevante Event- und Festivalmärkte vorzudringen.

6. Unternehmensorganisations- und Personalmanagement

BeatLight wird in der Anfangsphase als Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) geführt. Diese Rechtsform ist hier in Deutschland besonders für kleine Gründerteams mit geringem Verwaltungsaufwand geeignet und bietet maximale Flexibilität in der Startphase. Langfristig ist ein Wechsel in eine UG (haftungsbeschränkt) oder GmbH geplant, um Haftungsrisiken zu minimieren und die Attraktivität für Investoren zu steigern.

Für den Betrieb von BeatLight sind aktuell keine speziellen Genehmigungen erforderlich, da es sich um eine Softwarelösung handelt, die in bestehende Systeme integriert wird. Bei Event-Installationen oder dem Vertrieb ins Ausland werden jedoch jeweils die lokalen Vorschriften und Exportregelungen geprüft. Für Europa bzw. Deutschland gilt es sich an den EU AI Act [16] sowie die DSGVO [17] zu halten. Da BeatLight KI-basierte Genre-Klassifikation liefert, ist eine Einstufung als „geringes Risiko“ unter dem Gesichtspunkt des EU AI Act zu erwarten.

Für das Training werden Musikdaten genutzt. Nach EU-Recht ist dies im Rahmen von TDM (EU AI Act §105) [16] (Text and Data Mining) grundsätzlich zulässig, solange Urheber dem nicht ausdrücklich

widersprechen (Opt-out-Regelung). Dennoch setzen wir bevorzugt auf die Opt-in-Variante, bei der Künstler explizit zustimmen, dass ihre Werke für das Training von KI-Systemen verwendet werden dürfen. Selbstverständlich kommunizieren wir transparent, welche konkreten Musikstücke im Training eingesetzt wurden, im Einklang mit den EU-Vorgaben.

Die Geschäftsführung liegt bei Gabriel Graf (CEO), vertreten durch Nassim Asami (CTO), der insbesondere für die technische Weiterentwicklung und Innovationsstrategie verantwortlich ist. Die Kundenakquise erfolgt in der Anfangsphase gemeinsam durch das gesamte Team, da wir in der Veranstaltungs- und Eventszene gut vernetzt und selbst aktiv sind. Thalia Plata übernimmt die Buchhaltung und steuerlichen Angelegenheiten.

Da das Gründerteam aktuell aus drei Personen besteht, ist eine Personalaufstockung notwendig, um mehr Expertenwissen ins Team zu holen sowie die Arbeit besser zu verteilen. Geplant ist die Einstellung von:

- 1x IT-Spezialist für Infrastruktur, Schnittstellenentwicklung und Integrationstests (Festanstellung)
- 1x Machine-Learning-Entwickler mit Schwerpunkt Audioanalyse und Modelloptimierung (Festanstellung)

7. Risikoanalyse

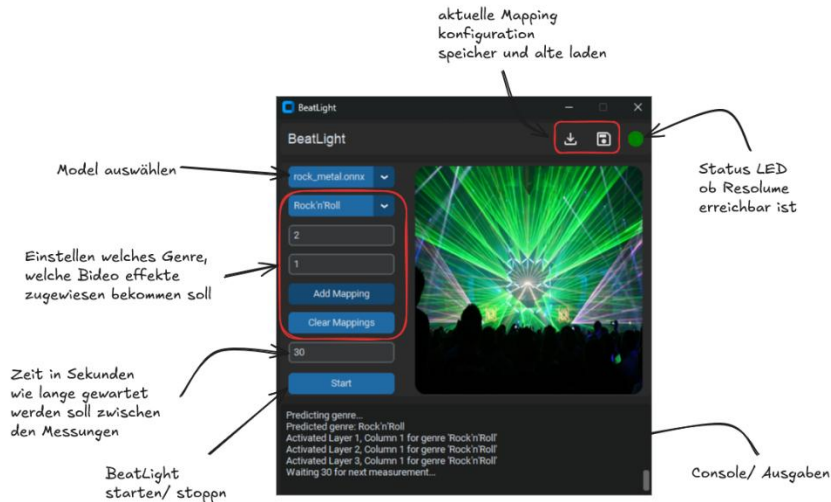
Die Gründung eines neuen Unternehmens ist stets mit Unsicherheiten verbunden. Um die Erfolgchancen von BeatLight realistisch einschätzen zu können, haben wir die für uns wichtigsten Risikofaktoren identifiziert und entsprechende Gegenmaßnahmen formuliert. Die folgende Tabelle fasst die zentralen Risiken, deren mögliche Auswirkungen sowie unsere geplanten Maßnahmen zusammen:

Risiko	Auswirkung	Maßnahmen
Kunden bleiben aus	Keiner Testet die Demo, Beta-Status wird nicht verlassen	Pilotprojekte, Feedbackschleifen, zielgerichtetes Marketing
Mitbewerber / Nachahmer	Idee wird kopiert, bevor sie an den Markt geht.	Security stärken, IP schützen, Informationen Vertraulich behandeln
Hohe Fixkosten	Aufbau der Infrastruktur schlägt fehl	Co-Working, Fördermittel, Mitarbeiterbeteiligung
Regulatorische Probleme	Produkt wird im Nachhinein oder kurz vor Veröffentlichung blockiert	Early Compliance, externe Beratung, DSGVO & EU AI Act
Forderungsausfälle	Zugesagte Förderungen werden zurückgezogen. Finanzielle Grundlage fällt weg	Klare Zahlungsbedingungen, Bonitätscheck, Liquiditätspuffer
Mitarbeiter bleiben aus	Unattraktiver Arbeitsplatz	Flexible Arbeitsverträge, Home-Office, Teambuilding, weitere Extras

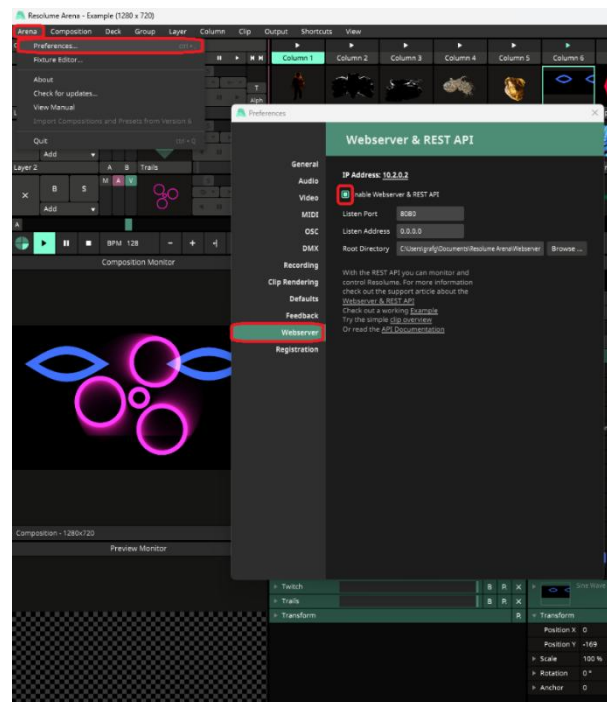
Diese strukturierte Risikobetrachtung hilft uns, mögliche Probleme frühzeitig zu erkennen und proaktiv zu handeln. Indem wir klare Maßnahmen definieren, von der Kundengewinnung über rechtliche Absicherung bis hin zur Mitarbeiterbindung, schaffen wir die Grundlage, um auch in schwierigen Phasen handlungsfähig zu bleiben. So erhöhen wir die Wahrscheinlichkeit, BeatLight erfolgreich und nachhaltig am Markt zu etablieren.

8. Produkt Vorstellung (Demo)

Zur Demonstration der Funktionalität von BeatLight wurde ein einfaches User-Interface entwickelt. Dieses ermöglicht es dem Nutzer, verschiedene visuelle Effekte zu konfigurieren und sie mit dem passenden Genre zu verknüpfen. BeatLight läuft dabei im Hintergrund und aktualisiert die Lichtstimmung automatisch in einem in der UI konfigurierten Intervall.



Um BeatLight nutzen zu können muss Resolume richtig konfiguriert werden, sodass der Websocket-Mode aktiviert ist und die Applikation über eine REST-API ansprechbar ist.



In der README.md ist außerdem ein Demonstrationsvideo verlinkt, das die Funktionsweise von BeatLight zeigt. Und auf GitHub ist ein Demo-Video aufgezeichnet worden.

9. Finanzwirtschaftliche Planungen (siehe nachfolgende Excel-Liste im Anhang)

Literaturverzeichnis

- [1] Resolume, „resolume.com“, Resolume, [Online]. Available: <https://resolume.com/software/avenue-arena>. [Zugriff am 16 August 2025].
- [2] „Business Research Insights“, Julie 2025. [Online]. Available: <https://www.businessresearchinsights.com/de/market-reports/meetings-and-events-market-119070>. [Zugriff am 7 August 2025].
- [3] „Mordor Intelligence.com“, Mordor Intelligence, Oktober 2023. [Online]. Available: <https://www.mordorintelligence.com/de/industry-reports/event-and-exhibition-market>. [Zugriff am 7 August 2025].
- [4] „alliedmarketresearch.com“, Allied Market Research, [Online]. Available: <https://www.alliedmarketresearch.com/press-release/event-services-market.html>. [Zugriff am 7 August 2025].
- [5] Research_Institute_for_Exhibition_and_Live-Communication_e.V., „DIE GESAMTWIRTSCHAFTLICHE BEDEUTUNG DER VERANSTALTUNGSBRANCHE“, IGVH, Berlin, 2020.
- [6] „stagereport.de“, [Online]. Available: <https://www.stagereport.de/business/49360-musik-events-waren-2023-umsatzstaerkster-bereich-der-musikwirtschaft/>. [Zugriff am 9 August 2025].
- [7] BDKV Bundesverband der Konzert- und Veranstaltungswirtschaft e.V., [Online]. Available: <https://bdkv.de/pressemitteilung/musikwirtschaft-waechst-und-laesst-andere-wachsen/>. [Zugriff am 9 August 2025].
- [8] J. N. Jan Sun, Oxford Economics, 22 Novmber 2024. [Online]. Available: <https://www.oxfordeconomics.com/resource/musikwirtschaft-in-deutschland-2024/>. [Zugriff am 9 August 2025].
- [9] „stageaid.de“, 22 März 2025. [Online]. Available: <https://www.stageaid.de/prolight-sound-2025-ki-als-gamechanger-der-eventbranche/>. [Zugriff am 10 August 2025].
- [10] C. Martina, „event-partner.de“, 28 Juli 2024. [Online]. Available: <https://www.event-partner.de/eventtechnik/ki-im-einsatz-von-personentracking-bis-content-optimierung/>. [Zugriff am 10 August 2025].
- [11] „bundesregierung.de“, 25 August 2021. [Online]. Available: <https://www.bundesregierung.de/resource/blob/2196306/1978090/bf64f6b21f525726590bd04c002f6035/2021-10-11-leitfaden-nachhaltige-organisation-veranstaltungen-2021-data.pdf>. [Zugriff am 10 August 2025].
- [12] Hybrid-AV, „hybrid-av.co.uk“, Hybrid-AV, [Online]. Available: <https://www.hybrid-av.co.uk/resolume-vj-software/>. [Zugriff am 16 August 2025].
- [13] Resolume, „resolume.com“, Resolume REST API, [Online]. Available: <https://resolume.com/docs/restapi/>. [Zugriff am 16 August 2025].
- [14] „enginedj.com“, [Online]. Available: <https://enginedj.com/engineighting>. [Zugriff am 10 August 2025].
- [15] „soundswitch.com“, [Online]. Available: <https://www.soundswitch.com/shop>. [Zugriff am 10 August 2025].
- [16] EU, „europa.eu“, 12 Julie 2024. [Online]. Available: <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2024/1689>. [Zugriff am 15 August 2025].
- [17] EU, „europa.eu“, 27 April 2016. [Online]. Available: <http://data.europa.eu/eli/reg/2016/679>. [Zugriff am 15 August 2025].