



ELTERNGELD OHNE STRESS

*Mehr Geld für deine Familie.*



# Business Plan

Geschäftsplan für die GmbH-Gründung und Wachstumsfinanzierung

Februar 2026

GmbH i.Gr.

# Inhalt

---

1	Executive Summary .....	4
1.1	Das Problem .....	4
1.2	Unsere Lösung .....	5
1.3	Geschäftsmodell .....	5
1.4	Finanzierungsbedarf .....	5
1.5	Strategische Partnerschaft .....	6
2	Das Problem: Der Bürokratie-Dschungel .....	7
2.1	Marktkontext .....	7
2.2	Die konkreten Hürden .....	7
2.3	Zitate aus der Praxis .....	7
2.4	Besonders betroffene Zielgruppen .....	8
3	Unsere Lösung: Die Bambini-Plattform .....	9
3.1	Der Bambini-Prozess .....	9
3.2	KI-Assistent: Ella .....	10
3.3	Differenzierung zum Wettbewerb .....	10
4	Marktgröße & Zielgruppen .....	11
4.1	Total Addressable Market (TAM) .....	11
4.2	Zielgruppensegmentierung .....	11
4.3	Marktpotenzial bei konservativer Penetration .....	12
5	Geschäftsmodell & Unit Economics .....	13
5.1	Preismodell .....	13
5.2	Kostenstruktur .....	13
5.3	Break-Even-Analyse .....	14
6	Customer Acquisition Strategy .....	15
6.1	Ziel-CAC .....	15
6.2	CAC nach Kanal .....	15
6.3	TikTok vs. Meta: Warum TikTok der Primärkanal ist .....	16
6.4	Blended CAC mit Kanal-Mix .....	16
7	Finanzprognose .....	17
7.1	12-Monats-Projektion (Realistisches Szenario) .....	17
7.2	Szenario-Vergleich .....	17
7.3	3-Jahres-Ausblick .....	17
8	Finanzierungsbedarf .....	18
8.1	Kapitalbedarf: 22.000 € .....	18
8.2	Verwendung der Mittel .....	19
8.3	Finanzierungsquellen .....	19
9	Roadmap & Meilensteine .....	20

9.1	Timeline .....	20
9.2	Meilenstein-Übersicht .....	21
10	Skalierbarkeit: Horizontal & Vertikal .....	22
10.1	Horizontale Skalierung – Neue Anspruchsarten .....	22
10.2	Vertikale Skalierung – Wertschöpfungstiefe .....	22
10.3	Skalierungsmodell im Überblick .....	23
10.4	B2B Expansion: Corporate Employee Benefits .....	24
11	Risiken & Mitigationsstrategien .....	26
12	Team & Organisation .....	27
12.1	Gründerteam .....	27
12.2	Technologie-Stack .....	27
13	Zusammenfassung & Call to Action .....	28
13.1	Warum Bambini? .....	28
13.2	Die Frage .....	28

## Executive Summary



**Bambini** ist eine digitale Plattform, die Eltern in Deutschland hilft, Sozialleistungen wie Elterngeld, Kindergeld und Elternzeit in einer zentralen Anwendung zu beantragen. Wir lösen ein konkretes Problem: **80 Milliarden Euro** stehen jährlich für Familienleistungen bereit – aber **bis zu 70% kommen nie bei den Familien an**, weil der Antragsprozess zu komplex ist.

### Das Problem

Das deutsche System der Familienleistungen ist ein Bürokratie-Dschungel:



Die Stadt Hannover warnt explizit: „Das Antragsformular ist extrem kompliziert, wenig bürgerfreundlich und nicht barrierefrei.“<sup>1</sup>

<sup>1</sup>hannover.de

## Unsere Lösung

Bambini macht Schluss mit dem Antrag-Chaos:



### 1. Erfassen

Intelligentes Ausfüllen, KI-gestützte Dokumentenerkennung



### 2. Finden

Automatischer Check aller Leistungen, Schritt-für-Schritt



### 3. Versenden

Einmalige Eingabe, direkter digitaler Versand

## Geschäftsmodell

Produktpreis (Einmalzahlung) .....	49,99 €
Monatliche Betriebskosten .....	109 €
Break-Even .....	3 Kunden/Monat
Blended Customer Acquisition Cost .....	13 €
Jahr 1 Umsatz (realistisch) .....	86.000 €
Jahr 1 Gewinn (realistisch) .....	+64.000 €

## Finanzierungsbedarf

### KAPITALBEDARF: ~22.000 €

- GmbH-Gründung inkl. Stammkapital: 13.700 €
- Betriebskosten (6 Monate Runway): 654 €
- Marketing-Budget (initial): 5.000 €
- Puffer: 2.646 €

## Strategische Partnerschaft

Bambini hat bereits eine **Partnerschaft mit ARAG Versicherung** geschlossen. ARAG möchte unsere Lösung in ihre Kundenreise integrieren – eine Testkundin steht bereit. Diese Partnerschaft liefert Kunden mit **CAC = 0 €** und validiert unser Geschäftsmodell.

# Das Problem: Der Bürokratie-Dschungel

## Marktkontext

80 Mrd. €

Jährliches Budget für Familienleistungen in Deutschland

bis zu 70%

Nichtinanspruchnahme durch Komplexität  
(Quelle: BMFSFJ 2021)

Deutschland hat eines der großzügigsten Systeme für Familienleistungen weltweit. Aber das System ist so komplex, dass Millionen von Familien ihre Ansprüche nicht vollständig nutzen.

## Die konkreten Hürden

130+

Verschiedene zuständige Stellen – Je nach Bundesland, Kommune und Leistungsart unterschiedliche Ansprechpartner

500+

Seiten Anträge & Leitfäden – Unverständliche Behördensprache, keine einheitliche Struktur

~8.000 €

Möglicher Verlust pro Familie – Durch falsche Berechnung, verpasste Fristen, unbekannte Zusatzleistungen

## Zitate aus der Praxis

„Das ab dem 01.01.2023 bundesweit zu verwendende Antragsformular ist **extrem kompliziert, wenig bürgerfreundlich und nicht barrierefrei**. Wir raten daher dringend davon ab, das Antragsformular [...] auszufüllen.“

— [Hannover.de](https://www.hannover.de), Offizielle Stadtwebsite

„Für den Kinderzuschlag wird die Nichtinanspruchnahme aktuell auf **50 bis 70 Prozent** geschätzt.“

— BMFSFJ, Eigene Schätzungen 2021

## Besonders betroffene Zielgruppen

### 1. Akademiker & Berufstätige ( 171.000 Familien/Jahr)

- 25% der neuen Eltern (städtisch, höhere Bildung)
- Zeit ist wertvoller als Geld (49,99 € vs. 10h Aufwand)
- Anspruchsvolle Karrieren, wenig Zeit für Bürokratie
- Digital-affin, suchen Leistungsoptimierung

### 2. Menschen mit Sprachbarrieren ( 137.000 Familien/Jahr)

- 20% der neuen Eltern (höhere Geburtenrate: 1,84 vs. 1,23)
- Schwer verständliche deutsche Bürokratie
- Keine Kenntnis von Leistungsansprüchen
- Verpasste Fristen = Tausende Euro Verlust



# Unsere Lösung: Die Bambini-Plattform

*„Goodbye Elterngeld-Chaos. Welcome to more money.“*

Bambini ist der persönliche Assistent, der den Elterngeld-Antrag ausfüllt, vor teuren Fehlern bewahrt und durchschnittlich **300–800 € mehr** herausholt – garantiert.

## Der Bambini-Prozess

**1****Antrag starten****5 Min**

Beantworte 10 einfache Fragen zu deiner Familie, deinem Einkommen, deiner Elternzeit-Planung. Bambini zeigt dir sofort: So viel Elterngeld bekommst du!

**2****Alle Extras entdecken****3 Min**

Kindergeld? Partnerschaftsbonus? Elterngeld Plus? Geschwisterbonus? Bambini zeigt dir **alles**, auf das deine Familie Anspruch hat.

**3****Dokumente hochladen****2 Min**

Foto von Geburtsurkunde, Gehaltsnachweis, Elternzeitplanung hochladen. KI-gestützte Dokumentenerkennung extrahiert die Daten automatisch.

**4****Unser Team macht den Rest****24–48h**

Dein persönlicher Elterngeld-Expert prüft alles, ergänzt fehlende Infos, und sendet deinen perfekten Antrag zur Behörde.

**Ergebnis: Vollständiger Antrag ohne Fehler · €300–€800 mehr Elterngeld · Alles vom Sofa aus**

## KI-Assistent: Ella

Bambini integriert einen KI-gestützten Assistenten, der Fragen zu Elterngeld, Kindergeld und Familienleistungen beantwortet – 24/7 in einfacher Sprache.

### Was Ella kann

- Versteckte Bonusse finden (€100–€500 extra)
- Alle Fristen überwachen
- Fragen 24/7 kostenlos beantworten
- Personalisierte Tipps für jede Familie

### Technische Umsetzung

- System Prompt Stuffing (kein Fine-Tuning)
- FAQ-Content + BEEG-Auszüge im Kontext
- Supabase Edge Functions
- Markdown-Rendering im Client

## Differenzierung zum Wettbewerb

Kriterium	Bambini	Formie	Elterngeld-buddy	Staat
Unterstützte Leistungen	5+ (Elterngeld, Elternzeit, Kindergeld, etc.)	1 (Elterngeld)	1 (Elterngeld)	Viele, komplex
Vollständig Digital	Ja (direkter Versand)	Nein (selbst drucken)	Nein (selbst drucken)	Teilweise
Kosten	49,99 € (für alle)	39,99–89,99 €	39,99 €	Kostenlos
Optimale Kombination	✓	✗	✗	✗
Datenspeicherung	✓	✗	✗	✗

## Marktgröße & Zielgruppen

### Total Addressable Market (TAM)

GEBURTEN PRO JAHR

**685.000**

in Deutschland

SERVICEABLE MARKET

**308.000**

Familien pro Jahr

### Zielgruppensegmentierung

#### SEGMENT A

##### Akademiker & Berufstätige

**171.000** Familien/Jahr

25% der neuen Eltern (städtisch, höhere Bildung)

- Zeit ist wertvoller als Geld
- Anspruchsvolle Karrieren
- Digital-affin
- Suchen Leistungsoptimierung

#### SEGMENT B

##### Menschen mit Sprachbarrieren

**137.000** Familien/Jahr

20% der neuen Eltern (Geburtenrate: 1,84 vs. 1,23)

- Schwer verständliche Bürokratie
- Keine Kenntnis der Ansprüche
- Verpasste Fristen häufig
- Tausende Euro Verlust möglich

## Marktpotenzial bei konservativer Penetration

Jahr	Marktanteil	Kunden	Jahresumsatz
1. Jahr	0,6%	1.720	86.000 €
2. Jahr	1,5%	4.620	231.000 €
3. Jahr	3,0%	9.240	462.000 €

Annahme: Serviceable Market 308.000 Familien/Jahr, Preis 49,99 €

# Geschäftsmodell & Unit Economics

## Preismodell

### BAMBINI FAMILIENPAKET

# 49,99 €

Einmalzahlung · Kein Abo · Alles inklusive

- ✓ Kompletter Elterngeld-Antrag
- ✓ Kindergeld-Antrag
- ✓ Elternzeit-Planung
- ✓ Expert-Überprüfung
- ✓ 90 Tage Support
- ✓ Fertige Antragsdatei

„Bambini kostet weniger als du damit verdienst.“

Durchschnitt: €303 extra pro Familie. €49,99 Investment = **605% ROI**.

## Kostenstruktur

### Monatliche Kosten

Hosting (Vercel)	4 €
Supabase	0 € (Free Tier)
Entwicklung (Tools, APIs)	90 €
QES (Signatur)	15 €
<b>Gesamt monatlich</b>	<b>109 €</b>

### Jährliche Kosten

E-Mail-Hosting	20 €
QES-Zertifikat (80€/3J)	27 €
<b>Gesamt jährlich</b>	<b>1.355 €</b>

Extrem schlanke Kostenstruktur durch moderne Cloud-Architektur

## Break-Even-Analyse

### BREAK-EVEN: 3 KUNDEN PRO MONAT

MONATL. FIXKOSTEN

**109 €**

PREIS PRO KUNDE

**49,99 €**

BREAK-EVEN

**3 Kunden**

Bei der aktuellen Kostenstruktur ist Bambini ab dem **3. zahlenden Kunden pro Monat** operativ profitabel. Dies ist ein außergewöhnlich niedriger Break-Even für ein B2C-SaaS-Produkt.

# Customer Acquisition Strategy

## Ziel-CAC

Produktpreis .....	49,99 €
Ziel-CAC (Maximum) .....	< 30 €
Optimaler CAC .....	15–20 €
CAC:LTV-Verhältnis (Ziel) .....	1:2 bis 1:3

## CAC nach Kanal

Kanal	CAC	Zeitraumen	Empfehlung
ARAG-Partnerschaft	0 €	Sofort (Feb 2026)	✓ Strategisch am wertvollsten
TikTok Ads	15–25 €	Sofort	✓ Niedrigster Paid CAC
Meta/Instagram Ads	20–35 €	Sofort	✓ Ergänzungskanal
SEO/Content	0 €	6–12 Monate	✓ Langfristig aufbauen
Referral-Programm	10–20 €	Nach 50–100 Kunden	✓ Nach erster Kundenbasis
Google Ads	100–150 €	Später	✗ Zu teuer für MVP

## TikTok vs. Meta: Warum TikTok der Primärkanal ist

### TikTok

CPM: 3–12 €  
 Erwarteter CAC: 15–25 €  
 Organic Reach: **Hoch**  
 Creator-Kosten: 100–500 €  
 Zielgruppe 25–44: **42% der Nutzer**

### Meta / IG

CPM: 8–14 €  
 Erwarteter CAC: 25–35 €  
 Organic Reach: **Gering**  
 Creator-Kosten: 200–1.000 €  
 Zielgruppe: **Übersättigt**

### Entscheidende TikTok-Vorteile:

- Educational Content hat **9,5% Engagement** (vs. 2,5% Durchschnitt)
- Kleine Accounts (unter 100k) haben **7,5% Engagement**
- Algorithmus bevorzugt Nischen-Content
- 39% der Nutzer suchen aktiv nach Produkten (wie Google)

## Blended CAC mit Kanal-Mix

**Realistischer Kanal-Mix ergibt Blended CAC von 13 €**

Kanal	Anteil	CAC	Gewichtet
ARAG-Partnerschaft	25%	0 €	0,00 €
TikTok Ads	30%	20 €	6,00 €
Meta Ads	20%	28 €	5,60 €
SEO/Organic	10%	0 €	0,00 €
Referrals	15%	12 €	1,80 €
<b>Blended CAC</b>	<b>100%</b>		<b>13 €</b>



# Finanzprognose

## 12-Monats-Projektion (Realistisches Szenario)

Zeitraum	Kunden	Ø CAC	Marketing	Umsatz	Ergebnis
Monate 1–3	120	18 €	2.160 €	6.000 €	+3.840 €
Monate 4–6	300	15 €	4.500 €	15.000 €	+10.500 €
Monate 7–9	500	13 €	6.500 €	25.000 €	+18.500 €
Monate 10–12	800	11 €	8.800 €	40.000 €	+31.200 €
Jahr 1 Gesamt	1.720	13 €	22.000 €	86.000 €	+64.000 €

## Szenario-Vergleich

KONSERVATIV

(Nur Paid Ads)

Kunden Y1

1.280

Umsatz: 64.000 €

Gewinn: +30.800 €

REALISTISCH

(Mit ARAG + Referrals)

Kunden Y1

1.720

Umsatz: 86.000 €

Gewinn: +64.000 €

OPTIMISTISCH

(Starke Virality)

Kunden Y1

2.500

Umsatz: 125.000 €

Gewinn: +100.000 €

## 3-Jahres-Ausblick

Jahr	Marktanteil	Kunden	Umsatz	Kum. Gewinn
Jahr 1	0,6%	1.720	86.000 €	64.000 €
Jahr 2	1,5%	4.620	231.000 €	180.000 €
Jahr 3	3,0%	9.240	462.000 €	400.000 €

Annahmen: Konstanter Preis 49,99 €, sinkender CAC durch Brand Awareness und Referrals, Serviceable Market 308.000 Familien/Jahr

# Finanzierungsbedarf

**Kapitalbedarf: 22.000 €**

## AUFSCHLÜSSELUNG KAPITALBEDARF

### GmbH-Gründung

Notar	750 €
Handelsregister	150 €
Markenanmeldung (DPMA)	300 €
Stammkapital (gebunden)	12.500 €
<b>Subtotal Gründung</b>	<b>13.700 €</b>

### Betrieb & Marketing

Runway 6 Monate (Betriebskosten)	654 €
Marketing-Budget (initial)	5.000 €
Puffer / Unvorhergesehenes	2.646 €
<b>Subtotal Betrieb</b>	<b>8.300 €</b>

---

<b>Gesamtbedarf</b>	<b>22.000 €</b>
---------------------	-----------------

## Verwendung der Mittel

### Mittelverwendung

	Stammkapital	62%
	Marketing	23%
	Gründungskosten	9%
	Betrieb & Puffer	6%



### Hinweis zum Stammkapital

Die 12.500 € Stammkapital bleiben im Unternehmen und können für den Geschäftsbetrieb verwendet werden.

EFFEKTIVER KAPITALBEDARF

# 9.500 €

(Gründung + Marketing + Puffer)

## Finanzierungsquellen

### EMPFEHLUNG: FRIENDS & FAMILY ROUND

Bei einem Kapitalbedarf von 22.000 € und der bereits bestehenden ARAG-Partnerschaft empfiehlt sich eine Finanzierung aus dem Familien- und Freundeskreis:

- |   |  |
|---|--|
| ✓ <b>Schnelle Umsetzung</b> – kein langwieriger VC-Prozess  | ✓ <b>Validierter Business Case</b> – ARAG als Proof of Concept |
| ✓ <b>Keine Verwässerung</b> – oder nur minimale Beteiligung | ✓ <b>Niedriges Risiko</b> – Break-Even bei nur 3 Kunden/Monat  |

# Roadmap & Meilensteine

## Timeline

KW 6–9

### Phase 1: Test- & Validierungsphase

Februar 2026

KW	Meilenstein
6	FAQ-Portal mit KI-Chatbot live
7	Erste Testkundin durchläuft Flow
8–9	Prüfung der Behördenreaktionen auf erste Anträge
9	ARAG-Integration möglich

**Ergebnis:** Technische Integration bereit, erste Anträge bei Behörden eingereicht und Rückmeldungen ausgewertet.

KW 10–14

### Phase 2: Marktstart

März – April 2026

KW	Meilenstein
10–11	Produktoptimierung basierend auf Behördenfeedback
12–13	UX-Verbesserungen, Kundenfeedback-Integration
14	Vollständiger Marktstart

**Ergebnis:** Verifizierter, optimierter Elterngeld-Flow für alle Kunden.

KW 15+

Phase 3: Skalierung Ab Mai 2026

KW	Meilenstein
15–18	Erweiterung auf zusätzliche Leistungsarten (Mutterschaftsgeld, KiZ)
19–22	Weitere Partnerschaften (Krankenkassen, Hebammen-Netzwerke)
23+	Mehrsprachigkeit, Premium-Features

**Ergebnis:** Vollständige Familienleistungs-Plattform mit skalierbarem Wachstum.

Meilenstein-Übersicht

Meilenstein	Datum
ARAG-Integration möglich	Ende Februar 2026
Vollständiger Marktstart	Ende März / Anfang April 2026
Erweiterte Leistungen live	Mai 2026
Partnerschaften & Skalierung	Ab Juni 2026

## Skalierbarkeit: Horizontal & Vertikal

Unser Wachstumspfad führt von den Kernfunktionen zur umfassenden Plattform – entlang zweier Achsen: **Horizontal** (neue Anspruchsarten) und **Vertikal** (Wertschöpfungstiefe).

### Horizontale Skalierung – Neue Anspruchsarten

Die horizontale Expansion erweitert die Plattform schrittweise um zusätzliche Familienleistungen. Jede neue Leistungsart nutzt die bestehende Infrastruktur (Dokumentenerkennung, Nutzerprofil, Versandlogik) und erzeugt so marginale Grenzkosten.

Stufe	Leistungen	Status
1 – Kern	Elterngeld, Kindergeld, Elternzeit	LIVE
2	Kinderzuschlag, Mutterschaftsgeld	Q2 2026
3	BAföG, Kita-Anspruch	Q3 2026
4	Pflege, Unterhaltsvorschuss	2027
5	EU-Expansion (grenzüberschreitende Ansprüche)	VISION

**Strategischer Vorteil:** Jede neue Leistungsart erhöht den Wert für bestehende Nutzer (Cross-Selling-Potenzial) und erschließt neue Zielgruppen – z.B. Pflegebedürftige Angehörige oder Studierende.

### Vertikale Skalierung – Wertschöpfungstiefe

Die vertikale Expansion vertieft den Service pro Leistungsart – vom reinen Antrag bis zur vollständigen Verwaltungsautomatisierung.

Stufe	Serviceleistung	Mehrwert
1 – Kern	Antragsstellung	Fehlerfreier Antrag, direkter digitaler Versand
2	Mehrsprachigkeit	Zugang für 137.000+ Familien mit Sprachbarrieren
3	Widerspruch & Klage	Automatisierte Widerspruchsschreiben bei Ablehnung
4	Optimierungsberatung	KI-gestützte Empfehlungen zur Leistungsmaximierung
5	API-Anbindung Verwaltung	Direkte Schnittstelle zu Behördensystemen

**Strategischer Vorteil:** Die vertikale Tiefe erhöht die Kundenbindung und ermöglicht Premium-Pricing für Zusatzleistungen (z.B. Widerspruchsbegleitung als kostenpflichtiges Add-on).

## Skalierungsmodell im Überblick

### HORIZONTAL

Neue Anspruchsarten

Elterngeld, Kindergeld, Elternzeit

Kinderzuschlag, Mutterschaftsgeld

BAföG, Kita-Anspruch

Pflege, Unterhaltsvorschuss

EU-Expansion

● Aktueller Stand

### VERTIKAL

Wertschöpfungstiefe

Antragsstellung

Mehrsprachigkeit

Widerspruch & Klage

Optimierungsberatung

API-Anbindung Verwaltung

● Geplante Expansion

B2B Expansion: Corporate Employee Benefits

Neben dem B2C-Modell eröffnet sich eine zusätzliche Wachstumschance: **Unternehmen, die Bambini als Employee Benefit für werdende Eltern anbieten.** Das ARAG-Modell zeigt bereits, dass Partner bereit sind, unsere Lösung in ihre Benefits-Pakete zu integrieren.

Marktpotenzial

In Deutschland gibt es rund **260.000 Unternehmen mit 50+ Mitarbeitern**<sup>2</sup> – der Kernmarkt für HR-Software. Bei konservativer Penetration von 15% ergibt sich ein adressierbarer Markt von 38.700 Unternehmen mit einem geschätzten jährlichen Umsatzpotenzial von **155–580 Mio. €**.<sup>3</sup>

Value Proposition & ROI

**Für HR-Abteilungen**

- Admin-Aufwand: **–5–8 Std. pro Fall**<sup>4</sup>
- Compliance-Sicherheit
- Moderne Employee Benefit

**Für CFO/Geschäftsführung**

- **+20% längere Mitarbeiterbindung**<sup>5</sup>
- Payback: **12–18 Monate**
- Recruiting-Differentiator<sup>6</sup>

Preismodell & Beispielrechnung

Empfohlenes **Hybrid-Modell**: 3–5 € pro Mitarbeiter/Jahr (PEPY) + 25–35 € pro aktivem Nutzungsfall.

**Beispiel: Unternehmen mit 200 Mitarbeitern**

- Basis: 200 × 4 € = **800 €/Jahr**
- Plus: 12 Fälle × 25 € = **300 €**
- **Gesamt: 1.100 €/Jahr** (vs. 12 × 549 € = 6.588 € bei externer Beratung<sup>7</sup>)

Zielgruppen & Partner-Strategie

SEGMENT	VOLUMEN	STRATEGIE
Tech-Unternehmen (50–500 FTE)	5.000	LinkedIn Outreach, Personio Integration <sup>8</sup>
Consulting (Big 4, McKinsey, BCG)	Premium	Direct Sales, höherer PEPY
Versicherungen (ARAG-Expansion)	Allianz, ERGO	Partnerschaft: Bundle mit Family Insurance

<sup>2</sup> deutschland.de: German SMEs – Facts and Figures, 2024. 11,3% der 2,6M Unternehmen haben 50+ FTE.  
<sup>3</sup> Market Research Future: Germany Human Capital Management Software Market, 2024. HCM-Software-Markt: €1,375B (2024), 7,8% CAGR bis 2035.  
<sup>4</sup> Abgeleitet aus Beratungskosten (TKare: €99–209, Einfach Elterngeld: €549) bei €60/Std. HR-Vollkosten.  
<sup>5</sup> Cocoon: Paid Leave Benchmarks 2025. Unternehmen mit Parental Leave Support haben 20% längere median tenure.  
<sup>6</sup> Roland Berger Employee Benefits Study 2024: 89% der HR-Leiter priorisieren Retention; 32% planen 2025 Family/Care Benefits.  
<sup>7</sup> Einfach Elterngeld Premium: €549 pro Familie, 2025.  
<sup>8</sup> Personio ist Marktführer für HR-Software im deutschen SME-Segment (50–500 FTE). People Managing People: Personio Pricing 2025.



## Finanzielle Projektion: Hybrid-Modell (Jahr 1)

<b>B2C:</b> 1.000 Kunden × 49,99 €	50.000 €
<b>B2B:</b> 15 Unternehmen × Ø 2.500 €	37.500 €
<b>Jahr 1 Total (Hybrid)</b>	<b>87.500 €</b>

Vorteil: Ähnlicher Umsatz wie B2C-only (86.000 €), aber mit **vorhersehbare** **Recurring Revenues** und geringerer Kanalabhängigkeit.

## Warum jetzt?

- **Mai 2025:** Digitale Elternzeit-Beantragung wird gesetzlich möglich<sup>9</sup>
- **45% der Arbeitnehmer** suchen aktiv neue Jobs – Benefits werden entscheidend<sup>10</sup>
- **80–90% Markt unserviert** – kein dominanter Player im Parental Leave Admin-Segment<sup>11</sup>

<sup>9</sup>Sugrobov Rechtsanwälte: „Neue Ära des Arbeitsrechts – Digitale Antragstellung für Elternzeit ab Mai 2025“.

<sup>10</sup>Gallup Workplace Study Germany 2024: 45% actively seeking or open to new opportunities.

<sup>11</sup>Synthese aus Wettbewerbsanalyse: MyCollective (2–3%), Voiio (5–8%), Back Technologies (unter 1%), BenefitatWork (3–5%). Market Research Future 2024.

## Risiken & Mitigationsstrategien

Risiko	Wahrsch.	Mitigation
<b>Rechtliche Compliance</b> – Fehler im Antrag führen zu Haftung	Mittel	Rechtliche Verifikation gegen BEEG vor Go-Live; Haftungsausschlüsse; Versicherung prüfen
<b>CAC höher als erwartet</b> – Marketing-Kanäle performen schlechter	Mittel	Diversifizierte Kanalstrategie; ARAG-Partnerschaft als CAC-0-Quelle; Fokus auf organisches Wachstum
<b>Regulatorische Änderungen</b> – BEEG-Reform ändert Anforderungen	Niedrig	Modulare Architektur erlaubt schnelle Anpassungen; Monitoring von Gesetzesänderungen
<b>Wettbewerb</b> – Etablierte Player (Formie, Elterngeldbuddy) reagieren	Mittel	Differenzierung durch Vollständigkeit (5+ Leistungen), digitalen Versand, Mehrsprachigkeit
<b>Partner-Abhängigkeit</b> – ARAG-Deal scheitert	Niedrig	Diversifizierte Akquisitionsstrategie; ARAG ist einer von mehreren geplanten Kanälen
<b>Technische Skalierung</b> – System kann Nachfrage nicht bewältigen	Niedrig	Cloud-native Architektur (Supabase, Vercel) skaliert automatisch

# Team & Organisation

## Gründerteam

### Purpose-Driven StartUp von Hamburger Studierenden

Das Bambini-Team vereint technische Expertise, rechtliches Verständnis und eine persönliche Motivation: Wir haben selbst erlebt, wie frustrierend der Elterngeld-Antrag sein kann, und wollen das ändern.

#### Full-Stack-Entwicklung

React, TypeScript, Supabase

#### Produktdesign & UX

User Research, Prototyping

#### Rechtliche Expertise

Familienrecht, Sozialrecht

#### Business Development

Partnerschaften, Vertrieb

## Technologie-Stack



#### Frontend

React, TypeScript, Tailwind CSS



#### Backend

Supabase (PostgreSQL, Edge Functions)



#### KI/ML

OpenAI API, Dokumentenerkennung

## Zusammenfassung & Call to Action

### Warum Bambini?

#### ✓ Validiertes Problem

80 Mrd. € für Familien, bis zu 70% kommen nicht an

#### ✓ Strategische Partnerschaft

ARAG-Deal unterschrieben, Testkundin bereit

#### ✓ Außergewöhnliche Unit Economics

Break-Even bei 3 Kunden/Monat, CAC 13 €

#### ✓ Skalierbares Modell

308.000 Familien/Jahr Serviceable Market

### Die Frage

**Wir suchen 22.000 € für die GmbH-Gründung und initiales Wachstum.**

Mit diesem Kapital erreichen wir:

**1.720**

Kunden im ersten Jahr

**86.000 €**

Umsatz Jahr 1

**64.000 €**

Gewinn Jahr 1

**Gemeinsam können wir Bürokratie für Familien revolutionieren.**

**Kontakt:** [info@bambini-claims.de](mailto:info@bambini-claims.de)

**Web:** [bambini-claims.de](http://bambini-claims.de)