



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 Verwendung der Mittel .....	6
1.6 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
3 Unsere Lösung: Die Bambini-Plattform .....	8
3.1 Der Bambini-Prozess .....	8
3.2 KI-Assistent: BambiniAI .....	9
3.3 Differenzierung zum Wettbewerb .....	9
4 Marktgröße & Zielgruppen .....	10
4.1 Total Addressable Market (TAM) .....	10
4.2 Zielgruppensegmentierung .....	10
5 Geschäftsmodell & Unit Economics .....	11
5.1 Preismodell .....	11
5.2 Kostenstruktur .....	11
5.3 Break-Even-Analyse .....	12
6 Customer Acquisition Strategy .....	13
6.1 Ziel-CAC .....	13
6.2 CAC nach Kanal .....	13
6.3 TikTok vs. Meta: Warum TikTok der Primärkanal ist .....	14
6.4 Blended CAC mit Kanal-Mix .....	14
7 Finanzprognose .....	15
7.1 12-Monats-Projektion (Realistisches Szenario) .....	15
7.2 Szenario-Vergleich .....	15
7.3 3-Jahres-Ausblick .....	15
8 Roadmap & Meilensteine .....	16
8.1 Timeline .....	16
8.2 Meilenstein-Übersicht .....	17
9 Skalierbarkeit: Horizontal & Vertikal .....	18
9.1 Horizontale Skalierung – Neue Anspruchsarten .....	18

9.2 Vertikale Skalierung – Wertschöpfungstiefe .....	19
9.3 Skalierungsmodell im Überblick .....	20
9.4 B2B Expansion: Corporate Employee Benefits .....	21
10 Risiken & Mitigationsstrategien .....	23
11 Team & Organisation .....	24
11.1 Gründerteam .....	24
12 Zusammenfassung & Call to Action .....	25
12.1 Warum Bambini? .....	25
12.2 Die Frage .....	25

## Executive Summary



**49,99 €**

PREIS PRO FAMILIE



**109 €**

MTL. FIXKOSTEN



**~13 €**

BLENDED CAC



**86k €**

UMSATZ JAHR 1

**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.<sup>1</sup>

### Das Problem

Das deutsche System der Familienleistungen ist ein Bürokratie-Dschungel:

**130+**

zuständige Stellen bundesweit

**500+**

Seiten Anträge und Leitfäden<sup>2</sup>

**8.000 €**

möglicher Verlust pro Familie

**70%**

Nichtinanspruchnahme

Die Stadt Hannover warnt explizit: „*Das Antragsformular ist extrem kompliziert, wenig bürgerfreundlich und nicht barrierefrei.*“<sup>3</sup>

<sup>1</sup>BMFSFJ 2021

<sup>2</sup>ifo Institut

<sup>3</sup>hannover.de

## Unsere Lösung

Bambini macht Schluss mit dem Antrag-Chaos:



## Geschäftsmodell

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

## Finanzierungsbedarf

**Gesamtkapitalbedarf 13.380,80 € – 14.164,80 €** Stammkapital (12.500 €) + Gründungskosten (880,80 € – 1.664,80 €)

### Stammkapital 12.500 €

#### VERWENDUNG

Betriebskosten (6 M.)	<b>654 €</b>
Marketing (6 M.)	<b>5.000 €</b>
Puffer	<b>6.845 €</b>

### Gründungskosten 880,80 € – 1.164,80 €

#### AUFSCHLÜSSELUNG

	Min.	Max.
Notarkosten	681 €	850 €
Handelsregister	150 €	250 €
Gewerbeanmeldung	30 €	45 €
Transparenzregister	19,80 €	19,80 €

## Verwendung der Mittel

### Mittelverwendung

<span style="color: blue;">■</span>	Marketing	36%
<span style="color: orange;">■</span>	Gründungskosten	6-8%
<span style="color: purple;">■</span>	Betriebskosten	5%
<span style="color: green;">■</span>	Puffer/Stammkapital	48-51%



### Hinweis zum Stammkapital

Die 12.500 € Stammkapital sind nicht gebunden und können für den Geschäftsbetrieb verwendet werden.

### GESAMTKAPITALBEDARF

**13.380,80 € –**

**14.164,80 €**

(Stammkapital 12.500 € + Gründungskosten 880,80-1.664,80 €)

## Strategische Partnerschaft

Bambini plant eine **Partnerschaft mit ARAG SE**. Die ARAG möchte unsere Lösung in ihre Kundenreise integrieren. Diese Partnerschaft liefert Kunden mit sehr niedrigen **CAC** und validiert unser Geschäftsmodell.

## Das Problem: Der Bürokratie-Dschungel

### Marktkontext

**80 Mrd. €**

**bis zu 70%**

Jährliches Budget für Familienleistungen in Deutschland

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, Offizielle Stadtwebsite

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

— BMFSFJ, Eigene Schätzungen 2021

# Unsere Lösung: Die Bambini-Plattform

*„Schluss mit Anträgen. Mehr Zeit für dein Kind.“*

Bambini ist der persönliche Assistent, der den Elterngeld-Antrag ausfüllt und dir so nicht nur eine Menge Zeit spart, sondern auch die maximale Leistung sicherstellt.

## 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

### Der Rest passiert automatisch ✓

Der Antrag wird automatisch generiert und an die zuständige Behörde gesendet. Du musst dich um nichts mehr kümmern.

**Ergebnis: Vollständiger Antrag ohne Fehler – Alles vom Sofa aus, innerhalb weniger Minuten.**

## KI-Assistent: BambiniAI

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

### Was BambiniAI kann

- Versteckte Boni 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 via RAG
- Ansprechendes Rendering im Client

## Differenzierung zum Wettbewerb

Kriterium	Bambini	„Formie“	„Eltern-geldbuddy“	Staat
Unterstützte Leistungen	<b>5+</b> (Elterngeld, Elternzeit, Kinder- geld, etc.)	1 (Elterngeld)	1 (Elterngeld)	Viele, komplex
Vollständig Digital	<b>Ja</b> (direkter Versand)	Nein (selbst drucken)	Nein (selbst drucken)	Teilweise
Kosten	<b>49,99 €</b> (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

# 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

„Familien bekommen im Durchschnitt €1.500+/Monat an staatlichen Leistungen (Elterngeld + Kinder-geld). Bambini kostet einmalig €49,99 → **3,3% für jahrelange Ersparnisse.**“

## Kostenstruktur

Monatliche Betriebskosten		Jährliche Kosten	
Hosting (Vercel)	4 €	E-Mail-Hosting	20 €
Supabase	0 € (Free Tier)	QES-Zertifikat (80€/3J)	27 €
Entwicklung (Tools, APIs)	90 €	<b>Gesamt jährlich</b>	<b>1.355 €</b>
QES (Signatur)	15 €		
<b>Gesamt monatlich</b>	<b>109 €</b>		

## Break-Even-Analyse

### BREAK-EVEN: 3 KUNDEN PRO MONAT

MONATL. FIXKOSTEN

PREIS PRO KUNDE

BREAK-EVEN

**109 €****49,99 €****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	<b>49,99 €</b>
Ziel-CAC (Maximum)	<b>&lt; 30 €</b>
Optimaler CAC	<b>15–20 €</b>
CAC:LTV-Verhältnis (Ziel)	<b>1:2 bis 1:3</b>

## CAC nach Kanal

Kanal	CAC	Zeitrahmen	Empfehlung
ARAG-Partnerschaft	<b>0 €</b>	Sofort (März 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	X 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 €
<b>Jahr 1 Gesamt</b>	<b>1.720</b>	<b>13 €</b>	<b>22.000 €</b>	<b>86.000 €</b>	<b>+64.000 €</b>

### Szenario-Vergleich



### 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

## Roadmap & Meilensteine

### Timeline

KW 6–9

#### Phase 1: Test- & Validierungsphase Februar 2026

KW	Meilenstein
6	FAQ-Portal mit KI-Chatbot live
7–8	Erste Testkunden & Interaktion mit Behörden
9	ARAG-Integration möglich

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

KW 10–14

#### Phase 2: Marktstart März – April 2026

KW	Meilenstein
10–11	Produktoptimierung basierend auf Behördenfeedback
12–13	UX-Verbesserungen, Kundenfeedback-Integration, vollständige Mehrsprachigkeit
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+	Premium-Features

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

**Meilenstein-Übersicht**

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

## 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.

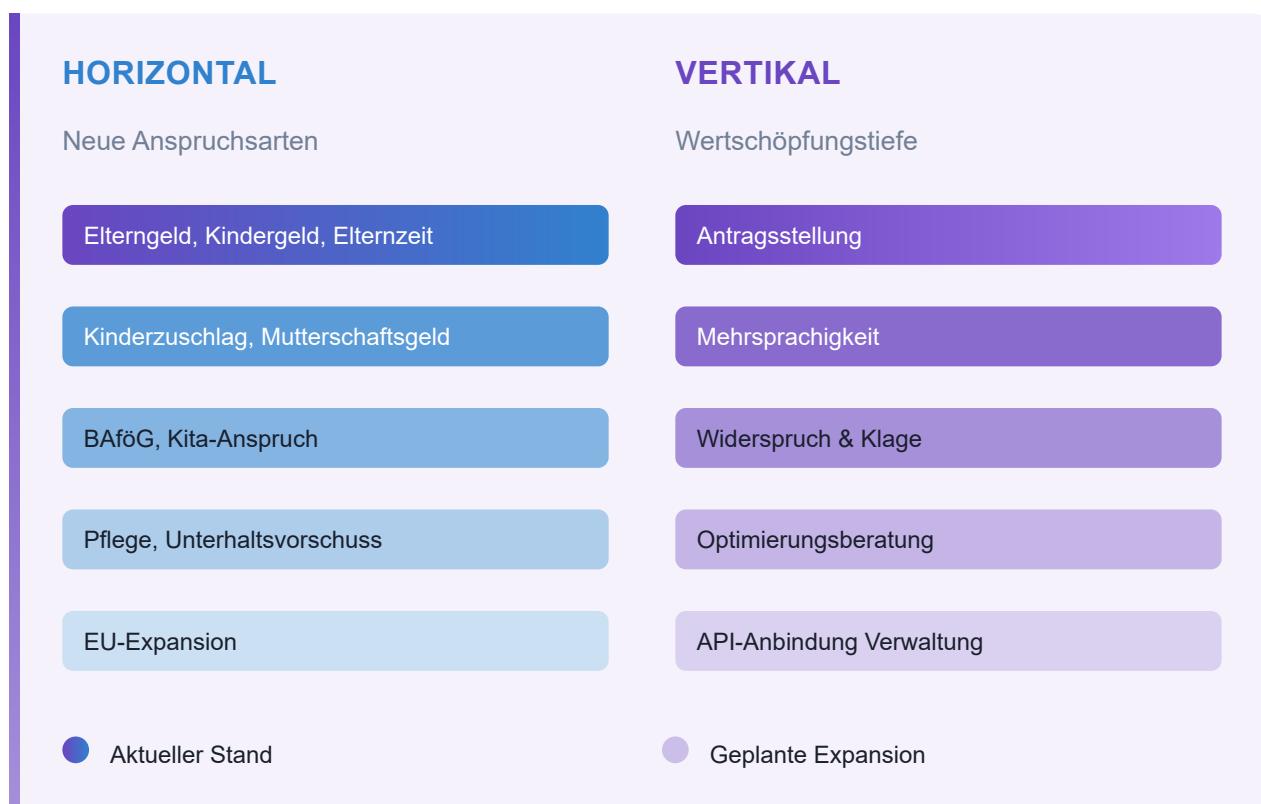
## Vertikale Skalierung – Wertschöpfungstiefe

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

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 Behörden-systemen

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

## Skalierungsmodell im Überblick



## B2B Expansion: Corporate Employee Benefits

Neben dem B2C-Modell erschließt sich mittelfristig eine zusätzliche Wachstumsdimension: **Corporate Employee Benefits**. Die Möglichkeit der ARAG-Partnerschaft zeigt das grundsätzliche Interesse institutioneller Partner.

### Marktcharakteristik

Der deutsche Markt für HR-Benefits-Software ist fragmentiert und wächst kontinuierlich.<sup>4</sup> Rund 260.000 Unternehmen mit 50+ Mitarbeitern<sup>5</sup> bilden den grundsätzlich adressierbaren Markt für HR-Software-Lösungen.

### Wertversprechen

#### Für HR-Abteilungen

- Zeitersparnis für Mitarbeiter: 5–8 Std. pro für Elterngeldanträge pro Familie<sup>6</sup>
- Zeitersparnis für HR: Automatische Prüfung und Übermittlung von Elternzeitansprüchen
- Standardisierte Prozesse
- Entlastung bei komplexer Rechtslage

#### Für Geschäftsführung

- Attraktivität als Arbeitgeber
- Mitarbeiterzufriedenheit in Familienphase
- Signaleffekt: moderne Benefits<sup>7</sup>

### Preismodell & Beispielrechnung

**Hybrid-Ansatz (In Validierung):** Jahrespauschale (3–5 € PEPY) + Nutzungsgebühr (25–35 € pro Fall).

#### Beispielrechnung: Unternehmen mit 200 Mitarbeitern

- Jahrespauschale:  $200 \times 4 \text{ €} = \mathbf{800 \text{ €}}$
- Nutzung (angenommen 12 Fälle):  $12 \times 25 \text{ €} = \mathbf{300 \text{ €}}$
- **Gesamt: 1.100 €/Jahr**

Vergleich: Externe Elterngeldberatung kostet 549 € pro Familie<sup>8</sup> (= 6.588 € für 12 Fälle).

<sup>4</sup>Market Research Future: Germany Human Capital Management Software Market, 2024. HCM-Software-Markt: €1,375B (2024), 7,8% CAGR bis 2035.

<sup>5</sup>deutschland.de: German SMEs – Facts and Figures, 2024. 11,3% der 2,6M Unternehmen haben 50+ FTE.

<sup>6</sup>Abgeleitet aus Beratungskosten (TKare: €99–209, Einfach Elterngeld: €549) bei €60/Std. HR-Vollkosten.

<sup>7</sup>Roland Berger Employee Benefits Study 2024: 89% der HR-Leiter priorisieren Retention; 32% planen 2025 Family/Care Benefits.

<sup>8</sup>Einfach Elterngeld Premium: €549 pro Familie, 2025.

## Go-to-Market: Pragmatischer Stufenplan

PHASE	ZIELGRUPPE	ANSATZ
2026 Q2–Q4	5–10 Pilotunternehmen (50–250 MA)	Direkte Ansprache, Testpreise, Feed-back-Schleifen
2027 Q1+	Mittelständische Tech- und Dienstleistungsunternehmen	Integration in HR-Software (z.B. Personio) <sup>9</sup>
Ab 2027 Q3	Versicherungspartner, größere Arbeitgeber	Strategische Kooperationen auf Basis validierter Pilotdaten

## Umsatzpotenzial (konservativ, Jahr 1)

<b>B2C-Fokus:</b> 1.000 Kunden × 49,99 €	50.000 €
<b>B2B-Piloten (5–8 Unternehmen):</b> Ø 8 × 1.100 €	8.800 €
<b>Gesamt Jahr 1 (Hybrid)</b>	<b>58.800 €</b>
<p><b>Strategie:</b> B2B als Upselling-Option neben primärem B2C-Fokus. Erst nach erfolgreicher Validierung (2027+) eigenständige Vertriebsressourcen.</p>	

## Warum der Zeitpunkt passt

- **Mai 2025:** Digitale Elternzeit-Beantragung wird gesetzlich möglich<sup>10</sup> – erhöht Akzeptanz digitaler Lösungen
- **Fachkräftemangel:** 45% der Arbeitnehmer offen für Jobwechsel<sup>11</sup> – Family Benefits werden Differenzierungsfaktor
- **Fragmentierter Wettbewerb:** Kein dominanter Anbieter im Segment Parental Leave Administration<sup>12</sup>

<sup>9</sup>Personio ist Marktführer für HR-Software im deutschen SME-Segment (50–500 FTE). People Managing People: Personio Pricing 2025.

<sup>10</sup>Sugrobov Rechtsanwälte: „Neue Ära des Arbeitsrechts – Digitale Antragstellung für Elternzeit ab Mai 2025“.

<sup>11</sup>Gallup Workplace Study Germany 2024: 45% actively seeking or open to new opportunities.

<sup>12</sup>Synthese aus Wettbewerbsanalyse: MyCollective (2–3%), Voiilo (5–8%), Back Technologies (unter 1%), Benefitat-Work (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 Start-up von Hamburger Studierenden

Das Bambini-Team vereint technische Entwicklung, rechtliches Verständnis und Produkt-denken – mit dem Ziel, den Zugang zu Familienleistungen in Deutschland deutlich zu vereinfachen.

Entstanden an der Bucerius Law School im Rahmen des Hamburg Legal Hackathon 2025 unter dem Motto „Access to Justice“.

#### Full-Stack-Entwicklung

React, TypeScript, PostgreSQL

#### Produktdesign & UX

User Research, Prototyping

#### Rechtliche Expertise

Familienrecht, Sozialrecht

#### Business Development

Partnerschaften, Vertrieb



Das Bambini-Team – Studierende der Bucerius Law School mit Fokus auf Tech, Recht und Produkt.

## Zusammenfassung & Call to Action

### Warum Bambini?

#### ✓ Validiertes Problem

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

#### ✓ Strategische Partnerschaft

ARAG-Deal unterschrieben, Testkunden bereit

#### ✓ Außergewöhnliche Unit Economics

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

#### ✓ Skalierbares Modell

308.000 Familien/Jahr Serviceable Market

### Die Frage

**Wir suchen ca. 14.000 € 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)