



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	7
2	Das Problem: Der Bürokratie-Dschungel	8
2.1	Marktkontext	8
2.2	Die konkreten Hürden	8
2.3	Zitate aus der Praxis	8
3	Unsere Lösung: Die Bambini-Plattform	9
3.1	Der Bambini-Prozess	9
3.2	KI-Assistent: BambiniAI	10
3.3	Differenzierung zum Wettbewerb	10
4	Marktgröße & Zielgruppen	11
4.1	Total Addressable Market (TAM)	11
4.2	Zielgruppensegmentierung	11
5	Geschäftsmodell & Unit Economics	12
5.1	Preismodell	12
5.2	Kostenstruktur	12
5.3	Break-Even-Analyse	13
6	Customer Acquisition Strategy	14
6.1	Ziel-CAC	14
6.2	CAC nach Kanal	14
6.3	TikTok vs. Meta: Warum TikTok der Primärkanal ist	15
6.4	Blended CAC mit Kanal-Mix	15
7	Finanzprognose	16
7.1	12-Monats-Projektion (Realistisches Szenario)	16
7.2	Szenario-Vergleich	16
7.3	3-Jahres-Ausblick	16
8	Finanzierungsbedarf	17
8.1	Kapitalbedarf: 22.000 €	17
8.2	Verwendung der Mittel	18
9	Roadmap & Meilensteine	18
9.1	Timeline	18
9.2	Meilenstein-Übersicht	19
10	Skalierbarkeit: Horizontal & Vertikal	20

10.1 Horizontale Skalierung – Neue Anspruchsarten	20
10.2 Vertikale Skalierung – Wertschöpfungstiefe	21
10.3 Skalierungsmodell im Überblick	22
10.4 B2B Expansion: Corporate Employee Benefits	23
11 Risiken & Mitigationsstrategien	25
12 Team & Organisation	26
12.1 Gründerteam	26
13 Zusammenfassung & Call to Action	27
13.1 Warum Bambini?	27
13.2 Die Frage	27

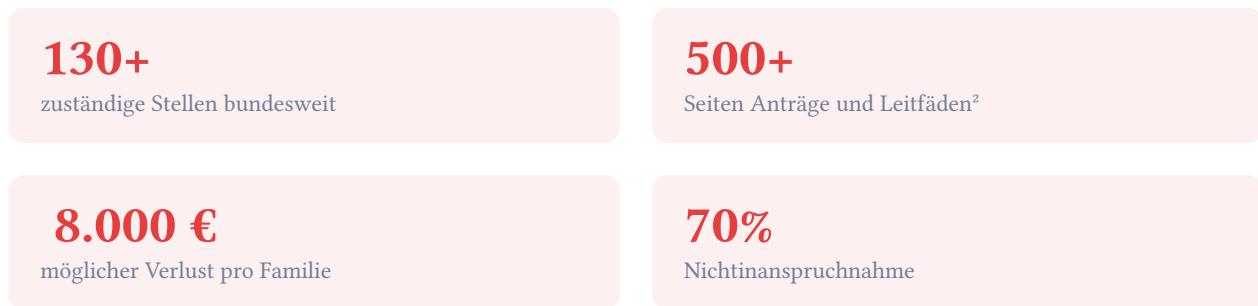
Executive Summary



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.¹

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.*“³

¹BMFSFJ 2021

²ifo Institut

³hannover.de

Unsere Lösung

Bambini macht Schluss mit dem Antrag-Chaos:



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

Stammkapital 12.500 €		Gründungskosten
VERWENDUNG		
Betriebskosten (6 M.)	654 €	Minimal (ohne Beratung) 681 €
Marketing	5.000 €	Mit Beratung 2.150 €
Puffer	2.646 €	Notargebühren, Handelsregister, Gewerbeanmeldung, Transparenzregister
Rücklagen: 3.600 €		

Gesamtkapitalbedarf

13.181 € – 14.650 €

Stammkapital + Gründungskosten

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. €

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, 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 Familienleistungen beantwortet – 24/7 in einfacher Sprache.

Was BambiniAI kann

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

Technische Umsetzung

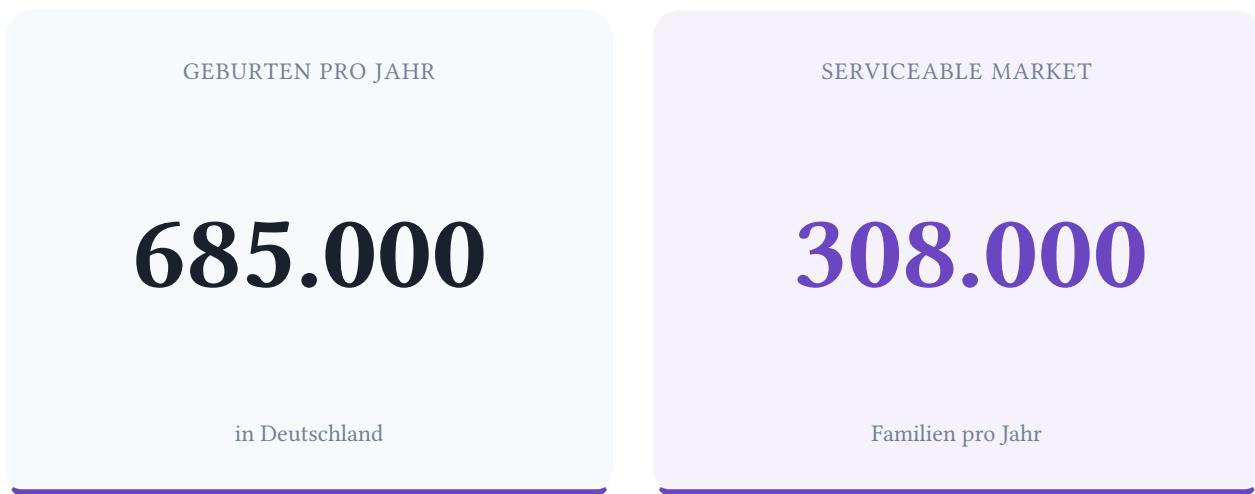
- System Prompt Stuffing (kein Fine-Tuning)
- FAQ-Content + BEEG-Auszüge im Kontext
- Supabase Edge Functions
- Markdown-Rendering im Client

Differenzierung zum Wettbewerb

Kriterium	Bambini	„Formie“	„Elterngeld-buddy“	Staat
Unterstützte Leistungen	5+ (Elterngeld, Elternzeit, Kinder- geld, 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)



Zielgruppensegmentierung



Geschäftsmodell & Unit Economics

Preismodell

BAMBINI FAMILIENPAKET

49,99 €

Einmalzahlung · Kein Abo · Alles inklusive

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

„Bambini kostet weniger als du damit verdienst.“

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

Kostenstruktur

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

Extrem schlanke Kostenstruktur durch moderne Cloud-Architektur

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

CAC nach Kanal

Kanal	CAC	Zeitrahmen	Empfehlung
ARAG-Partnerschaft	0 €	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 €
Blended CAC	100%		13 €

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



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 DES KAPITALBEDARFS

GmbH-Gründung

Notar	750 €
Handelsregister	150 €
Markenanmeldung (DPMA)	300 €
Stammkapital	12.500 €
Subtotal Gründung	13.700 €

Betrieb & Marketing

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

Gesamtbedarf

22.000 €

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)

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	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.

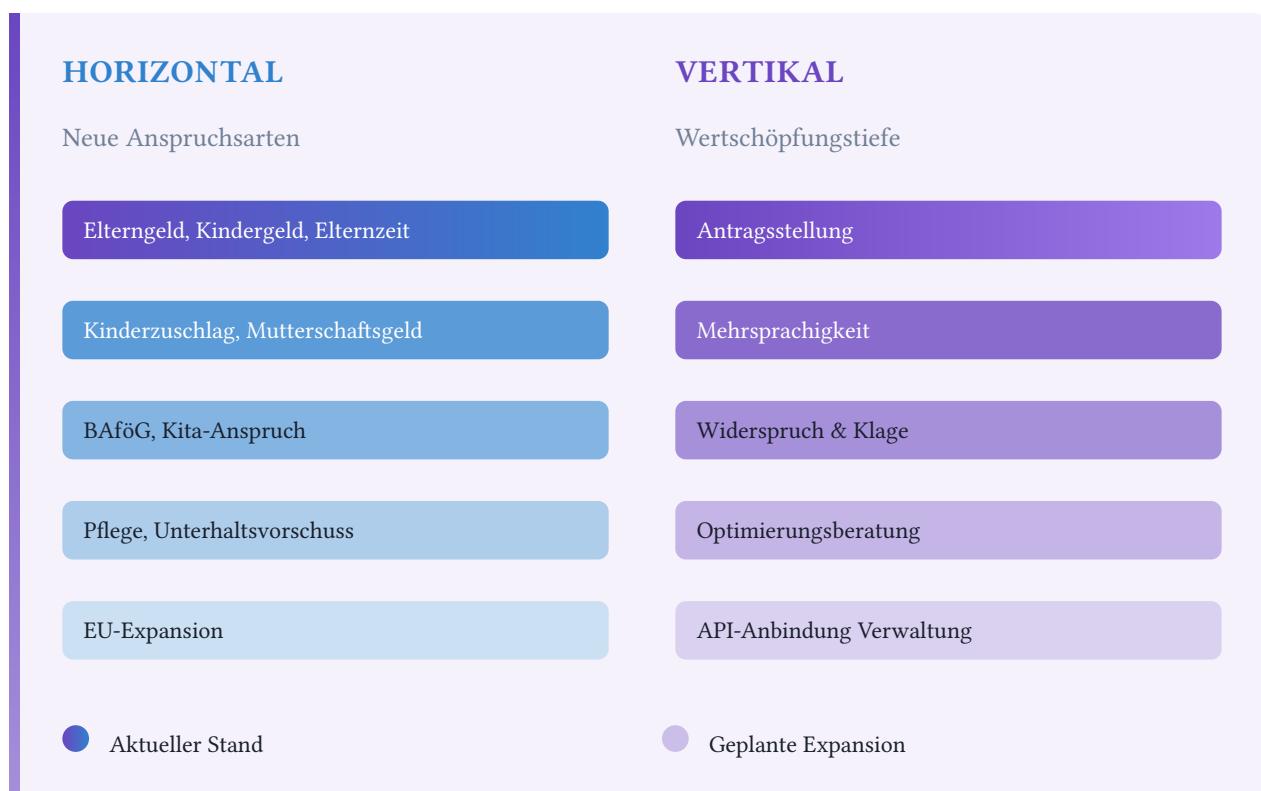
Vertikale Skalierung – Wertschöpfungstiefe

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

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



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.⁴ Rund 260.000 Unternehmen mit 50+ Mitarbeitern⁵ bilden den grundsätzlich adressierbaren Markt für HR-Software-Lösungen.

Wertversprechen

Für HR-Abteilungen

- Zeitersparnis für Mitarbeiter: 5–8 Std. pro für Eltern-geldanträge pro Familie⁶
- 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 Benefits⁷

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 Familie⁸ (= 6.588 € für 12 Fälle).

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

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

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

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

⁸Einfach 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, Feedback-Schleifen
2027 Q1+	Mittelständische Tech- und Dienstleistungsunternehmen	Integration in HR-Software (z.B. Personio) ⁹
Ab 2027 Q3	Versicherungspartner, größere Arbeitgeber	Strategische Kooperationen auf Basis validierter Pilotdaten

Umsatzpotenzial (konservativ, Jahr 1)

B2C-Fokus: 1.000 Kunden × 49,99 €	50.000 €
B2B-Piloten (5–8 Unternehmen): Ø 8 × 1.100 €	8.800 €
Gesamt Jahr 1 (Hybrid)	58.800 €

Strategie: B2B als Upselling-Option neben primärem B2C-Fokus. Erst nach erfolgreicher Validierung (2027+) eigenständige Vertriebsressourcen.

Warum der Zeitpunkt passt

- **Mai 2025:** Digitale Elternzeit-Beantragung wird gesetzlich möglich¹⁰ – erhöht Akzeptanz digitaler Lösungen
- **Fachkräftemangel:** 45% der Arbeitnehmer offen für Jobwechsel¹¹ – Family Benefits werden Differenzierungsfaktor
- **Fragmentierter Wettbewerb:** Kein dominanter Anbieter im Segment Parental Leave Administration¹²

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

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

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

¹²Synthese aus Wettbewerbsanalyse: MyCollective (2–3%), Voiio (5–8%), Back Technologies (unter 1%), BenefitatWork (3–5%). Market Research Future 2024.

Risiken & Mitigationsstrategien

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

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 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

Web: bambini-claims.de