



SiriusReport

Inhalt

1. Executive Summary	3
2. Geschäftsidee	5
2.1 Zielgruppe	6
3. Markt & Wettbewerb	6
3.1 Marktanalyse	6
3.1.1 Marktgröße	6
3.1.2 Marktwachstum	7
3.1.3 Marktpotenzial	8
3.2 Wettbewerbsanalyse	9
3.2.1 Konkurrenten	9
3.2.2 Markteintrittsbarrieren	11
4. Ziele	12
4.1 Mission & Vision	12
4.2 Kurz- und Mittelfristige Ziele	13
4.3 Meilensteine	15
5. Strategie	17
5.1 USP	17
5.2 Positionierung	18
6. Marketing	18
6.1 Produkt	18
6.2 Preis	20
6.3 Vertrieb	22
6.4 Werbung	23
7. Rechtsform	24
8. Organisation	25
8.1 Personal & Organisationsstruktur	25
8.3 Wertschöpfungskette nach Porter	26
9. Finanzen	26
9.1 Umsatz	27
9.2 Direkte Kosten	29
9.3 Personalkosten	30
9.4 Marketing	31

9.6 Investitionen.....	32
9.7 Finanzierung	33
9.8 Rentabilitätsrechnung	34
10. SWOT Analyse	35

1. Executive Summary

Geschäftsidee:

Sirius Report entwickelt eine KI-gestützte, sprachgesteuerte App zur automatisierten Erstellung polizeilicher Einsatzberichte. Die App läuft auf Dienst-iPhones, erkennt und strukturiert Sprache automatisch und exportiert rechtssichere Berichte direkt in die Fachsysteme der Behörde. Die Lösung ist vollständig DSGVO-konform, VS-NfD-tauglich und arbeitet teilweise auch offline. Behörden erhalten so eine deutliche Zeit- und Kostenersparnis, während höchste Datenhoheit und Integrationsfähigkeit gewährleistet sind. Eine einmalige Integrationspauschale sichert die technische Anbindung, während das SaaS-Modell für wiederkehrende Einnahmen sorgt.

Zielkunden:

Die Lösung richtet sich an Behörden der inneren Sicherheit, primär an Polizeibehörden auf Bundes- und Landesebene, aber auch an Justiz und Zoll. Die typischen Endnutzer sind Beamtinnen und Beamte im Außendienst mit Dokumentationspflichten, sowie deren Vorgesetzte und IT-Abteilungen. Mittelfristig werden auch Rechtsanwälte, Kanzleien und Organisationen im Legal-Tech-Bereich angesprochen.

Markt:

Der Markt für digitale Polizeiberichte umfasst in Deutschland etwa 291.500 Vollzugsbeamte mit jährlichem Lizenzpotenzial von über 110 Mio. €. Staatliche Programme (z. B. Polizei 20/20) und die Verpflichtung zur elektronischen Akte treiben die Digitalisierung und den Bedarf an sicheren KI-Lösungen rapide voran. Sirius Report positioniert sich dabei klar unter dem Hauptwettbewerber Nuance Dragon und adressiert gezielt die Bedürfnisse deutscher Behörden, die bisher von internationalen Anbietern kaum erfüllt werden.

Strategie:

Sirius Report setzt auf höchste Sicherheitsstandards, maßgeschneiderte Integrationen und ein transparentes Preismodell. Die ersten Pilotbehörden werden intensiv betreut, um schnelle Referenzen zu schaffen. Der Vertrieb erfolgt direkt an Entscheider in Behörden, flankiert durch gezielte Auftritte auf Fachmessen, Webinare und LinkedIn-Kampagnen. Die Lösung ist so ausgelegt, dass weitere Branchen (Legal-Tech, Zoll, Justiz) zügig erschlossen werden können. Durch kontinuierliche Produktweiterentwicklung und starke Partnerschaften entsteht ein skalierbares, margenstarkes Geschäftsmodell.

Marketing:

Das Marketingbudget wird anfangs gezielt auf Fachmessen, gezielte Online-Kampagnen und PR in Fachmedien konzentriert, um Sichtbarkeit und Vertrauen bei der Zielgruppe aufzubauen. Case-Studies, Webinare und Whitepaper dienen der fachlichen Information und stärken unsere Reputation als innovativer und verlässlicher Partner im öffentlichen Sektor. Die Akquise der ersten Pilotkunden steht klar im Vordergrund, gefolgt von gezielten Kundenbindungsmaßnahmen zur nachhaltigen Etablierung.

Unternehmen:

Sirius Report wird als GmbH geführt. Das Team vereint Erfahrung aus KI-Entwicklung, Behördenvertrieb, Datenschutz und B2G-SaaS-Projekten. Das Unternehmen plant eine schlanke, agile Struktur mit Outsourcing für Spezialthemen wie IT-Security und Compliance sowie einem kontinuierlich wachsenden Entwickler- und Vertriebsteam.

Finanzen:

Wichtigster Umsatztreiber sind SaaS-Lizenzen für Behörden. Hinzu kommen Integrationspauschalen und optionale Premium-Services. Die Umsätze wachsen von 50.000 € im Jahr 2026 auf über 825.000 € in 2030, bei Bruttomargen von über 70 %. Der Kapitalbedarf wird durch Gründerkapital, Fördermittel (z. B. InnoFounder) und ggf. eine Seed-Runde gedeckt.

<i>Jahr</i>	<i>2025</i>	<i>2026</i>	<i>2027</i>	<i>2028</i>	<i>2029</i>	<i>2030</i>
<i>Umsatz</i>	0	108.989	436.844	676.711	1.039.204	1.501.650
<i>Kosten</i>	85.539	472.798	546.072	559.962	595.632	601.782
<i>Ergebnis vor Steuern</i>	-100.617	-420.739	-241.527	45.372	236.712	657.859

Chancen & Risiken:

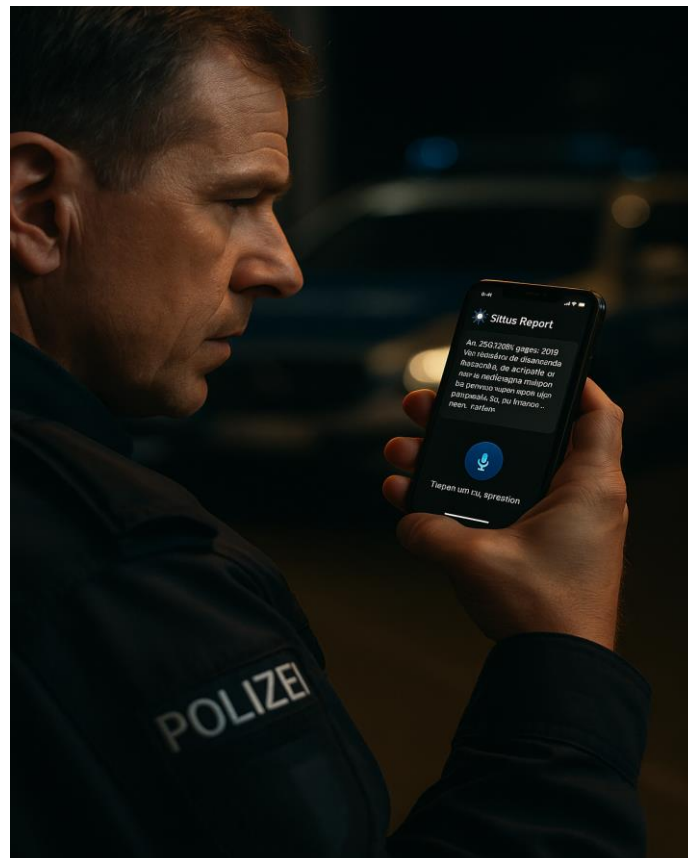
Die konsequente Spezialisierung auf eine sichere, behördennahe KI-Lösung eröffnet große Chancen für eine schnelle Marktdurchdringung und nachhaltige Positionierung im öffentlichen Sektor. Risiken bestehen insbesondere im Bereich komplexer Ausschreibungsprozesse, langer Vertriebszyklen und technologischer Markteintrittsbarrieren. Frühzeitige Pilotprojekte, zertifizierte Sicherheit und der Ausbau strategischer Partnerschaften sind zentrale Hebel, um diese Risiken zu adressieren.

2. Geschäftsidee

Ziel des Vorhabens ist die Entwicklung einer sprachgesteuerten App zur automatisierten Berichtserstellung mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz. Die Anwendung richtet sich in der ersten Ausbaustufe gezielt an die Kriminalpolizei. Sie ermöglicht es Einsatzkräften, Einsatzberichte direkt per Spracheingabe zu erfassen, zu strukturieren und als standardisierte Dokumente auszugeben.

Die App nutzt fortschrittliche Spracherkennung in Kombination mit einer domänenspezifisch trainierten KI. Sie erkennt relevante Inhalte, ordnet diese semantisch und generiert daraus vollständige, sachlich korrekte Einsatzprotokolle. Dabei greift das System auf bestehende Kriminaldatenbanken zu, um z. B. Tatmuster, Personenbeschreibungen oder relevante Vorfälle automatisch in die Analyse einzubeziehen.

Der modulare Aufbau der Anwendung erlaubt eine spätere Skalierung auf weitere sicherheitsrelevante oder dokumentationsintensive Berufsgruppen, etwa Feuerwehr, Rettungsdienste und Anwaltskanzleien. Der initiale Fokus auf die Kriminalpolizei ermöglicht eine klare Positionierung und adressiert einen realen Bedarf an effizienter, mobiler und fehlerfreier Berichtserstellung im Polizeialltag.



2.1 Zielgruppe

Die App richtet sich in der ersten Phase ausschließlich an Organisationen der öffentlichen Sicherheit, konkret an kriminalpolizeiliche Einheiten auf Landes- und Bundesebene. Angesprochen werden öffentliche Auftraggeber, insbesondere Polizeibehörden und Innenministerien, die nach digitalen Lösungen zur Effizienzsteigerung und Qualitätssicherung im Berichtswesen suchen.

Die Nutzer innerhalb dieser Organisationen sind operativ tätige Beamtinnen und Beamte im Außendienst sowie diensthabende Kräfte mit Dokumentationspflichten. Die Entscheidungsträger für die Beschaffung sind in der Regel IT-Abteilungen, Leitstellen oder zentrale Beschaffungsstellen der Behörden.

Langfristig lässt sich das Angebot auf weitere Institutionen mit vergleichbarem Dokumentationsbedarf ausweiten, darunter Zoll, Justizvollzugsanstalten oder im Privaten Sektor für Anwaltskanzleien.

3. Markt & Wettbewerb

3.1 Marktanalyse

3.1.1 Marktgröße

Die Marktgröße ist die erste wichtige Kennzahl für Ihren Markt. Die Frage ist, wie viel momentan konsumiert wird (Volumen, Preis und Umsatz sind die drei wichtigen Faktoren).

Der adressierbare Markt für eine KI-gestützte Reporting-App in Deutschland umfasst primär polizeiliche Vollzugsbeamte mit Dokumentationspflicht. Laut aktueller Statistik sind bundesweit rund 291.540 Beamtinnen und Beamte im Vollzugsdienst tätig, während Tarifkräfte und Auszubildende nicht berücksichtigt werden. Diese Gruppe bildet das realistische Nutzerpotenzial für eine digitale Lösung zur automatisierten Berichtserstellung.

Das jährliche Berichtsvolumen verdeutlicht die Dimension des Bedarfs. Allein im Jahr 2024 wurden laut Polizeilicher Kriminalstatistik 5,84 Millionen Straftaten registriert, die jeweils einen schriftlichen Vorgang erfordern. Hinzu kommen Millionen weiterer Einsatzberichte, etwa zu Verkehrsunfällen oder Ordnungswidrigkeiten.

Der Preisrahmen für vergleichbare Lösungen ist durch bestehende Beschaffungen klar abgesteckt. So wird für Spracherkennungssoftware wie *Dragon Professional Anywhere - Law Enforcement* ein Listenpreis von rund 389 Euro pro Nutzer und Jahr aufgerufen. Bei einer vollständigen Ausstattung aller dokumentationspflichtigen Beamten ergäbe sich ein theoretisches Marktvolumen von rund 113 Millionen Euro jährlich allein für Lizenzen, zuzüglich Integrations- und Wartungsleistungen.

Die Analyse der Konkurrenz zeigt. Anbieter wie GoSpeech, AmberScript, Sonix.ai und Thax adressieren den deutschen Behördenmarkt, doch bislang existieren keine belegten Großaufträge mit Polizeibehörden. Die einzige nachweislich genutzte Lösung im polizeilichen Umfeld ist Nuance/Dragon, das in einzelnen Bundesländern, etwa Nordrhein-Westfalen, im Einsatz ist. Die übrigen Anbieter verfügen über SaaS- oder Enterprise-Modelle, die jedoch bislang nicht in deutsche Polizeistrukturen integriert wurden.

Damit ergibt sich ein klar umrissener, weitgehend unerschlossener Markt ein adressierbares Nutzerpotenzial von knapp 300.000 Vollzugsbeamten, ein Lizenzumsatzpotenzial im dreistelligen Millionenbereich und ein nachweisbarer Bedarf, belegt durch erste Investitionen in Sprachtechnologie. Dieser Markt bietet damit erhebliches Wachstumspotenzial für eine Lösung, die speziell auf die Anforderungen der deutschen Polizei zugeschnitten ist.

3.1.2 Marktwachstum

Der deutsche Markt für digitale Polizeibericht- und KI-Lösungen wächst seit 2022 deutlich schneller als der allgemeine IT-Dienstleistungssektor der öffentlichen Hand. Ein zentraler Indikator auf Bundesebene ist der Polizei-IT-Fonds, über den Bund und Länder gemeinsam das Programm *Polizei 20/20* finanzieren. Der Fonds stieg von 12,8 Mio € im Haushaltsjahr 2022 auf 41,4 Mio € in 2023, fiel projektbedingt auf 12,6 Mio € in 2024 und springt im Regierungsentwurf 2025 wieder auf 21,6 Mio €. Ein kumuliertes Plus von 69 % in vier Jahren (CAGR \approx 19 %). Parallel wuchs der Gesamtetat für die inneren Sicherheitsbehörden von etwa 6,5 Mrd € 2024 auf 7,1 Mrd € 2025, was knapp +9 % binnen eines Jahres bedeutet.

Auch die Länder erhöhen ihre Digitalbudgets substanziell. Nordrhein-Westfalen investierte bis 2022 rund 50 Mio € in mobile Kommunikation (Dienstsmartphones, sichere Messenger). Für das Haushaltsjahr 2024 wurden bereits 235 Mio € für IT-Ausstattung und Digitalisierung der Polizei veranschlagt, mehr als das Vierfache gegenüber 2022. 2025 steigt das Gesamtpolizeibudget des Landes erneut. Die Regierung betont, „weiter in innere Sicherheit zu investieren“, obwohl der Etat insgesamt unter Konsolidierungsdruck steht.

Die technische Basis für KI-gestützte Spracheingabe ist damit geschaffen. Hessen hat alle 22 500 Polizeibediensteten mit Dienstsmartphones ausgerüstet und betreibt inzwischen 18 eigens entwickelte Fach-Apps für die mobile Vorgangsbearbeitung. Nordrhein-Westfalen meldet bereits über 60 000 rein elektronische Ermittlungsakten und verweist auf die bundesweite Pflicht zur papierlosen Ermittlungsakte ab 1. Januar 2026.

Zusammenfassung. Zwischen 2022 und 2025 steigen die verfügbaren Bundes- und Landesmittel für polizeiliche Digitalisierung um durchschnittlich 8 – 10 % pro Jahr. Einzelne Budgetlinien wie in NRW wachsen sogar um > 50 % p. a.. Flächendeckende Smartphone-Ausstattung und der regulatorische Druck zur papierlosen Aktenführung sorgen ab 2025/26 für einen verstärkten Roll-out von Sprach- und KI-gestützten Reporting-Systemen. Damit zeigt der Markt nicht nur historisches Wachstum, sondern bietet auch kurzfristig skalierbares Potenzial für spezialisierte Anbieter.

3.1.3 Marktpotenzial

In Deutschland gibt es-nach Destatis-Angaben zum 30. Juni 2023 rund 291 500 Polizeivollzugs-beamte im Bund-Länder-Verbund. Diese Beamten unterliegen unmittelbar der Pflicht, jeden Ermittlungs- oder Einsatzvorgang schriftlich zu dokumentieren. Obwohl damit das adressierbare Nutzerfeld klar umrissen ist, verfügen bislang nur einzelne Länder über durchgängig digitale Bericht-prozesse. Nordrhein-Westfalen meldet zwar bereits mehr als 60 000 rein elektronisch verschickte Ermittlungsakten, verweist zugleich aber darauf, dass die bundesweite Umstellung auf die elektronische Strafakte erst zum 1. Januar 2026 verpflichtend wird. Polizei NRW Hessen hat alle 22 500 Polizeibediensteten mit gesicherten Dienst-Smartphones ausgerüstet und nutzt 18 behördeneigene Apps für Unfall- oder Strafanzeigen. Ein Modell, das andere Länder erst aufbauen.

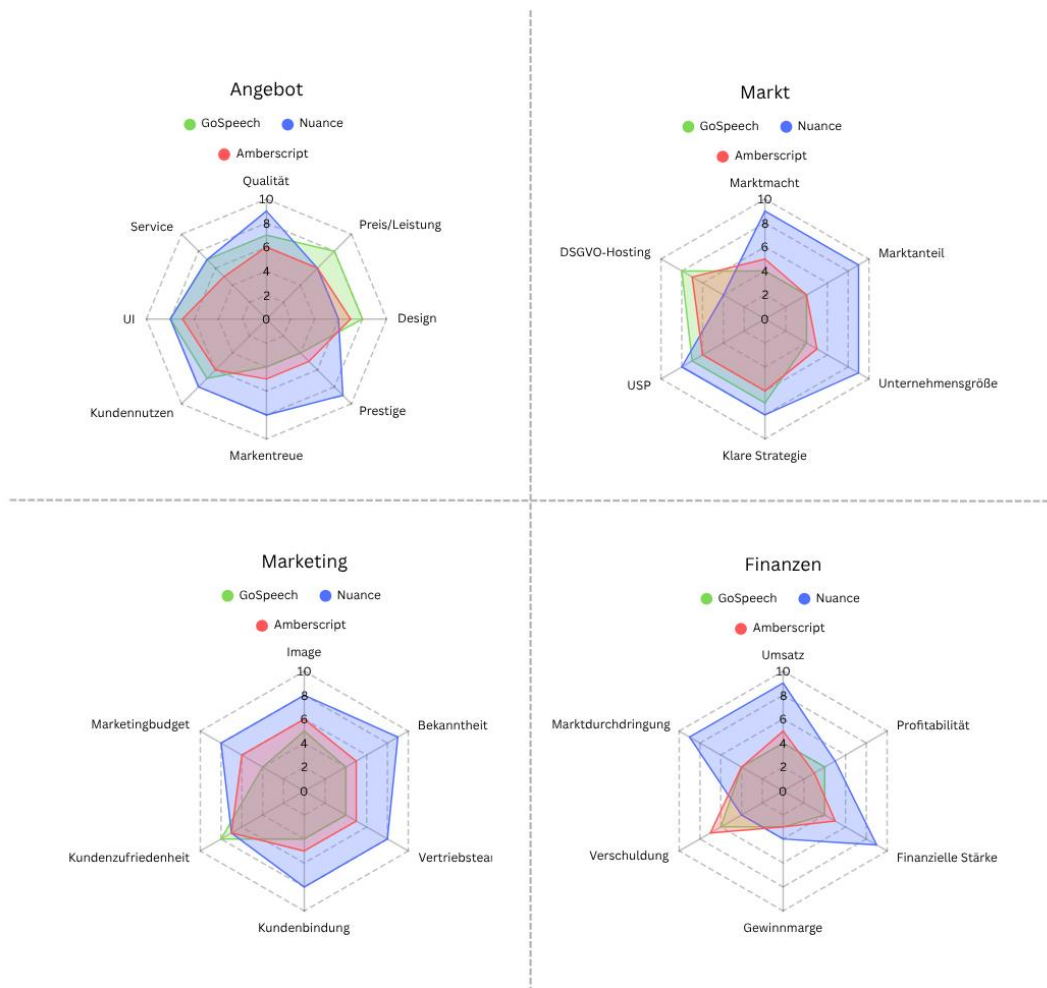
Die Finanzierungsbasis für diesen Ausbau zeigt ein anhaltendes Wachstum. Der Polizei-IT-Fonds des Bundes, Hauptvehikel für das Programm *Polizei 20/20*, springt im Haushaltsentwurf 2025 von 12,6 Mio € auf 21,62 Mio € (+72 % gegenüber 2024). Im Ist-Jahr 2023 lagen die Ausgaben sogar bei 41,4 Mio €. Parallel erhöht Nordrhein-Westfalen sein spezielles Digitalbudget für die Polizei von 50 Mio € (2022) auf 235 Mio € im Haushalt 2024, weitere Steigerungen bis 2026 sind eingeplant. Diese Mittel fließen direkt in Hardware-Roll-outs, Softwarelizenzen und KI-Pilotprojekte und lassen erwarten, dass die flächendeckende digitale Aktenführung bis 2027 finanziell abgesichert ist.

Auf Angebotsseite ist der Markt noch weitgehend offen: Außer einer länderweisen Dragon-Lizenz in Nordrhein-Westfalen existieren keine belegten Großverträge deutscher Polizeien mit alternativen KI-Transkriptions-anbietern wie GoSpeech, AmberScript, Sonix.ai oder Thax, die den Behördenmarkt bislang lediglich bewerben. Damit befinden sich nachweislich weniger als ein Viertel der potenziellen Nutzer in einem vertraglich gebundenen Ökosystem. Der Großteil arbeitet weiter mit klassischen Schreib-arbeitsabläufen.

Setzt man den derzeit marktüblichen Lizenzpreis für polizeispezifische Spracherkennung (≈ 389 € pro Nutzer und Jahr) auf die vollständige Zielgruppe an, ergibt sich ein theoretisches jährliches Umsatzvolumen von etwas über 110 Mio €. Angesichts steigender Haushalts-linien und der gesetzlichen Frist für die elektronische Akte spricht alles dafür, dass diese Summe innerhalb der nächsten drei Jahre realistisch erreichbar ist, bevor der Markt ab 2028 allmählich in die Phase der Nachlizenzierung, Wartung und funktions-bezogenen Erweiterungen übergeht. Das Marktpotenzial ist daher hoch. Es liegt spürbar unter der Sättigungsgrenze, wächst durch verbindliche Digitalisierungsvorgaben weiter an und bietet neuen, datenschutz-konformen Lösungen ein klares Zeitfenster zur Etablierung.

3.2 Wettbewerbsanalyse

3.2.1 Konkurrenten



Im Segment polizeispezifischer Spracherkennung stehen derzeit drei Anbieter im Vordergrund. Nuance / Microsoft (Dragon Law Enforcement), GoSpeech (Grundig Business Systems) und AmberScript B.V.. Sie decken den deutschsprachigen Behördenmarkt teilweise bereits ab, unterscheiden sich jedoch stark in Marktstellung, Preislogik und technischer Tiefe.

Nuance / Dragon Law Enforcement (DLE).

Nuance, seit 2022 Teil des Microsoft-Konzerns, bietet mit

Dragon Professional Anywhere for Law Enforcement eine cloud-gehostete Variante, die speziell auf polizeiliches Vokabular trainiert ist. Die Lösung ist in Deutschland bereits vertraglich verankert. Das Landesamt für Zentrale Polizeiliche Dienste NRW schloss im September 2023 einen offenen Rahmen- und Pflegevertrag ab, um alle Dienststellen mit Dragon-Lizenzen zu versorgen. Damit verfügt Nuance über die höchste Marktmacht und den größten Marktanteil. Zu den Stärken zählen nachweislich hohe Erkennungsgenauigkeit ($\approx 99\%$), tiefe Integration in Records- und Vorgangsbearbeitungssysteme sowie ein Microsoft-gestütztes Support-Netz. Schwächen sind der hohe Listenpreis. Online-Reseller veranschlagen rund 660 USD ($\approx 600\text{ €}$) pro Nutzer und Jahr und die Abhängigkeit von US-gehosteten Azure-Instanzen, was Datenschützer kritisch sehen.

GoSpeech (Grundig Business Systems).

GoSpeech ist eine web-basierte, DSGVO-konforme Transkriptionsplattform, die in einem dreifach replizierten Rechenzentrum ausschließlich in Deutschland läuft und On-Prem-Varianten anbietet. Das Unternehmen präsentierte 2024 auf der Polizeifachmesse GPEC erstmals ein eigenes Polizei-Paket mit Sprechertrennung und Protokoll-Export. GoSpeech wirbt mit Pay-per-Use-Tarifen („ohne Abo buchbar“) und betont niedrige Minutenpreise, nennt sie aber nur auf Anfrage. Stärken sind DSGVO-Hosting, eine sehr intuitive Benutzeroberfläche und ein attraktives Preis-/Leistungsverhältnis. Schwächen bleiben die geringe Marktdurchdringung (noch kein publizierter Polizeivertrag) und eine insgesamt kleinere Finanz- und Entwicklungsbasis im Vergleich zu Microsoft.

AmberScript.

Das niederländische Scale-up fokussiert sich auf barrierefreie Transkription für Parlamente und Kommunen. Eine öffentlich dokumentierte Referenz ist das Live-Caption-Projekt des Landtags Mecklenburg-Vorpommern, bei dem AmberScript ein politikspezifisch trainiertes Sprachmodell liefert. Die Plattform wird als SaaS mit Pay-as-you-go-Tarif um 0,17 €/Audiominute vermarktet (ähnlich Sonix). Stärken sind ein guter Ruf bei Benutzerfreundlichkeit und ein flexibles Preissystem. Schwächen: keine polizeispezifischen Fachbefehle, fehlende Integration in Vorgangssysteme und bisher keine Marktdurchdringung bei Polizeibehörden.

Vergleich von Angebot, Preis und Service.

Dragon Law Enforcement liefert das umfangreichste Funktionspaket (RMS-Steuerung per Sprachbefehl, Fachvokabular, zentral verwaltbares Lizenzportal) zu einem hohen Abo-Preis und mit Microsoft-Backbone-Support. GoSpeech positioniert sich mit deutscher Datensouveränität, einfacher Web-UI und variabler Preislogik als kosteneffiziente Alternative; Support erfolgt direkt durch Grundig Business Systems, größtenteils remote. AmberScript adressiert Behörden vor allem über

Live-Caption- und Barrierefreiheits-argumente, bietet E-Mail- und Chat-Support, aber bislang keine tiefgreifende Polizei-Integration.

Stärken-/Schwächen-Fazit.

Nuance dominiert derzeit dank realer Verträge und hoher technischer Reife, ist jedoch teuer und Cloud-abhängig. GoSpeech überzeugt mit DSGVO-Vorteil und Preis, muss jedoch erst Referenzprojekte gewinnen. AmberScript punktet beim Nutzererlebnis und in der Accessibility-Nische, bleibt aber hinsichtlich polizeilicher Fachfunktionalität hinter den beiden Wettbewerbern zurück. Für den Markteintritt einer neuen Lösung ergibt sich somit ein attraktives Fenster: Ein Produkt, das Nuances Funktionsumfang mit GoSpeechs Datensouveränität kombiniert und dabei preislich zwischen beiden liegt, kann sich klar differenzieren.

3.2.2 Markteintrittsbarrieren

Der geplante Dienst zählt nach dem EU-AI-Act zu den „High-Risk-Systemen für die Strafverfolgung“ (Anhang III, Ziff. 7). Anbieter müssen vor Inverkehrbringen ein Risikomanagement, transparente Dokumentation, Logging, menschliche Aufsicht und eine Konformitätsbewertung durch eine benannte Stelle vorweisen; bei Verstößen drohen Bußgelder bis zu 7 % des weltweiten Umsatzes.

Datenschutzrechtlich unterliegt jede Polizei-IT sowohl der DSGVO als auch der JI-Richtlinie (EU 2016/680). Zugriff auf INPOL-Daten erfordert eine gesonderte Genehmigung nach BKAG § 84; Betroffene besitzen ein Auskunftsrecht gegenüber dem BKA. Die Lösung muss folglich Datenminimierung und strikte Zweckbindung technisch erzwingen.

Für den Betrieb gelten zusätzliche IT-Sicherheitsstandards. Wird der Dienst als Cloud-Service angeboten, verlangt die öffentliche Hand mindestens ein BSI-C5-Testat; viele Länder fordern darüber hinaus „VS-NfD-geeignete“ Architekturen und die Nutzung qualifiziert zugelassener Komponenten. Die Zertifizierung verursacht hohe Vorlaufkosten (Audits, Pen-Tests) und verlängert die Time-to-Market.

Beschaffungsseitig unterliegt jede Landes- oder Bundespolizei den Vergabeordnungen (VgV, UVgO). Ab einem Auftragswert von 215 000 € ist ein europaweites Verfahren Pflicht, das sich im Schnitt über 9–12 Monate erstreckt. Vertragsgrundlage bilden die modularen EVB-IT-Rahmenverträge; sie verlangen Haftungs-, Gewährleistungs- und Quellcode-Escrow-Klauseln, die junge Anbieter finanziell belasten können.

Eine weitere Barriere ist die architektonische Integration in das föderale Programm *Polizei 20/20*. Schnittstellen zum Sachbearbeitungs-Datenhaus und zu INPOL müssen zertifiziert werden. Fehlende Kompatibilität kann zur Ablehnung führen. Parallel müssen Entwickler die Freigabe durch

Landes-CDOs oder zentrale Polizeitechnikämter einholen, ein aufwendiger Governance-Prozess ohne garantierte Frist.

Schließlich besteht ein kulturelles Akzeptanzrisiko. Polizisten sind an gängige Diktat-Workflows (Dragon) gewöhnt. Eine neue KI-Lösung muss erst Vertrauen schaffen, Schulungen anbieten und in Pilotdienststellen Praxis-tauglichkeit beweisen. Ohne deutliche Zeit- oder Kostenvorteile droht Desinteresse und damit ein Markteintritts-K.O.

Zusammengefasst setzt der Markt hohe Hürden in Regulierung, Datenschutz, IT-Security, Vergaberecht, Architektur-kompatibilität und Nutzerakzeptanz. Jede dieser Barrieren kann den Eintritt verzögern oder finanziell sprengen, wenn nicht frühzeitig Compliance-, Zertifizierungs- und Pilotstrategien eingeplant werden.

4. Ziele

4.1 Mission & Vision

Wir schaffen eine Polizeiarbeit, in der Berichte entstehen, während die Einsatzkräfte bereits auf dem Weg zum nächsten Tatort oder zur Dienststelle sind. Polizistinnen und Polizisten schildern Sachverhalte einfach per Sprache. Ausführlicher, als es die Tastatur erlauben würde. Unsere KI

verdichtet diese detailreichen Beschreibungen zu präzisen, rechtskonformen Einsatz-protokollen, ergänzt automatisch Beweisfotos, Positionsdaten und sonstige relevante Anhänge. Alles geschieht nahtlos in einer nutzerfreundlichen App, deren Bedienung intuitiv genug ist, um im Streifenwagen, zu Fuß oder in der Leitstelle eingesetzt zu werden. So wird Dokumentation vom Hindernis zum unsichtbaren, zuverlässigen Begleiter in einem vollständig vernetzten Sicherheits-ökosystem.

Wir entwickeln eine zertifizierte KI-Plattform, die Spracheingaben von Einsatzkräften in standardisierte Polizei-berichte verwandelt DSGVO- und EU-AI-Act-konform, lokal oder in souveräner Cloud betrieben und nahtlos an bestehende Vorgangs-systeme angebunden. Unser System senkt den Zeitaufwand für die Berichtserstellung um bis zu 70 Prozent. Diese Zielmarke leiten wir aus Vergleichstests mit marktführenden Spracherkennungs-lösungen (Dragon Law Enforcement) und Feldstudien internationaler Polizei-Piloten ab, bei denen zwischen 60 und 80 Prozent Schreibzeit eingespart wurden. Durch automatisches Zusammenfassen, Einbinden von Fotos und strukturiertem Daten-Enrichment geben wir wertvolle Einsatzzeit dorthin zurück, wo sie am dringendsten gebraucht wird. Auf die Straße und zu den Menschen, die Schutz suchen.

4.2 Kurz- und Mittelfristige Ziele



Ziel 1: MVP mit Sprachsteuerung entwickeln (Produktentwicklung)

- **Spezifisch:** Entwicklung eines voll funktionsfähigen MVPs zur Erstellung von Einsatzberichten mittels Spracheingabe, inklusive KI-Transkription, automatischer Zusammenfassung, Fotoanhängen sowie einer ersten Schnittstelle zu bestehenden Polizeisystemen (INPOL/POLAS).

- **Messbar:** Vollständiger Berichtserstellungsprozess rein per Spracheingabe in mindestens 5 realistischen Einsatzszenarien erfolgreich validiert.
- **Attraktiv:** Die intuitive Sprachsteuerung gewährleistet Effizienz im operativen Einsatz (z. B. während Autofahrten oder Außeneinsätzen).
- **Realistisch:** Technisch umsetzbar mit vorhandenen Tools (Siri, lokale KI-Modelle, RAG).
- **Terminierbar:** Bis **31. März 2026**.

Ziel 2: Pilotnutzung mit mindestens 2 Polizeibehörden etablieren (Markterschließung & Feedback)

- **Spezifisch:** Durchführung eines Pilotprojektes in enger Kooperation mit mindestens zwei Polizeibehörden zur Anwendung des MVPs in echten Einsatzsituationen.
- **Messbar:** Pilotphase über mindestens 8 Wochen, mindestens 20 Nutzer (statt bisher 10), umfassendes Feedback inklusive Optimierungsempfehlungen.
- **Attraktiv:** Schafft frühzeitig Referenzen und ermöglicht sofortige Optimierungen, was Vertrauen für anschließende großskalierte Nutzung erzeugt.
- **Realistisch:** Bestehende Kontakte zu Polizeibehörden und hohes Interesse an Digitalisierungslösungen bilden eine solide Basis.
- **Terminierbar:** Bis spätestens **31. Dezember 2026**.

Ziel 3: Nachweisbare Zeitersparnis von mindestens 50 % erreichen (Kundennutzen)

- **Spezifisch:** Quantitativer Nachweis, dass die Nutzung der App mindestens 50 % Zeitersparnis gegenüber herkömmlicher Berichtserstellung bringt.
- **Messbar:** Valide Testreihen mit mindestens 25 Einsatzkräften, dokumentierte und unabhängige Bestätigung der Ergebnisse.
- **Attraktiv:** Deutlicher und unmittelbar spürbarer Mehrwert für Anwender, essentiell für schnelle Marktpenetration.
- **Realistisch:** Erfahrungswerte internationaler Studien belegen sogar Zeitersparnisse von bis zu 70 %.
- **Terminierbar:** Bis spätestens **31. März 2027**.

Ziel 4: DSGVO-konforme Infrastruktur aufbauen (Organisation & Recht)

- **Spezifisch:** Etablierung einer vollständig datenschutzkonformen Hosting-Infrastruktur inklusive umfassender Sicherheitsarchitektur nach DSGVO und VS-NfD-Vorgaben.
- **Messbar:** Vollständig validiertes und juristisch geprüftes Datenschutz- und Sicherheitskonzept, zertifizierungsfähig nach BSI C5 und VS-NfD.

- **Attraktiv:** Grundlegende Voraussetzung für den Einsatz bei deutschen Sicherheitsbehörden und damit entscheidend für den Markteintritt.
- **Realistisch:** Nutzung etablierter Anbieter in Deutschland (Stackit, Hetzner, IONOS).
- **Terminierbar:** Bis spätestens **30. Juni 2026**.

Ziel 5: Expansion in weitere Domänen vorbereiten (Jura, Sales) (Skalierung)

- **Spezifisch:** Identifikation und Entwicklung von mindestens 2 neuen Einsatzszenarien in ergänzenden Märkten (z. B. juristische Fallakten, Vertrieb und Sales-Dokumentation).
- **Messbar:** Jeweils mindestens ein erfolgreich getesteter Prototyp mit insgesamt mindestens 10 Testnutzer pro Bereich.
- **Attraktiv:** Ermöglicht schnelle zusätzliche Umsatzströme und Diversifizierung.
- **Realistisch:** Modularer Aufbau erlaubt effiziente Anpassungen der bestehenden Architektur.
- **Terminierbar:** Start bereits im **Q1 2027 (statt Q2 2027)**, um frühzeitig skalieren zu können.

4.3 Meilensteine

Zeitpunkt	Ziel	Kern-KPI	Investor-Gate
Q3 2025	<i>Problem-Solution-Fit validieren</i> <ul style="list-style-type: none"> • Bedarf & Anforderungen mit 1 Pilot-LKA verifizieren. • MoU & Datenzugang sichern. • DSGVO/VS-NfD Risikoanalyse abschließen. 	≥ 1 Absichtserklärung mit einer Polizeibehörde	Freigabe der Anschubfinanzierung
Q4 2025	<i>MVP (Speech-to-Text + Berichts-KI) entwickeln</i> <ul style="list-style-type: none"> • Domänensprachmodell (Polizei-jargon) fine-tunen. • Mobile App (iOS/Android) mit Offline-Modus bereitstellen. 	Funktionaler MVP, Fehlerquote < 10 %	Fortführung Produktbudget
Q1 2026	<i>Feldtest starten</i> <ul style="list-style-type: none"> • Roll-out an 30 Einsatzkräfte, Echtbetriebs-Pilot über 8 Wochen. • Technisches Suppothandbuch & Schulungsmaterial fertigstellen. • Erste Integrationspauschale (≥ 25.000 €) fakturieren. 	≥ 40 % Zeitersparnis ggü. Standardbericht	Pilot-Ergebnis entscheidet über Brückenfinanzierung

Q3 2026	Produkt-Reifegrad erhöhen <ul style="list-style-type: none"> • Feedback einarbeiten, Release Candidate v1.0. • BSI C5 & ISO 27001 Audit bestehen. • Schnittstellen zu INPOL/POLAS implementieren. • Vorverträge mit mindestens 2 weiteren Behörden sichern. 	Zertifizierungen erteilt	Start Series-A-Roadshow
Q4 2026	Markteintritt <ul style="list-style-type: none"> • Teilnahme an 2 EU-weiten Beschaffungs-verfahren. • SaaS-Preismodell (€ X/User/Jahr) veröffentlichen. • Antrag Polizei-IT-Fonds einreichen <p>2 zahlende Behörden als Kunden gewinnen</p>	≥ 2 zahlende Behörden, ARR ≥ 0,5 Mio. €	Auszahlung Series A
Q1–Q4 2027	Skalierung & Horizont-erweiterung <ul style="list-style-type: none"> • Module „Zoll“ & „Justiz“ fertigstellen. • Betriebsplattform multi-tenant machen. • Sales-Partnerschaften (Systemhäuser) abschließen. • Mindestens 5 Behörden (≥ 1000 Lizenzen) als Kunden gewinnen. • Legal-Tech-Beta starten mit ≥ 200 Testnutzern. 	≥ 5 Behörden, 10 000 Lizenzen, Net Retention > 90 %	Re-Investition in Expansion
Q4 2027	Series-A-Exit-Readiness/Internationalisierung <ul style="list-style-type: none"> • ARR ≥ 1 Mio. € (realistischer Übergang von Series-A zu Wachstum). • D-A-CH Go-to-Market-Plan & englisches UI. • Legal-Tech-Produktrelease. 	≥ 15 % MoM Pipeline-Wachstum	Vorbereitung Series B / strategischer Exit

5. Strategie

5.1 USP

1. **Hohe Gerätesicherheit - iPhone-only**

Wir beschränken den Roll-out bewusst auf die neuesten iPhone-Modelle. Durch Secure Enclave, Hardware-Root-of-Trust und schwer manipulierbarem iOS-Ökosystem, bieten diese Geräte ein weitaus höheres Sicherheitsniveau als andere heterogene Geräteflotten.

In Kombination mit iOS-Sandboxing verhindert dies wirkungsvoll Jail-breaks und Manipulation. Behörden und andere sicherheitskritische Branchen erhalten damit eine Lösung, die von Haus aus die Anforderungen der Geheimhaltungsstufe VS-NfD erfüllt.

2. **Lokale KI-Verarbeitung ohne externe Clouds**

Die Verarbeitung von Sprache und die Erstellung von Berichten erfolgt vollständig lokal auf dem Gerät. Erst danach werden verschlüsselte Rohdaten über eine mTLS-gesicherte Verbindung an den Server übertragen, wo branchenspezifische KI-Modelle (z. B. Polizei- oder Legal-Tech-Modelle) den Bericht finalisieren. Damit werden Cloud-Risiken eliminiert und maximale Datensouveränität gewährleistet. Ein entscheidendes Argument nicht nur für Behörden, sondern auch für Kanzleien und Unternehmen mit sensiblen Daten.

3. **Offline-First-Architektur mit automatischer Synchronisation**

Unsere Lösung funktioniert auch in Funklöchern oder bei schwacher Netzabdeckung. Alle Informationen bleiben verschlüsselt auf dem Gerät gespeichert und synchronisieren sich automatisch, sobald eine Verbindung verfügbar ist.

4. **Automatisierte Datenanreicherung und Dublettenfreiheit**

Die Server-KI gleicht neue Datensätze in Echtzeit mit bestehenden Datenbanken (INPOL/POLAS, juristische Datenbanken etc.) ab, verhindert Dubletten und liefert kontextbezogene Verknüpfungen. Das spart Recherchezeit und steigert Effizienz sowohl im Ermittlungs- als auch im Rechtsbereich.

5. **Erweiterbare und sichere API-Schicht**

Unsere API-Architektur ist standardisiert (REST/JSON) und durch strenge Sicherheitsmaßnahmen (gegenseitiges TLS, IP-Whitelisting, OAuth-Tokens) geschützt. Sie erlaubt die flexible Integration von Einsatzleitsystemen, E-Akten oder Legal-Tech-Plattformen, ohne ein öffentlich zugängliches API-Risiko zu schaffen.

5.2 Positionierung

Wir positionieren uns als Premium-Anbieter für KI-gestützte, mobile Berichtserstellung mit kompromisslosem Fokus auf Sicherheit, Datenhoheit und Effizienz. Unser Hauptfokus liegt aktuell auf deutschen Sicherheitsbehörden, doch unsere modulare Plattform ist von Beginn an darauf ausgelegt, auch Legal-Tech, Justiz, Zoll und weitere Branchen mit hohem Dokumentationsaufwand zu bedienen.

Qualität:

Unsere domänenspezifischen KI-Modelle sind auf Fachjargon und branchenspezifische Anforderungen optimiert. Sie erkennen und befüllen Pflichtfelder automatisch und generieren sofort druckreife Berichte, sei es für polizeiliche Einsatzberichte oder juristische Fallakten.

Sicherheit:

iPhone-only, Secure Enclave, Hardware-Root-of-Trust, lokale KI-Agenten, Ende-zu-Ende-Verschlüsselung und eine exklusive API-Architektur gewährleisten höchste Sicherheitsstandards (VS-NfD-konform) und minimieren Angriffsflächen, ein klarer USP in allen datensensitiven Branchen.

DSGVO- und Compliance-Fokus:

Alle Daten bleiben lokal auf dem Gerät, bis sie verschlüsselt übertragen werden. Externe Clouds und Drittanbieter sind ausgeschlossen. Für den Legal-Tech- und Justizmarkt bedeutet dies ebenfalls maximale Datensouveränität.

Performance und Skalierbarkeit:

Unsere Offline-First-Architektur garantiert Betrieb auch ohne Netz. Gleichzeitig ist die Plattform modular, sodass neue Branchen (z. B. Legal-Tech oder Zoll) effizient angebunden werden können.

Diese Kombination adressiert die zentralen Kaufkriterien (Sicherheit, Effizienz, Anpassungsfähigkeit) sowohl von **öffentlichen Auftraggebern als auch von juristischen und privaten Organisationen**. Wir bieten damit ein Premium-Produkt, das langfristig skalierbare Margen und hohen Investitionsspielraum ermöglicht.

6. Marketing

6.1 Produkt

Wir positionieren Sirius Report als Premium-Software-Plattform für KI-gestützte, sprachgesteuerte Dokumentation, die in weniger als zwei Minuten einen vollständig strukturierten, rechtskonformen Bericht liefert.

Die App verarbeitet Sprache lokal auf dem Endgerät (iPhone-first), wobei nur verschlüsselte Kerndaten an den geschützten Stackit-Server übertragen werden. Alle Informationen bleiben damit durchgängig unter vollständiger Datenhoheit der Organisation, sei es bei Sicherheitsbehörden, Kanzleien oder Justizstellen.

Das minimalistische Interface folgt den Apple Human Interface Guidelines und erfüllt höchste Design- und Qualitätsansprüche, die intuitive Bedienung und schnelle Einarbeitung ermöglichen.

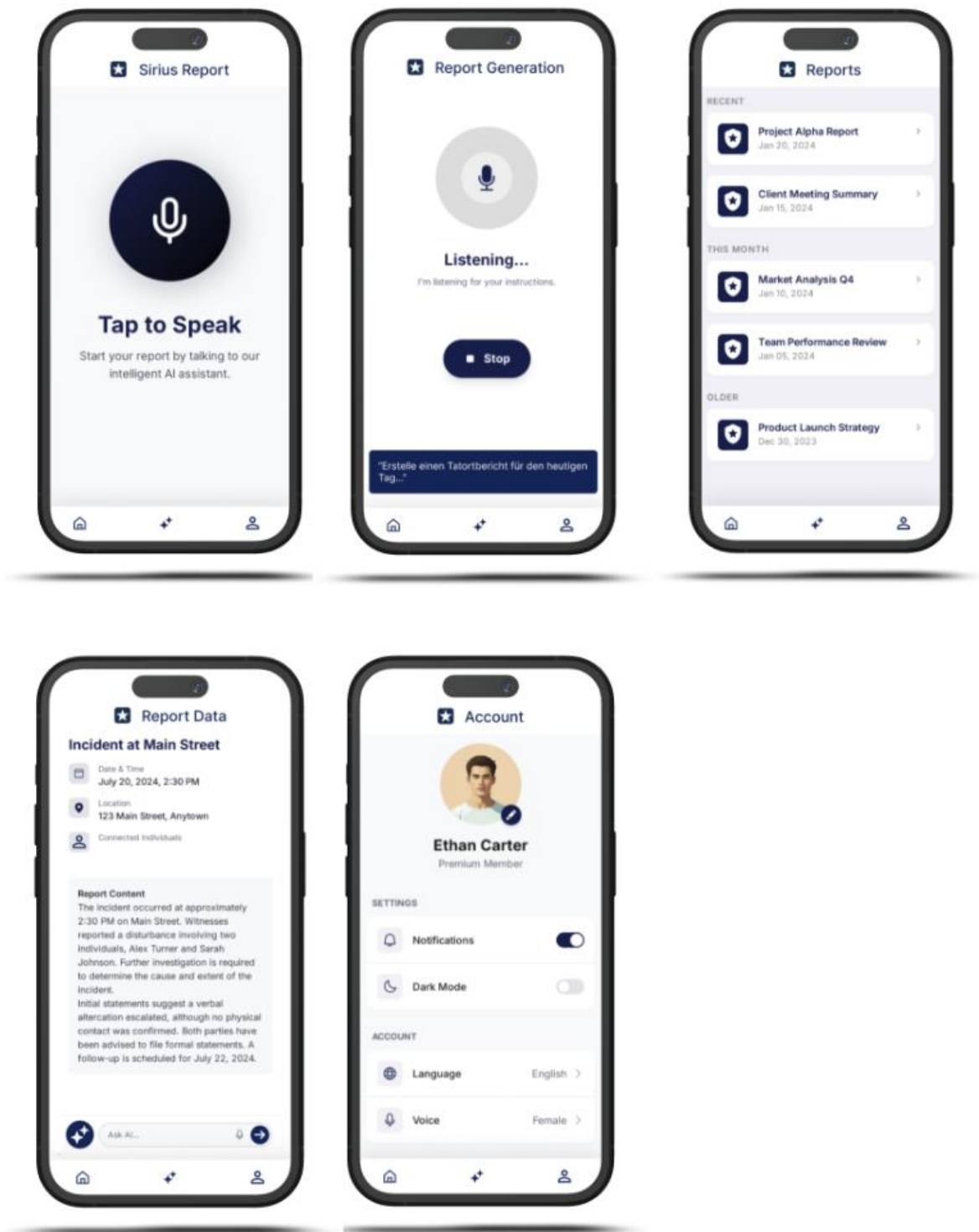
Wir vermarkten zwei Varianten:

- **Professional:** Alle Kernfunktionen mit Standard-Support (werktags 8–18 Uhr).
- **Premium:** Professional plus erweiterte Analytics, 24/7-Prioritätssupport und jährliche Vor-Ort-Trainings.

Diese Produktpolitik erleichtert den Einstieg und eröffnet Up-Selling-Potenzial durch maßgeschneiderte Zusatzfunktionen (z. B. Legal-Tech-Integrationen). Vierteljährliche Releases verlängern den Produktlebenszyklus und halten die Plattform stets auf dem neuesten Stand.

Zum Leistungsbündel gehören ein kostenloser 90-Tage-Pilot, ein eintägiger Workshop, vierteljährliche Updates und ein Helpdesk mit garantierter Reaktionszeit von vier Stunden. Diese Servicepolitik maximiert den wahrgenommenen Nutzen und stärkt die Kundenbindung.

Erstes Produktdesign



6.2 Preis

Preisgestaltung

Unsere Preisstrategie basiert auf einer klaren und nachvollziehbaren Kostenstruktur. Die Kosten für

den Betrieb der Berichts-KI entstehen primär durch die Nutzung der souveränen Stackit-Cloud, in der sämtliche Backend-Prozesse abgesichert laufen. Gemessen an den Pilotdaten entstehen dort Infrastruktur- und Supportkosten von etwa 12 Euro pro Nutzer und Jahr. Darüber hinaus fallen Fixkosten für die kontinuierliche Weiterentwicklung, Sicherheits-Audits (BSI C5, ISO 27001) und einen 24/7-Monitoring-Service an.

Mit einem Einstiegspreis von 119 Euro pro Nutzer und Jahr decken wir alle Betriebskosten deutlich ab und erzielen eine Bruttomarge von über 70 %. Diese Marge ermöglicht es, kontinuierlich in Produktverbesserungen, Sicherheitszertifizierungen und hochwertigen Support zu investieren. Unser Preismodell ist damit nicht nur wirtschaftlich nachhaltig, sondern auch wettbewerbsfähig im Vergleich zu etablierten Anbietern.

Marktvvergleich

Im direkten Vergleich liegt Dragon Law Enforcement bei rund 119 Euro pro Nutzer und Jahr, ist jedoch cloud gebunden und besitzt keine VS-NfD-Freigabe. US-Plattformen mit vergleichbaren Funktionen starten meist ab 150 Euro pro Jahr und bieten weniger Datensouveränität. Mit unserem Preis positionieren wir uns knapp unter Dragon, bieten jedoch deutlich höhere Sicherheitsstandards, eine Offline-First-Architektur und maßgeschneiderte Integrationen.

Paket	Jahrespreis je Officer	Leistungsumfang
Professional	119 €	Enthält alle Kernfunktionen und Standard-Support werktags von 8–18 Uhr.
Premium	139 €	Beinhaltet alle Leistungen von Professional, ergänzt durch erweiterte Analytics, 24/7-Prioritätssupport und ein jährliches Vor-Ort-Training.

Dieses Preismodell ermöglicht ein attraktives Up-Selling-Potenzial, ohne das Preisbild zu verwässern. Durch die nachweisliche Zeitersparnis von 40 % pro Bericht erreichen Behörden mit einer Professional-Lizenz einen Return-on-Investment (ROI) innerhalb von maximal 15 Monaten, was unser ROI-Rechner für Beschaffer transparent darstellt.

Integrationspauschale: Transparente Leistungsstruktur

Neben den Lizenzkosten erheben wir eine einmalige Integrationspauschale von 25.000 Euro. Diese Gebühr deckt alle notwendigen Maßnahmen ab, um eine sichere und reibungslose Inbetriebnahme der Software in behördlichen IT-Umgebungen zu gewährleisten. Sie setzt sich aus folgenden Leistungen zusammen:

- **Einrichtung der Stackit-Cloud-Workloads (6.000 Euro):** Einrichtung einer dedizierten VPC, Härtung, Sicherheitszertifizierung und Aufbau eines IPsec-Tunnels zur Behörde.
- **Anbindung an Behördennetze und Schnittstellen (4.000 Euro):** Konfiguration und Anpassung für Systeme wie INPOL/POLAS oder Mobile Device Management.
- **Sicherheitstests und Auditierung (5.000 Euro):** Durchführung von Penetrationstests, BSI-konformem Logging und Vorbereitung für VS-NfD-Zertifizierungen.
- **Schulung und Workshop (3.000 Euro):** Ein eintägiges Vor-Ort-Training für Administratoren sowie Power-User-Schulungen.
- **Projektmanagement und Rollout-Support (4.000 Euro):** Begleitung der ersten 90 Tage inklusive Pilotphase, Feedback-Loop und Optimierung.
- **White-Label-Konfiguration und Branding (3.000 Euro):** Anpassung von UI, Berichtsstrukturen und Custom APIs an behördenspezifische Vorgaben.

Diese Pauschale ist **kein abstrakter Aufschlag**, sondern ein **vollumfängliches Integrationspaket**, das höchste Sicherheits- und Qualitätsstandards sicherstellt. Gerade bei behördlichen Kunden wird eine einmalige Integrationsgebühr von dieser Größenordnung als **Standardinvestition** akzeptiert, da sie langfristig den Aufwand für IT-Abteilungen reduziert.

Anpassungen für weitere Branchen

Für den Bereich Legal-Tech, Kanzleien und andere Branchen mit geringerem Integrationsaufwand kann die Pauschale flexibel angepasst werden, typischerweise im Bereich von 10.000 bis 15.000 Euro, da dort keine komplexen VS-NfD-Anbindungen oder behördlichen Schnittstellen notwendig sind.

Durch diese flexible Preisgestaltung bleibt Sirius Report auch in neuen Märkten attraktiv und skalierbar, ohne die Premium-Wahrnehmung im Kernmarkt zu verlieren.

6.3 Vertrieb

Direktvertrieb & Partnernetzwerk

Die Geschäftsführung und der Vertrieb wenden sich direkt an IT-Leiter und Projektverantwortliche von Landes- und Bundespolizeien, Zollbehörden sowie an Entscheider im Legal-Tech-Umfeld und öffentlichen Verwaltungen. Eine Live-Demo, ein schriftliches Pilotangebot und ein klarer Zeitplan führen zu einer unverbindlichen Absichtserklärung (Memorandum of Understanding) mit der Behörde

Zugleich prüfen wir täglich bund.de, TED und den Vergabemarktplatz NRW, um geeignete Ausschreibungen früh zu erkennen und zu bearbeiten.

Langfristig ergänzen wir den Direktvertrieb durch strategische Partnerschaften mit Systemhäusern und Integratoren, die unsere Lösung in bestehende Fachsysteme (z. B. E-Akten oder juristische

Fallakten) einbinden und Ausschreibungen proaktiv unterstützen. Dadurch verkürzen wir die Sales-Zyklen und erhöhen die Skalierbarkeit.

Bereitstellung und Konfiguration

Nach Vertragsabschluss legt unser DevOps-Team in der Stackit-Cloud der Schwarz Gruppe eine dedizierte VPC an, konfiguriert virtuelle Maschinen, Härtung und Netz-policies und verbindet die Umgebung per IPsec-Tunnel mit dem Behördennetz. Die iOS-App verteilen wir über Apple Business Manager auf die Dienstgeräte. Ein Remote-Funktionstest bestätigt den fehlerfreien Betrieb. Die gesamte Auslieferung erfolgt digital, es ist kein Vor-Ort-Hardware-Einsatz erforderlich.

Rollen der Behörde

Die IT-Abteilung des Kunden stellt die iPhones bereit, führt die Netzfreeschaltung durch und konfiguriert das Mobile Device Management (MDM). Auf diese Weise verbleiben alle Schlüssel und Daten vollständig unter der Kontrolle des Kunden.

Wartung und Updates

Wir überwachen den Stackit-Workload rund um die Uhr. Quartalsweise spielen wir Funktions-updates ein, signieren sie und verteilen sie über das MDM. Ein 24/7-Helpdesk beantwortet Rückfragen mit einer garantierten Reaktionszeit von vier Stunden.

6.4 Werbung

Zu Beginn konzentrieren wir unser Werbebudget auf wenige, streuverlustarme Maßnahmen, die eine hohe Sichtbarkeit in unseren Kernmärkten Polizei, Justiz und Legal-Tech gewährleisten. Den größten Hebel bietet die Präsenz auf Fachmessen und Konferenzen, darunter die GPEC in Leipzig, der Europäische Polizeikongress und die PMRExpo in Köln. Dort präsentieren wir Sirius Report live, führen vorab terminierte Gespräche mit Entscheidern aus Behörden und Zoll und nutzen Lounge-Slots für persönliche Meetings. Ab 2026 erweitern wir diese Eventstrategie um Legal-Tech-Formate wie die Legal Revolution (Frankfurt). Alle damit verbundenen Reise- und Standkosten sind in unserem Eventbudget zusammengefasst.

Zwischen den Messeauftritten halten wir die Aufmerksamkeit mit regelmäßigen Webinaren und Live-Demos hoch. Jede Session zeigt einen realen Anwendungsfall in unter 30 Minuten und wird durch eine gezielte LinkedIn-Account-Based-Kampagne flankiert, die über drei Monate bis zu 700 Entscheider aus IT-Abteilungen, Beschaffungsstellen und Kanzleien adressiert.

Für die Fachöffentlichkeit erstellen wir Case-Studies, Whitepaper und Fachartikel, darunter eine Case-Study mit der ersten Pilotbehörde und Fachbeiträge im „Behörden Spiegel“ sowie in juristischen Fachportalen (z. B. Legal Tribune Online). Pressemitteilungen werden über bewährte Verteiler veröffentlicht, um zusätzliche Reichweite zu erzielen.

Zusätzlich setzen wir auf Marketingmaterialien wie Roll-Ups, Broschüren und hochwertig gestaltete Whitepaper, um unsere Präsenz auf Messen und in Online-Demos zu unterstreichen.

Ausschreibungsmonitoring und gezielte Vertriebsreisen stellen sicher, dass wir relevante Ausschreibungen und Kundenkontakte aktiv bearbeiten. Ein kleiner Reservebetrag (5–10 % des Budgets) ermöglicht flexible Anpassungen an kurzfristige Marketingchancen.

Dieser Mix aus Fachmessen, Online-Marketing, PR und Content-Kampagnen stellt sicher, dass wir kontinuierlich präsent bleiben, Vertrauen bei Entscheidern aufbauen und unser Marketingbudget von 15.000 Euro pro Jahr effizient einsetzen.

Marketingbudget

Position	Annahme	Kosten (€)
Messeauftritte & Events	GPEC Leipzig, Europäischer Polizeikongress, Legal Revolution (inkl. Standpaket, Reisekosten, Lounge-Slots)	6.000€
Online-Marketing (LinkedIn Ads & Webinare)	LinkedIn Account-Based Ads (3 Monate), Zoom Pro, Branding und digitale Kampagnen	3.000€
Content & PR	Case-Studies, Fachartikel, Gastbeiträge, Whitepaper, Pressearbeit (Behörden Spiegel, Legal Tribune Online)	2.500€
Ausschreibungsmonitoring & Vertriebsreisen	Jahrestarif Datenbank und Reiseaufwände für 3–4 Kundentermine	2.000€
Marketingmaterialien	Design & Druck (Roll-ups, Broschüren, Branding)	1.000€
Reserve	Unvorhergesehenes (ca. 5–10 %)	500€
Gesamt		15.000€

7. Rechtsform

Wir (**Sirius Report GmbH**) wählt die Rechtsform GmbH, weil sie bei öffentlichen Auftraggebern und Investoren als vollwertige Kapital-gesellschaft gilt. Diese Form erleichtert Polizei- und Zollvergaben sowie spätere Finanzierung, insbesondere Venture-Capital-Runden. Das Stammkapital von 25 000 Euro signalisiert Solidität, begrenzt die Haftung auf das Gesellschafts-vermögen und erspart die Rücklagen-pflicht einer UG. Eine direkte Gründung als GmbH vermeidet Kosten und Aufwand einer späteren Umwandlung und schafft von Beginn an eine klare, professionelle Struktur.

8. Organisation

8.1 Personal & Organisationsstruktur

Patrick Zilke führt die Sirius Report GmbH als Geschäftsführer und verantwortet Strategie, Behördenkontakte und Produktvision. Ein Co-Geschäftsführer steuert Finanzen, Vertrieb und Investorenkommunikation. Die operative Entwicklung leitet ein erfahrener CTO, der das technische Team aufbaut, die Systemarchitektur definiert und die VS-NfD-Konformität gewährleistet.

Personal:

Funktion	Kopfzahl	Einstellmonat	Hauptaufgaben
Geschäftsführung (CEO, CFO / COO)	2	0	Strategie, Finanzen, Behörden- und Investorenkontakte
Chief Technology Officer	1	1	Architektur, DevOps, Teamführung, Sicherheit
Senior iOS-Entwickler	1	2	App-Entwicklung, Siri-Integration, UX, KI-Modell-Integration
IT-Security-Spezialist (extern)	-	Projektweise (ziehe Finanzplan)	Penetrationstests, Hardening, Zertifizierungen 3 Monate Beratung statt Vollzeit
Senior Backend-Entwickler	1	4	KI-Services, INPOL/POLAS-Schnittstellen, Finetuning
Compliance Officer (external)	-	Projektweise (ziehe Finanzplan)	DSGVO-Dokumentation, ISO 27001 Outsourcing
Sales Manager B2G	1	6	Behördenvertrieb, Ausschreibungsmanagement
Customer Success Manager	1	12	Pilot-Onboarding, Schulungen, Support
Fullstack Entwickler	1	10	Feature-Erweiterungen, Tests

8.3 Wertschöpfungskette nach Porter

Eingangslogistik

Wir beschaffen die für das Backend erforderliche Server-Hardware über einen VS-NfD-zertifizierten Systemhauspartner und installieren darauf das Betriebssystem sowie die Sicherheitssoftware. Die Polizei stellt die iPhones bereit, auf denen unsere App später läuft.

Operationen

Wir entwickeln Sprach- und Berichtmodelle in zweiwöchigen Sprints. Unsere CI/CD-Pipeline signiert jeden Build und stellt ihn über Apple Business Manager bereit. Der CTO steuert Architektur und DevOps, der Security-Spezialist prüft jede Version vor der Freigabe.

Ausgangslogistik

Wir übertragen die App per Mobile-Device-Management auf die Dienstgeräte der Behörde und richten den lokalen Server nach einem standardisierten Installations-playbook ein. Dieser Ablauf minimiert Ausfallzeiten und stellt die VS-NfD-Konformität sicher.

Marketing und Vertrieb

Wir setzen auf founder-geführten Direktvertrieb, präsentieren uns auf der GPEC mit einem Premium-Stand, nutzen zielgenaue LinkedIn-Kampagnen und arbeiten mit Systemhäusern auf Erfolgsbasis. Auf diese Weise erreichen wir Entscheider in Behörden direkt und verkürzen den Verkaufsprozess.

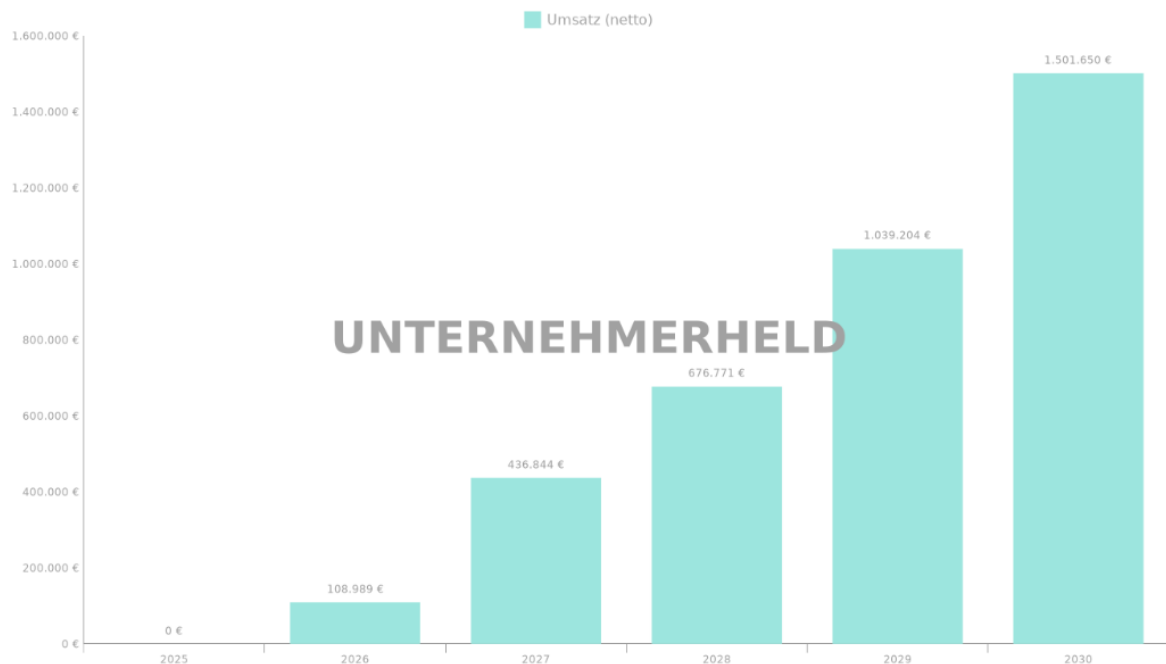
Service

Wir betreiben einen Helpdesk rund um die Uhr mit Reaktionszeiten unter vier Stunden, liefern vierteljährliche Updates aus und führen Vor-Ort-Schulungen durch. Ein Customer-Success-Manager begleitet jede Pilotbehörde und sichert die hohe Nutzer-akzeptanz.

9. Finanzen

9.1 Umsatz

I. Umsatzplanung



Die Umsatzplanung von Sirius Report basiert auf einer realistischen Einschätzung der Marktdurchdringung in den Zielsegmenten Polizei, Legal und weiteren Behörden. Im Zentrum stehen unsere KI-basierte App zur Einsatzdokumentation sowie ein klar segmentiertes Erlösmodell.

Lizenzumsätze:

Kern der Umsatzplanung sind die jährlich wiederkehrenden Lizenzgebühren pro Nutzer. Im ersten vollen Geschäftsjahr (2026) fokussieren wir uns auf Pilotprojekte mit einzelnen Behörden, um erste Referenzen zu schaffen und die Marktfähigkeit zu belegen. Mit erfolgreichem Roll-out und zunehmender Bekanntheit steigt die Zahl der Nutzer sowie der angebundenen Behörden kontinuierlich an. Ab 2028 ist zusätzlich der Eintritt in den Legal-Tech-Markt geplant, der weiteres Wachstumspotenzial bietet. Die Preisgestaltung ist dabei wettbewerbsorientiert. Mit einem Einstiegspreis von 119 € pro Nutzer und Jahr positionieren wir uns attraktiv, bei gleichzeitig höherer Datensouveränität und Integrationsleistung als der Wettbewerb.

Integrationspauschalen:

Zusätzlich zu den Lizenzeinnahmen erheben wir bei jedem Neukunden eine einmalige Integrationspauschale (i. d. R. 25.000 € pro Behörde). Diese deckt sämtliche initialen Implementierungsaufwände, individuelle Schnittstellenanbindungen und Sicherheitstests ab. Die Zahl der Integrationserlöse pro Jahr korrespondiert direkt mit der erwarteten Neukundengewinnung und der Marktdurchdringung in den einzelnen Segmenten.

Segmentierung und Wachstum:

Die Umsatzplanung ist differenziert nach Produktlinien und Zielgruppen aufgestellt, mit separaten Kalkulationen für Polizei-Professional-Lizenzen, Polizei-Premium-Lizenzen, Integrationspauschalen

und (ab 2028) Legal-Dokumentationslizenzen. Jede dieser Linien wird jährlich nach erwarteter Neukundenzahl, Nutzeranzahl und Einmalerlösen geplant.

Im Finanzplan spiegelt sich so ein vorsichtiges, aber ambitioniertes Wachstum wider: Während im ersten Jahr (2026) noch geringe Umsätze mit wenigen Pilotkunden anfallen, steigen die Umsätze ab 2027 und insbesondere ab 2028 deutlich an, angetrieben durch die Skalierung im Polizeimarkt und die Erschließung zusätzlicher Segmente wie Legal und Justiz. Die Mischung aus wiederkehrenden Lizenzeeinnahmen und einmaligen Integrationspauschalen sorgt dabei für hohe Planbarkeit und legt den Grundstein für eine nachhaltige skalierbare Geschäftsentwicklung.

I. Umsatzplanung

Polizei-Professional-Lizenzen	2025 in €	2026 in €	2027 in €	2028 in €	2029 in €	2030 in €
Geplanter Umsatz	0	8.989	98.064	258.000	466.000	780.000
Abonnenten	0	200	1.550	3.549,9	5.527,6	8.966,1
./.. Rabatt & Skonto 0 %	0	0	0	0	0	0
./.. Zahlungsausfall 0,0 %	0	0	0	0	0	0
= Umsatz netto	0	8.989	98.064	258.000	466.000	780.000
Veränderung p.a. (€)	0	0	89.075	159.936	208.000	314.000
Veränderung p.a. (%)	0,0 %	0,0 %	990,9 %	163,1 %	80,6 %	67,4 %

Integrationspauschale	2025 in €	2026 in €	2027 in €	2028 in €	2029 in €	2030 in €
Geplanter Umsatz	0	100.000	325.000	375.000	462.500	525.000
Anzahl Aufträge	0	4	13	15	18,5	21
./.. Rabatt & Skonto 0 %	0	0	0	0	0	0
./.. Zahlungsausfall 0,0 %	0	0	0	0	0	0
= Umsatz netto	0	100.000	325.000	375.000	462.500	525.000
Veränderung p.a. (€)	0	0	225.000	50.000	87.500	62.500
Veränderung p.a. (%)	0,0 %	0,0 %	225,0 %	15,4 %	23,3 %	13,5 %

Polizei-Premium Lizenzen	2025 in €	2026 in €	2027 in €	2028 in €	2029 in €	2030 in €
Geplanter Umsatz	0	0	13.780	42.000	91.000	155.000
Abonnenten	0	0	180	478,7	910,7	1.407,2
./.. Rabatt & Skonto 0 %	0	0	0	0	0	0
./.. Zahlungsausfall 0,0 %	0	0	0	0	0	0
= Umsatz netto	0	0	13.780	42.000	91.000	155.000
Veränderung p.a. (€)	0	0	0	28.220	49.000	64.000
Veränderung p.a. (%)	0,0 %	0,0 %	0,0 %	204,8 %	116,7 %	70,3 %

Legal Dokumentation Lizenz	2025 in €	2026 in €	2027 in €	2028 in €	2029 in €	2030 in €
Geplanter Umsatz	0	0	0	1.771	19.704	41.650
Abonnenten	0	0	0	50	350	526,4
./.. Rabatt & Skonto 0 %	0	0	0	0	0	0
./.. Zahlungsausfall 0,0 %	0	0	0	0	0	0
= Umsatz netto	0	0	0	1.771	19.704	41.650
Veränderung p.a. (€)	0	0	0	0	17.933	21.946
Veränderung p.a. (%)	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	1.012,8 %	111,4 %

9.2 Direkte Kosten

Cloud-/Hostingkosten, KI-Betrieb, Monitoring/Support, Lizenzkosten für eingesetzte Softwaretools	2025 in €	2026 in €	2027 in €	2028 in €	2029 in €	2030 in €
Geplanter Umsatz	0	8.989	98.064	258.000	466.000	780.000
Direkte Kosten	0	990	10.800	28.380	51.260	85.800
Marge	0	89,0 %	89,0 %	89,0 %	89,0 %	89,0 %
Rohrertrag	0	7.999	87.264	229.620	414.740	694.200

Setup-Aufwand, IT-Konfiguration, Security-Audit, Customizing, Workshop/Schulung, Projektmanagement	2025 in €	2026 in €	2027 in €	2028 in €	2029 in €	2030 in €
Geplanter Umsatz	0	100.000	325.000	375.000	462.500	525.000
Direkte Kosten	0	20.400	66.300	76.500	94.350	107.100
Marge	0	79,6 %	79,6 %	79,6 %	79,6 %	79,6 %
Rohrertrag	0	79.600	258.700	298.500	368.150	417.900

Cloud-/Hostingkosten, Premium-Support, Monitoring, KI-Betrieb	2025 in €	2026 in €	2027 in €	2028 in €	2029 in €	2030 in €
Geplanter Umsatz	0	0	13.780	42.000	91.000	155.000
Direkte Kosten	0	0	1.547	4.704	10.192	17.360
Marge	0	0	88,8 %	88,8 %	88,8 %	88,8 %
Rohrertrag	0	0	12.233	37.296	80.808	137.640

Cloud-/Hostingkosten, KI-API, Monitoring	2025 in €	2026 in €	2027 in €	2028 in €	2029 in €	2030 in €
Geplanter Umsatz	0	0	0	1.771	19.704	41.650
Direkte Kosten	0	0	0	195	2.170	4.582
Marge	0	0	0	89,0 %	89,0 %	89,0 %
Rohrertrag	0	0	0	1.576	17.534	37.069

Unsere direkten Kosten setzen sich klar aus zwei Hauptbereichen zusammen:

1. Laufende, nutzerbezogene Kosten pro Lizenz
2. Einmalige Integrationskosten pro Neukunde (Behörde/Kanzlei)

Laufende Kosten je Lizenzmodell: Für die laufenden Lizenzmodelle (Polizei Professional, Polizei Premium und Legal Professional) entstehen ausschließlich direkte, variable Kosten pro Nutzer. Diese umfassen insbesondere:

- **Cloud-/Hostinggebühren** (insb. Stackit)
- **KI-Betriebskosten**
- **Monitoring & Support**
- **Lizenzkosten für technische Komponenten**

Beispielhaft fallen im Jahr 2027 für die eingesetzten Softwaretools (Polizei Professional Lizenz) 10.800 € direkte Kosten an, bei einem geplanten Umsatz von 98.064 €. Die daraus resultierende Marge bleibt mit 89,0 % konstant hoch, da die Kostenstruktur schlank und skalierbar ausgelegt ist.

Bei Premium-Lizenzen fallen die direkten Kosten pro Nutzer leicht höher aus, da hier zusätzliche Support- und Analyseleistungen abgedeckt werden.

Einmalige Integrationskosten (Setup-Pauschalen): Für jede Neukunden-Integration, insbesondere bei Behörden oder Kanzleien, entstehen einmalige direkte Kosten. Diese setzen sich zusammen aus:

- **Aufwand für IT-Konfiguration**
- **Security-Audits**
- **Customizing und Schnittstellenanpassungen**
- **Vor-Ort-Workshops & Schulungen**
- **Projektmanagement im Einführungsprozess**

Die direkten Kosten hierfür betragen im Mittel etwa 20–25 % des jeweiligen Integrationsumsatzes. Beispielsweise liegen die direkten Integrationskosten im Jahr 2027 bei 66.300 € (bei 325.000 € Umsatz), was eine Marge von 79,6 % ermöglicht.

Übersicht und Skalierung: Die aufgeführte Kostenstruktur stellt sicher, dass sämtliche variablen und projektbezogenen Aufwände direkt aus den Erlösen gedeckt werden. Durch die klare Trennung zwischen laufenden nutzerbezogenen Kosten (Abos) und einmaligen Integrationskosten bleibt das Modell skalierbar und profitabel, auch bei wachsender Nutzerzahl und Marktdurchdringung.

9.3 Personalkosten

Patrick Zilke	2025 in €	2026 in €	2027 in €	2028 in €	2029 in €	2030 in €
Bruttolohn	10.500	25.200	42.000	51.000	70.000	70.000
Sonderzahlung	0	0	0	0	0	0
Lohnnebenkosten	2.415	5.796	9.660	11.730	16.100	16.100
Personalkosten gesamt	12.915	30.996	51.660	62.730	86.100	86.100
Veränderung in €	0	18.081	20.664	11.070	23.370	0
Veränderung in %	0%	140,0 %	66,7 %	21,4 %	37,3 %	0,0 %

Die Personalkosten stellen den größten Kostenblock im Finanzplan von Sirius Report dar. Im vorliegenden Plan sind sowohl die Gehälter der festangestellten Mitarbeitenden als auch die zugehörigen Lohnnebenkosten detailliert berücksichtigt. Die Personalkosten setzen sich dabei im Wesentlichen aus folgenden Positionen zusammen:

- **Festangestellte Mitarbeitende:** Für zentrale Rollen wie Geschäftsführung, CTO, Softwareentwickler:innen, Sales- und Customer-Success-Manager werden marktübliche Bruttogehälter kalkuliert. Diese liegen zwischen 20.000 € und 75.000 € pro Jahr.
- **Externe Spezialist:innen:** Für bestimmte Aufgaben, wie IT-Security oder Compliance, sind projektweise Honorare eingeplant, die ebenfalls als Personalkosten verbucht werden.

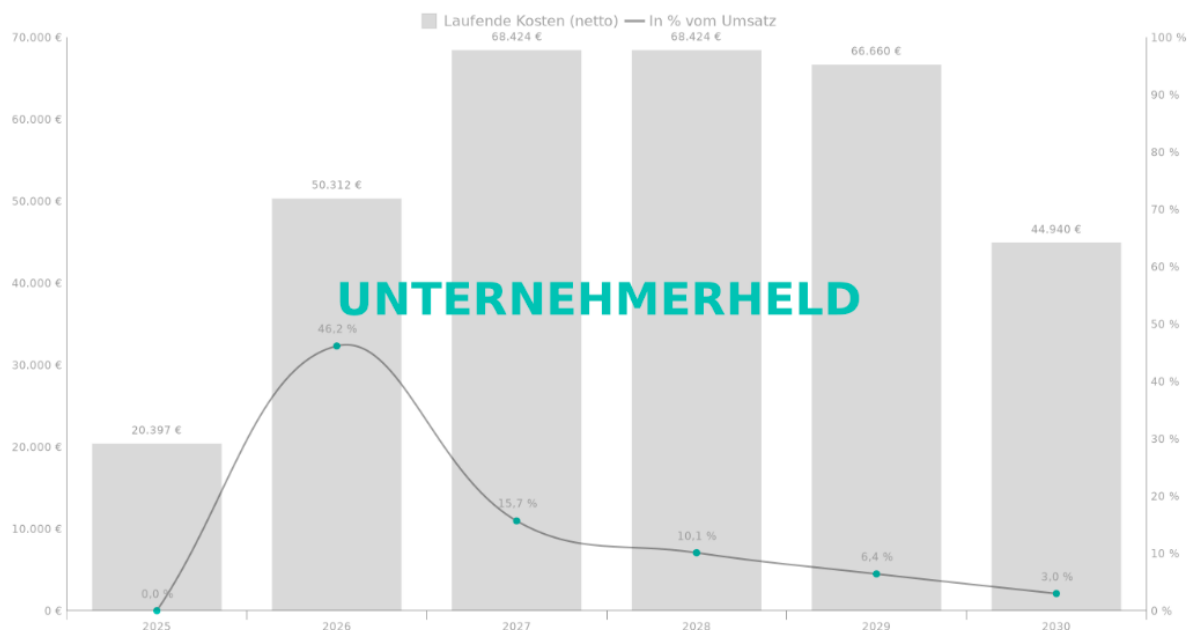
Durch die schrittweise Einstellung von Schlüsselpositionen und die differenzierte Kalkulation nach Aufgabenbereich bleibt die Personalkostenentwicklung über die Jahre transparent und gut planbar.

9.4 Marketing

Messeauftritte & Events	2025 in €	2026 in €	2027 in €	2028 in €	2029 in €	2030 in €
Gesamtumsatz	0	108.989	436.844	676.771	1.039.204	1.501.650
Ø pro Monat	750	333	500	500	500	500
pro Jahr	3.000	4.000	6.000	6.000	6.000	6.000
In % vom Umsatz	100,00 %	3,67 %	1,37 %	0,89 %	0,58 %	0,40 %
Veränderung in €	0	1.000	2.000	0	0	0
Veränderung in %	0%	33,33 %	50,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %

Die Marketingausgaben konzentrieren sich zu Beginn auf Maßnahmen zur schnellen Neukundengewinnung (Events, gezielte LinkedIn-Kampagnen, PR). Nach erfolgreicher Etablierung am Markt wird das Budget schrittweise stärker in Content, Kundenbindung und Markenpflege umgeschichtet. Die wichtigsten Kostenblöcke liegen bei 3.000 € für Online-Marketing, 2.500 € für PR & Content, 2.000 € für Vertrieb und Ausschreibungsmonitoring, ergänzt durch Materialien und eine flexible Reserve.

9.5 Gründungs- & Betriebskosten



Unsere Betriebskosten setzen sich aus allen laufenden Ausgaben zusammen, die für den Geschäftsbetrieb notwendig sind. Dazu zählen insbesondere Versicherungen (wie Betriebs- und Vermögensschadenhaftpflicht), Steuer- und Rechtsberatung, Kosten für SaaS-Tools, die Apple-Entwicklerlizenz, Reise- und Bewirtungskosten, Bankgebühren sowie allgemeine Aufwendungen für Bürobedarf. Alle diese Kostenpositionen sind im Finanzplan detailliert kalkuliert und werden monatlich verbucht.

Ein besonderer Bestandteil der Betriebskosten ist die Rückzahlung der aufgenommenen Kredite. Die Tilgung und Verzinsung von Betriebsmittelkredit sowie KfW ERP-Gründerkredit werden als laufende Betriebsausgaben erfasst. Diese Beträge werden monatlich eingeplant und sind vollständig als

Betriebsausgabe abzugsfähig. Auf die Kreditraten fällt keine Umsatzsteuer an. Damit stellen wir sicher, dass sowohl unsere Fixkosten als auch die Finanzierungsverpflichtungen jederzeit transparent abgebildet und gedeckt sind.

Monatliche Betriebskosten 2026 (in €):

- **Betriebshaftpflicht, E&O, D&O:** 200 €
- **Steuer- & Rechtsberatung:** 500 €
- **Allg. SaaS-Tools:** 300 €
- **Apple Developer Enterprise Lizenz:** 21 €
- **Reise & Bewirtung:** 300 €
- **Bankgebühren:** 40 €
- **Sonstiges / Bürobedarf:** 120 €
- **Kreditrückzahlungen (Betriebsmittelkredit):** 2.264 €
- **KfW ERP-Gründerkredit Rückzahlung:** 1.957 €

Gesamtkosten pro Monat (2026):

= 5.702 €

9.6 Investitionen

MacBook Air (M3, 16 GB / 512 GB)	2025 in €	2026 in €	2027 in €	2028 in €	2029 in €	2030 in €
Investition	7.200	0	0	0	0	0
Abschreibung	1.000	2.400	2.400	1.400	0	0
Buchwert (31.12)	6.200	3.800	1.400	0	0	0

Ip hones	2025 in €	2026 in €	2027 in €	2028 in €	2029 in €	2030 in €
Investition	1.800	0	0	0	0	0
Abschreibung	250	600	600	350	0	0
Buchwert (31.12)	1.550	950	350	0	0	0

Zu Beginn investieren wir in die notwendige Hardware für das Entwicklungsteam. Dafür werden sechs MacBook Air (M3, 16 GB/512 GB) sowie iPhones angeschafft. Die MacBooks bieten eine leistungsfähige Arbeitsumgebung für KI- und Entwicklungsprojekte und erfüllen gleichzeitig hohe Sicherheitsanforderungen. Durch den gezielten Einsatz von MacBook Air anstelle von MacBook Pro können die Investitionskosten ohne Qualitätsverlust deutlich reduziert werden. Die Geräte werden über mehrere Jahre abgeschrieben.

Die Investitionen gliedern sich im Jahr 2025 wie folgt:

- **MacBook Air:** 7.200 €
- **iPhones:** 1.800 €

Ab 2026 sind keine weiteren Hardware-Investitionen mehr geplant, da die Ausstattung für die ersten Jahre ausreichend ist. Die jährlichen Abschreibungen werden entsprechend im Finanzplan berücksichtigt.

9.7 Finanzierung

Eigenkapital	Nov 2025 in €
Kontostand	208.746
InnoFounder Hamburg (Gründungsstipendium)	75.000

Eigenkapital	Aug 2025 in €
Kontostand	77.082
KfW ERP-Gründerkredit	100.000

Eigenkapital	Feb 2026 in €	Feb 2027 in €
Kontostand	727.102	922.340
High-Tech-Gründerfonds Seed-Investment	600.000	600.000

Eigenkapital	Sep 2025 in €
Kontostand	174.220
Überbrückungskredit	120.000

Im Rahmen unserer Finanzierungsstrategie setzen wir auf eine kombinierte Struktur aus öffentlichen Fördermitteln, Krediten und Venture Capital. Die Finanzierung erfolgt gestaffelt und orientiert sich eng an den zentralen Entwicklungsphasen unseres Unternehmens.

Den Einstieg bildet ein ERP-Gründerkredit der KfW in Höhe von 100.000 €, den wir im August 2025 beantragen. Dieser Kredit dient der Deckung erster Betriebsausgaben und Investitionen in Infrastruktur. Die attraktiven Konditionen und tilgungsfreie Anfangszeit machen ihn zu einem sinnvollen Startinstrument.

Im September 2025 sichern wir unsere Liquidität durch einen Überbrückungskredit in Höhe von 120.000 €, der kurzfristige Finanzierungslücken schließt, bis weitere Mittel bereitstehen.

Parallel dazu planen wir im November 2025 die Beantragung des InnoFounder-Gründungsstipendiums Hamburg in Höhe von 75.000 €. Dieses nicht rückzahlungspflichtige Stipendium sichert unsere private Lebenshaltung während der Frühphase und bietet zusätzlich Zugang zu Mentoring, Coaching sowie einem starken Netzwerk innerhalb der Hamburger Innovationslandschaft.

Ab Februar 2026 ist die erste Tranche eines Seed-Investments durch den High-Tech Gründerfonds (HTGF) in Höhe von 600.000 € vorgesehen. Diese Mittel setzen wir für den Teamaufbau, die Produktentwicklung sowie erste Maßnahmen zur Markteinführung ein. Bei erfolgreicher Entwicklung ist eine zweite Tranche in gleicher Höhe für Februar 2027 vorgesehen.

Diese Finanzierungsarchitektur stellt sicher, dass jede Phase unseres Vorhabens bedarfsgerecht unterstützt wird, von der risikoarmen Frühphase über den produktiven Aufbau bis zur skalierbaren Wachstumsfinanzierung.

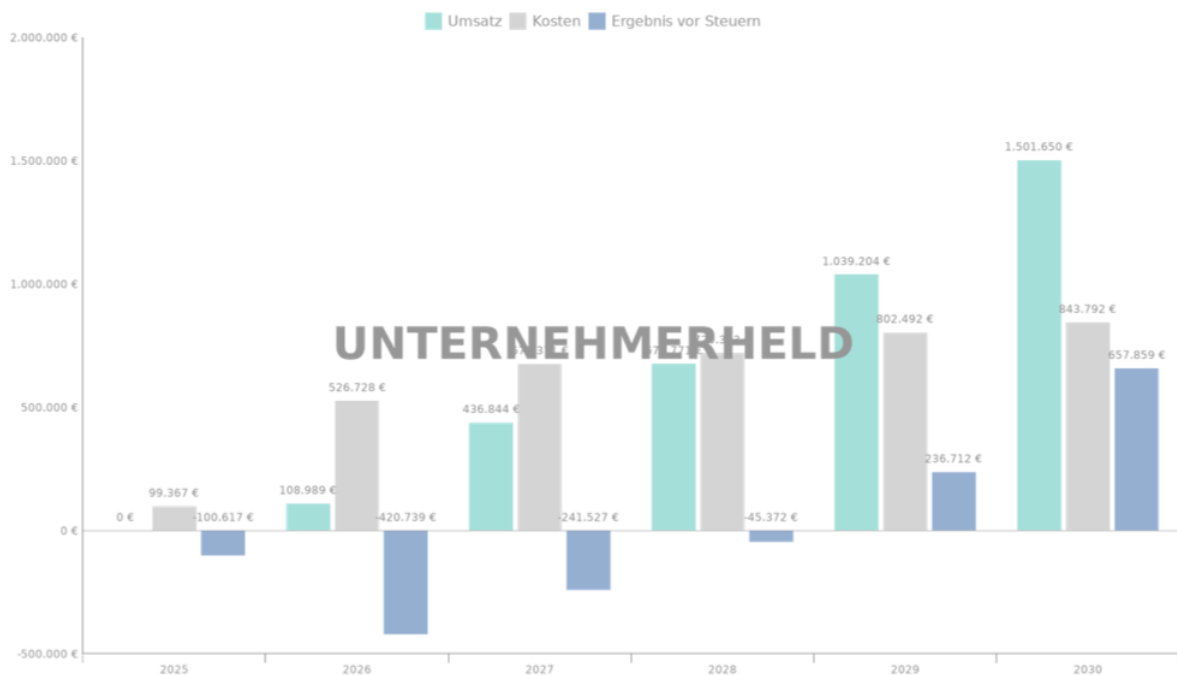
!!Hinweis zur Abbildung von Förderungen und Krediten im Finanzplan!!

Im verwendeten Finanztool lassen sich Fördermittel und Kredite ausschließlich als Eigenkapital (bzw. Kapitalzuführung) hinterlegen, die Option zur direkten Buchung als Fremdkapital ist im gewählten Modell nicht vorgesehen (nur unter Premium). Aus diesem Grund wurden alle Förderungen und Kreditaufnahmen (z. B. InnoFounder Hamburg, KfW ERP-Gründerkredit, High-Tech-Gründerfonds, Überbrückungskredit) in der Finanzplanung als Eigenkapitalzufluss eingetragen.

Die Tilgung und die Zinszahlungen der aufgenommenen Kredite werden dagegen als laufende Betriebskosten verbucht. So wird sichergestellt, dass sowohl die Kapitalzuflüsse als auch die laufenden Belastungen durch die Rückzahlung der Darlehen korrekt im Plan abgebildet werden. Eine korrekte Unterscheidung zwischen Eigen- und Fremdkapital ist damit im Tool selbst nicht möglich, wird jedoch durch die detaillierte Erfassung der Kreditkosten transparent dargestellt.

9.8 Rentabilitätsrechnung

I. Chart



II. Tabelle Rentabilität

(Werte ohne Ust.)

	2025 (5 Monate) in €	2026 in €	2027 in €	2028 in €	2029 in €	2030 in €
Betriebseinnahmen	0	108.989	436.844	676.771	1.039.204	1.501.650
Direkte Kosten	0	21.390	78.647	109.779	157.972	214.842
Rohhertrag	0	87.599	358.197	566.992	881.232	1.286.809
Personal	68.265	442.026	513.300	527.190	562.860	569.010
Marketing	10.705	13.000	15.000	15.000	15.000	15.000
Gründungskosten	5.164	0	0	0	0	0
Betriebskosten	15.233	50.312	68.424	68.424	66.660	44.940
Ergebnis vor Zinsen & AfA	-99.367	-417.739	-238.527	-43.622	236.712	657.859
Zinsen	0	0	0	0	0	0
AfA Investitionen	1.250	3.000	3.000	1.750	0	0
AfA Lager	0	0	0	0	0	0
Ergebnis vor Steuern	-100.617	-420.739	-241.527	-45.372	236.712	657.859
Gewerbesteuer (470 %)	0	0	0	0	0	14.199
Körperschaftsteuer (15,0 %)	0	0	0	0	0	12.947
Solidaritätszuschlag (5,50 %)	0	0	0	0	0	712
Ergebnis nach Steuern	-100.617	-420.739	-241.527	-45.372	236.712	630.000
Bruttomarge	100,0 %	80,4 %	82,0 %	83,8 %	84,8 %	85,7 %
EBITDA Marge	100,0 %	-383,3 %	-54,6 %	-6,4 %	22,8 %	43,8 %
Netto Umsatzrendite	100,0 %	-386,0 %	-55,3 %	-6,7 %	22,8 %	42,0 %

Die Rentabilitätsrechnung zeigt, dass Sirius Report nach einer intensiven Anlauf- und Investitionsphase bereits ab 2028 Gewinn macht. Bis dahin werden die notwendigen Aufbauarbeiten, Produktentwicklungen und Markteintritte durch gezielte Investitionen sowie temporäre Finanzierungsmittel getragen. Ab 2028 kann bei steigendem Umsatzwachstum und solider Kostenstruktur ein positives Ergebnis erzielt werden, das sich in den Folgejahren weiter deutlich verbessert. So steigt das Ergebnis vor Steuern von 5.280 € im Jahr 2028 auf 236.712 € im Jahr 2029 und 657.859 € in 2030 an. Die Brutto- und EBITDA-Margen entwickeln sich damit klar in Richtung nachhaltiger Profitabilität. Insgesamt unterstreicht die Planung die Tragfähigkeit des Geschäftsmodells, das durch die Kombination aus wiederkehrenden Lizenzumsätzen und wachsendem Neukundengeschäft langfristig wirtschaftlich solide aufgestellt ist.

10. SWOT Analyse

Die SWOT-Analyse zeigt, dass unser Produkt durch hohe Sicherheitsstandards, eine hybride offlinefähige Lösung und eine klare Premium-Positionierung einen deutlichen Wettbewerbsvorteil bietet. Besonders die KI-gestützte Automatisierung und die kundenspezifischen Integrationen machen die Lösung für Behörden und Kanzleien attraktiv. Allerdings stellen die hohen Personalkosten in der Aufbauphase, die Abhängigkeit von langwierigen Ausschreibungen und die noch geringe Markenbekanntheit zentrale Herausforderungen dar.

Chancen ergeben sich vor allem durch die wachsende Nachfrage nach datenschutzkonformer KI in Europa, die geplante Expansion in den Legal-Sektor sowie die Möglichkeit zur Skalierung über das SaaS-Modell mit Premium-Lizenzen. Staatliche Förderprogramme wie der High-Tech Gründerfonds können zusätzlich das Wachstum beschleunigen. Demgegenüber stehen Risiken wie zunehmender internationaler Wettbewerb, rechtliche Hürden und mögliche Kostensteigerungen bei Cloud-Diensten. Eine gezielte Marketingstrategie und die Diversifikation von Zielgruppen sind daher entscheidend, um diese Risiken abzufedern und das Potenzial des Produkts optimal zu nutzen.

Stärken (Strengths)

- **Hohe Sicherheitsstandards** (z. B. VS-NfD-Freigabe und Stackit-Cloud in Deutschland).
- **KI-gestützte Automatisierung** reduziert Arbeitszeit bei Behörden und Kanzleien um bis zu 40 %.
- **Premium-Positionierung** mit konkurrenzfähigen Preisen (unterhalb von Dragon Law Enforcement).
- **Kundenspezifische Integrationen** (IPsec-Tunnel, Vor-Ort-Training, dedizierte VPCs).
- **Hybrid-Lösung (offlinefähig)**, was US-Plattformen selten bieten.

Schwächen (Weaknesses)

- **Hohe Personalkosten** in der Aufbauphase (CFO, Entwicklerteam, IT-Security).
- **Abhängigkeit von öffentlicher Hand** und Ausschreibungen (langsame Verkaufszyklen).
- **Noch geringe Markenbekanntheit** im Vergleich zu etablierten Lösungen wie Dragon.
- **Hohe Anfangsinvestitionen** (Hardware, Marketing, Produktentwicklung).

Chancen (Opportunities)

- **Expansion in den Legal-Sektor** (zusätzliche Lizenzeinnahmen).
- **Wachsender Bedarf an Datenschutz-konformer KI in Europa.**
- **Geplante neue Zielgruppen** (z. B. Kanzleien, Juristen, Behörden anderer Länder).
- **Staatliche Fördermittel** (z. B. High-Tech Gründerfonds, InnoFounder).
- **Möglichkeit zur Skalierung durch SaaS-Modell** und Upselling (Premium-Lizenzen).

Risiken (Threats)

- **Zunehmender Wettbewerb** durch internationale Anbieter mit größerem Kapital.
- **Verzögerungen bei Behördenprojekten** oder gescheiterte Ausschreibungen.
- **Hohe Abhängigkeit von der Stackit-Cloud** (Kostensteigerungen oder technische Probleme).
- **Rechtliche Hürden und Zertifizierungen** können Markteintritt verzögern.
- **Marktveränderungen oder Budgetkürzungen im öffentlichen Sektor.**