

Finanzierungsplan

Unternehmen: Caelith -- Regulatorische Compliance-Plattform fuer EU-Fondsverwalter

Gruender: Julian Laycock **Gruendungsdatum:** 01.04.2026

1. Kapitalbedarf (Zusammenfassung)

Kategorie	Betrag (EUR)
Investitionen (einmalig)	3.215,50
Betriebsmittel (3 Monate bis Umsatzerzielung)	3.123,00
Reserve (10%)	633,85
Gesamtkapitalbedarf	6.972,35

2. Finanzierungsquellen

Quelle	Betrag (EUR)	Anteil	Status	Erlaeuterung
Eigenkapital (Ersparnisse)	7.000,00	100%	Verfuegbar	Persoenliche Ruecklagen des Gruenders
Umsatzerloese (ab Monat 3)	aufwachsend	--	Geplant	Siehe Umsatz- und Rentabilitaetsvorschau
Gesamtfinanzierung	7.000,00	100%		

3. Gruendungszuschuss (persoenliche Absicherung)

Der Gruendungszuschuss der Agentur fuer Arbeit dient der persoenlichen Lebenshaltung und ist NICHT Teil der Unternehmensfinanzierung. Er wird separat unter den privaten Lebenshaltungskosten erfasst.

Phase	Dauer	Monatlich (EUR)	Gesamt (EUR)
Phase 1	6 Monate	$1.748,10 + 300,00 = 2.048,10$	12.288,60
Phase 2	9 Monate	300,00	2.700,00
Gesamt	15 Monate		14.988,60

4. Optionale Finanzierungsquellen (spätere Skalierungsphase)

Die folgenden Finanzierungsquellen sind fuer die Gruendungsphase NICHT erforderlich, stehen aber fuer eine spätere Skalierung zur Verfuegung:

Quelle	Max. Betrag (EUR)	Konditionen	Zeitpunkt
KfW ERP-Gruenderkredit StartGeld	200.000,00	Ab 3,49% p.a., bis 10 Jahre Laufzeit	Nach Gewerbeanmeldung
BAFA Beratungsfoerderung	3.200,00	80% Zuschuss fuer Unternehmensberatung	Nach Gewerbeanmeldung
INVEST Wagniskapitalzuschuss	indirekt	15% Zuschuss fuer Business Angels	Bei Investorensuche
Berliner Startup-Stipendium (BHT)	bis 26.400,00	Stipendium, nicht rueckzahlbar	Bewerbung laeuft

5. Begruendung der Finanzierungsstruktur

Warum kein Fremdkapital in der Gruendungsphase?

1. **Niedriger Kapitalbedarf:** Als SaaS-Unternehmen sind die Anfangsinvestitionen gering (keine Maschinen, kein Warenlager, kein Ladenlokal).
2. **Schnelle Umsatzerzielung:** Durch den regulatorischen Druck des AIFMD-II-Umsetzungstichtags (16. April 2026) besteht ein unmittelbarer Marktbedarf. Erste zahlende Kunden sind ab Monat 3 realistisch.
3. **Variable Kostenstruktur:** Cloud-Hosting und API-Kosten skalieren mit der Nutzung. Bei null Kunden sind die variablen Kosten minimal.
4. **Eigenkapital genuegt:** Der Gesamtkapitalbedarf von ca. 7.000 EUR kann aus Ersparnissen gedeckt werden.
5. **Gruendungszuschuss:** Die persoenliche Absicherung durch den Gruendungszuschuss ermoeglicht es, die ersten 6-15 Monate ohne Entnahmen aus dem Unternehmen zu ueberbruecken.

Skalierungsplan (ab Monat 12+)

Bei Erreichen von 7+ zahlenden Kunden und positivem Cashflow wird ueber folgende Optionen entschieden: - **UG-Gruendung:** Umwandlung des Einzelunternehmens in eine UG (haftungsbeschraenkt) fuer B2B-Glaubwuerdigkeit - **KfW-Kredit:** Zur Finanzierung eines ersten

Mitarbeiters (Vertrieb oder Entwicklung) - **Business-Angel-Runde**: Unter Nutzung des INVEST-Programms (15% Zuschuss fuer Investoren)