

Businessplan

Caelith -- Regulatorische Compliance-Plattform fuer EU-Fondsverwalter

Gruender: Julian Laycock **Gruendungsdatum:** 01.04.2026 **Rechtsform:** Einzelunternehmen (geplanter Wechsel zu UG haftungsbeschraenkt) **Standort:** Berlin **Branche:** Software-as-a-Service (SaaS) / Regulatorische Technologie (RegTech)

Inhaltsverzeichnis

1. [Zusammenfassung](#)
 2. [Geschaeftsidee](#)
 3. [Gruenderprofil](#)
 4. [Marktanalyse](#)
 5. [Wettbewerbsanalyse](#)
 6. [Zielkunden](#)
 7. [Marketing und Vertrieb](#)
 8. [Preiskalkulation](#)
 9. [Umsatzkalkulation](#)
 10. [Unternehmensorganisation und Rechtsform](#)
 11. [Standort](#)
 12. [Risikoanalyse](#)
 13. [Finanzplanung](#)
 14. [Anlagen](#)
-

1. Zusammenfassung

Die Geschaeftsidee

Caelith ist eine cloudbasierte Compliance-Software (SaaS) fuer EU-Fondsmanager, die die Einhaltung der AIFMD-II-Richtlinie automatisiert. Die Plattform ueberprueft die Zulaessigkeit von Investoren, setzt Transferbeschraenkungen durch und erzeugt kryptographisch gesicherte Entscheidungsprotokolle -- bereit fuer die regulatorische Pruefung durch BaFin, CSSF oder CBI.

Der Gruender

Julian Robert Laycock (geb. 27.01.1994) vereint juristische, wirtschaftswissenschaftliche und technische Expertise: LL.B. in Rechtswissenschaften (University of Valencia), MBA in internationalem Handel (ICEX-CECO, Madrid), IT-Projektmanagement-Erfahrung bei Jinit[AG (Digitalisierungsprojekt fuer das Auswaertige Amt) sowie wirtschaftswissenschaftliche Forschung an der HWR Berlin mit Politikempfehlungen fuer die IHK Berlin. Das Produkt wurde vollstaendig selbst entwickelt und ist funktionsfaehig (13 verifizierte API-Endpunkte, 65 automatisierte Tests, Demo-Umgebung mit Echtdaten).

Der Markt

Die AIFMD-II-Richtlinie (2024/927/EU) muss bis zum **16. April 2026** in nationales Recht umgesetzt werden. Ueber 500 deutsche Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGs) muessen ihre Compliance-Prozesse anpassen. Die meisten kleinen und mittleren KVGs arbeiten noch mit Excel-Tabellen und manuellen Pruefprozessen -- eine Luecke, die Caelith schliesst.

Der Finanzbedarf

Der Gesamtkapitalbedarf betraegt ca. 7.000 EUR und wird vollstaendig aus Eigenkapital finanziert. Die persoenliche Absicherung erfolgt durch den Gruendungszuschuss. Erste Umsaetze werden ab Monat 3 erwartet. Break-even auf Unternehmensebene wird voraussichtlich in Monat 6-7 erreicht.

2. Geschaeftsidee

2.1 Entstehung der Geschaeftsidee

Die Idee zu Caelith entstand aus der Beobachtung, dass EU-Fondsmanager -- insbesondere kleine und mittlere Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGs) mit einem verwalteten Vermoegen von 50 bis 500 Mio. EUR -- ihre regulatorischen Compliance-Pflichten noch immer ueberwiegend manuell erfuellen: Investorenklassifizierungen in Excel-Tabellen, Zulaessigkeitspruefungen per E-Mail-Kommunikation und Entscheidungsdocumentation in unstrukturierten Aktenordnern.

Mit dem Inkrafttreten der AIFMD-II-Richtlinie (Directive 2024/927/EU) am 16. April 2026 verschaerfen sich die Anforderungen erheblich: erweiterte Investorenklassifizierung (5-stufiges System), Liquiditaetsmanagement-Instrumente, Leverage-Berichterstattung und umfassende Annex-IV-Meldepflichten. Diese Anforderungen manuell zu erfuellen, ist fuer kleine KVGs weder wirtschaftlich noch zuverlaessig.

Caelith automatisiert diesen Prozess vollstaendig: von der Investorenklassifizierung ueber die Zulaessigkeitspruefung bis hin zur Erzeugung prueffaehiger Entscheidungsprotokolle mit kryptographischer Integritaetssicherung.

2.2 Produktbeschreibung

Caelith ist eine webbasierte SaaS-Plattform mit folgenden Kernfunktionen:

Fundament (vollstaendig entwickelt und betriebsbereit):

Funktion	Beschreibung
Fondsstruktur-Verwaltung	Modellierung von Fondsstrukturen (Rechtsform, Domizil, Regulierungsrahmen, AIFM-LEI)
Investorenregister	5-stufige AIFMD-II-Investorenklassifizierung (institutionell, professionell, semi-professionell, sachkundig, Privatanleger)
Regelbasierte Compliance-Engine	7 vordefinierte Pruefregeln mit boolescher Komposition (UND/ODER/NICHT)
Zulaessigkeitspruefung	Automatische Pruefung von Investoren gegen fondsspezifische und jurisdiktionsspezifische Regeln
Entscheidungsprotokolle (Decision Provenance)	Kryptographisch verkettete Entscheidungsaufzeichnungen (SHA-256) mit vollstaendiger Regelversion-Archivierung
Transfersimulation und -ausfuehrung	Atomare Transaktionen mit automatischer Compliance-Pruefung
Szenariomodellierung	Auswirkungsanalyse bei Regelaenderungen ("Was-waere-wenn")
AIFMD Annex IV Datenexport	Automatische Aufbereitung der Meldedaten (Art. 24 AIFMD)
Audit-Trail	Unveraenderliches, append-only Ereignisprotokoll
PDF-Export	Entscheidungsnachweise als druckfaehiges PDF fuer Pruefer

Unterstuezte Rechtsrahmen:

Jurisdiktion	Fondstypen	Rechtsgrundlage
Deutschland	Spezial-AIF	KAGB Paragraph 1 (Mindestanlage 200.000 EUR fuer Semi-Professionelle)
Luxemburg	SIF, RAIF	SIF-Gesetz vom 13.02.2007, RAIF-Gesetz vom 23.07.2016
Irland	QIAIF	CBI AIF Rulebook, SI 257/2013
EU-weit	ELTIF 2.0	VO (EU) 2023/606

2.3 Alleinstellungsmerkmal (USP)

Das zentrale Differenzierungsmerkmal von Caelith ist die **Decision Provenance** -- die kryptographisch gesicherte Entscheidungskette:

- Jede Compliance-Entscheidung (Zulaessigkeitspruefung, Transfervalidierung, Onboarding-Genehmigung) wird mit einem vollstaendigen Eingabe-Snapshot, einer Regelversion und

einem SHA-256-Integritaets-Hash aufgezeichnet.

- Entscheidungen sind kryptographisch miteinander verkettet (Hash-Chain), sodass nachtraegliche Manipulationen sofort erkennbar sind.
- Zu jeder Pruefung wird die exakte Rechtsgrundlage zitiert (z.B. "KAGB Paragraph 1 Abs. 19 Nr. 33").

Kein anderes Produkt am Markt bietet diese Kombination aus deterministischer Regelpruefung und kryptographisch gesicherter Entscheidungsnachvollziehbarkeit.

Dies erfuehlt: - AIFMD Art. 12(1)(d) -- Risikomanagement-Dokumentation - DSGVO Art. 22(3) -- Recht auf Erklaerung automatisierter Entscheidungen - AIFMD II Art. 24 -- Annex-IV-Meldepflichten

2.4 Ziele

Zeitraum	Ziel
Monat 1-3	Markteintritt: 5+ Demo-Gespraechе, 3+ kostenlose Compliance-Checks, 1. zahlender Kunde
Monat 4-6	Wachstum: 4 zahlende Kunden, Break-even auf Unternehmensebene
Monat 7-12	Skalierung: 7+ Kunden, positiver Cashflow, Aufnahme erster Fondsadministratoren
Jahr 2	15-20 Kunden, ca. 180.000-240.000 EUR Jahresumsatz, Einstellung 1. Mitarbeiter
Jahr 3	30-40 Kunden, ca. 360.000-480.000 EUR Jahresumsatz, Expansion in weitere EU-Maerkte

3. Gruenderprofil

3.1 Persoenliche Angaben

Name	Julian Robert Laycock
Geburtsdatum	27.01.1994
Geburtsort	Brisbane, Queensland, Australien
Anschrift	Prinzenallee 21, 13357 Berlin
Telefon	+34 627714130
E-Mail	julianlaycock@hotmail.com
Staatsangehoerigkeit	Spanisch, Australisch (doppelte Staatsbuergerschaft)

Familienstand	Ledig
----------------------	-------

3.2 Fachliche Qualifikation

Bereich	Qualifikation
Softwareentwicklung	Python (fortgeschritten), TypeScript, Node.js, PostgreSQL, React/Next.js, Docker, R
Projektmanagement	PRINCE2® (zertifiziert), Agile (SAFe, Scrum), MS Project -- praktische Erfahrung bei]init[AG (Digitalisierungsprojekt Auswaertiges Amt)
Regulatorik	AIFMD / AIFMD II, KAGB, MiFID II, DSGVO, ELTIF 2.0, AMLD-Richtlinien. Vertiefte Kenntnisse durch LL.B.-Studium (Vertragsrecht, Compliance, Due Diligence) sowie Forschung zu Investorenregulierung an der HWR Berlin.
KI / Machine Learning	LLM-Integration (Anthropic Claude), RAG-Pipelines, Vektorsuche (pgvector)
Sicherheit	JWT-Authentifizierung, RBAC, SHA-256-Integritaetsketten, HMAC-Signaturen
Datenanalyse	Quantitative Wirtschaftsanalysen (Python/R), Input-Output-Analyse, Life Cycle Analysis -- WifOR Institute und HWR Berlin

3.3 Kaufmaennische Qualifikation

Die kaufmaennische Qualifikation wird durch folgende Ausbildungen und Berufserfahrungen belegt:

Bereich	Nachweis
Formale kaufmaennische Ausbildung	(Junior) MBA am ICEX-CECO (Spanish Institute for Foreign Trade, Madrid) -- internationaler Handel, Marktanalyse, Aussenwirtschaft, Unternehmensstrategie
Key Account Management	Werkstudent bei Bundesdruckerei GmbH (03/2022 -- 02/2023) -- Vertragsverhandlungen, Angebotserstellung, Business-KPIs, Kundenbeziehungsmanagement im Bereich Digital Government
IT-Projektmanagement mit Budgetverantwortung	Consultant bei]init[AG (04/2023 -- 09/2025) -- Meilensteinsteuerung, Budget- und Ressourcenplanung, Entscheidungsprozesse bis Top-Management, Program Governance
Wirtschaftsforschung und Politikberatung	Wissenschaftlicher Mitarbeiter an der HWR Berlin (11/2022 -- 09/2024) -- quantitative Datenanalyse, Politikempfehlungen fuer IHK Berlin, Publikationen
Vertragsrecht und Compliance	LL.B. (University of Valencia) -- Vertragsrecht, regulatorische Rahmenbedingungen, Due Diligence. Praktische Anwendung in

Bereich	Nachweis
	Graduate Programs bei McCullough Robertson und HopgoodGanim (Australien).

3.4 Beruflicher Werdegang

Der vollstaendige berufliche Werdegang ist dem beigefuegten tabellarischen Lebenslauf zu entnehmen. Zusammenfassend:

- **2,5 Jahre IT-Projektmanagement** (Jinit[AG) -- Digitalisierung konsularischer Dienstleistungen fuer das Auswaertige Amt
- **2 Jahre Wirtschaftsforschung** (HWR Berlin) -- Forschungsprojekt zu auslaendischen Investoren in Berlin-Brandenburg
- **1 Jahr Key Account Management** (Bundesdruckerei GmbH) -- Vertrieb im Bereich Digital Government
- **1 Jahr Wirtschaftsanalyse** (WifOR Institute) -- Lieferketten- und Impact-Analysen
- **LL.B. in Rechtswissenschaften** (University of Valencia) + Graduate Programs in australischen Wirtschaftskanzleien
- **MBA** (ICEX-CECO, Madrid) -- Internationaler Handel
- **B.A. Economics** (HWR Berlin) -- berufsbegleitend, voraussichtlicher Abschluss 2026. Dieses Studium wird parallel zur Gruendung abgeschlossen und ergaenzt die bereits vorhandenen Abschluesse (LL.B. und MBA).

3.5 Motivation

Die Gruendung von Caelith ist die logische Konsequenz meines interdisziplinaeren Werdegangs: Mein LL.B.-Studium in Spanien vermittelte mir tiefes Verstaendnis fuer regulatorische Rahmenbedingungen, Vertragsrecht und Compliance -- Kernthemen meines Produkts. Der MBA am ICEX-CECO ergaenzte dies um internationales Handels- und Marktverstaendnis. Meine technische Expertise in Python und Datenanalyse erwarb ich an der HWR Berlin und dem WifOR Institute, bevor ich bei Jinit[AG gelernt habe, komplexe IT-Projekte mit Budgetverantwortung bis zur Top-Management-Ebene zu steuern.

Das Produkt loest ein konkretes, regulatorisch getriebenes Problem: Kleine und mittlere KVGs koennen sich die Enterprise-Loesungen der grossen Anbieter nicht leisten (ab 50.000 EUR/Jahr), sind aber durch AIFMD II zu umfassender Compliance verpflichtet. Meine Kombination aus juristischem Wissen, technischer Umsetzungskompetenz und kaufmaennischer Erfahrung versetzt mich in die Lage, diese Luecke mit einer erschwinglichen, sofort einsatzbereiten Loesung zu schliessen.

4. Marktanalyse

4.1 Marktumfeld

Die EU-Richtlinie AIFMD II (2024/927/EU) stellt die bedeutendste regulatorische Änderung für Alternative Investmentfonds seit der ursprünglichen AIFMD (2011/61/EU) dar. Die Umsetzungsfrist läuft am **16. April 2026** ab.

Wesentliche Neuerungen: - Erweiterte 5-stufige Investorenklassifizierung - Verpflichtende Liquiditätsmanagement-Instrumente (LMTs) - Verschärfte Leverage-Berichterstattung - Umfassendere Annex-IV-Meldepflichten - Erweiterte Befugnisse der nationalen Aufsichtsbehörden (NCAs)

4.2 Marktgroesse

Deutschland (Primaermarkt):

Segment	Anzahl	Quelle
Registrierte KVGs gesamt	500+	BaFin-Register
KVGs im Zielsegment (50-500 Mio. EUR AuM)	50-100	BaFin-Statistik, eigene Schätzung
Kleine KVGs (unter 50 Mio. EUR)	200-300	Potenzielle Aufsteiger
Fondsadministratoren	ca. 50	Branchenverzeichnisse

EU-weit (Mittelfristig):

Jurisdiktion	AIFMs im Zielsegment	Quelle
Luxemburg	100+	CSSF-Register
Irland	80+	CBI-Register
Deutschland	50-100	BaFin-Register
Gesamt adressierbarer Markt	250-350	

Marktvolumen (Total Addressable Market): - 250-350 potenzielle Kunden x durchschnittlich 12.000 EUR/Jahr = **3,0 - 4,2 Mio. EUR TAM** - Mittelfristig mit Fund-Administratoren und API-Lizenzen: **8-12 Mio. EUR SAM**

4.3 Markttreiber

1. **Regulatorischer Druck:** AIFMD-II-Umsetzungsfrist 16. April 2026 -- Compliance ist nicht optional
2. **Kostendruck:** Enterprise-Lösungen (eFront, SS&C) ab 50.000 EUR/Jahr für kleine KVGs unerschwinglich

3. **Digitalisierung:** Zunehmende Akzeptanz von Cloud-Lösungen auch in der konservativen Fondsbranche
4. **Audit-Anforderungen:** BaFin-Prüfungen erfordern lückenlose Entscheidungsnachweise -- Excel genügt nicht mehr
5. **DSGVO-Anforderungen:** Automatisierte Entscheidungen müssen erklärbar sein (Art. 22 DSGVO)

4.4 Markttrends

- RegTech-Markt in Europa wächst jährlich um 20-25% (Quelle: Deloitte RegTech Universe 2024)
- Zunehmende Konsolidierung bei Fondsadministratoren (Universal Investment, HANSAINVEST, INTREAL)
- BaFin verstärkt die Aufsicht über Alternative Investmentfonds (Schwerpunkt 2025/2026)
- Europäische Initiativen zur Standardisierung von Compliance-Reporting (ESMA Guidelines)

5. Wettbewerbsanalyse

5.1 Direkte Wettbewerber

Wettbewerber	Preisbereich	Zielgruppe	Stärken	Schwächen
eFront (BlackRock)	Ab 50.000 EUR/Jahr	Grosse AIFMs, PE-Häuser	Umfassendes Feature-Set, Marktführer	Teuer, 6+ Monate Implementierung, nicht AIFMD-II-nativ
FIS Investran	Ab 75.000 EUR/Jahr	Institutionelle Investoren	Enterprise-Skalierung	Komplexität, hohe Kosten, Legacy-Architektur
SS&C Geneva	Ab 60.000 EUR/Jahr	Fund Admins, grosse KVGs	End-to-End Fund Accounting	Compliance nur als Modul, keine Decision Provenance
Deloitte / PwC Custom	100.000-500.000 EUR	Grosse AIFMs	Beraterkompetenz	Einmalig, keine SaaS, keine Automatisierung

5.2 Indirekte Wettbewerber

Wettbewerber	Beschreibung	Caelith-Vorteil
Excel / manuell	Primärer "Wettbewerber" bei kleinen KVGs	Automatisierung, Audit-Trail, Regelzitate

Wettbewerber	Beschreibung	Caelith-Vorteil
Eigenentwicklungen	Interne Compliance-Tools bei groesseren KVGs	Kosteneffizienz, sofortige Einsatzbereitschaft, regulatorische Updates
Steuerberater / Compliance-Berater	Manuelle Pruefung durch externe Berater	Geschwindigkeit, Skalierbarkeit, Prueffaehigkeit

5.3 Wettbewerbsvorteile von Caelith

Differenzierungsmerkmal	Caelith	Enterprise-Loesungen	Excel/Manuell
Preis	990-1.500 EUR/Monat	50.000-100.000+ EUR/Jahr	Personalkosten
Implementierungszeit	1 Tag	3-12 Monate	Sofort, aber fehleranfaellig
Decision Provenance	SHA-256-Integritaetskette	Keine	Keine
Regelzitate	Jede Pruefung mit KAGB/AIFMD-Verweis	Teilweise	Keine
AIFMD II nativ	Ja (von Grund auf gebaut)	Nachgeruestet	Nein
Szenariomodellierung	Ja	Eingeschraenkt	Nein
Annex-IV-Export	Automatisch	Teilweise	Manuell

5.4 Wettbewerbsstrategie

Caelith positioniert sich als **kostenguenstige, sofort einsetzbare Alternative** fuer KVGs, die: 1. Zu klein fuer Enterprise-Loesungen sind (unter 500 Mio. EUR AuM) 2. Zu reguliert fuer Excel-Tabellen sind (AIFMD II, BaFin-Pruefungen) 3. Prueffaehige Entscheidungsnachweise benoetigen (Decision Provenance)

6. Zielkunden

6.1 Primaere Zielgruppe: Kleine und mittlere KVGs

Merkmal	Beschreibung
Verwaltendes Vermoegen	50-500 Mio. EUR
Anzahl Fonds	2-10 Alternative Investmentfonds

Merkmal	Beschreibung
Compliance-Personal	1-3 Mitarbeiter
Anlageklassen	Private Equity, Immobilien, Private Debt, Infrastruktur
Aktuelles Problem	Manuelle Compliance, Excel-basiert, zeitaufwendige Audit-Vorbereitung
Budget	10.000-20.000 EUR/Jahr fuer Compliance-Software

Entscheidungsstraeger: Compliance-Beauftragter, Geschaeftsfuehrer, COO

6.2 Sekundaere Zielgruppe: Fondsadministratoren

Merkmal	Beschreibung
Profil	Dienstleister fuer Back-Office-Verwaltung mehrerer KVGs
Bedarf	Ein System fuer alle verwalteten Fonds mit jurisdiktionsspezifischen Regeln
Budget	18.000-36.000 EUR/Jahr
Beispiele	Universal Investment, HANSAINVEST, INTREAL, Hauck Aufhaeuser Lampe

6.3 Bestehende Kundenkontakte

Zum Gruendungszeitpunkt bestehen noch keine verbindlichen Kundenvertraege. Folgende Schritte zur Kundengewinnung sind geplant: - Identifikation von 20 KVGs im Zielsegment ueber BAI-Mitgliederliste und BaFin-Register - LinkedIn-Direktansprache von Compliance-Beauftragten und Geschaeftsfuehrern - Kostenlose Compliance-Checks ("Compliance Health Check") als Einstiegsangebot - Teilnahme an Branchenveranstaltungen (BAI, BVI, Fondsforum)

7. Marketing und Vertrieb

7.1 Marketingstrategie

Kern-Botschaft: "Nachweisbar compliant -- nicht nur compliant. Jede Entscheidung dokumentiert, jede Regel zitiert, kryptographisch gesichert."

Kanaele:

Kanal	Massnahme	Budget (monatlich)	Erwarteter Effekt
LinkedIn	Fachartikel zu AIFMD II, BaFin-Pruefungen, KAGB-Compliance	100 EUR (Ads)	Sichtbarkeit bei Zielgruppe

Kanal	Massnahme	Budget (monatlich)	Erwarteter Effekt
Branchenevents	BAI Investor Conference, BVI-Veranstaltungen, Fondsforum	200 EUR (Teilnahme)	Direkter Kontakt zu Entscheidern
Kalt-E-Mail	Personalisierte Ansprache von 20 KVGs pro Monat	0 EUR	Direkte Pipeline
Content Marketing	Blog-Artikel, AIFMD-II-Checklisten, Whitepaper	0 EUR (eigene Erstellung)	SEO + Thought Leadership
Empfehlungen	Zufriedene Pilotkunden empfehlen weiter	0 EUR	Hoehste Konversionsrate
Partner-Kanal	Steuerberater, Rechtsanwälte, Compliance-Berater	0 EUR	Vertrauenswuerdige Empfehlung

7.2 Vertriebsstrategie

Verkaufsprozess (B2B SaaS, typisch 4-8 Wochen):

1. **Erstkontakt:** LinkedIn-Nachricht, E-Mail oder Event-Kontakt
2. **Qualifizierung:** 15-Minuten-Telefonat -- Fondsstruktur, AuM, aktuelle Compliance-Prozesse
3. **Demo:** 30-minuetige Live-Demo mit der eigenen Fondsstruktur des Interessenten
4. **Kostenloser Compliance-Check:** Pruefung der aktuellen Compliance-Situation ("Health Check")
5. **Pilotphase:** 30 Tage kostenlos oder zu reduziertem Preis
6. **Vertragsabschluss:** Monatliches SaaS-Abonnement

Kundenakquisitionskosten (CAC, geschaetzt): - Zeitaufwand: ca. 20 Stunden pro gewonnenem Kunden (Kontakt bis Vertrag) - Direkte Kosten: ca. 200 EUR (Events, LinkedIn Ads) - Gesamt-CAC: ca. 500-700 EUR (inkl. Zeitwert)

Customer Lifetime Value (CLV, geschaetzt): - Durchschnittliche Vertragsdauer: 24+ Monate (regulatorisch bedingt -- Wechsel ist aufwendig) - Durchschnittlicher Monatsumsatz: 990-1.500 EUR - CLV: 23.760-36.000 EUR - **CLV:CAC-Verhaeltnis: 34-51x** (exzellent fuer B2B SaaS)

7.3 Akquisitionsstrategie (erste 6 Monate)

Phase	Zeitraum	Massnahmen	Ziel
Launch	Monat 1-2	20 KVGs identifizieren, LinkedIn-Profil aufbauen, 5+ Demos	Marktvalidierung
Pilot	Monat 3-4	Kostenlose Compliance-Checks, 1-2 Pilotkunden	Erste Referenzen

Phase	Zeitraum	Massnahmen	Ziel
Wachstum	Monat 5-6	Fallstudien publizieren, Partner-Kanal aufbauen	4+ zahlende Kunden

8. Preiskalkulation

8.1 Preismodell

Tarif	Zielgruppe	Preis (monatlich)	Preis (jaehrlich)	Leistungsumfang
Essentials	Kleine KVGs (1-3 Fonds)	990,00 EUR	10.692,00 EUR (10% Rabatt)	Bis 5 Fonds, 500 Investoren, E-Mail-Support, Basis-Reporting
Professional	Mittlere KVGs (4-10 Fonds)	1.500,00 EUR	16.200,00 EUR (10% Rabatt)	Unbegrenzte Fonds + Investoren, Annex IV Export, Szenariomodellierung, Prioritaets-Support
Enterprise	Fondsadministratoren	Individuell (ab 2.500 EUR)	Individuell	Multi-Mandant, API-Zugang, SLA (99,5% Uptime), Dedizierter Ansprechpartner

8.2 Preisbegründung

Vergleich mit Alternativen:

Loesung	Jaehrliche Kosten	Caelith-Vorteil
eFront (Enterprise)	Ab 50.000 EUR	80-85% guentiger
Compliance-Berater (extern)	20.000-40.000 EUR	57-78% guentiger + automatisiert
Interner Compliance-Mitarbeiter	60.000-80.000 EUR (Gehalt)	85-89% guentiger + skalierbar
Caelith Essentials	11.880 EUR	--

Berechnung der Kostendeckung: - Deckungsbeitrag pro Essentials-Kunde: 990 EUR - ca. 80 EUR variable Kosten (Hosting, API) = **910 EUR (92% Bruttomarge)** - Break-even bei Fixkosten von ca. 1.041 EUR/Monat: **2 Kunden**

8.3 Preisanpassungsstrategie

- Jahr 1: Einfuehrungspreise wie oben
- Jahr 2: Moderate Erhoehung um 5-10% bei bestehenden Kunden

- Neue Funktionen (Annex IV Vollautomatisierung, BaFin-Reporting): als Aufpreis oder im Professional-Tarif

9. Umsatzkalkulation

9.1 Annahmen

Parameter	Wert	Begründung
Durchschnittlicher Monatsumsatz pro Kunde	990,00 EUR	Essentials-Tarif
Kundengewinnungsrate	1-2 Neukunden pro Monat	Konservativ fuer Solo-Gruender im B2B-Bereich
Kuendigungsrate (Churn)	5% pro Quartal	Niedrig aufgrund regulatorischer Bindung
Arbeitstage pro Monat	20	Davon ca. 10 Vertrieb/Marketing, 10 Produktentwicklung

9.2 Umsatzprognose (12 Monate)

Monat	Neukunden	Kunden gesamt	Monatsumsatz (EUR)
Apr 2026 (M1)	0	0	0
Mai 2026 (M2)	0	0	0
Jun 2026 (M3)	1	1	990
Jul 2026 (M4)	1	2	1.980
Aug 2026 (M5)	0	2	1.980
Sep 2026 (M6)	1	3	2.970
Okt 2026 (M7)	1	4	3.960
Nov 2026 (M8)	1	5	4.950
Dez 2026 (M9)	0	5	4.950
Jan 2027 (M10)	1	6	5.940
Feb 2027 (M11)	1	7	6.930
Maer 2027 (M12)	0	7	6.930
Gesamt Jahr 1	7		41.580

Hinweis: Diese Prognose ist bewusst konservativ gehalten. Es wird angenommen, dass in einigen Monaten keine Neukunden gewonnen werden (laengere Vertriebszyklen, Urlaubszeiten). Keine Kuendigung in Jahr 1 angenommen (regulatorische Bindung).

9.3 Jahresvergleich (3 Jahre)

	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Kunden (Jahresende)	7	20	35
Durchschnittl. Monatsumsatz/Kunde	990 EUR	1.500 EUR	1.800 EUR
Jahresumsatz	41.580 EUR	252.000 EUR	600.000 EUR

10. Unternehmensorganisation und Rechtsform

10.1 Rechtsform

Phase 1 (Gruendung): Einzelunternehmen - Einfache Gruendung (Gewerbeanmeldung genuegt) - Keine Mindestkapitalanforderung - Volle Entscheidungsfreiheit - Haftung: Unbeschraenkt mit Privatvermoegen

Phase 2 (ab ca. 10 Kunden): UG (haftungsbeschraenkt) - Beschraenkte Haftung fuer B2B-Kundenvertraege - Hoehere Glaubwuerdigkeit bei Fondsmanagern und Administratoren - Mindestkapital: 1 EUR (empfohlen: 1.000-2.500 EUR) - Notarielle Beurkundung erforderlich

10.2 Personalplanung

Zeitraum	Mitarbeiter	Funktion
Monat 1-12	1 (Gruender)	Produktentwicklung, Vertrieb, Support
Monat 12-18	2 (+ 1 Mitarbeiter)	Vertrieb / Customer Success (Werkstudent oder Teilzeit)
Ab Monat 18	3 (+ 1 weiterer)	Softwareentwicklung (Backend/Frontend)

10.3 Gesellschafterstruktur

Einzelgruendung: 100% Julian Laycock

10.4 Externe Dienstleister

Dienstleister	Zweck	Geschaetzte Kosten
Steuerberater	Buchhaltung, USt-Voranmeldung, Jahresabschluss	150-300 EUR/Monat
Rechtsanwalt	AGB, Datenschutzerklaerung, Vertraege (punktuell)	500-1.000 EUR einmalig

Dienstleister	Zweck	Geschaetzte Kosten
Haftpflichtversicherung	IT-Berufshaftpflicht	45-80 EUR/Monat

11. Standort

11.1 Geschaeftsadresse

Standort: Berlin (Home-Office) **Anschrift:** Prinzenallee 21, 13357 Berlin

11.2 Begrueendung der Standortwahl

Faktor	Begrueendung
FinTech-Oekosystem	Berlin ist Deutschlands groesstes FinTech-Zentrum (FinLeap, N26, Raisin, solarisBank)
Accelerator-Zugang	APX, Plug and Play, FinLeap, BHT Startup Hub
Talent-Pool	Zugang zu Softwareentwicklern und Compliance-Spezialisten
Kosteneffizienz	Guenstigere Miet- und Personalkosten als Frankfurt oder Muenchen
Internationalitaet	Englischsprachige Geschaeftsumgebung fuer EU-weite Expansion
Infrastruktur	Schnelles Internet, gute Anbindung (Flughafen BER fuer Kundentermine)

11.3 Erreichbarkeit und Servicegebiet

- **Kunden in ganz Deutschland:** Vertrieb und Support ueber Videokonferenzen, persoenliche Termine nach Bedarf
- **EU-weit:** Luxemburg und Irland als mittelfristige Expansionsmaerkte (Erreichbarkeit per Flug/Bahn)
- **Geschaeftszeiten:** Mo-Fr 9:00-18:00 (Produktsupport), Software 24/7 verfuegbar (Cloud-basiert)

12. Risikoanalyse

12.1 Marktrisiken

Risiko	Eintrittswahrscheinlichkeit	Auswirkung	Gegenmassnahme
Verschiebung der AIFMD-II-Frist	Niedrig	Hoch	Produkt hat auch ohne AIFMD II Mehrwert (Audit-Trail, Decision Provenance). Richtlinie ist

Risiko	Eintrittswahrscheinlichkeit	Auswirkung	Gegenmassnahme
			bereits verabschiedet -- Verschiebung unwahrscheinlich.
Geringe Zahlungsbereitschaft bei kleinen KVGs	Mittel	Mittel	Kostenloser Compliance-Check als Einstieg, Pilotphase, Preismodell 80% unter Enterprise-Alternativen
Markteintritt grosser Wettbewerber (z.B. eFront Lite)	Niedrig-Mittel	Mittel	First-Mover-Vorteil im SMB-Segment, Decision Provenance als USP, Kundenbindung durch Integrationskette
Laengere Vertriebszyklen als geplant	Mittel	Mittel	Konservative Umsatzplanung (2-3 Monate ohne Neukunden), Gruendungszuschuss als Puffer

12.2 Technische Risiken

Risiko	Eintrittswahrscheinlichkeit	Auswirkung	Gegenmassnahme
Sicherheitsvorfall / Datenleck	Niedrig	Sehr hoch	JWT-Auth, RBAC, RLS (Row-Level Security), Verschlüsselung, regelmässige Sicherheitsaudits
Systemausfall	Niedrig	Hoch	Cloud-Hosting mit Redundanz, automatische Backups, Monitoring
Skalierungsprobleme	Niedrig	Mittel	PostgreSQL skaliert fuer 100+ Kunden, Cloud-Hosting flexibel erweiterbar
API-Abhaengigkeit (Anthropic Claude)	Niedrig	Mittel	KI-Copilot ist Zusatzfunktion, nicht Kernfunktion. Regelengine funktioniert ohne KI.

12.3 Persoenliche Risiken

Risiko	Eintrittswahrscheinlichkeit	Auswirkung	Gegenmassnahme
Ueberlastung / Burnout	Mittel	Hoch	Klare Arbeitszeitstruktur, Priorisierung, fruehe Delegation (Werkstudent ab Monat 12)

Risiko	Eintrittswahrscheinlichkeit	Auswirkung	Gegenmassnahme
Krankheit / Ausfall	Niedrig	Hoch	Cloud-basiertes Produkt laeuft automatisch weiter. Kurzfristiger Ausfall ueber 2-4 Wochen moeglich ohne Kundenverlust.
Finanzielle Engpaesse	Niedrig	Mittel	Gruendungszuschuss + Eigenkapital decken 15+ Monate. Konservative Planung mit Puffer.

13. Finanzplanung (Verweise)

Die detaillierte Finanzplanung ist in separaten Dokumenten aufgefuehrt:

Dokument	Datei	Beschreibung
Kapitalbedarfsplan	02-kapitalbedarfsplan.md	Einmalige Investitionen + Betriebsmittel
Finanzierungsplan	03-finanzierungsplan.md	Eigenkapital + Finanzierungsquellen
Umsatz- und Rentabilitaetsvorschau	04-umsatz-rentabilitaetsvorschau.md	12 Monate, monatliche Aufstellung
Liquiditaetsplan	05-liquiditaetsplan.md	12 Monate, monatliche Aufstellung
Private Lebenshaltungskosten	06-private-lebenshaltungskosten.md	Monatliche Einnahmen und Ausgaben

Zusammenfassung Finanzplanung

Kennzahl	Wert
Gesamtkapitalbedarf	ca. 7.000 EUR
Finanzierung	Eigenkapital (100%)
Umsatz Jahr 1	ca. 41.580 EUR (konservativ)
Umsatz Jahr 2	ca. 252.000 EUR
Umsatz Jahr 3	ca. 600.000 EUR
Break-even (Unternehmen)	Monat 6-7
Kunden Jahresende 1	7

Kennzahl	Wert
Persoenliche Absicherung	Gruendungszuschuss (15 Monate)

14. Anlagen

1. Kapitalbedarfsplan (02-kapitalbedarfsplan.md)
 2. Finanzierungsplan (03-finanzierungsplan.md)
 3. Umsatz- und Rentabilitaetsvorschau (04-umsatz-rentabilitaetsvorschau.md)
 4. Liquiditaetsplan (05-liquiditaetsplan.md)
 5. Aufstellung private Lebenshaltungskosten (06-private-lebenshaltungskosten.md)
 6. Lebenslauf mit Zeugnissen (07-lebenslauf.md)
 7. Produktdokumentation (Screenshots, API-Dokumentation) -- separat beizufuegen
 8. Marktrecherche (BaFin-Register, AIFMD-II-Richtlinientext) -- separat beizufuegen
-

Erstellt: Februar 2026 Version: 1.0