



2026 → 30

NACH UNSEREM GESPRÄCH · VERTIEFUNG

Der Plan hinter dem Brief.

Zahlen, Annahmen und Bedingungen – für den zweiten, genaueren Blick.

AUF EINEN BLICK

Warum EINO jetzt ein klares Ja ist.

01

Profitabel

seit 2024 – ohne einen Euro
Risikokapital

02

~120

zahlende Kunden in 16 Ländern,
940+ Accounts

03

Okt 2026

EINO Next mit AI Core startet –
komplett neu gebaut

04

545.000

Unternehmen planen bis 2029 eine
Nachfolge – der Markt hat Zeitdruck

05

0 → 699 €

1 Monat gratis, dann Abo –
wiederkehrend statt Einmal-Lizenz

06

~100 T€

bereits zu 5 Mio. €
Bewertung gezeichnet

EINO Next: das Gedächtnis, das mitdenkt und handelt.

DAS PROBLEM

- Erfahrungswissen steckt in Köpfen – 545.000 Nachfolgen bis 2029
- Neue Mitarbeitende fragen immer wieder dasselbe
- Öffentliche KI kennt das Internet, nicht das eigene Unternehmen
- Wer KI nutzt, gibt seine Daten aus der Hand

01

Wissen sichern

Text, Video, Sprache und QR-Codes direkt am Arbeitsplatz – in Minuten festgehalten.

02

Mit Firmenkontext antworten und handeln

Der AI Core kennt das Unternehmen, beantwortet Fragen und erledigt Aufgaben (Agentik).

03

Menschen führen

Die 7 Beweggründe: EINO löst, was bremst, stärkt, was bewegt – und führt zum nächsten richtigen Schritt.

04

Datensouverän

Verschlüsselter, geschützter Tresor – das Wissen trainiert keine fremden Modelle.

DAS TEAM

Drei Gründer, gebaut aus eigenem Bedarf.



Bastian
Gründer & CEO

Visionär und Vereinfacher. Hat EINO gebaut, damit sein Wissen für Team und Familie zugänglich bleibt.

„Warum kompliziert, wenn’s auch einfach smarter geht?“



Robert
Mitgründer & COO

10 Jahre Ingenieur, dann Unternehmer. Verantwortet Produktentwicklung und Kundensupport.

„Du darfst nicht alles glauben, was du denkst.“



Prashant
Mitgründer & CTO

Strukturiert „im Leben und im Code“. Architekt der Plattform, führt die Entwicklung.

Ziel: eine Plattform, die viele Tools ersetzt.

WIE WIR ARBEITEN

KI-first, extrem schlank

Automatisierte Systeme, von Experten auf Kooperationsbasis aufgebaut und laufend optimiert.

Mit Kunden entwickelt

Bis hin zur Entscheidung, alles neu auf der grünen Wiese zu bauen – für gemeinsame Ziele.

Agil und Win-win

Zielorientiert, immer auf Win-win aus. Unsere größten Werte: Freiheit und Unabhängigkeit.

Mensch und Maschine

Wertebasiert: Menschen setzen kreativ ihre Stärken ein, die KI übernimmt das Operative.

KUNDEN HEUTE · STAND OKTOBER 2026

Ehrlich gezählt: 940 Accounts, rund 120 zahlende Kunden.

940+

registrierte Accounts

~500

aktive Free-Accounts – die Leads von morgen

~120

zahlende Kunden

75

davon mit Lifetime-Lizenz

WER KAUFT

Zahnmedizin ist das stärkste Segment, dazu Handwerk, Beratung, Optik, Gastronomie und Bildung.

WO

Kunden in **16 Ländern**, gleicher Kaufgrund: Unabhängigkeit von Wissensträgern.

WO WIR HEUTE STARK SIND

Stark, wo Erfahrungswissen zählt.

Zahnmedizin

Stärkstes Segment. QM-Pflicht, Fachkräftemangel, Praxisnachfolge.

„EINO bietet genau das, was wir suchen.“

Wojtek Honnefelder, Zahnarzt, Krefeld

Coaching & Beratung

Coaches nutzen EINO selbst – und bringen ihre Kunden mit.

„EINO ist einfach!“

Raphael Stenzhorn, Unternehmercoach

Sicherheitstechnik & Handwerk

Standards dokumentieren, Mitarbeitende schneller einarbeiten.

„... mit EINO ins Schwarze getroffen.“

René Steinkellner, STYX Sicherheitstechnik, Österreich

Optik & Gesundheit

Expertenwissen am Arbeitsplatz, per QR-Code abrufbar.

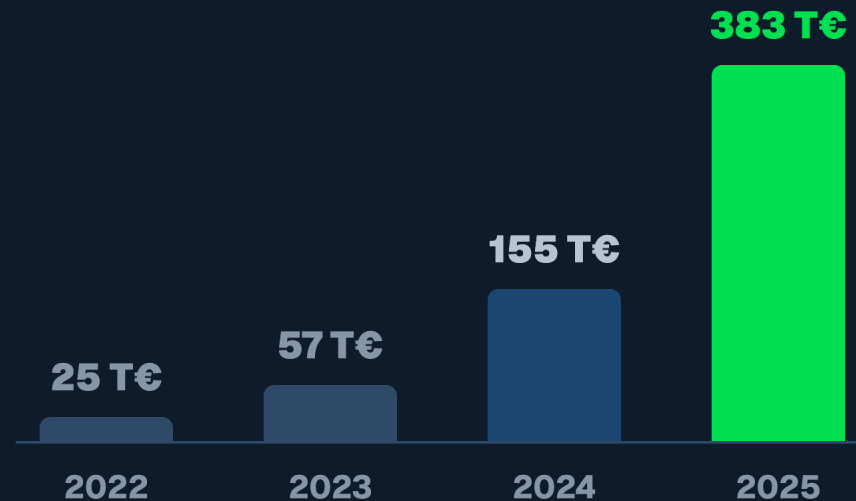
„Ja, das brauche ich auch!“

Maria Nehls, Kontaktlinsen-Spezialistin, Rostock

UMSATZ HEUTE

Profitabel gewachsen – noch überwiegend einmalig.

UMSATZ LT. JAHRESABSCHLUSS



Seit 2024 profitabel · ohne Risikokapital

UMSATZMIX LETZTE 12 MONATE · ~322 T€ NETTO



69 %

Lifetime-Lizenzen

Einmalzahlung 6.900–11.900 € netto

19 %

Technologiepartner

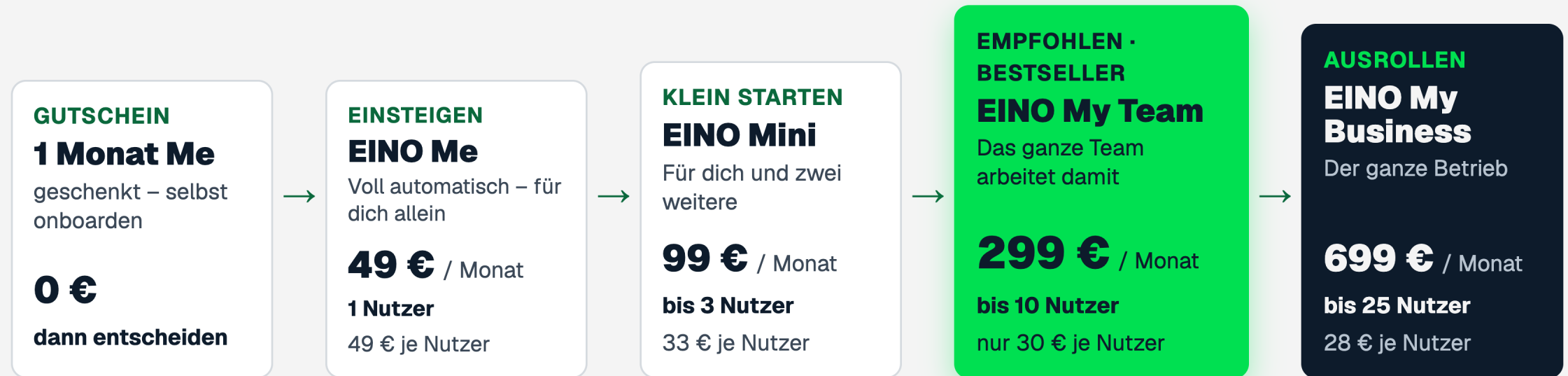
aus unserer strategischen Partnerschaft

12 %

Abos & Coachings

wiederkehrend ~2,7 T€ netto pro Monat

Ein Monat gratis. Dann nicht mehr ohne.



KI-BUDGET Monatlich in jeder Stufe. Aufgebraucht? Warten, nachbuchen – oder aufsteigen.

ENTERPRISE ab 25 Nutzern, individuell

JEDE STUFE ALS Branchenpaket

EINO für Zahnarztpraxen

QM, Hygiene, Einarbeitung –
Vorlagen vorhanden

EINO für Handwerk

Wissen vor Ort, per QR und Video

EINO für Gastgewerbe

Einarbeitung in Tagen statt Wochen

WIE WIR GELD VERDIENEN

Einfach vorne. Smart dahinter.

STANDARD · IN JEDEM ABO ENTHALTEN

EINO führt selbst.

Statt teurer Onboarding-Beratung holt EINO jeden Menschen mit den 7 Beweggründen dort ab, wo er steht – individuell, in Echtzeit, mit dem Wissen seiner Branche.

„Ich weiß, wer du bist.

Ich weiß, wo du hinwillst.

Ich kann dir dabei helfen.“

→ skaliert ohne zusätzliches Personal

OPTIONAL · WER ES MÖCHTE

„Begleite mich.“

Menschen begleiten die Transformation im Unternehmen: Pilotenschein, Führung, Workshops vor Ort – durch unser Team und Partner.

→ zusätzlicher Umsatz, kein Flaschenhals

Abo

wiederkehrend – der Kern

KI-Budget

aufgebraucht? nachbuchen oder aufsteigen

Begleitung

einmalig, auf Wunsch

Partner & Lizenzen

heute 19 % des Umsatzes

DREI WEGE ZUM SELBEN ZIEL · RUND 20 MIO. € ARR 2030

Wir müssen den Bestseller nicht kennen.

ME UND MINI SIND BESTSELLER

Viele Kleine

~220 € **~7.600**

Ø je Kunde / Monat Kunden nötig

Gewinnung: voll automatisch,
ohne Gespräch

Risiko: auf vielen Schultern – ein Abgang
ist kaum spürbar

KUNDEN STEIGEN AUF

Basisfall

~460 € **~3.600**

Ø je Kunde / Monat Kunden nötig

Gewinnung: automatisch, Teams
per Empfehlung

Risiko: ausgewogen

BUSINESS IST BESTSELLER

Wenige Große

~570 € **~2.900**

Ø je Kunde / Monat Kunden nötig

Gewinnung: persönlicher,
längere Entscheidung

Risiko: ein Abgang reißt ein Loch in
den Umsatz

Weniger Umsatz pro Kunde heißt günstigere Gewinnung und kleineres Risiko – mehr Umsatz pro Kunde heißt das Gegenteil. **Das Modell trägt in allen drei Fällen.** Welcher Weg es wird, zeigt 2027 der Live-Betrieb.

KOSTEN UND UNIT ECONOMICS

Schlank heute. Hochprofitabel pro Kunde.

HEUTE · JAHRESABSCHLUSS 2025

0 €

Personalkosten – Team arbeitet auf Kooperations- und Provisionsbasis

~180 T€

EBITDA 2025 – 47 % vom Umsatz

14 %

Vertriebsprovisionen – Kosten fallen nur bei Umsatz an

12 % · 6 %

Fremdleistungen · Marketing

PRO KUNDE · EINO NEXT

460 €

Ø je Kunde und Monat 2030

≤ 1,5 %

Churn pro Monat heute → Ø 5,5 Jahre Kundenleben

< 1.500 €

CAC-Ziel über Empfehlung und Journey

> 75 %

Bruttomarge-Ziel: Server DE und KI ≤ 125 € je Kunde

~23 T€

LTV (Rohertrag je Kunde)

> 15 : 1

LTV : CAC · Payback ~4 Monate

2030: rund 5 Mio. € Umsatz pro Gründer – Agenten skalieren, nicht das Team. Selbst bei einem CAC von 5.000 € bliebe LTV : CAC bei rund 4,5 : 1.

Alle beantworteten Fragen. EINO bringt Menschen weiter.

	EINO Next	Microsoft Copilot	Glean	Notion, Confluence, Whale	ChatGPT & Co.
Gebaut für KMU ohne IT-Team	Ja	Teilweise – braucht M365	Nein – ab ~100 Nutzern	Ja	Ja
Kennt das eigene Unternehmen	Ja	Teilweise – M365-Daten	Ja	Nein – nur Ablage	Nein
Wissen am Arbeitsplatz: QR, Video, Sprache	Ja	Nein	Nein	Teilweise	Nein
Führt Menschen zum nächsten Schritt	Ja – 7 Beweggründe	Nein	Nein	Nein	Nein
Preis	1 Monat gratis, dann 49–699 € / Monat je Betrieb	21–30 \$ je Nutzer + M365	~50 \$ je Nutzer, Mindestvertrag	ab ~10 \$ je Nutzer	je Nutzer

Die Lücke: Große KI-Plattformen sind für Konzerne gebaut, Wikis sind Ablage. Für den inhabergeführten Mittelstand gibt es kein System, das Wissen sichert **und** Menschen führt.

WARUM WIR DAS RENNEN GEWINNEN

Wir setzen den neuen Standard: Wissen, das führt.

01

Daten-Vorsprung

1.400+ Handbücher, 15.000+ QR-Codes, 3 TB echtes Betriebswissen – daraus werden Branchenvorlagen ab Tag 1.

02

Führungs-Intelligenz

Die 7 Beweggründe: Andere beantworten Fragen, EINO bringt Menschen in Bewegung – im Produkt und im Vertrieb.

03

Vertrauen

Datensouverän, aus Deutschland, für den Mittelstand. Nur wer vertraut, teilt sein bestes Wissen.

04

Kostenstruktur

KI-native Entwicklung und automatisierter Vertrieb: Wir wachsen, ohne dass die Kosten mitwachsen.

05

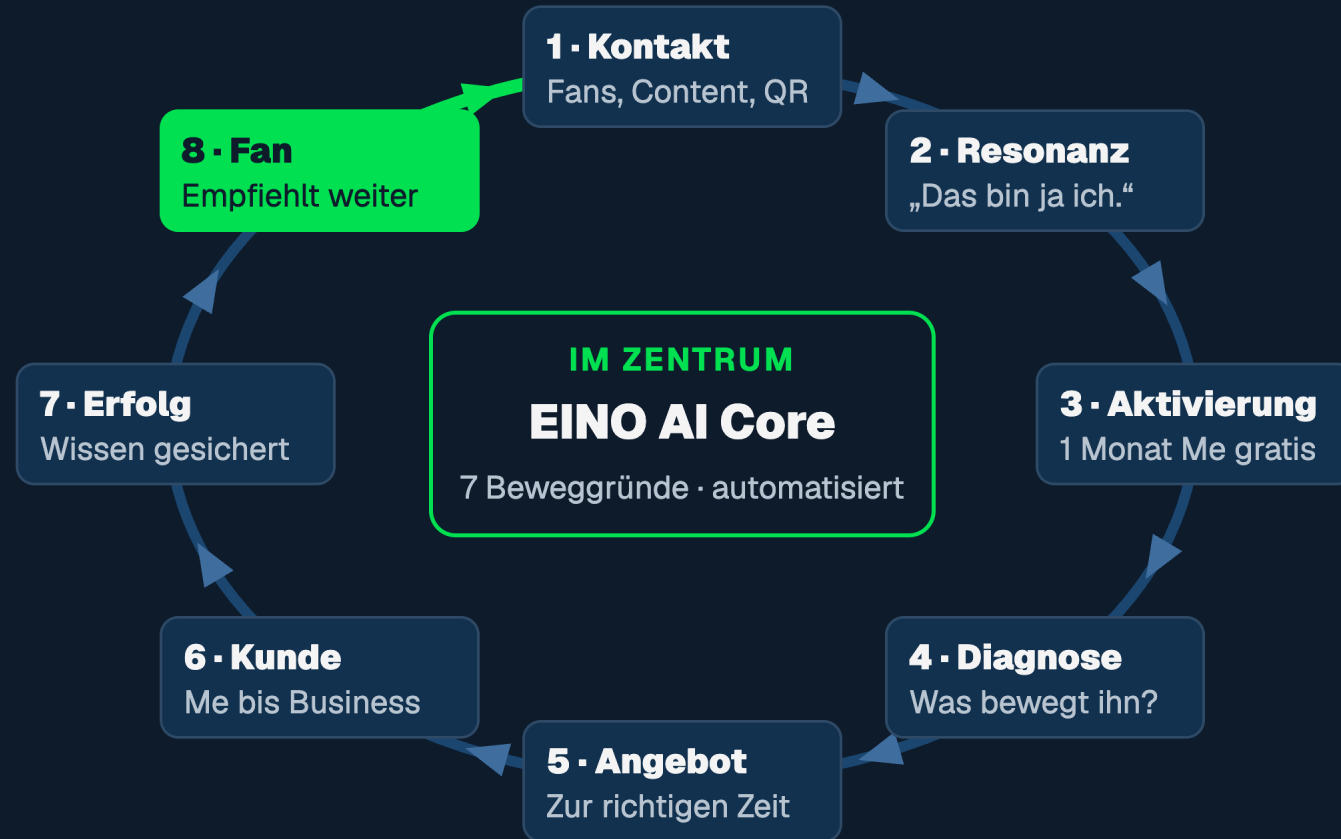
Netzwerkeffekt

Jeder Kunde und jeder Coach macht den Schwarm klüger – und bringt die nächsten Kunden mit.

Code ist kopierbar.

Kontext, Vertrauen und ein wachsender Schwarm nicht.

Eine Journey, die sich selbst füttert.



KLASSISCH: PUSH

- Kaltakquise und Werbedruck
- Vertriebsteam wächst mit dem Umsatz
- Jeder Kunde kostet gleich viel

EINO: PULL

- Menschen kommen, weil sie sich erkannt fühlen
- Agenten führen, Menschen nur bei Vertrauen und Abschluss
- „Bring jemanden mit – ihr bekommt beide einen Monat geschenkt.“ Kosten pro Kunde sinken

Drei Quellen speisen die Schleife.

01

Bestand & Free

~120 Kunden ziehen auf EINO Next um, ~500 aktive Free-Accounts sind warme Leads.

02

Multiplikatoren

Coaches und QM-Berater nutzen EINO selbst und setzen es bei ihren Kunden ein.

03

Branchenpakete

Fertige Vorlagen für Zahnmedizin, Handwerk und Gastgewerbe – ab dem ersten Gratis-Tag ein klares Ergebnis.

AB FRÜHJAHR 2027 · DER MOTOR

Agenten übernehmen Ansprache, Diagnose der 7 Beweggründe und Onboarding. Menschen kommen bei Vertrauen und Abschluss dazu.

Q4 2026

Migration, Altsystem aus

H1 2027

Zahnmedizin & Multiplikatoren

2027–2028

Handwerk, Gastgewerbe, Gesundheit

Ab 2029

Mittelstand in DACH, breit

WIE WIR 0,1 % DES MITTELSTANDS ERREICHEN

Ein Erlebnispark mit vielen Eingängen.

1 · DIE WEGE ZUM PARK

bringen Menschen bis an einen Eingang

Fans & Empfehlungen

Hauptweg · „Bring jemanden mit“

Branchenpartner

Hauptweg · haben Zugang zu unseren Zielkunden

Ads

gezielt nach Branche und Rolle

SEO & GEO

gefunden in Google und in KI-Suchen

2 · DIE EINGÄNGE

ein Klick, ein Link, ein QR-Code

Social Media

EINO antwortet direkt im Kanal

Landingpages

je Branche und Thema

EINO Next

Gratis-Monat EINO Me

Community

als Gast oder Experte

3 · DER GUIDE ÜBERNIMMT

EINO führt mit den 7 Beweggründen

- 1 Beziehung
- 2 Kauf
- 3 Onboarding
- 4 Upsell
- 5 Support
- 6 Fan & Affiliate

Fans bringen die nächsten Gäste – der Kreis schließt sich.

DIE RECHNUNG

9.000

Kontakte / Monat

900–2.250

im Gespräch

270–675

im Gratis-Monat

~110

neue Kunden / Monat

3.600

Kunden 2030

Quoten lt. EINO-Wachstumssystem · ~110 Kunden × 45 Monate nach 1,5 % Churn = 3.600 · 16

2026 ————— 2030

WO EINO NEXT GANZE BRANCHEN EROBERN KANN

Gleiches Muster, riesige Märkte.

ZAHNMEDIZIN

43.663

niedergelassene Zahnärzte

QM-Pflicht, Fachkräftemangel und
Praxisnachfolge – heute schon unser
stärkstes Segment.

HANDWERK

1,04 Mio.

Handwerksbetriebe

Meisterwissen geht in Rente, Arbeit
passiert vor Ort – QR und Video direkt an
der Maschine.

GASTGEWERBE

206.105

Betriebe

Hohe Fluktuation, Saisonkräfte,
Sprachbarrieren – Einarbeitung in Tagen
statt Wochen.

Das Muster: viel Erfahrungswissen, hohe Fluktuation, kein IT-Team. **Ziel 2030: 3.600 Kunden** – weniger als 0,3 %
allein dieser drei Branchen.

Wenige, klare Annahmen – nachrechenbar.

Jahr	Kunden Jahresende	Ø Kunden im Jahr	Ø je Kunde / Monat	Umsatz	ARR Jahresende
2026	~120	–	–	~0,26 Mio. €	–
2027	400	200	300 €	~0,9 Mio. €	1,4 Mio. €
2028	1.000	700	350 €	~2,9 Mio. €	4,2 Mio. €
2029	2.000	1.500	400 €	~7,2 Mio. €	9,6 Mio. €
2030	3.600	2.800	460 €	~15,5 Mio. €	19,9 Mio. €

Annahme 1
Ø je Kunde steigt von 300 € auf 460 € –
Kunden steigen auf

Annahme 2
Kundenzuwachs durch die
automatisierte Journey

Annahme 3
Umsatz aus dem Ø-Bestand im Jahr,
nicht dem Jahresende

DER ASK · 500 T€

Wir finanzieren einen Beweis: über 100 Kunden im Monat, planbar.

Q1 2027

Journey live

Agenten für Ansprache,
Diagnose und
Onboarding laufen

Q2 2027

100 Abo-Kunden

Zahlquote, CAC und
Bestseller-Stufe bewiesen

Q4 2027

400 Kunden

1,4 Mio. € ARR · Churn $\leq$ 1,5 %

2028

Nächste Runde

Skalierung mit bewiesenen
Unit Economics

40 % · 200 T€

Journey & Agenten

30 % · 150 T€

AI Core

20 % · 100 T€

Testing & Launch

10 % · 50 T€

Organisation

Für dich: Einstieg zu 5 Mio. € Bewertung, bevor die Unit Economics live bewiesen sind – die nächste Runde bewertet den Beweis.

Beteiligt am Gewinn. Wie eine Dividende.

Laufender Gewinn - der Hauptweg

- 01** Das Abo-Modell ist eine Cash Cow: wenig Aufwand, wiederkehrender Umsatz. Beschließen die Gesellschafter eine Ausschüttung, bist du anteilig dabei – wie bei einer Dividende.

Exit - eine Option, nicht das Ziel

- 02** Wir schließen ihn nicht aus. Ein Verkauf muss sich aber gegen den laufenden Gewinnstrom rechnen – dann bist du anteilig dabei.

Weitergeben

- 03** Token digital per Wallet übertragbar, ohne Notar – nach den Genussrechtsbedingungen.

RECHENBEISPIEL

10.000 € heute bei 5 Mio. € Bewertung = **0,2 %** wirtschaftlicher Anteil.

Je **1 Mio. €** ausgeschüttetem Gewinn erhältst du **2.000 €** – in jedem Jahr, in dem ausgeschüttet wird.

Ein kleines Ticket als Baustein im Portfolio – wie ein Dividendenwert.

Rechenbeispiel, keine Prognose. Ausschüttung nur per Gesellschafterbeschluss; spätere Runden verwässern.

AB 50.000 € Auf Wunsch auch als Wandeldarlehen statt Token.

2027

Beweis

Journey live, Unit Economics messbar

2028

Nächste Runde

neue Bewertung durch neue Investoren

ab Profitabilität

Jährlicher Beschluss

Ausschüttung oder Reinvestition

jederzeit möglich

Exit

nur wenn er mehr bringt als der Gewinnstrom

DIE BETEILIGUNG

Der EINO-Token: wirtschaftlich wie ein Anteil – ohne Mitsprache.

Ein Genussrecht als ERC-20-Token über **beel** · drei Rechte: **laufender Gewinn**, **Exit-Erlös** (Verkauf über 50 %, Fusion, Börsengang), **Liquidationserlös**.

Merkmal	EINO-Token	GmbH-Anteil
Rechtsform	Vertragliches Genussrecht	Gesellschaftsanteil
Laufender Gewinn	Anteilig, wenn ausgeschüttet wird	Anteilig, wenn ausgeschüttet wird
Exit-Erlös	Anteilig, nach Liquidationspräferenzen	Anteilig, direkt beim Verkauf
Stimmrecht	Nein	Ja, nach Anteilen
Information	Lt. Bedingungen, Bericht mind. jährlich	Umfassend (§ 51a GmbHG)
Übertragung	Digital per Wallet, ohne Notar	Notarielle Beurkundung
Einstieg	Ab 1.000 €	Individuell, mit Notarkosten

RUNDE UND BEWERTUNG

5 Mio. € – vom Markt bereits bestätigt.

5 Mio. €

Bewertung

500 T€

Rundengröße

ab 1.000 €

Ticketgröße

31.12.2026

Zeichnungsende

Bereits gezeichnet: ~100.000 €

Ziel: 500.000 €

WORAUF DIE BEWERTUNG STEHT

~100 T€

bereits von ersten Investoren
zu genau dieser Bewertung
gezeichnet

383 T€

Umsatz 2025, seit
2024 profitabel

~150 %

Umsatzwachstum pro Jahr
2022–2025

895 T€

seit 2023 in die Plattform
investiert, ohne Risikokapital

RISIKEN

Was schiefgehen kann – und was wir dagegen tun.

Risiko	Unsere Antwort
Umsatz überwiegend einmalig	Wechsel auf Abos mit EINO Next – 1 Monat gratis, dann Me bis Business
Knappe Liquidität, Verbindlichkeiten beim Entwicklungspartner	Runde stärkt die Liquidität, Altsystem-Kosten entfallen ab Dezember
EINO Next ist frisch gebaut	Testphase mit Bestandskunden, begleitete Umzüge
Planannahmen treten später ein	Flache Kosten: Das Geschäft bleibt auch bei langsamerem Wachstum tragfähig
KI wird austauschbare Ware	Firmenkontext, Datensouveränität und Vertrauen statt Generik
Token ohne Stimmrecht, nachrangig	Investorenbericht mindestens einmal im Jahr

NÄCHSTE SCHRITTE

Wenn es für dich passt, gehen wir gemeinsam tiefer.

DUE DILIGENCE · LIEGT BEREIT

- Persönliches Angebot mit Genussrechtsbedingungen
- Cap Table und Gesellschafterliste
- Aktuelle BWA und Planung
- Vertrag mit dem Entwicklungspartner



Bastian

CEO · Gründer



Robert

COO · Mitgründer



Prashant

CTO · Mitgründer

Zeichnung bis 31.12.2026

Bastian Bannier · mail@einoworld.com · +49 381 26054631