EINO

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 → 599 €

Probezeit zum Start, dann Assist, Expert oder Master – wiederkehrend statt Einmal-Lizenz

06

~100 T€

bereits zu 5 Mio. € Bewertung gezeichnet

Jahresabschlüsse 2022–2025 · KfW Research 01/2026 · Stand Oktober 2026 · 02

2026 — 2030

PROBLEM UND LÖSUNG

EINO Next: das Gedächtnis, das mitdenkt – und handeln lernt.

DAS PROBLEM

– Erfahrungswissen steckt in Köpfen – 545.000 Nachfolgen bis 2029

– Neue Mitarbeitende fragen immer wieder dasselbe

– Unternehmenswissen wird erst mit geeigneten Quellen, Berechtigungen und aktuellem Kontext nutzbar

– Entscheidend ist, wo Daten verarbeitet werden, wer zugreifen darf und wofür sie verwendet werden

01

Wissen sichern

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

02

Mit Firmenkontext antworten und handeln

Der AI Core beantwortet Fragen mit Firmenkontext. Aufgaben erledigen (Agentik) ist im Aufbau.

03

Menschen führen

Zielbild: EINO soll mit den 7 Beweggründen lösen, was bremst, stärken, was bewegt – und zum nächsten Schritt führen.

04

Datensouveränität

Unser Anspruch: verschlüsselt und geschützt – das Wissen soll keine fremden Modelle trainieren.

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 kostenlose 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.

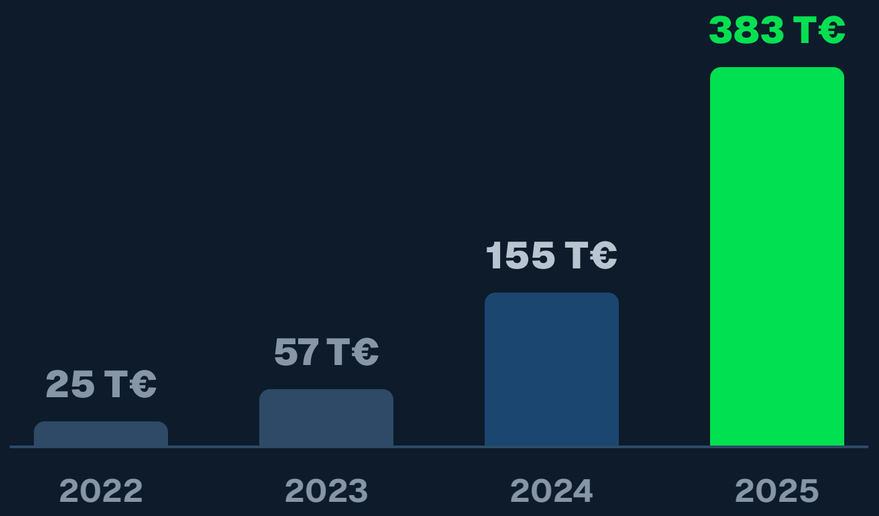
„Ja, das brauche ich auch!“

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**
Ø ~3,2 T€ / Monat inkl. Coachings · Abos allein ~2,7 T€ (vorläufig)

Jahresabschlüsse 2022–2025 · Mix: Okt 2025–Sep 2026, Zoho Books, netto ohne Stornos · 07

GESCHÄFTSMODELL · EINO NEXT · TATENVOLUMEN

Stell EINO ein: Taten zählen, nicht Köpfe.

DER ERSTE SCHRITT

Probezeit

Lass ihn zeigen, was er kann

0 € 3 Monate

5.000 Taten geschenkt

dann einstellen

→

KLEINE TEAMS

Assist

Packt mit an, führt mitarbeitend

99 € / Monat

5.000 Taten · 5×

19,80 € je 1.000 Taten

→

TEAM-FAVORIT

Expert

Hält den Takt, führt über Abläufe

299 € / Monat

20.000 Taten · 20×

14,95 € je 1.000 Taten

→

MEHRERE TEAMS

Master

Führt mehrere Teams über Standards

599 € / Monat

100.000 Taten · 100×

5,99 € je 1.000 Taten

TATENVOLUMEN Menschen unbegrenzt. Speicher und Whitelabel inklusive. Je erfahrener die Stufe, desto günstiger jede Tat.

ÜBERSTUNDEN 5.000 Taten für 145 €, jede Stufe gleich

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

Preise netto / Monat · Preisentwurf Stand 28.10.2026 · monatlich kündbar · Handwerk, Gastgewerbe in Planung · 08

WIE WIR GELD VERDIENEN

Einfach vorne. Smart dahinter.

ZIELBILD · IN JEDEM ABO ENTHALTEN

EINO soll selbst führen.

Statt teurer Onboarding-Beratung soll EINO jeden Menschen mit den 7 Beweggründen dort abholen, 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.“

→ Ziel: skaliert ohne zusätzliches Personal

OPTIONAL · WER ES MÖCHTE

„Begleite mich.“

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

→ zusätzlicher Umsatz, kein Flaschenhals

Abo
wiederkehrend – der Kern

Tatenvolumen
Beförderung, zweiter EINO, Überstunden

Begleitung
einmalig, auf Wunsch

Partner & Lizenzen
heute 19 % des Umsatzes

DREI WEGE ZUM SELBEN ZIEL · RUND 16 MIO. € ARR 2030

Wir müssen den Bestseller nicht kennen.

KLEINE TEAMS ÜBERWIEGEN

Viele Kleine

~185 €
Ø je Kunde / Monat

~7.400
Kunden nötig

Gewinnung: voll automatisch, ohne Gespräch

Risiko: auf vielen Schultern – ein Abgang ist kaum spürbar

Assist / Expert / Master: 65 / 30 / 5 %

KUNDEN STEIGEN AUF

Basisfall

~380 €
Ø je Kunde / Monat

~3.600
Kunden nötig

Gewinnung: automatisch, Teams per Empfehlung

Risiko: ausgewogen

Assist / Expert / Master: 16 / 46 / 38 %

GROSSE TEAMS ÜBERWIEGEN

Wenige Große

~470 €
Ø je Kunde / Monat

~2.900
Kunden nötig

Gewinnung: persönlicher, längere Entscheidung

Risiko: ein Abgang reißt ein Loch in den Umsatz

Assist / Expert / Master: 5 / 35 / 60 %

Weniger Umsatz pro Kunde heißt günstigere Gewinnung und kleineres Risiko – mehr Umsatz pro Kunde heißt das Gegenteil. **Die Tragfähigkeit hängt in allen drei Fällen von den Planannahmen ab.** Welcher Weg es wird, zeigt 2027 der Live-Betrieb.

Ø = Gehalt ohne Überstunden und Begleitung · Preisentwurf 28.10.2026 · Kunden nötig = 16,4 Mio. € ÷ (Ø × 12) · 10

2026 — 2030

KOSTEN UND UNIT ECONOMICS

Schlank heute. Ziel: hohe Marge je 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

380 €
Ø je Kunde und Monat 2030

~67 %
Bruttomarge-Ziel: Server DE und KI ≤ 125 € je Kunde

≤ 1,5 %
Churn-Annahme pro Monat (Bestand heute) → Ø 5,5 Jahre

~17 T€
LTV (Rohertrag je Kunde)

< 1.500 €
CAC-Ziel über Empfehlung und Journey

> 11 : 1
LTV : CAC · Payback ~6 Monate

2030: Ziel: rund 4 Mio. € Umsatz pro Gründer – Agenten skalieren, nicht das Team. Selbst bei 5.000 € CAC bliebe LTV : CAC rund 3,4 : 1 (Planannahmen).

JA 2025 (Entwicklung aktiviert, AfA 138 T€) · Ziele lt. EINO-2030-Playbook · LTV = 380 € × 67 % ÷ 1,5 % · 11

WETTBEWERB

Unternehmenswissen wird handlungsfähig. Entscheidend ist der Nutzen im Alltag.

Kriterium	**Notion** · Business/Enterprise, Herstellerangaben, Stand 27.10.2026	**EINO Next** · Status laut EINO: verfügbar · teilweise · Zielbild
Kennt das eigene Unternehmen	Ja – Workspace- und verbundener App-Kontext, abhängig von Zugriff und Verbindung	teilweise Eigene EINO-Wissensbasis als Kontext; Anbindung weiterer Firmen-Apps offen
Personalisierte Reaktion	Agent über Instruktionen und Skills personalisierbar	Zielbild Reaktion passend zu Person, Rolle und Situation
Workflow-Aktion	Agent erstellt/bearbeitet Inhalte und Datenbanken; Custom Agents automatisieren wiederkehrende Abläufe, abhängig von Einrichtung, Tarif und Rechten	Zielbild AI Core erledigt Aufgaben (Agentik) – im Aufbau
Befähigende Führung	In den geprüften Quellen nicht als eigene Funktion beschrieben; über Instruktionen und Skills gestaltbar	Zielbild Gesprächsführung entlang der 7 Beweggründe; Wirkung im Praxistest zu belegen
Wissen am Arbeitsplatz	Datei-Uploads, AI Meeting Notes; QR-/Video-Erfassung vor Ort nicht geprüft	verfügbar QR, Video, Sprache, Text im Bestandsprodukt; Umzug nach EINO Next läuft
Preis	Tarif- und nutzungsabhängig; aktuelles KI-Angebot gesondert vergleichen	**Probezeit 0 €, dann 99–599 € / Monat, Menschen unbegrenzt**

Weitere Anbieter (Microsoft Copilot, Glean, ChatGPT, Confluence, Whale): bisherige Einstufungen zurückgezogen – Vergleich nur mit eigens geprüften aktuellen Quellen, Status offen.

Einordnung: Notion verbindet bereits Wissen, Unternehmenskontext und personalisierbare Agenten. EINO fokussiert persönliche Unternehmensintelligenz für kleine operative Teams. Der angestrebte Unterschied liegt in schneller nutzbarem Erfahrungswissen, passenden nächsten Schritten und nachvollziehbarer Verantwortung. Dieser Vorteil muss an konkreten Arbeitsfällen und am tatsächlichen Produktstand belegt werden.

Quellen: notion.com (Hilfe, Produkt, Preise), abgerufen 27.10.2026 · Herstellerangaben, kein eigener Test · EINO-Status laut Unternehmen · 12

WARUM WIR DAS RENNEN GEWINNEN

Unser Ziel: 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 als Führungslogik: EINO soll Menschen in Bewegung bringen – im Produkt und im Vertrieb. Wirkung im Praxistest zu belegen.

03

Vertrauen

Unser Anspruch: datensouverän, aus Deutschland, für den Mittelstand. Nur wer vertraut, teilt sein bestes Wissen.

04

Kostenstruktur

KI-native Entwicklung und automatisierter Vertrieb: Ziel unter Planannahmen: wachsen, ohne dass die Kosten im gleichen Maß mitwachsen.

05

Netzwerkeffekt

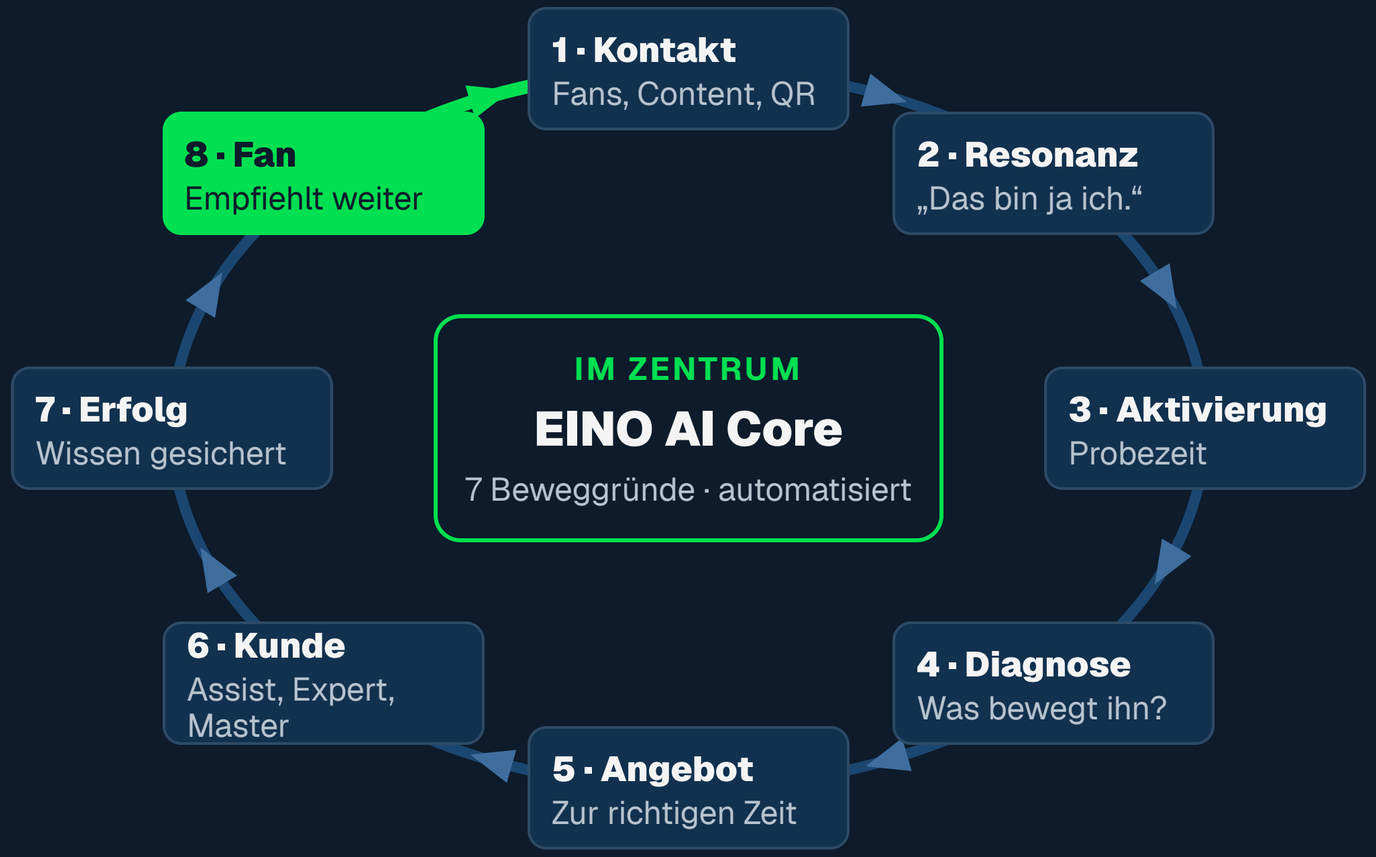
Jeder Kunde und jeder Coach macht den Schwarm klüger – und bringt die nächsten Kunden mit.

Code ist kopierbar.

Kontext, Vertrauen und ein wachsender Schwarm nicht.

GO-TO-MARKET · PULL STATT PUSH · 7 BEWEGGRÜNDE × KI

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

→ Wer EINO empfiehlt, verdient sich Bonus-Taten. Ziel: Kosten pro Kunde sinken

GO-TO-MARKET · QUELLEN UND PHASEN

Drei Quellen speisen die Schleife.

01

Bestand & Interessenten

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

02

Multiplikatoren

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

03

Branchenpakete

Vorlagen für Zahnmedizin vorhanden, Handwerk und Gastgewerbe in Planung. Ziel: ab dem ersten 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

2026 — 2030

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 · Empfehlen bringt Bonus-Taten

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
kostenlos in der Probezeit

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	900–2.250	270–675	~110	3.600
Kontakte / Monat	im Gespräch	starten die Probezeit	neue Kunden / Monat	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.

KZBV Jahrbuch 2025 (Stand 2024) · ZDH Betriebsbestand 2025 · Destatis Umsatzsteuerstatistik 2024 · 17

DER PLAN BIS 2030 · PLANSZENARIO

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	250 €	**~0,75 Mio. €**	1,2 Mio. €
2028	1.000	700	290 €	**~2,4 Mio. €**	3,5 Mio. €
2029	2.000	1.500	330 €	**~5,9 Mio. €**	7,9 Mio. €
2030	3.600	2.800	380 €	**~12,8 Mio. €**	16,4 Mio. €

Annahme 1
Ø je Kunde steigt von 250 € auf 380 € – Kunden steigen auf

Annahme 2
Kundenzuwachs durch die automatisierte Journey

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

Planszenario der Geschäftsführung · nicht geprüft · Ø = Gehalt der Stufen ohne Überstunden und Begleitung · ARR = Kunden × Ø × 12 · Umsatz 2027 inkl. ~0,15 Mio. € Bestandsgeschäft · 18

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

1,2 Mio. € ARR · Churn ≤ 1,5 %

2028

Nächste Runde

Skalierung mit bewiesenen Unit Economics

40 % · 200 T€	30 % · 150 T€	20 % · 100 T€	10 % · 50 T€
Journey & Agenten	AI Core	Testing & Launch	Organisation

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

DEINE PERSPEKTIVE ALS INVESTOR

Beteiligt am Gewinn. Wie eine Dividende.

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

02 **Exit · eine Option, nicht das Ziel**
Wir schließen ihn nicht aus. Ein Verkauf muss sich aber gegen den laufenden Gewinnstrom rechnen – dann bist du anteilig dabei.

03 **Weitergeben**
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. €	500 T€	ab 1.000 €	31.12.2026
Bewertung	Rundengröße	Ticketgröße	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

Jahresabschlüsse 2022–2025 · Anschaffungskosten Software lt. Anlagenspiegel 2025 · 22

RISIKEN

Was schiefgehen kann – und was wir dagegen tun.

Risiko	Unsere Antwort
Umsatz überwiegend einmalig	**Wechsel auf Abos mit EINO Next – Probezeit zum Start, dann Assist, Expert oder Master**
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	**Ziel: flache Kosten, damit das Geschäft auch bei langsamerem Wachstum tragfähig bleibt (Planannahme)**
KI wird austauschbare Ware	**Ziel: Unterscheidung über Firmenkontext, Vertrauen und Datensouveränität als Anspruch**
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