

Project KIQ

Das souveräne KI-Betriebssystem für den europäischen Mittelstand.

Confidential Pitch Deck

Tranche 1: 150.000 € (Stille Beteiligung - Zielrendite 10%)

Das Problem: Der Mittelstand und die Cloud

Sicherheitsrisiko:
Unternehmen vertrauen ihre Geschäftsgeheimnisse keinen US-Hyperscalern (OpenAI, Google) an.

Ressourcenmangel: Eigene KI-Use-Cases scheitern am fehlenden Entwickler-Personal und komplexer Infrastruktur.

Lock-in & Blackbox:
Bestehende SaaS-Lösungen sind starr, unflexibel und bieten keine Datensouveränität.

Es fehlt eine sichere, europäische Basis-Infrastruktur für Plug-and-Play KI-Anwendungen.





Die Lösung: Datensouveränität trifft Plug & Play

Project KIQ liefert die gesamte KI-Infrastruktur out-of-the-box.



100% europäisches Hosting, 100% DSGVO-konform.

Ein sicherer Hafen für Unternehmensdaten ohne IT-Overhead.



Radikaler Fokus auf den Use Case: Entwickler bauen "Custom GPTs" für B2B, wir stellen Server, API und Vertrieb.

Traction: Der Proof of Concept

6

Pilotkunden

6 zahlende Pilotkunden erfolgreich onboardet.

60.000€

Initialumsatz

60.000 € Initialumsatz sind bereits geflossen.



Der Markt wartet nicht. Wir sind bereits profitabel im Testbetrieb.



~2.500 € Setup-Fee pro neuem Use-Case-Rollout am Markt etabliert.



Das Modell ist validiert, die Architektur steht. Jetzt folgt die Skalierung.



Das Entwickler-Ökosystem (Unser unfairer Vorteil)



Externe Top-Entwickler bauen auf unserer Plattform, weil wir das fairste Modell am Markt bieten.



80/20 Profit-Split: Entwickler behalten 80% des generierten Gewinns, 20% fließen in die Infrastruktur.



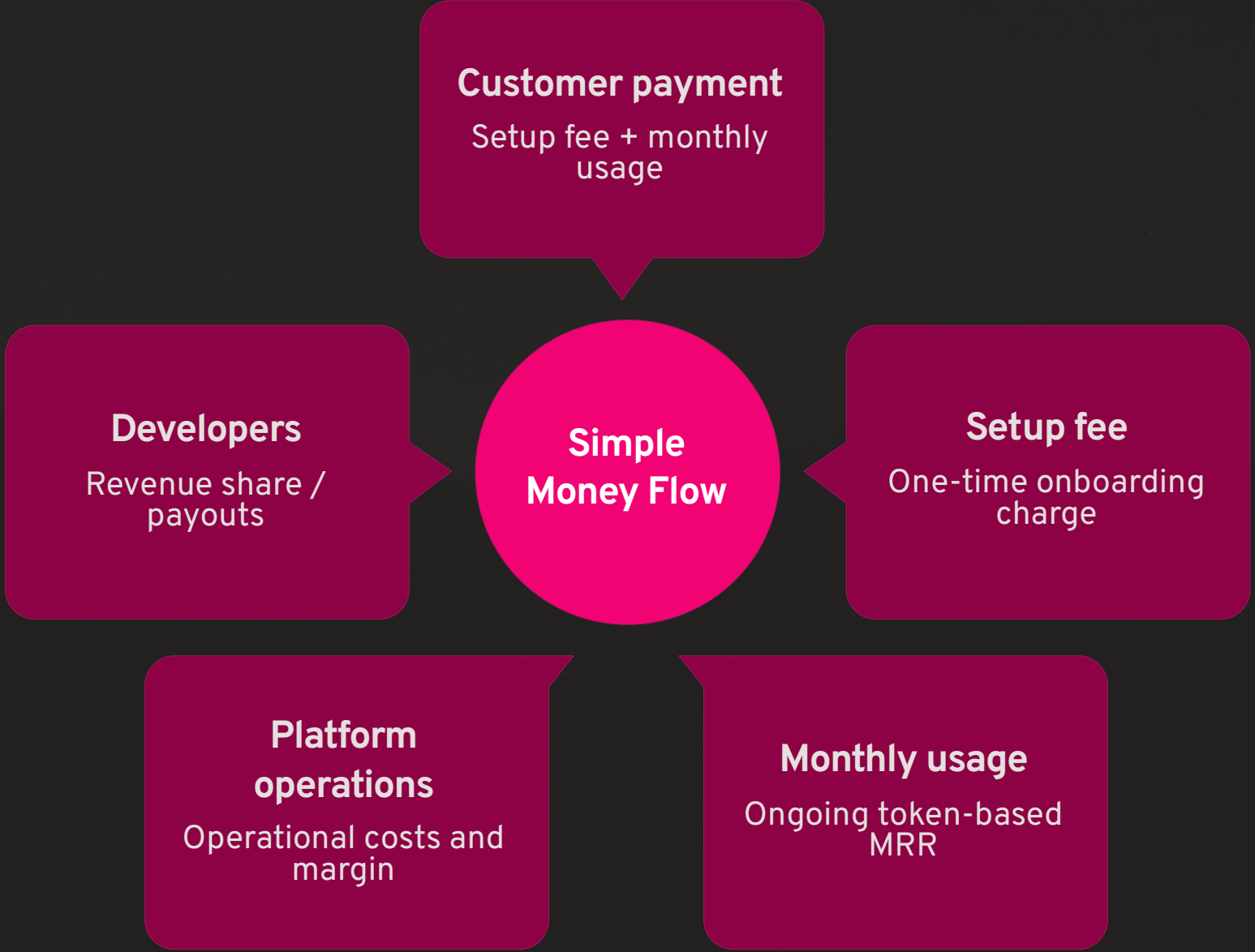
Quasi-Open-Source: Internes Teilen von Code beschleunigt die Entwicklung exponentiell.

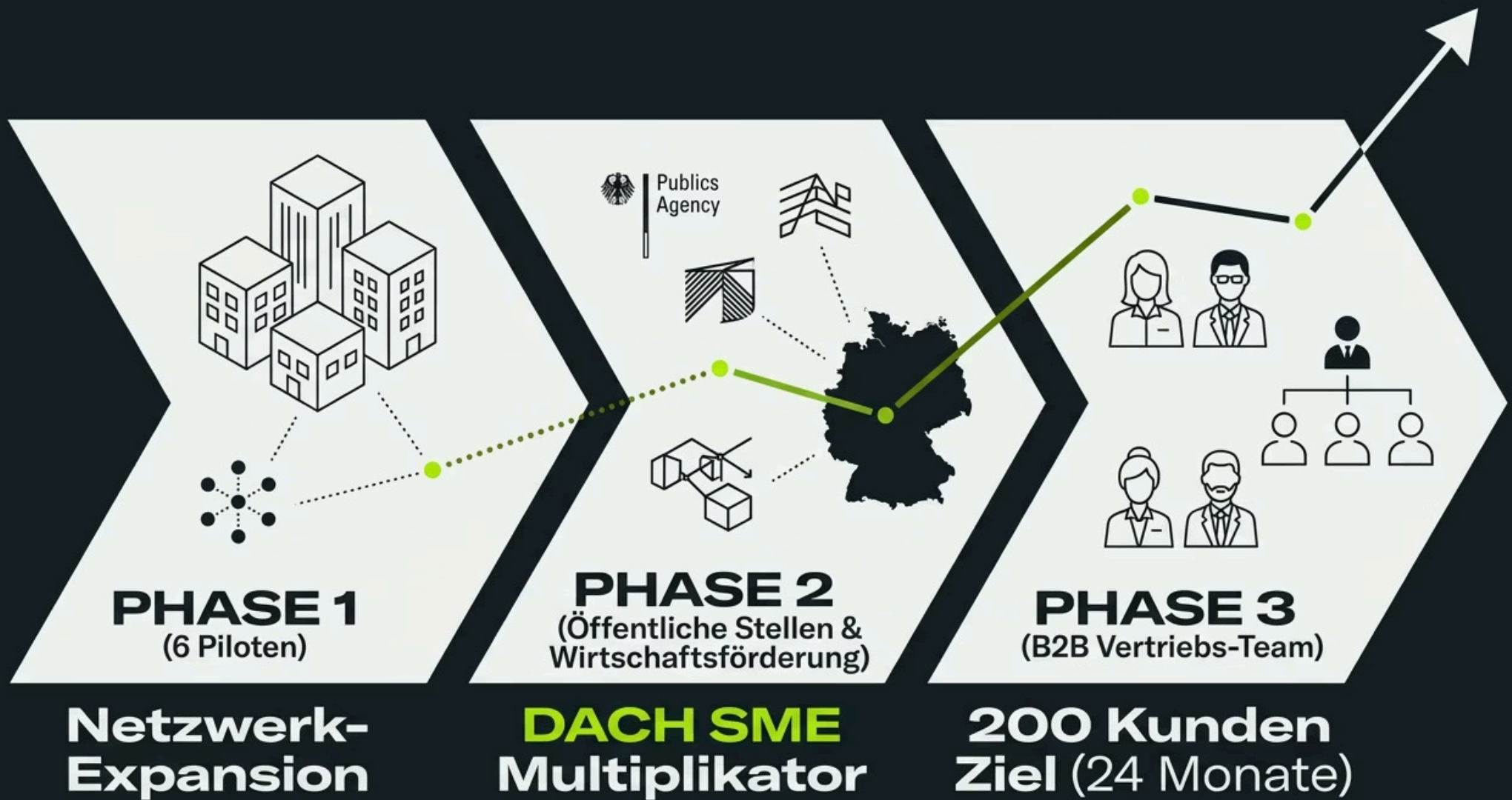


Maximale Geschwindigkeit: Use Cases werden einmal gebaut und an Dutzende Kunden skaliert.

Das Geschäftsmodell

 Setup-Fee (Einmalig): ca. 2.500 € für das Onboarding und die Schnittstellen-Anbindung. Deckt sofort unsere Vertriebsaufwände.	 Token-Marge (MRR): Monatliche nutzungsbasierte Abrechnung ("on demand"). Wir schlagen 20-50% Marge auf die reinen Server/Token-Kosten auf.
 Plattform-Abgabe: 20% aller laufenden Umsätze finanzieren den dauerhaften Plattform-Betrieb.	 Hoch skalierbar durch extrem niedrige Einstiegshürden für die Kunden.

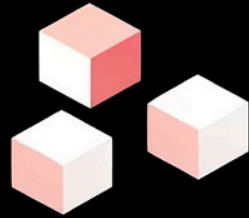




Go-to-Market Strategie

- Ziel: Skalierung auf 200 Kunden innerhalb von 24 Monaten.
- Phase 1: Netzwerk-Expansion über die 6 Pilotkunden (Referenzmarketing).
- Phase 2: Öffentliche Träger & Wirtschaftsförderungen als Multiplikatoren für den DACH-Mittelstand.
- Phase 3: Aufbau eines dedizierten B2B-Sales-Teams zur direkten Marktdurchdringung.

Flexibilität vs. Souveränität



classic SaaS



Project KIQ

Wettbewerbsvorteil
(Positionierung)



US-hyperscaler

Governance & Fundamentale Werte

Wir bauen ein modernes, krisenfestes Unternehmen für Top-Talente.

Null-Veto-Politik: Psychologische Sicherheit und Werte-Schutz bei der Aufnahme von Kunden und Teammitgliedern.

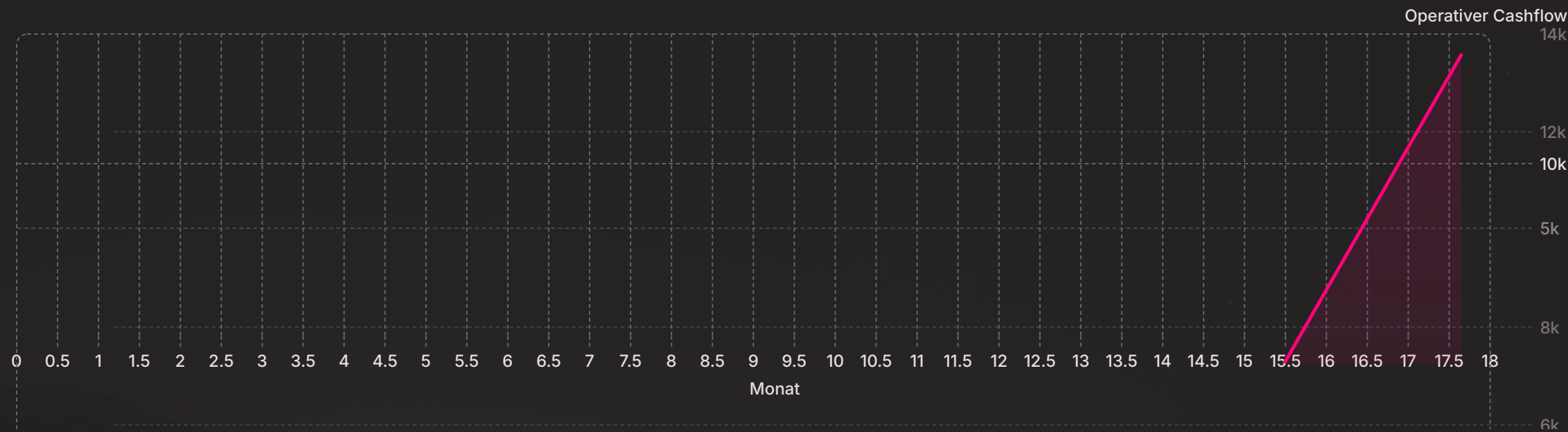
Solidarisches Entlohnungsmodell: Existenzsicherndes Basisgehalt (mit Sozialkomponente) plus massive Gewinnbeteiligung.

Pragmatismus: "Robust > fancy" und "Keep it simple & stupid" sind unsere technologischen Leitlinien.



Financials: Der Weg in die Profitabilität

- Wir haben 18 Monate operativen Betrieb mathematisch simuliert.
- Durch den gezielten Team-Aufbau auf 7 Personen steigern wir die Neukundengewinnung auf bis zu 6 pro Monat.
- Break-Even Point: Durch die kumulierten MRR-Margen erreichen wir den operativen Cashflow-Turnaround exakt in Monat 15.
- Das Modell vereint Bootstrapping-Effizienz mit VC-Skalierbarkeit.



Profitabilität: 0

The Ask: Tranche 1

Gesuchtes Kapital: 150.000 € (Präferiert als Stille Beteiligung, Zielrendite 10%).

Verwendung der Mittel:

- 70.000 €: Runway & Liquiditätspuffer zur Absicherung der simulierten Skalierungsphase.
- 50.000 €: Go-to-Market (Sales, Messen, Multiplikatoren).
- 30.000 €: Legal & Zertifizierungen (ISO 27001/DSGVO) zur Erfüllung höchster B2B-Standards.



Vision & Kontakt

Technologie für den Menschen, Daten beim Kunden.

Lasst uns die sichere KI-Plattform bauen, die Europas Wirtschaft dringend braucht.

E-Mail: founder@project-kiq.com

Website: www.project-KIQ.com

Ansprechpartner: Gründer & Geschäftsführung

Visual: Ein starkes, optimistisches Abschlussbild. Europäischer Fokus, aufstrebend. Ein QR Code Platzhalter für Kontaktdaten.



Contact Info