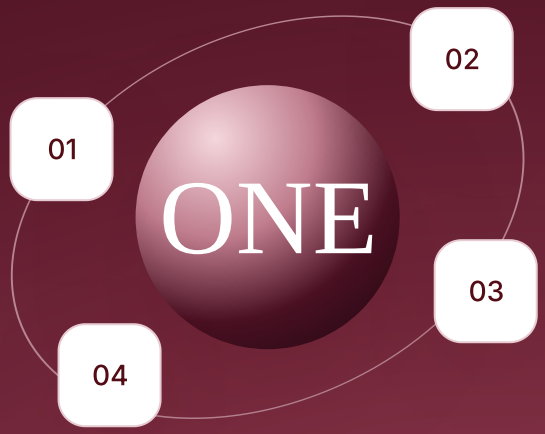
UNSERE ÜBERZEUGUNG

Ein Unternehmen.
Ein gemeinsamer Stand.

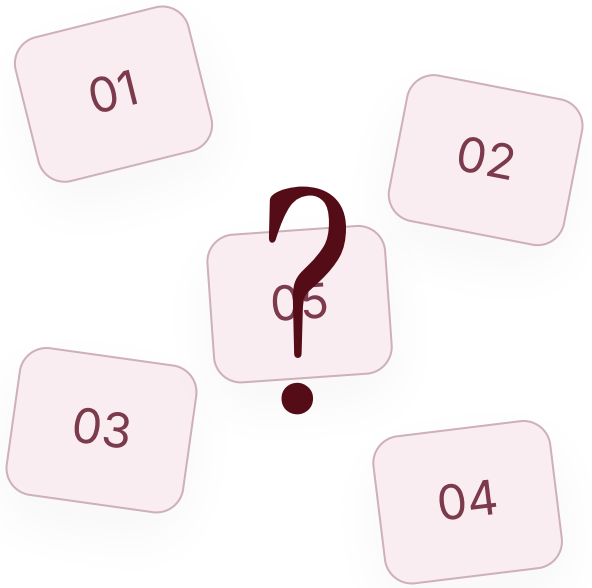
Menschen und KI, die im selben Kontext handeln.



DER GEMEINSAME GEGNER

Die Arbeit zwischen der Arbeit.

Suchen. Kopieren. Nachfragen. Abgleichen.



Einmal ändern.
Überall im Kontext.

Eine Kundenfrist. Drei Ansichten. Derselbe Zusammenhang.

Geführte Vorschau · Beispieldaten

„Können wir das Angebot schon am Freitag bekommen? Unser Team entscheidet früher."

Vor der Freigabe	Nach deiner Freigabe
Kundenkontext **Montag**	Kundenkontext **Freitag**
Angebot für Nordwind vorbereiten **Montag**	Angebot für Nordwind vorbereiten **Freitag**
Angebotsentwurf **Montag**	Angebotsentwurf **Freitag**

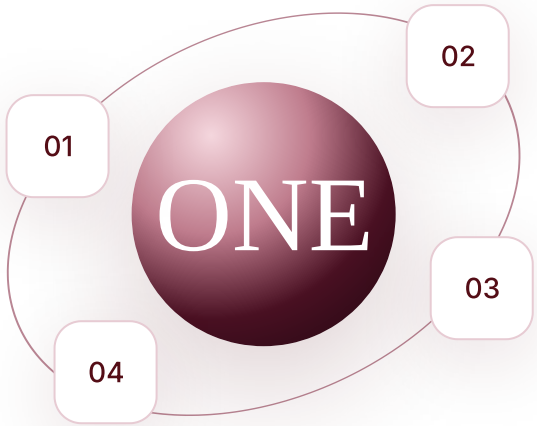
Menschen entscheiden. Der Kontext bleibt verbunden. Kundentermin, Aufgabe und Angebotsentwurf zeigen jetzt Freitag. Es wurde nichts verschickt.

Diese interaktive Produktthese orientiert sich an Peak One Home. Der Ablauf ist mit Beispieldaten inszeniert und führt keine Aktionen im Live-Produkt aus.

DIE PRODUKTTHESE

Viele Perspektiven. Eine Geschäftsrealität.

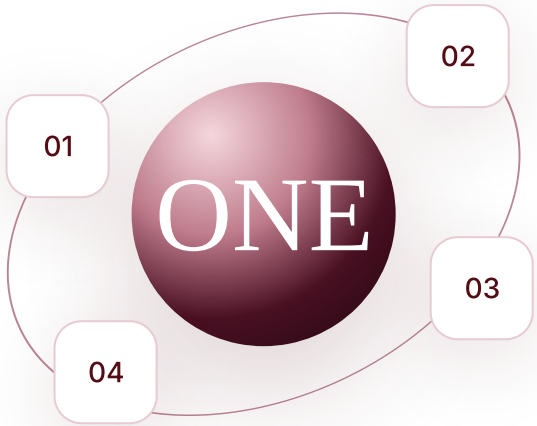
Kunde → Aufgabe → Entscheidung → Ergebnis



WIE DARAUS EIN GESCHÄFT WIRD

Mit Nutzen beginnen. Mit Nutzung wachsen.

Einstieg → Wiederkehrende Nutzung → Expansion



DIE LANGFRISTIGE GRÖSSENORDNUNG

100 Mrd. €
brauchen eine Rechnung.

Regionen × zahlende Kunden × Jahresumsatz je Kunde

Annahmen im Marktmodell prüfen



Illustratives 10×-Szenario · keine Prognose

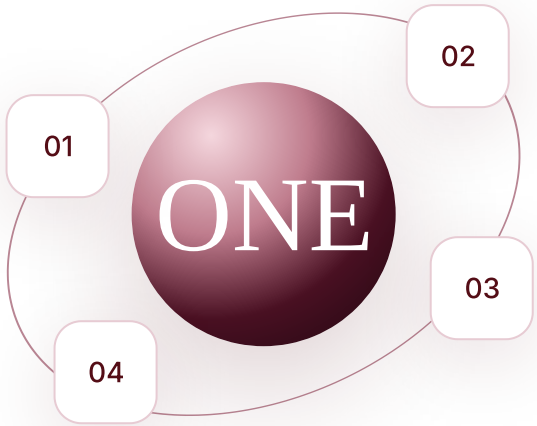
Zahlende Accounts, ca.	Jahresumsatz je Account	Erforderlicher Jahresumsatz
4,2 Mio.	2.395 €	10 Mrd. €

Kundenzahl und 10× gemischtes Umsatzmultiple sind Annahmen, keine Prognose oder belegtes Marktpotenzial. Premium-Pakete enthalten Services: kein pauschales SaaS-Multiple. Enterprise Value ist nicht Eigenkapitalwert oder Investorenrendite.

WAS SICH VERSTÄRKEN SOLL

Mehr Zusammenhang.
Mehr bleibender Nutzen.

Prozessintegration · Kundenbindung · Wiederholbarer Vertrieb



ÜBERZEUGUNG, DIE SICH PRÜFEN LÄSST

These. Demo. Nächster Beweis.

Heute nachvollziehen. Im Deep-Dive hinterfragen.

01 These

02 Demo

03 Beleg

GEMEINSAM DIE NÄCHSTE STUFE BAUEN

Die These verstehen.
Die Substanz prüfen.

Commercial Deep-Dive + Tech/Product Deep-Dive

Gespräch & Datenraum anfragen

Fundraising-Termine

