PEAK ATLAS · SEND-OUT DECK · V1.0

Ein Unternehmen. Ein gemeinsamer Stand.

Die Investmentthese. Das Produktprinzip. Der Weg zur wirtschaftlichen Größe.

21. Oktober 2026

Live-Pitch öffnen (https://investors.peak-atlas.com/de-de/decks/presentation)

01

UNSERE ÜBERZEUGUNG

Ein Unternehmen.
Ein gemeinsamer Stand.

Menschen und KI, die im selben Kontext handeln.

Peak Atlas baut mit Peak One ein gemeinsames Betriebssystem für Unternehmen. Unsere These: Wenn Kunden, Aufgaben, Dokumente und Entscheidungen zusammenhängen, können Menschen und KI Arbeit mit weniger Kontextverlust ausführen. Unternehmer gewinnen Übersicht und Handlungsspielraum zurück. Diese Produktthese ist die Grundlage unserer Vision; ihre wirtschaftliche Wirkung müssen wir durch Nutzung, Kundenbindung und Zahlungsbereitschaft belegen.

02

DER GEMEINSAME GEGNER

Die Arbeit zwischen der Arbeit.

Suchen. Kopieren. Nachfragen. Abgleichen.

Eine Angebotsfrist verschiebt sich. Kalender, Aufgaben und Angebotsvorbereitung können trotzdem unterschiedliche Stände zeigen. Menschen müssen die Verbindung von Hand herstellen. Genau diese Koordinationsarbeit ist unser gemeinsamer Gegner. Wir wollen die zugrunde liegenden Objekte verbinden, damit verschiedene Ansichten denselben Geschäftsvorgang zeigen. Wie häufig und wie teuer diese Reibung in einem Zielsegment ist, gehört in die Kundenforschung; wir behaupten hier keine unbelegte Zeitersparnis.

03

DER MOMENT, DER BLEIBT

Einmal ändern.
Überall im Kontext.

Eine Kundenfrist. Drei Ansichten. Derselbe Zusammenhang.

Die geführte Demo macht die Produktthese sichtbar: Eine Kundenfrist wird geändert, und Home, Aufgabe sowie Angebotsvorbereitung zeigen den neuen Zusammenhang. Atlas kann auf diesem Kontext aufbauen; Entscheidungen und Freigaben bleiben nachvollziehbar. Die Demo verwendet illustrative Beispieldaten und ist kein Nachweis eines produktiven Kundenvorgangs. Im Tech/Product Deep-Dive prüfen Investoren den tatsächlichen Implementierungsstand, Berechtigungen und Grenzen mit dem Team.

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.

04

DIE PRODUKTTHESE

Viele Perspektiven. Eine Geschäftsrealität.

Kunde → Aufgabe → Entscheidung → Ergebnis

Der Architekturgrundsatz von Peak One lautet: ein Geschäftsobjekt, eine Identität, gemeinsame Berechtigungen und Historie. Apps und Oberflächen stellen diese Realität aus verschiedenen Perspektiven dar. Der angestrebte Nutzen wächst, wenn ein Unternehmen weitere verbundene Abläufe nutzt. Die Architektur ist eine überprüfbare Designentscheidung, für sich allein aber kein Beleg für Produkt-Markt-Fit, fehlerfreie Integrationen oder einen bereits verteidigbaren Wettbewerbsvorteil.

05

WIE DARAUS EIN GESCHÄFT WIRD

Mit Nutzen beginnen. Mit Nutzung wachsen.

Einstieg → Wiederkehrende Nutzung → Expansion

Der Zugang beginnt mit einem wertvollen Ablauf für ein klar definiertes Kundensegment. Zusätzliche Nutzer, Funktionen und Nutzung können die Zusammenarbeit erweitern. Inhalte und Beratung können Kundenzugang und Einführung unterstützen. Abonnements, nutzungsabhängige Erlöse und menschliche Dienstleistungen werden wirtschaftlich getrennt betrachtet. Hinzu kommt das bestätigte Vermittlungsmodell: 15 % auf jede vermittelte Nettozahlung an externe Anbieter, ohne das gesamte Zahlungsvolumen als eigenen Umsatz zu zählen. Ein hoher wiederkehrender Softwareanteil und attraktive Margen sind zu beweisende Ziele; aktuell liegt hier kein freigegebener Umsatznachweis vor.

06

DIE LANGFRISTIGE GRÖSSENORDNUNG

100 Mrd. €
brauchen eine Rechnung.

Regionen × zahlende Kunden × Jahresumsatz je Kunde

Unsere langfristige Ambition wird als Szenario von unten geprüft: Wie viele Unternehmen können wir in den großen Regionen erreichen, welcher Anteil zahlt, und welchen Umsatz ergibt der tatsächliche Preismix? Das interaktive Marktmodell legt Quellen, Preisstufen und Annahmen offen. Ein angenommener Umsatzmultiplikator übersetzt die wirtschaftliche Größenordnung in einen Enterprise Value. Das Ergebnis ist weder eine heutige Bewertung noch eine Umsatzprognose oder Renditezusage.

Illustratives 10×-Szenario · keine Prognose

Zahlende Accounts, ca.	Jahresumsatz je Account	Erforderlicher Jahresumsatz
4.176.356	2.395 €	10.000.000.000 €

Aktuelle Preisleiter, vom Gründer bestätigt am 21. Oktober 2026. Jährliche Zahlung, EUR netto. Free kostet 0 € und zählt nicht als bezahlter Account. Die modellierten Anteile sind Annahmen, keine tatsächlichen Buchungen.

Paket	Jahrespreis	Modellierter Anteil
Lite	118,80 €	34,21 %
Tools	238,80 €	29,7 %
Access	1.198,80 €	18 %
Essentials	2.398,80 €	10,19 %
Clarity	5.998,80 €	3,8 %
Mastery	11.998,80 €	2,07 %
Growth	29.998,80 €	1,18 %
Leadership	59.998,80 €	0,51 %
Scale	149.998,80 €	0,25 %
Enterprise	ab 299.998,80 €	0,07 %

Paket	Jahrespreis	Modellierter Anteil
Enterprise Plus	ab 599.998,80 €	0,02 %

Regionale Verteilung des Ziel-Szenarios:

Region	Anteil	Accounts	Paketumsatz / Jahr
Europa	25 %	1.044.089	2.978.160.973 €
Nordamerika	30 %	1.252.907	4.837.378.912 €
Ost- & Südostasien	20 %	835.271	940.523.195 €
Südasien	13 %	542.926	462.949.049 €
Lateinamerika & Karibik	7 %	292.345	401.521.386 €
Nahost & Afrika	3 %	125.291	141.415.691 €
Ozeanien	2 %	83.527	238.533.448 €

Ein bezahltes Paket pro Account; regionale Verteilung und Preismix sind Annahmen. Paketumsatz enthält je nach Stufe auch menschliche Leistungen. Keine zusätzliche Zählung enthaltener Seats oder Leistungen. Alle Regionen summieren sich auf 100 %.

Zentrale Abhängigkeit: Clarity und höhere Stufen stellen in diesem Mix **7,89 %** der Accounts, aber **76,12 %** des Paketumsatzes. Zahlungsbereitschaft, Lieferkapazität für die enthaltenen Services und Marge müssen diesen Mix tragen. Bis zu diesem Nachweis bleibt er eine besonders starke Annahme.

15 % Vermittlungsprovision: auf jede vermittelte Nettozahlung an externe Anbieter. Dieses Basisszenario setzt das vermittelte Zahlungsvolumen auf 0 €. Nur die Provision würde zum Umsatz addiert, nie das gesamte Zahlungsvolumen. Eigene Paketzahlungen sind keine Fremdvermittlung.

Bei stärkerem Fokus auf Einstiegsangebote wären unter denselben 10× rund **18.008.284** zahlende Accounts nötig. Die Entwicklung des Preismix ist deshalb eine zentrale offene Annahme.

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.

Quellen und Definitionen im verlinkten Marktmodell: Eurostat (EU), SBA (USA), ASEAN, PIB (Indien), MEMP (Brasilien), World Bank/IFC (Afrika), ABS (Australien). Unterschiedliche Jahre und Definitionen; Teilregionen sind keine vollständigen regionalen Marktgrößen und dürfen nicht zu einem globalen TAM addiert werden. Modellstand: 21. Oktober 2026

Regionen, Preisstufen und Szenarien im Modell prüfen (https://investors.peak-atlas.com/de-de/opportunity)

07

WAS SICH VERSTÄRKEN SOLL

Mehr Zusammenhang. Mehr bleibender Nutzen.

Prozessintegration · Kundenbindung · Wiederholbarer Vertrieb

Eine größere Sammlung von Funktionen ist leicht zu zählen. Unser relevanter Test ist, ob verbundene Abläufe ein Unternehmen dauerhaft besser arbeiten lassen. Diese Hypothese muss sich in Wiederkehr, Erweiterung der Nutzung, geringer Abwanderung und wirtschaftlich wiederholbarer Kundengewinnung zeigen. Gemeinsame Daten allein sind noch kein Netzwerkeffekt. Wir bewerten die Verteidigbarkeit anhand dieser Ergebnisse und der Qualität des Produkts.

08

ÜBERZEUGUNG, DIE SICH PRÜFEN LÄSST

These. Demo. Nächster Beweis.

Heute nachvollziehen. Im Deep-Dive hinterfragen.

Die öffentliche Seite trennt Produktthese, Demo und Szenario von erreichten Ergebnissen. Die aktuelle Investorenliste ist eine von der Geschäftsführung berichtete Kommunikationsliste und kein geprüfter Cap Table oder Zahlungsnachweis. Im Commercial Deep-Dive werden Markt, Preislogik und Vertriebsannahmen geprüft; der Tech/Product Deep-Dive behandelt Architektur, Produktreife und Ausführungsgrenzen. Vertrauliche Unterlagen werden erst nach Freigabe im Datenraum geteilt.

Aktuelle Investoren & Belege (https://investors.peak-atlas.com/de-de/proof)

Risiken & offene Fragen (https://investors.peak-atlas.com/de-de/risks)

09

GEMEINSAM DIE NÄCHSTE STUFE BAUEN

Die These verstehen. Die Substanz prüfen.

Commercial Deep-Dive + Tech/Product Deep-Dive

Der nächste Schritt ist ein gezieltes Investorengespräch: Geschäftsmodell und Markt oder Produkt und Technologie – auf Wunsch beides. Wir erfassen die Anfrage und stimmen den passenden Prüfpfad sowie den Datenraumzugang ab. Finanzierungsrunden haben ein definiertes Monatsfenster mit verbindlichem Enddatum. Ein Gespräch oder eine Zugangsanfrage ist keine Beteiligungszusage; die aktuellen Termine und Bedingungen stehen auf der Finanzierungsseite.

Gespräch & Datenraum anfragen **(https://investors.peak-atlas.com/de-de/contact?intent=dataroom&deepDive=both&source=sendout-deck)**

Aktuelle Fundraising-Fenster (https://investors.peak-atlas.com/de-de/funding)

Einordnung

Dieses öffentliche Deck erklärt die Investmentthese. Es ersetzt weder Due Diligence noch Vertragsunterlagen. Demo-Daten sind illustrativ; Szenarien sind Annahmen. Ein Investorengespräch oder eine Datenraumanfrage ist keine Beteiligungszusage.