

PROBLEM

700.000 Sportvereine in Europa = 700.000 kleine Unternehmen ohne Infrastruktur. Finanzen in Excel, Kommunikation via WhatsApp, Vertraege in Ordnern, Sponsoring auf Handschlag. 20+ Stunden ehrenamtliche Verwaltung pro Woche. Ergebnis: Burnout, Chaos, Stillstand.

LOESUNG

Vereinsmanager: Das vollstaendige Club Operating System. Multi-Tenant SaaS mit 15 integrierten Modulen, rollenbasierten Dashboards (9 Rollen), Bank-Integration (CSV/MT940 + Open Banking API) und Gamification (Club Score, Levels, Missionen). Alles in einer Plattform.

15 INTEGRIERTE MODULE

- Dashboard
- Spielerstatistiken
- Finanzen
- Rollen/Berechtigungen
- Reports
- Mitglieder
- Vertraege
- Bank-Integration
- Workflows
- Gamification
- Spieler
- Sponsoring-CRM
- Staff
- Dokumente
- Affiliate

GESCHAFTSMODELL

SaaS: Starter EUR 49/Mo | Growth EUR 299/Mo | Pro EUR 499/Mo | Enterprise EUR 1.499+/Mo

Blended ARPU: EUR 209/Mo (Year 1). Gross Margin: 85%. Affiliate: 10% recurring Commission (4,90-149,90+ EUR/Mo).

MARKT

TAM DACH: EUR 654M (121.000 Vereine) | TAM Europa: EUR 3.8B (700.000+). ARPU: EUR 5.400/Jahr. SOM Year 1: EUR 1M ARR. Timing: Post-COVID Digitalisierungswelle + Ehrenamtskrise.

WETTBEWERB

8 analysierte Wettbewerber (Vereinsplaner, ClubDesk, easyVerein, WISO, SportMember, Clubway, Webling). KEINER bietet: Bank-Integration + Vertragsmanagement + Sponsoring-CRM + Spielerstatistiken + Gamification in einer Plattform. 5 Moats: Gamification Lock-In, Netzwerkeffekt, Data Moat, Verbandspartnerschaften, Category Creation.

TRACTION

85+ Vereine auf Warteliste | 5 Beta-Partner aktiv | NPS 62 | 240 Club Score Assessments | 12 Min Avg. Session (4x Branche) | 3 LOIs (Growth Plan) | Steirischer Fussballverband in Gespraechen.

UNIT ECONOMICS

CAC: EUR 600 | LTV: EUR 19.800 | LTV:CAC: 33:1 | Payback: 1.3 Monate | Churn: 1.5%/Mo | Viral Coefficient: 0.8

TEAM

Christian Derler — MD BingX EU (EUR 10M+ Revenue), Ex-MD KuCoin EU (20M Users), Lektor FH Joanneum Bank & Versicherungswirtschaft. Serienunternehmer mit Beteiligungs-Erfahrung.

ASK

EUR 2-5M Seed | Pre-Money: EUR 10-12M

40% Produktentwicklung | 25% Sales & Marketing | 20% Open Banking (PSD2) | 15% Team-Aufbau