

calmbase

Simply. More. You.

Validiertes Wellbeing-Plattform-MVP mit ungenutztem Skalierungspotenzial
– organisch gewachsen, technisch stabil, bereit zur Übergabe.

INVESTMENT CASE

HIDDEN GROWTH OPPORTUNITY



Plattform + SaaS im B2B2C-Modell

Drei Säulen

- **Body** – Fitness, Bewegung, Körper
- **Mind** – Coaching, Mentale Gesundheit
- **Soul** – Spiritualität, Persönlichkeit

Revenue-Streams

- **Abos für Anbieter:innen**
- **Provisionen auf Buchungen möglich**
- **Revenue durch Tools & Präsenz möglich**



Nachweisbare Nutzung – ohne Go-to-Market

~430

B2C-Nutzer:innen

Organisch gewachsene Endkunden-Community

~320

Anbieter:innen

Aktive Profile auf der Plattform

3–5k €

Jahresumsatz

Ohne systematisches Marketing

~150–200k €

Investiert

Vollständig entwickelt & getestet



Kein Paid Acquisition · Kein Performance-Funnel · Kein systematisches Marketing – **die Nachfrage ist dennoch validiert.** Das Marktrisiko ist damit erheblich reduziert.

Solide Basis statt PowerPoint-Startup

Käufer:innen übernehmen ein **funktionierendes System** – kein Konzept, keine leere Folie.



Kein Build-Risiko

Bereits entwickeltes & getestetes Produkt, sofort einsatzbereit



Netzwerk-Effekt

Zweiseitiger Marktplatz mit initialem Anbieter- & Nutzernetzwerk



Wachstumsmarkt

Klar positioniert im stark wachsenden Wellbeing-Segment



Starkes Branding

Bestehende Markenbasis, konsistentes Design & Positionierung



Strukturierte Logik

Anbieter, Inhalte & Nutzerführung vollständig ausgearbeitet



Niedrige Kosten

Schlanke aktuelle Kostenstruktur – effizient skalierbar

Wachstum ist ein Go-to-Market-Thema

Das Produkt ist bereit. Der **Hebel liegt im Vertrieb** – nicht in der Technologie.

Status quo – Heute

Kein Marketing-Funnel

Keine Performance-Kanäle

Kein Paid Acquisition

Produkt-Erweiterungen minimal

Skalierung – Potenzial

→ Performance Marketing (Meta, Google, SEO)

→ SaaS-Ausbau & Recurring Revenue

→ Vertikalisierung: B2B / Firmenkunden

→ Internationalisierung & Community-Modelle



Attraktiver Übernahmecase

Sofort nutzbare Plattform & Infrastruktur – deutlich unter Rebuild-Kosten (~150-200k € investiert). Verkauf aus privaten Gründen.

Strategic Buyer

Plattform- oder SaaS-
Unternehmen im
Health/Wellbeing-Bereich –
schneller Markteintritt,
bestehendes Netzwerk

Operator / Growth

Agenturen & Performance
Player mit Go-to-Market-
Kompetenz – klar
identifizierbare
Wachstumstreiber

Plattform Add-on

Strategische Käufer mit bestehender Audience – sofort integrierbare
Plattform & Community