



Wir suchen einen strategischen Investor, der den Aufbau einer soliden Version 2 und die Marktexpansion unterstützt — mit einem Investment von 60.000 € für 20 % der Anteile.

### Problem

Freiberufliche Recruiter und kleine Agenturen verlieren wertvolle Zeit bei der Identifizierung und Sicherung von Rekrutierungsmandaten. Ihre Akquiseprozesse sind manuell, schwer skalierbar und hochgradig wettbewerbsintensiv, ohne passende, erschwingliche Werkzeuge für ihre Bedürfnisse.

### Lösung

PiscineBot automatisiert den gesamten Akquise-Funnel für freiberufliche Recruiter:

- Automatische Analyse von Stellenangeboten
- Strukturierte Extraktion angereicherter Leads
- Skalierbare, personalisierte Ansprache
- CRM-Integration und Nachverfolgung
- KI-basierte Personalisierung und Empfehlung

**Die Plattform PiscineBot.com ist bereits online und funktional, mit ersten zahlenden Nutzern an Bord.**

### Zielmarkt

- Frankreich: geschätzt 10.000–15.000 freiberufliche Recruiter (davon 7.200 auf Malt in 2024 registriert)
- Geplante Expansion in weitere französischsprachige Märkte (Belgien, Schweiz) in einer zweiten Phase

### Traktion

- Funktionaler MVP online und in Betrieb
- 5 zahlende Kunden organisch gewonnen
- Produkt-Markt-Fit nachgewiesen
- Aktiver Terminplan für Live-Demos und Präsentationen zur Umwandlung potenzieller Kunden

### Geschäftsmodell

- **3 Abonnement-Pakete**
- Optional: Add-ons (zusätzliche Credits zur Erhöhung des Versandvolumens und zur Steigerung des durchschnittlichen Umsatzes pro Nutzer)
- Automatisch verlängernde Monatsabonnements
- Rentabilität schon bei einem gewonnenen Kunden pro Jahr (ca. 1 Vertrag pro 5.000 versendete Nachrichten)
- Aktuell ~5 % durchschnittliche Antwortrate

### Finanzkennzahlen

- Sehr geringe Fixkosten: 500–1.500 €/Monat in der Startphase, später ca. 3.000 €/Monat
- Erwartete Gewinnmarge: 20–25 % in der Startphase, 35 % im ausgereiften Betrieb
- 50 zahlende Kunden innerhalb von 6 Monaten erreichbar
- 200–500 Kunden langfristig adressierbar

### Finanzierungsbedarf

- **60.000€ für 20% der Anteile**
- Verwendung der Mittel:
  - Entwicklung und Test einer stabilen Version 2 vor der breiteren Markteinführung
  - Ausbau der technischen Infrastruktur (Scraping, Massendatenverarbeitung)
  - Beauftragung spezialisierter Freelancer (Cybersicherheit, LLM, Datenflüsse)
  - Optimierung der rechtlichen/steuerlichen Struktur über ein Offshore-Konstrukt in den VAE
  - Einbindung eines Mitgründers mit IT-Recruiting-Knowhow (geplant für Q4), um das Wachstum zu beschleunigen

### Vision & Skalierbarkeit

- Das führende SaaS für freiberufliche Recruiter in Frankreich werden
- Danach schrittweise Expansion in andere französischsprachige Märkte (Belgien, Schweiz)
- Vollautomatisierte, modulare Plattform mit hoher Skalierbarkeit
- Tiefe Zielgruppenkenntnis und fundiertes Verständnis der Recruiting-Problematiken