

ANLEGERBROSCHÜRE

für das öffentliche Angebot des Anbieters und
Emittenten Business Innovation Strategies GmbH

Einfache und innovative Wege in die Zukunft

Investitionsmöglichkeiten mit dem Nachrangdarlehen
BIS Seed Finanzierungsrunde 01/2024

Verantwortlichkeitserklärung der Geschäftsführung

Anbieter und Emittent der in dieser Anlegerbroschüre vorgestellten Vermögensanlage "Nachrangdarlehen BIS Seed Finanzierungsrunde 01/2024" ist ausschließlich die Business Innovation Strategies GmbH, ansässig in 55129 Mainz.

Für den Inhalt dieser Anlegerbroschüre sind nur die bis zum Datum der Aufstellung dieser Broschüre bekannten und erkennbaren Sachverhalte maßgeblich. Eine Haftung für den Eintritt der angestrebten Ergebnisse sowie für Abweichungen aufgrund künftiger wirtschaftlicher, steuerlicher und/oder rechtlicher Änderungen wird, soweit gesetzlich zulässig, nicht übernommen. Von dieser Anlegerbroschüre abweichende Angaben sind vom Anleger nicht zu berücksichtigen, sofern diese nicht vom Emittenten schriftlich bestätigt wurden. Mündliche Absprachen haben keine Gültigkeit. Eine Haftung für Angaben Dritter oder für von dieser Anlegerbroschüre abweichende Aussagen werden von dem Emittenten nicht übernommen, soweit der Haftungsausschluss gesetzlich zulässig ist.

Der Emittent übernimmt die Verantwortung für den Inhalt dieser Anlegerbroschüre und erklärt, dass die darin gemachten Angaben nach bestem Wissen und Gewissen richtig und vollständig sind.



Valentino Rene Maurer - Stellv. Geschäftsführer



Mikeson Leonard Martey Gudioni - Geschäftsführer

Hinweis

Das der vorliegenden Anlegerbroschüre zugrundeliegende Kapitalanlageangebot erfolgt im Rahmen einer sogenannten "Schwarmfinanzierung" gemäß § 2a Vermögensanlagengesetz (VermAnlG). Diese Anlegerbroschüre stellt keinen Prospekt dar und erhebt nicht den Anspruch, alle für die Anlageentscheidung relevanten Informationen zu enthalten. Sie ist nicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) geprüft worden. Die Vermögensanlage kann ausschließlich auf der Online-Plattform invest.bisgermany.com der Business Innovation Strategies GmbH gezeichnet werden.

Bei dieser Kapitalanlage existiert keine gesetzliche Einlagensicherung. Dieses Angebot richtet sich ausschließlich an Anleger, die das Risiko dieser speziellen Anlageform einschätzen können und finanziell in der Lage sind, einen möglichen Totalverlust des investierten Kapitals zu tragen. Anleger sollten sich bewusst sein, dass Kapitalanlagen, insbesondere in Form von Nachrangdarlehen, mit Risiken verbunden sind, die bis zum Totalverlust des eingesetzten Vermögens führen können.

Der Erwerb dieser Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen.



I INHALTSVERZEICHNIS

1. INFORMATIONEN

Die Kapitalanlage im Überblick	Seite	4 - 7
--------------------------------	-------	-------

2. DAS UNTERNEHMEN

Unternehmensübersicht	Seite	8
-----------------------	-------	---

Roadmap	Seite	9
---------	-------	---

Schlüsselteammitglieder	Seite	10
-------------------------	-------	----

3. DIENSTLEISTUNGEN UND PRODUKTE

Unsere Dienstleistungen	Seite	11
-------------------------	-------	----

Business Innovation School	Seite	12
----------------------------	-------	----

Med Innovation School	Seite	13
-----------------------	-------	----

BIS Bridge	Seite	14
------------	-------	----

Unternehmens-KI „BISAI“	Seite	15 - 16
-------------------------	-------	---------

4. STRATEGISCHE PLANUNG

Marktanalyse	Seite	17 - 18
--------------	-------	---------

Zielgruppenanalyse	Seite	19
--------------------	-------	----

Marketing und Vertrieb	Seite	20 - 22
------------------------	-------	---------

Risikoanalyse	Seite	23
---------------	-------	----

Strategischer Ausblick	Seite	24
------------------------	-------	----

5. INVESTITION

Investitionsmöglichkeit	Seite	25
-------------------------	-------	----

Mittelverwendung	Seite	26
------------------	-------	----

Chancen	Seite	27
---------	-------	----

6. ZUSAMMENFASSUNG

Schlusswort	Seite	28
-------------	-------	----

KAPITALANLAGE IM ÜBERBLICK

Anbieter und Emittent	Anbieter und Emittent der vorliegenden Kapitalanlage ist die Business Innovation Strategies GmbH, Handelsregister des Amtsgerichts Mainz, HRB 52195.
Unternehmensgegenstand des Emittenten	Die Bereitstellung von Software, IT-Dienstleistungen an Privat- und Geschäftskunden, Prozessoptimierungskonzeption, Integration von Programmen, beratende Dienstleistungen in der Informationstechnologie, sowie verwandte und Annextätigkeiten.
Art der Kapitalanlage	Unbesichertes Nachrangdarlehen mit qualifiziertem Rangrücktritt und vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre mit der Auswahl aus zwei Modellen: <ul style="list-style-type: none">- Modell A: Gewinnbeteiligung- Modell B: Zinszahlung
Anlagebetrag	Die Mindestzeichnungssumme beträgt 15.000 Euro. Die maximale Zeichnungssumme für natürliche Personen liegt bei 24.000 Euro.
Platzierungsvolumen	600.000 Euro
Laufzeit	Die Laufzeit des Nachrangdarlehens beginnt für jeden Anleger individuell mit dem Vertragsabschluss (Annahme der Zeichnung durch den Emittenten) und endet für alle Anleger einheitlich am 31.12.2028 (Laufzeitende).
Gewinnbeteiligung oder Verzinsung	<p>Zwei Investitionsmodelle für das Nachrangdarlehen, welche auf die unterschiedliche Anlegerbedürfnisse zugeschnitten sind.</p> <p>Modell A: Gewinnbeteiligung</p> <p>Die Gewinnbeteiligung beträgt 1% für jede investierten 15.000 Euro und steigt proportional mit dem Investment. Diese Gewinnbeteiligung wird für die Wirtschaftsjahre 2024 bis 2028 gewährt, wodurch Anleger direkt am Erfolg des Unternehmens partizipieren. Die Berechnung der Gewinnbeteiligung basiert auf dem jeweiligen Jahresergebnis und reflektiert die enge Verbindung der Anleger zum wirtschaftlichen Fortschritt des Unternehmens.</p> <p>Anleger haben die Option, ihr Darlehen zum 31.12.2025 vorzeitig zu kündigen. Entscheiden sie sich für diesen Schritt, haben sie ausschließlich Anspruch auf die Gewinnbeteiligung für die Wirtschaftsjahre 2024 und 2025.</p> <p>Modell B: Verzinsung</p> <p>Ab dem Tag, an dem der Anleger den Nachrangdarlehensbetrag auf das Konto der Emittentin einzahlt (Einzahlungstag), bis zum vertraglich vereinbarten Laufzeitende bzw. im Falle einer ordentlichen vorzeitigen Kündigung bis zum vorzeitigen Laufzeitende verzinst sich der jeweils ausstehende Nachrangdarlehensbetrag vertragsgemäß mit einem Zinssatz von 10% p.a. Die Zinsen sind jährlich nachschüssig fünf Bankarbeitstage nach dem jeweiligen Zinstermin zu zahlen. Zinstermin ist jeweils der 31.12. eines Jahres, erster Zinstermin ist der 31.12.2024. Im Falle der vorzeitigen Kündigung durch den Emittenten zu einem vorzeitigen Tag, welcher nicht der 31.12. eines Jahres ist, liegt der Zinstermin an einem anderen Datum und läuft gleich mit dem vorzeitigen Laufzeitende. Sind Zinsen für einen Zeitraum von weniger als einem Jahr zu berechnen, erfolgt die Berechnung nach der Methode 30/360.</p>

Kündigung

Anleger haben die Option, ihr Darlehen zum 31.12.2025 vorzeitig zu kündigen. Die Kündigungserklärung muss dem Emittenten mindestens sechs (6) Wochen vor Jahresende zugehen, zu dem gekündigt werden soll. Ein weiteres Recht zur ordentlichen Kündigung durch den Anleger ist ausgeschlossen.

Auswirkung bei Modell A des Nachrangdarlehen BIS Seed Finanzierung 01/2024:

Entscheiden sie sich für diesen Schritt, haben sie ausschließlich Anspruch auf die Gewinnbeteiligung für die Wirtschaftsjahre 2024 und 2025.

Auswirkung bei Modell B des Nachrangdarlehen BIS Seed Finanzierung 01/2024:

Entscheiden sie sich für diesen Schritt, haben sie ausschließlich Anspruch auf die Zinszahlungen berechnet bis zum Stichtag 31.12.2025.

Dem Emittenten steht ein vorzeitiges ordentliches Kündigungsrecht zu. Dieses kann mit Wirkung zum Ende eines jeden Kalenderjahres ausgeübt werden, erstmalig aber zum 31.12.2025. Die Kündigungserklärung muss dem Anleger mindestens sechs (6) Wochen vor Jahresende zugehen, zu dem gekündigt werden soll.

Im Falle einer vorzeitigen ordentlichen Kündigung durch den Emittenten erhält der Anleger eine Vorfälligkeitsentschädigung in Form eines einmaligen Aufschlags in Höhe von 15% auf den individuellen Nachrangdarlehensbetrag.

Der Emittent kann den Vertrag mit sofortiger Wirkung kündigen, falls der Anleger den Darlehensbetrag nicht innerhalb von zwei Wochen ab Zuteilungsmittteilung einzahlt.

Tilgung

Die Tilgung erfolgt endfällig fünf Bankarbeitstage nach Laufzeitende am 31.12.2028 bzw. fünf Bankarbeitstage nach vorzeitigem Laufzeitende.

Zweck der Kapitalanlage

Zweck der Kapitalanlage ist es, die von den Anlegern gewährten Nachrangdarlehen zur Finanzierung der unternehmerischen Wachstumsstrategie und zur Deckung der Transaktionskosten dieser Finanzierung zu verwenden.

Gebühren

Für den Anleger fallen neben den Erwerbskosten (Nachrangdarlehensbetrag) keine Kosten oder Provisionen seitens der Plattform oder dem Emittenten an.

Einzelfallbedingt können dem Anleger über den Nachrangdarlehensbetrag hinaus Drittkosten im Zusammenhang mit dem Erwerb, der Verwaltung und der Veräußerung der Vermögensanlage entstehen, wie z.B. Verwaltungskosten bei Veräußerung, Schenkung oder Erbschaft.

Handelbarkeit

Die Handelbarkeit der Kapitalanlage ist eingeschränkt. Sie ist nicht börsennotiert, ein Zweitmarkt für den Handel besteht nicht.

Anlegerverwaltung

Die Business Innovation Strategies GmbH übernimmt den Vertrieb ihrer Nachrangdarlehen eigenständig über die firmeneigene Online-Plattform invest.bisgermany.com. Diese Plattform dient als zentrales Tool für die Anlegerverwaltung und ermöglicht es den Anlegern, ihre Investitionen direkt und unkompliziert zu tätigen. Durch die Nutzung der eigenen Plattform invest.bisgermany.com bietet die Business Innovation Strategies GmbH eine direkte und effiziente Schnittstelle für Anleger, die den Prozess der Kapitalanlage transparent und zugänglich gestaltet.

Anlegerkreis

Die Vermögensanlage richtet sich sowohl an kenntnisreiche Privatkunden gemäß § 67 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) als auch an institutionelle Anleger und Firmen, die über ausreichende Erfahrung und Wissen in Bezug auf Vermögensanlagen verfügen. Die Anleger sollten sich intensiv mit dem Emittenten sowie mit den Risiken der Anlage auseinandergesetzt haben. Dies umfasst die Bereitschaft, einen möglichen Verlust des investierten Nachrangdarlehensbetrags bis hin zum Totalverlust (100% des investierten Betrags) zu tragen. Die Vermögensanlage stellt ein Risikokapitalinvestment mit mittelfristigem Anlagehorizont dar (Rückzahlungstermin: 31.12.2028, sofern nicht zuvor vorzeitig ordentlich gekündigt). Sie ist nicht als Altersvorsorge geeignet und richtet sich nicht an Anleger, die kurzfristigen Liquiditätsbedarf haben. Die Anlage eignet sich insbesondere für Investoren, die langfristig orientierte, spekulative Anlagestrategien verfolgen und die Fähigkeit haben, Risiken einschätzen und tragen zu können.

Haftung des Anlegers

Der Anleger haftet grundsätzlich nur in Höhe des gezeichneten und noch nicht getilgten Anlagebetrages (Darlehenssumme). Auf diese Summe sowie die geschuldeten Gewinnbeteiligungen oder Zinszahlungen ist auch das Ausfallrisiko des Anlegers begrenzt. Er ist verpflichtet, den gezeichneten Anlagebetrag in voller Höhe einzuzahlen. Privatanleger haben ein 14-tägiges Widerrufsrecht auf ihre Zeichnung. Für juristische Personen und eingetragene Kaufleute besteht kein Widerrufsrecht. Es besteht keine Nachschusspflicht, also keine Verpflichtung, weitere Einzahlungen zu leisten. Insbesondere haftet der Anleger nicht für die Geschäftstätigkeit des Emittenten.

Hauptrisiko

Mit dem vorliegenden Nachrangdarlehen ist das Risiko des Teil- oder Totalverlusts des eingesetzten und noch nicht getilgten Kapitals und der noch nicht gezahlten Gewinnbeteiligungen oder Zinszahlungen verbunden.

Maximales Risiko

Es besteht das Risiko des Totalverlusts des Nachrangdarlehensbetrags und der Gewinnbeteiligungs- oder Zinszahlungsansprüche. Individuell können dem Anleger zusätzliche Vermögensnachteile entstehen. Dies kann z.B. der Fall sein, wenn der Anleger den Erwerb der Vermögensanlage durch ein Darlehen fremdfinanziert, wenn er trotz des bestehenden Verlustrisikos Gewinnbeteiligungs-, Zins- und Rückzahlungen aus der Vermögensanlage fest zur Deckung anderer Verpflichtungen eingeplant hat oder aufgrund von Kosten für Steuernachzahlungen. Solche zusätzlichen Vermögensnachteile können im schlechtesten Fall bis hin zur Privatinsolvenz des Anlegers führen. Die Vermögensanlage ist nur als Beimischung in ein Anlageportfolio geeignet.

Besteuerung

Anleger, sowohl natürliche als auch juristische Personen, erzielen Einkünfte aus Kapitalvermögen durch ihre Investitionen. Natürliche Personen, die in Deutschland unbeschränkt steuerpflichtig sind und den Darlehensvertrag im Privatvermögen halten, werden auf ihre Einkünfte mit einer Kapitalertragsteuer von 25% zuzüglich 5,5% Solidaritätszuschlag und gegebenenfalls Kirchensteuer besteuert. Juristische Personen, wie Kapitalgesellschaften, die in den Darlehensnehmer investieren, unterliegen mit ihren Gewinnen aus den Beteiligungen der Körperschaftsteuer sowie der Gewerbesteuer.

Die Steuerlast obliegt in beiden Fällen dem Anleger. Der Darlehensnehmer wird die Gewinnbeteiligungen oder Zinszahlungen und Tilgungszahlungen an den Darlehensgeber unter Einbehalt der entsprechenden Quellensteuer (für die Einkommenssteuer und gegebenenfalls Kirchensteuer sowie den Solidaritätszuschlag) vornehmen. Es wird empfohlen, dass Anleger sich bezüglich ihrer individuellen steuerlichen Situation mit ihrem Steuerberater beraten, um eine genaue Einschätzung und optimale Planung zu gewährleisten.

Zahlungsvorbehalt

Sämtliche Ansprüche des Anlegers aus dem Nachrangdarlehensvertrag – insbesondere die Ansprüche auf Gewinnbeteiligungen oder Zinszahlungen und Tilgung – können gegenüber dem Emittenten nicht geltend gemacht werden, falls deren Geltendmachung einen bindenden Grund für die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens, d.h. Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung, beim Emittenten herbeiführen würde, oder wenn zum Zeitpunkt der Geltendmachung bereits ein solcher Insolvenzgrund vorliegt (sogenannte vorinsolvenzliche Durchsetzungssperre). Dies bedeutet, dass die Ansprüche aus dem Nachrangdarlehen bereits dann nicht mehr durchsetzbar sind, wenn der Emittent zum Zeitpunkt des Zahlungsverlangens zahlungsunfähig oder überschuldet ist oder dies zu werden droht. In diesem Fall wären die Ansprüche des Anlegers dauerhaft in ihrer Durchsetzung gesperrt, solange und soweit die Krise des Emittenten nicht behoben wird. Dies kann zur Folge haben, dass diese Ansprüche außerhalb eines Insolvenzverfahrens dauerhaft nicht durchsetzbar sind.

Qualifizierter Nachrang

Die Nachrangforderung des Anlegers tritt im Falle der Durchführung eines Liquidationsverfahrens sowie bei Insolvenz des Emittenten im Rang hinter den folgenden Forderungen zurück: Der qualifizierte Rangrücktritt besteht gegenüber sämtlichen gegenwärtigen und zukünftigen Forderungen aller nicht nachrangigen Gläubiger des Emittenten sowie gegenüber sämtlichen in § 39 Abs. 1 Insolvenzordnung bezeichneten nachrangigen Forderungen. Daher werden die Forderungen des Anlegers erst nach vollständiger und endgültiger Befriedigung aller anderen Gläubiger des Emittenten berücksichtigt.

UNTERNEHMENSÜBERSICHT



GRUNDLEGENDE UNTERNEHMENSINFORMATIONEN

Name	: Business Innovation Strategies GmbH
Gründungsjahr	: 2023
Standort	: Deutschland
Geschäftsführung	: Mikeson Leonard Martey Gudioni
Stellvertretung	: Valentino Rene Maurer, Daniel Celler
Schwerpunkt	: Digitale Transformation und Prozessoptimierung mittels KI-Technologien

Gegründet im Jahr 2023, steht die Business Innovation Strategies GmbH im Bereich der digitalen Transformation und Prozessoptimierung an der vordersten Front technologischer Innovation. Wir sind stolz darauf, ein zu 100% selbstfinanziertes Unternehmen zu sein, das sich durch Eigenkapital und ohne Aufnahme von Fremdkapital entwickelt hat. Diese starke finanzielle Grundlage ermöglicht es, uns uneingeschränkt auf unsere Mission zu konzentrieren: Unternehmen durch fortschrittliche Lösungen und Technologien wie Künstliche Intelligenz in ihrer Entwicklung zu fördern und zu unterstützen.

MISSION

Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, den Wandel in der Geschäftswelt aktiv zu gestalten und Unternehmen bei der Bewältigung der Herausforderungen und Chancen des digitalen Zeitalters zu unterstützen. Unsere Mission ist es, durch den Einsatz innovativer Technologien und maßgeschneiderter Lösungen einen spürbaren und nachhaltigen Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen.

VISION

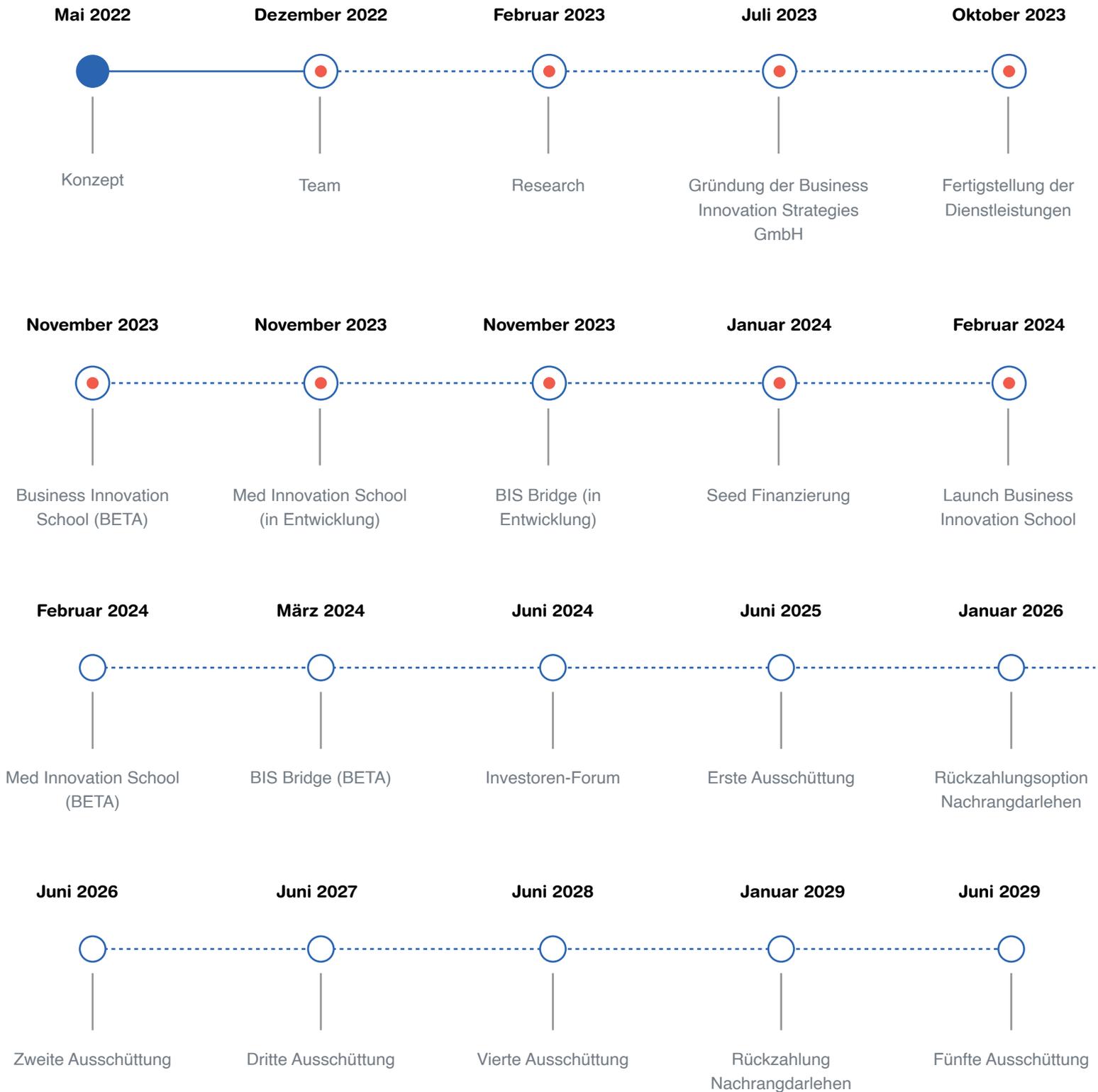
Als Vorreiter der digitalen Revolution ist unsere Vision, an der Spitze der technologischen Entwicklung zu stehen und Unternehmen zu befähigen, die Potenziale der Digitalisierung voll auszuschöpfen. Wir streben danach, die Geschäftsprozesse unserer Kunden durch unsere Expertise in der Künstlichen Intelligenz und der Prozessoptimierung grundlegend zu verbessern und somit ihren Erfolg im digitalen Zeitalter zu sichern.



"Unsere Stärke liegt in unserem Engagement und der Expertise für technologische Innovation, um Unternehmen in der digitalen Transformation entscheidend voranzubringen."

Mikeson Leonard Martey Gudioni - Geschäftsführer

| ROADMAP





■ SCHLÜSSELTEAMMITGLIEDER



MIKESON LEONARD MARTEY GUDIONI

Geschäftsführer

- 7 Jahre Berufserfahrung im Finanzwesen und Prozessoptimierung von Finanzberatungsunternehmen
- Finanzfachwirt (FH)



VALENTINO RENE MAURER

Leitung von Verkauf und Vertrieb

- 8 Jahre Berufserfahrung im Sales und IT-Vertrieb
- International Business (BA)



PHILIPP HEINZ FERDINAND EDGAR HARTUNG

Projektmanagement

- Ausgebildeter Immobilienkaufmann
- 5 Jahre Berufserfahrung im Verwaltungssektor



DARREN OKOEGUALE

Junior Berater

- Student: Betriebswirtschaftslehre (B.Sc.)



PASCAL GUDIONI

Junior Berater und IT Service

- Student: Angewandte Künstliche Intelligenz (B.Sc.)



DANIEL CELLER

Leitung IT

- 13 Jahre Berufserfahrung als Softwareentwickler



GABRIEL SAMUEL GABRIEL

Junior Berater und IT Service

- Student: Betriebswirtschaftslehre (B.Sc.)



DENIZ FISCHER

IT Service

- Ausbildung zum Softwareentwickler



EMINA ARNAUTOVIC

IT Service

- Informatik (B.Sc.)



MD NASIR UDDIN

UI & Graphic Designer

- 5 Jahre als Grafikdesigner



KARINA KLEBER

Assistenz der Geschäftsführung

- 6 Jahre Sekretärin und Buchhaltung

DIENSTLEISTUNGEN

Die Business Innovation Strategies GmbH steht für fortschrittliche Lösungen im Bereich der Prozessoptimierung und Automatisierung, wobei wir die transformative Kraft der Künstlichen Intelligenz (KI) nutzen. Unser Ziel ist es, Unternehmen jeder Größe dabei zu unterstützen, ihre Prozesse zu verfeinern, Effizienz zu steigern und nachhaltige Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Unsere spezialisierten Lösungen und Plattformen bieten einen entscheidenden Mehrwert in der digitalen Transformation unserer Kunden.

MAßGESCHNEIDERTE KI-LÖSUNGEN

Zielgenaue Anpassung an Kundenbedürfnisse Bei der Business Innovation Strategies GmbH liegt unsere Stärke in der Entwicklung und Implementierung von KI-basierten Lösungen, die präzise auf die individuellen Anforderungen und Bedürfnisse unserer Kunden abgestimmt sind. Wir erkennen, dass jede Organisation einzigartige Herausforderungen und Ziele hat. Daher passen wir unsere Lösungen maßgeschneidert an, um maximale Effizienzsteigerungen, signifikante Kostensenkungen und eine umfassende Verbesserung von Geschäftsprozessen zu erzielen.

Messbare Verbesserungen und Flexibilität Unsere maßgeschneiderten KI-Lösungen sind darauf ausgerichtet, messbare und nachvollziehbare Verbesserungen zu bieten. Wir stellen sicher, dass unsere Kunden durch klare Kennzahlen und Berichte den direkten Nutzen unserer Dienstleistungen erkennen können. Zudem bieten wir flexible Anpassungsmöglichkeiten, um auf sich ändernde Marktbedingungen oder spezifische Unternehmensentwicklungen schnell reagieren zu können.

EINSATZ MODERNSTER KI-TECHNIKEN

Technologische Expertise Anwendung von Machine Learning, Natural Language Processing und anderen KI-Techniken zur Automatisierung und Verbesserung verschiedener Unternehmensfunktionen.

Branchenübergreifende Anwendungen Umsetzung von KI-basierten Lösungen in vielfältigen Branchen, einschließlich Buchhaltung, Datenanalyse und Entscheidungsunterstützung.

SPEKTRUM UNSERER DIENSTLEISTUNGEN

Vielfalt und Innovation Unser Dienstleistungsangebot deckt ein breites Spektrum von Anwendungen ab, die von automatisierten Buchhaltungssystemen bis hin zur Optimierung von Produktionsabläufen reichen. Wir nutzen fortschrittliche KI-Technologien um verschiedenste Geschäftsprozesse zu automatisieren und effizienter zu gestalten.

Branchenübergreifende Anwendbarkeit und Integration Unsere Lösungen sind branchenübergreifend anwendbar und leicht in bestehende Systeme zu integrieren. Dies ermöglicht eine schnelle Implementierung und eine sofortige Effizienzsteigerung. Wir arbeiten eng mit unseren Kunden zusammen, um sicherzustellen, dass die Integration unserer Lösungen reibungslos und ohne Störungen bestehender Abläufe erfolgt.

Nachhaltige und zukunftsichere Technologie Neben der unmittelbaren Leistungssteigerung legen wir großen Wert auf Nachhaltigkeit und Zukunftssicherheit unserer KI-Lösungen. Wir setzen auf Technologien, die langfristig wettbewerbsfähig sind und unseren Kunden helfen, auch in einer sich schnell wandelnden digitalen Landschaft erfolgreich zu bleiben.

BUSINESS INNOVATION SCHOOL

Die Business Innovation School ist eine fortschrittliche Online-Lernplattform, die sich auf die Vermittlung digitaler Fähigkeiten und KI-Kompetenzen an Mitarbeiter von Unternehmen spezialisiert hat. Sie bietet ein breites Spektrum an interaktiven Kursen und Schulungen, die darauf abzielen, die digitale Transformation in kleinen und mittelständischen Unternehmen effektiv zu unterstützen und zu beschleunigen.

DIE ROLLE DER MITARBEITER IN DER DIGITALEN TRANSFORMATION

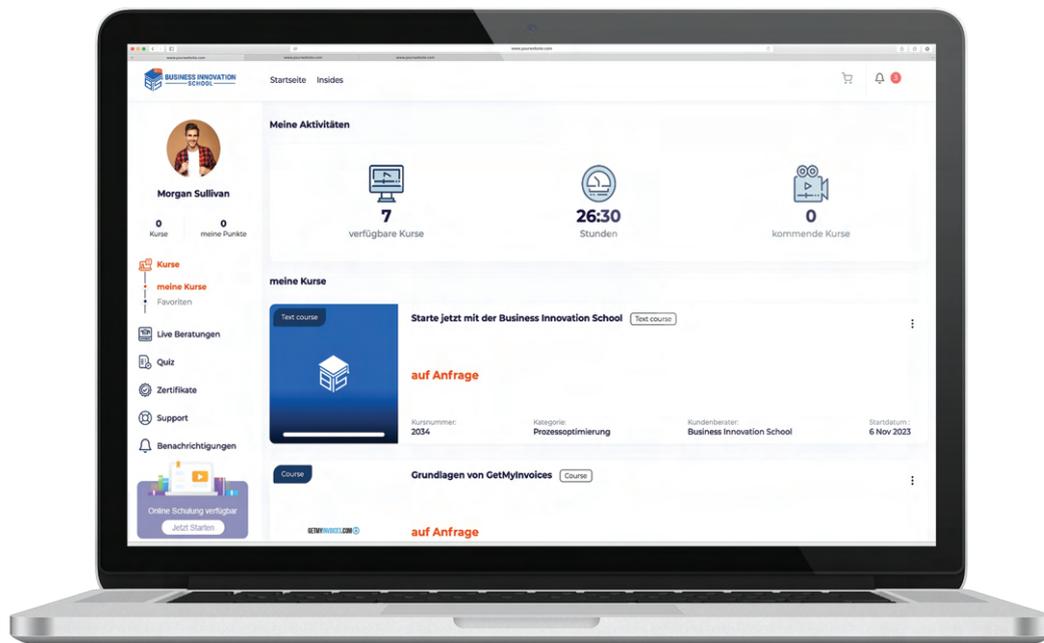
Mitarbeiter sind die treibende Kraft hinter jedem erfolgreichen Unternehmen, besonders in Zeiten der digitalen Transformation. Durch die Schulung in digitalen Kompetenzen und KI befähigen wir sie, nicht nur Arbeitsabläufe zu verbessern, sondern auch aktiv an der Gestaltung zukünftiger Geschäftsmodelle teilzuhaben. Dieser Ansatz steigert nicht nur die Produktivität, sondern schafft auch eine Kultur der Innovation und Anpassungsfähigkeit – ein wesentlicher Vorteil in einem sich schnell wandelnden Markt.

LERNANGEBOT UND METHODIK

- Kursstruktur** Breites Spektrum an Kursen, von Grundlagen bis hin zu fortgeschrittenen Themen in KI und Technologie.
- Methoden** Kombination aus interaktiven Webinaren, praxisorientierten Projekten und individuellem Coaching.
- Technologieeinsatz** Nutzung modernster Lerntechnologien für ein effektives und dynamisches Lernerlebnis.

WETTBEWERBSVORTEILE UND NUTZEN

- Praxisrelevanz** Direkte Anwendbarkeit der erlernten Fähigkeiten im beruflichen Alltag, Förderung von Innovationskraft und Effizienz in Unternehmen.
- Anpassungsfähigkeit** Flexible Kursformate, die sich an die spezifischen Bedürfnisse der Teilnehmer anpassen. Integration in bestehende Lernsysteme von Unternehmen.
- Zukunftsorientierung** Stetige Aktualisierung und Erweiterung des Kursangebots, um den neuesten Trends und Entwicklungen im Bereich der digitalen Technologien gerecht zu werden.





MED INNOVATION SCHOOL

Die Med Innovation School ist eine speziell auf den Gesundheitssektor ausgerichtete Bildungsplattform, die medizinisches Fachpersonal in digitalen Technologien und KI-Anwendungen schult. Sie zielt darauf ab, durch maßgeschneiderte Kurse und Trainingsprogramme die Effizienz, Patientenversorgung und Innovationsfähigkeit in Gesundheitseinrichtungen signifikant zu verbessern.

| SPEZIALISIERUNG AUF DEN GESUNDHEITSEKTOR

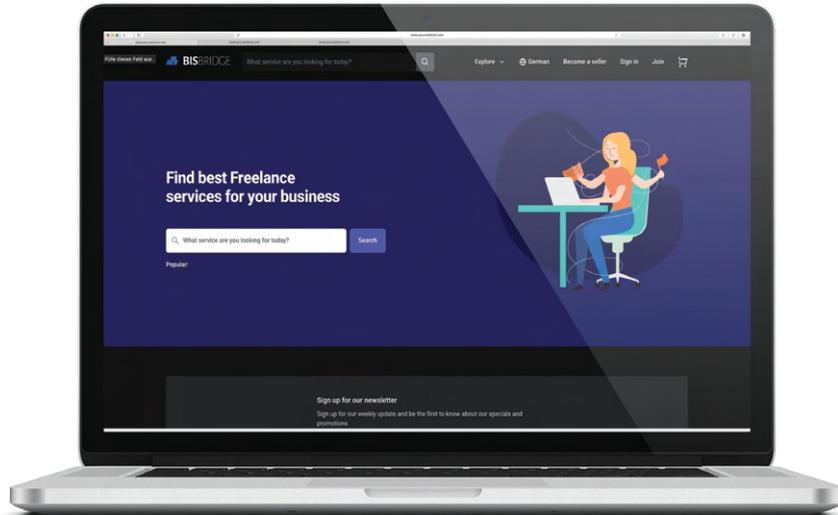
- Zielgruppe** Die Med Innovation School richtet sich speziell an Fachkräfte im Gesundheitswesen, einschließlich medizinischem Personal und Verwaltungskräften in Gesundheitseinrichtungen.
- Fokus** Konzentration auf die Vermittlung digitaler Kompetenzen, die speziell für die Anforderungen und Herausforderungen im Gesundheitssektor relevant sind.

| KURSANGEBOT UND LERNINHALTE

- Themenbereiche** Ein breites Spektrum an Kursen, die Themen wie digitale Patientenakte, Telemedizin, KI in der Diagnostik und effizientes Datenmanagement im Gesundheitswesen abdecken.
- Praxisorientierung** Starke Ausrichtung auf die praktische Anwendung der erlernten Fähigkeiten, um die Patientenversorgung und interne Prozesseffizienz zu verbessern.

| VORTEILE UND STRATEGISCHE BEDEUTUNG

- Qualitätssteigerung in der Patientenversorgung** Durch die Schulung des medizinischen Personals in digitalen Technologien wird die Qualität der Patientenversorgung gesteigert.
- Innovationsförderung im Gesundheitswesen** Die Med Innovation School unterstützt Gesundheitseinrichtungen dabei, an der Spitze der digitalen Innovation zu bleiben und neue Technologien effizient einzusetzen.
- Anpassung an digitale Transformation** Vorbereitung des Gesundheitspersonals auf die Herausforderungen und Chancen der digitalen Transformation im Gesundheitssektor.



INNOVATIVE PLATTFORM ZUR EXPERTENVERMITTLUNG

Zweck und Funktion

BIS Bridge ist eine hochmoderne Online-Plattform, entwickelt von der Business Innovation Strategies GmbH, die darauf abzielt, Unternehmen und Einzelpersonen direkten Zugang zu Fachexperten im Bereich Künstliche Intelligenz (KI) und Prozessautomatisierung zu bieten.

Nutzungsspektrum

Die Plattform ermöglicht es Nutzern, spezialisierte Berater für gezielte Fragestellungen und Herausforderungen in den Bereichen IT, Finanzen, Betriebsmanagement und darüber hinaus zu konsultieren.

LEISTUNGSMERKMALE UND VORTEILE

Schneller Zugang zu Fachwissen

BIS Bridge erleichtert die schnelle und effiziente Lösung von technischen und betrieblichen Herausforderungen durch Bereitstellung sofortiger Beratungsgespräche mit Experten.

Diversifizierte Expertenbasis

Die Plattform integriert eine breite Palette von Fachexperten, um eine vielfältige und umfassende Beratungserfahrung zu gewährleisten.

Benutzerfreundlichkeit

BIS Bridge zeichnet sich durch eine intuitive Bedienung und Nutzererfahrung aus, die es ermöglicht, ohne großen Aufwand Expertenberatungen zu buchen.

WIRTSCHAFTLICHE UND STRATEGISCHE BEDEUTUNG

Einnahmequellen

Die Plattform generiert Einnahmen durch Transaktionsgebühren für jede Beratungssitzung sowie durch Gebühren für Berater, die auf der Plattform gelistet sein möchten.

Marktrelevanz

BIS Bridge schließt eine wesentliche Lücke im aktuellen Markt, indem es eine schnelle und unkomplizierte Expertenvermittlung für Unternehmen und Privatpersonen anbietet.

Wettbewerbsvorteil

Durch die Bereitstellung eines solch einzigartigen Services positioniert sich Business Innovation Strategies GmbH als führendes Unternehmen im Bereich der digitalen Beratungsvermittlung.

ZUKUNFTSPERSPEKTIVEN

Weiterentwicklung und Skalierung

Geplante technische Weiterentwicklungen und die Erweiterung der Expertenbasis sollen die Plattform weiter stärken und ihren Nutzen für ein breiteres Spektrum von Anwendern erhöhen.

Marktexpansion

Die strategische Expansion der BIS Bridge in neue Marktsegmente und Branchen ist ein wesentlicher Teil unserer zukünftigen Wachstumsstrategie.

UNTERNEHMENS-KI „BISAI“

I ENTWICKLUNG EINER FORTSCHRITTLICHEN KI-LÖSUNG

Zweck BISAI ist entwickelt, um umfassende Datenanalysen durchzuführen und Prozessoptimierung in Echtzeit zu ermöglichen, basierend auf maschinellem Lernen und Natural Language Processing (NLP).

Anwendungsbereiche Von der Optimierung interner Betriebsabläufe bis zur Verbesserung von Kundenserviceprozessen.

I INTEGRATION IN BESTEHENDE PROJEKTE

Maschinelles Lernen Einsatz von Machine Learning-Modellen zur Mustererkennung und Vorhersage.
Code-Beispiel (Python/Scikit-Learn):

```
pythonCopy codefrom sklearn.ensemble import RandomForestClassifier
classifier = RandomForestClassifier()
classifier.fit(train_data, train_labels)
predictions = classifier.predict(test_data)
```

Natural Language Processing (NLP) Verarbeitung und Analyse von Textdaten.
Code-Beispiel (Python/NLTK):

```
pythonCopy codeimport nltk
from nltk.tokenize import word_tokenize
tokens = word_tokenize("Beispieltext zur Analyse.")
tagged = nltk.pos_tag(tokens)
```

I ANWENDUNGSBEZOGENE PROGRAMMIERBEISPIELE

Datenanalyse Einsatz von Python zur Auswertung und Verarbeitung von Unternehmensdaten.
Code-Beispiel (Python/Pandas):

```
pythonCopy codeimport pandas as pd
data = pd.read_csv('datensatz.csv')
data.describe()
```

Automatisierung Entwicklung von Skripten zur Automatisierung wiederkehrender Aufgaben.
Code-Beispiel (Python/Automatisierung):

```
pythonCopy codeimport time
while True:
    # Automatisierte Aufgabe
    time.sleep(60)
```

I INTEGRATION IN DAS PRODUKTPORTFOLIO

Synergien mit anderen Dienstleistungen BISAI wird in enger Zusammenarbeit mit der Business Innovation School und der Med Innovation School entwickelt, um die erlernten Fähigkeiten und Branchenerkenntnisse zu integrieren.

Anpassung an Kundenfeedback Regelmäßige Updates und Verbesserungen der KI-Modelle basierend auf direktem Kundenfeedback.

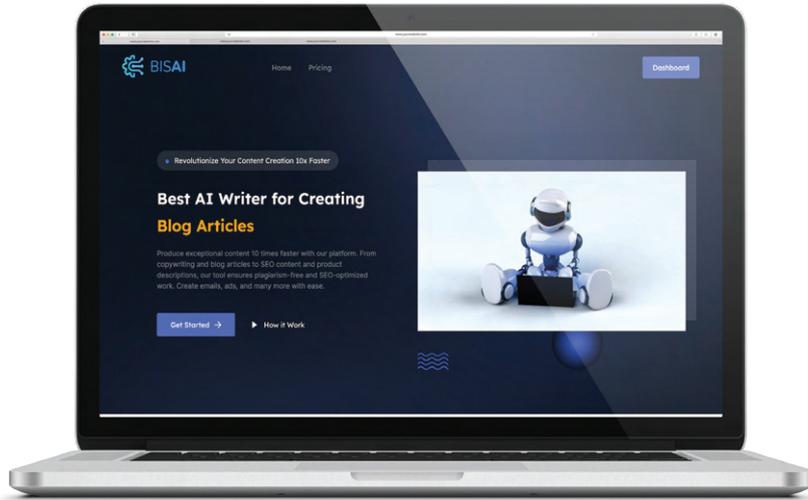
I ZUKUNFTSORIENTIERTE STRATEGIE

Kontinuierliche Weiterentwicklung Laufende Aktualisierung der KI-Algorithmen, um mit den technologischen Fortschritten Schritt zu halten.

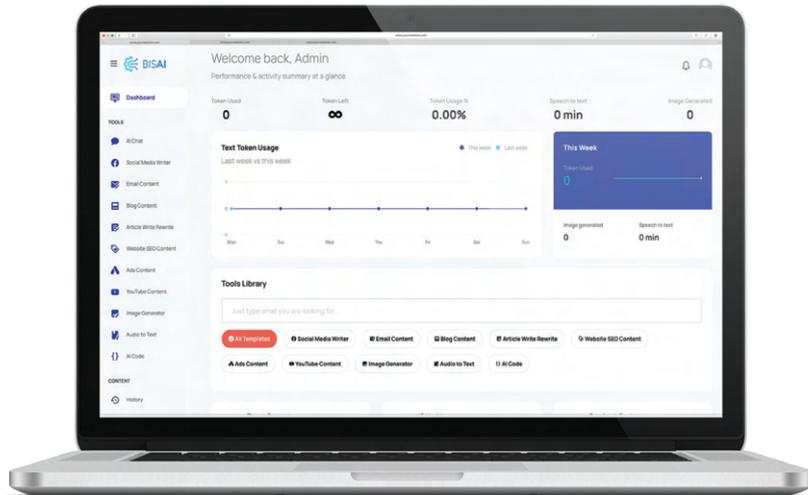
Entwicklung einer Artificial General Intelligence (AGI) Unter dem Namen „BISAGI“ plant Business Innovation Strategies GmbH, eine AGI zu entwickeln, die in der Lage ist, autonom zu handeln und Aufgaben selbstständig zu lösen, um den Unternehmen noch umfassendere und intelligentere Automatisierungslösungen anzubieten.

VORSCHAU DER PLATTFORM

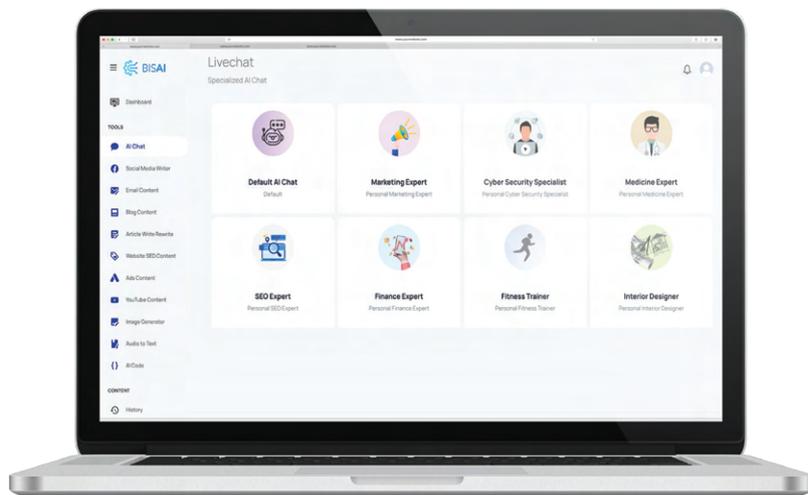
Startseite



Dashboard



Virtuelle KI-Assistenten



MARKTANALYSE

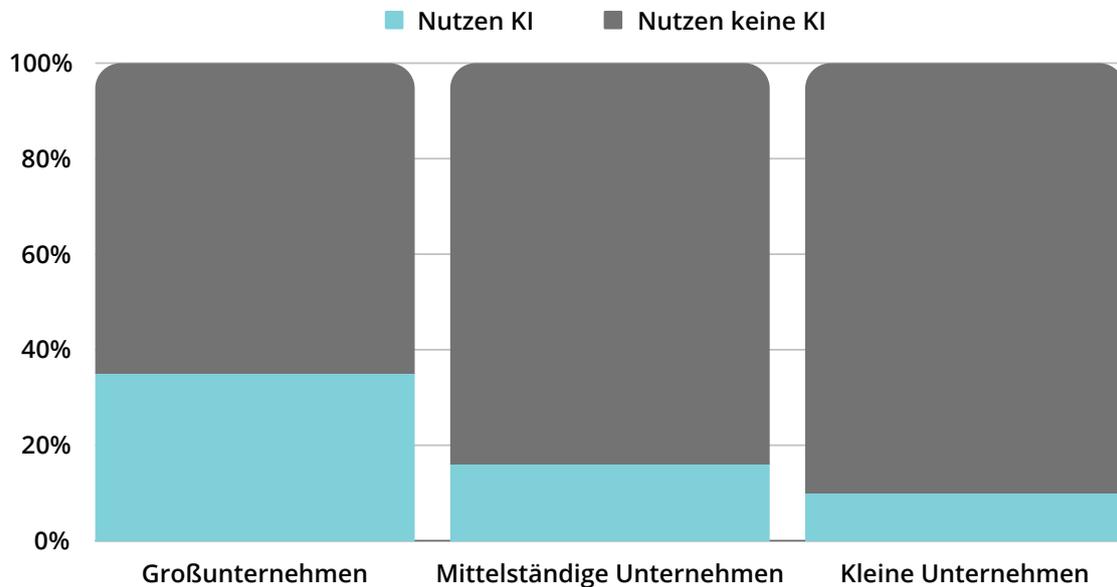
MARKT FÜR KÜNSTLICHE INTELLIGENZ IN DEUTSCHLAND

Aktuelle Nutzung

Etwa jedes achte Unternehmen in Deutschland nutzt Künstliche Intelligenz (KI), wobei große Unternehmen häufiger KI-Technologien einsetzen als kleine und mittlere Unternehmen. Etwa 35% der Großunternehmen, 16% der mittleren und 10% der kleinen Unternehmen nutzen KI, hauptsächlich für Buchführung, Controlling, IT-Sicherheit, Produktionsprozesse und Verwaltung.

Technologieeinsatz

Die verbreitetsten KI-Technologien sind Spracherkennung, Automatisierung von Arbeitsabläufen und Text-Mining.



HERAUSFORDERUNGEN UND HINDERNISSE

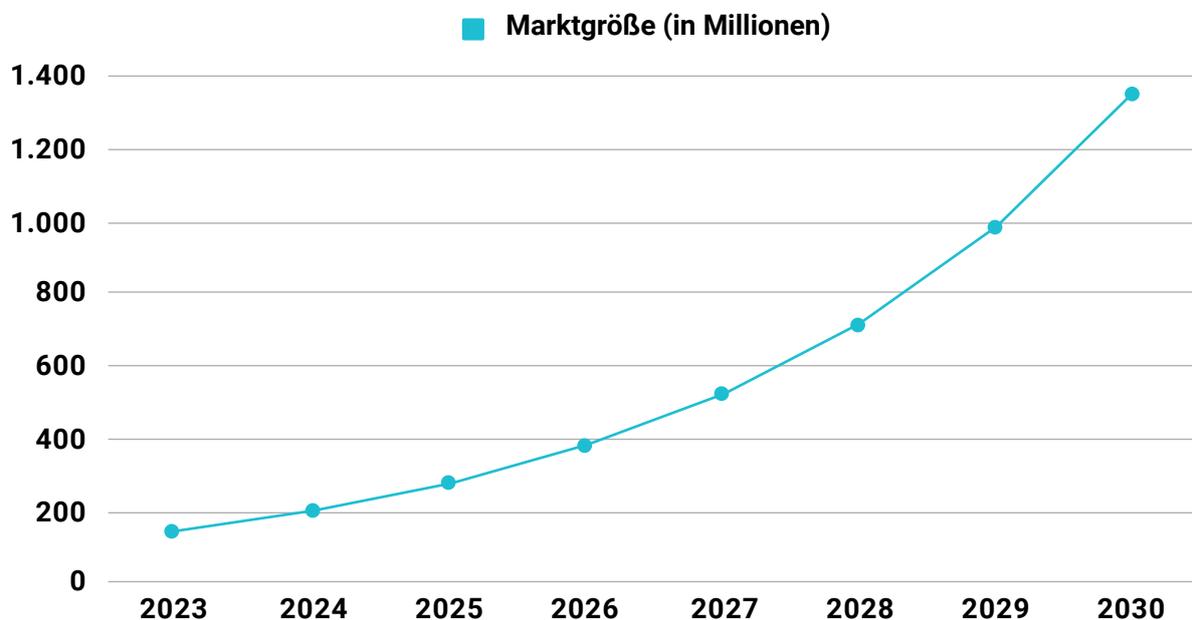
Fehlendes Wissen

72% der Unternehmen, die keine KI einsetzen, geben fehlendes Wissen als Hauptgrund an. Weitere Hürden sind Inkompatibilität mit bestehender Technik, Datenverfügbarkeits- und Qualitätsprobleme, rechtliche Unsicherheiten, Datenschutzbedenken, Kosten und ethische Überlegungen.

POTENZIAL UND WACHSTUMSMÖGLICHKEITEN

Marktentwicklung

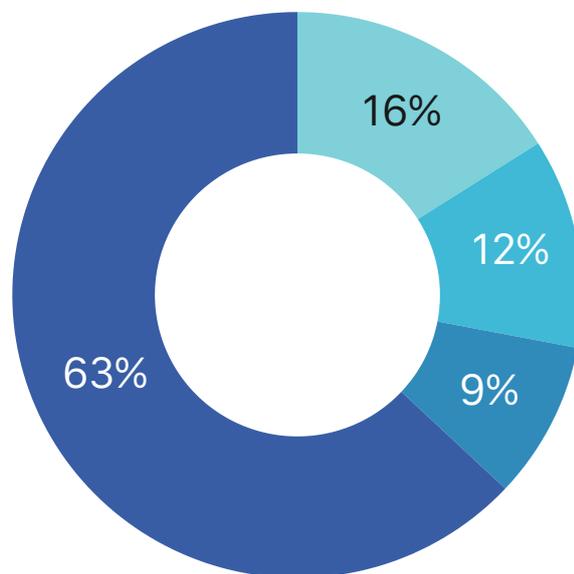
Der deutsche KI-Markt zeigt signifikantes Wachstumspotenzial, insbesondere in Sektoren, die derzeit eine geringere Digitalisierungsrate aufweisen. Es besteht eine Chance für Business Innovation Strategies GmbH, gezielt Lösungen für diese Segmente anzubieten.





KI-NUTZUNG IN DEUTSCHEN UNTERNEHMEN

In Deutschland setzen aktuell etwa 12% der Unternehmen KI-Technologien ein, wobei größere Unternehmen diese signifikant häufiger nutzen als kleinere Betriebe. Der Einsatz konzentriert sich vorwiegend auf Bereiche wie Buchführung, Controlling, IT-Sicherheit und Verwaltungsprozesse. Das Kreisdiagramm illustriert den Anteil der KI-nutzenden Unternehmen und zeigt auf, dass ein erhebliches Wachstumspotenzial im deutschen Markt besteht.



STRATEGISCHE IMPLIKATIONEN FÜR BUSINESS INNOVATION STRATEGIES GMBH

Adressierung des Wissensdefizits

Durch Bildungsangebote wie die Business Innovation School kann Business Innovation Strategies GmbH zur Überbrückung des Wissensdefizits beitragen. Neben den Bildungsangeboten der Business Innovation School bietet die BIS Bridge Plattform einen schnellen Zugang zu Expertenwissen, was ebenfalls dazu beiträgt, Wissenslücken im Bereich KI und Digitalisierung zu schließen und Unternehmen bei der Einführung und Nutzung neuer Technologien zu unterstützen.

Branchenspezifische Lösungen

Entwicklung maßgeschneiderter KI-Lösungen für unterschiedliche Branchen, insbesondere für diejenigen, die bisher weniger digitalisiert sind.

ZIELGRUPPENANALYSE

Ermittlung der spezifischen Bedürfnisse und Herausforderungen unserer Hauptzielgruppen im Kontext unseres Angebots an digitalen Transformations- und KI-Lösungen.

AGENTUREN IN DEUTSCHLAND

Marktcharakteristika	Ein breites Spektrum von Agenturen, darunter Werbe-, Marketing-, Personal-, Immobilien-, Finanzdienstleistungs- und Strategieberatungsagenturen.
Herausforderungen	Gemeinsame Herausforderungen umfassen die Notwendigkeit der Digitalisierung, Effizienzsteigerung in Arbeitsprozessen, Datenmanagement und Kundeninteraktion.
Lösungsansatz	Bereitstellung von KI-basierten Tools zur Prozessautomatisierung, datengesteuerten Entscheidungen, effizienten Kundenbeziehungsmanagement und Marktanalysen. Unser Ansatz ermöglicht es Agenturen, ihre Dienstleistungen zu optimieren und ihre Marktpräsenz zu stärken.

GESUNDHEITSEKTOR

Marktgröße und Wachstum	Ein expandierender Sektor mit einem zunehmenden Bedarf an digitaler Transformation und Prozessoptimierung.
Herausforderungen	Effizienz im Patientenmanagement, Datenintegration und Optimierung von Behandlungsabläufen stehen im Vordergrund.
Lösungsansatz	Implementierung von KI-gestützten Systemen zur Patientenverwaltung, digitalen Gesundheitsakten und datenbasierten Diagnose- und Behandlungsplänen, um die Patientenversorgung und interne Abläufe zu verbessern.

LOGISTIK- UND TRANSPORTUNTERNEHMEN

Marktgröße und Wachstum	Ein Sektor, der durch Globalisierung und E-Commerce stark wächst und hohe Anforderungen an Effizienz und Pünktlichkeit stellt.
Herausforderungen	Optimierung von Lieferketten, Routenplanung, Lagerverwaltung und Kostenmanagement.
Lösungsansatz	Einsatz von KI zur Steigerung der Effizienz in der Logistik durch verbesserte Routenplanung, automatisierte Lagerverwaltung und präzise Lieferkettenanalyse.

MARKETING UND VERTRIEB

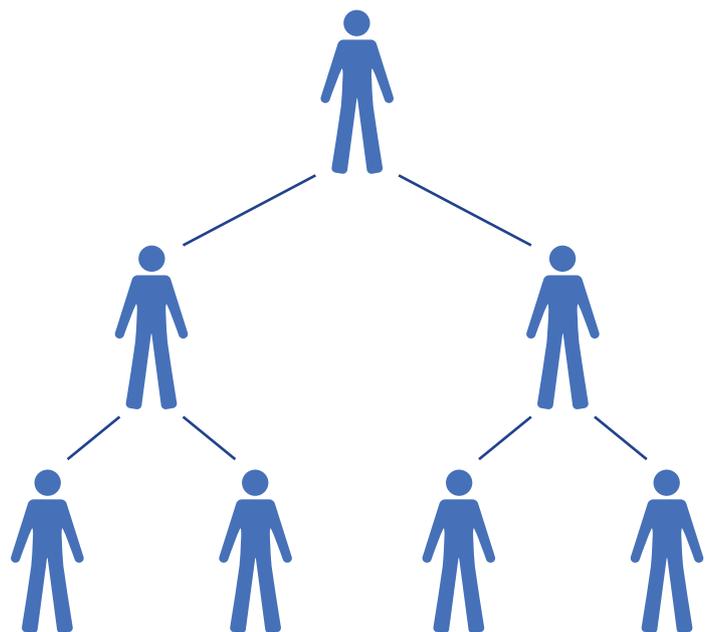
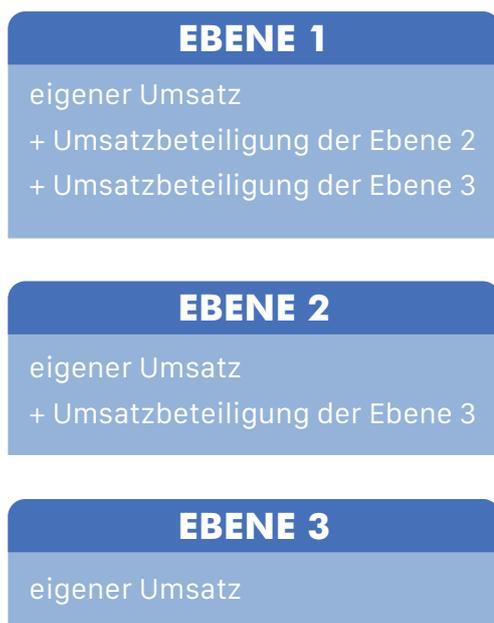
Effektive Kundengewinnungsstrategien, um die Reichweite und den Einfluss von Business Innovation Strategies GmbH in den Bereichen KI und Prozessoptimierung zu maximieren.

KOOPERATIONEN MIT PERSONALVERMITTLERN UND STRATEGIEBERATERN

- Strategische Partnerschaften** Aufbau von Kooperationen mit Personalvermittlern und Strategieberatern, die direkten Zugang zu Unternehmen haben und deren Bedürfnisse verstehen.
- Vermittlungsprovisionen** Anbieten von attraktiven Provisionen für die Vermittlung von Kunden.
- Schulungsangebot** Möglichkeit für Personalvermittler, Kandidaten vor der Vermittlung durch unsere Business Innovation School zu schulen, um deren Kompetenzen im Bereich KI und Prozessautomatisierung zu stärken.

VERTRIEB

- Netzwerk von Vertriebspartnern** Nutzung unseres bestehenden Netzwerks von über 100 Vertriebspartnern in Beratungsbranchen mit Bestandskunden.
- Provisions- und MLM-Modell** Einsatz eines Provisionsmodells und Multi-Level-Marketing (MLM), um die Motivation der Vertriebspartner zu steigern.





| INTERNER VERTRIEB

- Leadlisten** Einsatz von Leadlisten mit über 3.000 Unternehmen aus dem DACH-Raum für gezielte Kaltakquise.
- Kontinuierliche Expansion** Ständige Erweiterung der Leadlisten durch Partnerschaften und Akquisition neuer Leads.
- Cold Emailing und Cold Calls** Einsatz von Cold Emailing und Cold Calling als direkte und fokussierte Methoden zur Kundenansprache. Wir nutzen klare, aussagekräftige Nachrichten, um gezielt auf die Bedürfnisse und Interessen potenzieller Kunden einzugehen. Diese Techniken ermöglichen es uns, wertvolle Erkenntnisse zu sammeln und unseren Ansatz im Kundendialog kontinuierlich zu optimieren.

| MARKETING ÜBER DIGITALE KANÄLE

- Zielgerichtete Kampagnen** Durchführung spezialisierter Marketingkampagnen über Plattformen wie Google Ads, Meta und LinkedIn, die auf spezifische Branchenprobleme ausgerichtet sind.
- Datenanalyse und Optimierung** Kontinuierliche Anpassung und Auswertung der Kampagnen mit unseren KI-Tools zur Maximierung der Effektivität.
- LinkedIn Sales Navigator** Einsatz des Sales Navigators als effektives Werkzeug zur präzisen Identifizierung und gezielten Ansprache potenzieller Kunden, optimiert durch unsere Datenanalyse.
- Webinare** Durchführung von informativen und interaktiven Webinaren, die darauf abzielen, Beziehungen zu stärken und Vertrauen in unsere Fachkompetenz aufzubauen.
- Google Ads:** Nutzung von Google Ads für zielgerichtete Werbekampagnen, die auf spezifischen Keywords und Nutzerverhalten basieren, um eine hohe Sichtbarkeit und Relevanz zu gewährleisten.
- Funnels** Entwicklung von durchdachten Funnels, die potenzielle Kunden effektiv durch den Entscheidungsprozess leiten und zu konkreten Aktionen anregen.
- Erfolgsmessung** Kontinuierliche Überwachung und Analyse der Performance unserer Marketingstrategien, um diese stetig zu verfeinern und den Return on Investment zu optimieren.

| WEITERE KUNDENGWINNUNGSMÖGLICHKEITEN

Branchenveranstaltungen und Messen	Präsenz auf relevanten Branchenveranstaltungen und Messen, um direkten Kontakt zu potenziellen Kunden herzustellen und unsere Lösungen vorzustellen.
Online-Webinare und Workshops	Durchführung von Webinaren und Workshops, um Interessenten über die Vorteile der KI und Prozessoptimierung zu informieren und unser Angebot zu präsentieren.
Content-Marketing	Entwicklung von hochwertigem, informativem Content (z. B. Blogbeiträge, Whitepapers, Case Studies), der die Notwendigkeit und Vorteile von KI und Prozessoptimierung hervorhebt und auf unsere Lösungen aufmerksam macht.

| INTEGRIERTE STRATEGIEN ZUR KUNDENGWINNUNG UND MARKTEXPANSION

Erfolgsmessung und KPIs	Einsatz von Key Performance Indicators (KPIs) zur Messung und Optimierung der Effektivität unserer Kundengewinnungsbemühungen. Zentrale Metriken umfassen die Kundenakquisitionsrage, Konversionsrate und den Kundenlebenszeitwert.
Kundenbindung und Upselling	Fokus auf die Stärkung der Kundenbindung und das Potenzial für Upselling durch unsere vielfältige Produkt- und Servicepalette. Strategien umfassen personalisierte Kommunikation und gezielte Angebote zur Wertsteigerung bestehender Kundenbeziehungen.
Partnerschaften und Netzwerkaufbau	Aufbau und Pflege von Partnerschaften mit Schlüsselakteuren, um neue Kundenkreise zu erschließen und unsere Reichweite zu erweitern. Besonderer Fokus liegt auf der Zusammenarbeit mit Branchenführern und Influencern.
Innovative Vertriebskanäle	Nutzung moderner Medien und Plattformen, wie soziale Medien und Podcasts, zur Ansprache jüngerer und technikaffiner Zielgruppen. Diese Kanäle ermöglichen interaktive und ansprechende Inhalte.
Marktanpassungsfähigkeit	Fähigkeit, schnell auf Marktveränderungen und Kundenfeedback zu reagieren. Regelmäßige Überprüfung und Anpassung unserer Marketing- und Vertriebsstrategien, um aktuell und relevant zu bleiben.
Datenbasierte Kundenakquise	Einsatz von Datenanalyse-Tools zur Identifizierung potenzieller Kunden und Optimierung unserer Marketingkampagnen. Ziel ist es, personalisierte und effiziente Ansätze für die Kundenakquise zu entwickeln.
Nachhaltigkeitsaspekte	Integration von Nachhaltigkeitspraktiken in unsere Kundengewinnungsstrategien. Hervorhebung unseres Engagements für ökologische und soziale Verantwortung in der Kommunikation mit potenziellen Kunden.

RISIKOANALYSE UND MANAGEMENTSTRATEGIEN

Ziel dieser Risikoanalyse ist es, potenzielle Herausforderungen für Business Innovation Strategies GmbH zu identifizieren und effektive Strategien zur Risikominimierung und -bewältigung aufzuzeigen.

MARKT– UND WETTBEWERBSRISIKEN

Dynamischer Technologiemarkt	Um dem Risiko der technologischen Veralterung entgegenzuwirken, investieren wir kontinuierlich in Forschung und Entwicklung, um innovative und marktgerechte Produkte anzubieten.
Wettbewerbsintensität	Unsere Strategie gegen steigenden Wettbewerb besteht darin, uns durch einzigartige, kundenorientierte Lösungen und herausragenden Service zu differenzieren.
Stärkung der Cybersicherheit	Laufende Investitionen in Cybersicherheit und regelmäßige Schulungen des Personals in Datenschutz und Datensicherheit.

FINANZIELLE RISIKEN

Abhängigkeit von Investitionen	Aktuell ist Business Innovation Strategies GmbH komplett selbstfinanziert, was uns eine hohe Unabhängigkeit und Flexibilität bei Entscheidungen ermöglicht. Wir sind offen für zukünftige Investitionen, behalten dabei aber stets unsere Unabhängigkeit und die Ausrichtung auf das Unternehmenswohl im Blick.
Cashflow-Management	Zur Bewältigung von Cashflow-Herausforderungen haben wir ein robustes Finanzmanagement implementiert, das uns hilft, unsere finanziellen Ressourcen effizient zu verwalten und zu planen.

TECHNOLOGISCHE UND OPERATIONELLE RISIKEN

Cybersicherheit	Um Risiken im Bereich der Cybersicherheit zu minimieren, investieren wir in hochmoderne Sicherheitssysteme und führen regelmäßige Sicherheitsaudits durch.
Abhängigkeit von Schlüsseltechnologien	Wir mindern dieses Risiko durch den Aufbau redundanter Systeme und die Zusammenarbeit mit mehreren Technologieanbietern.
Datenschutz und Compliance	Wir stellen die Einhaltung aller relevanten Datenschutzgesetze sicher und aktualisieren unsere Praktiken regelmäßig, um Compliance zu gewährleisten.
Vertragsrisiken	Durch umfassende rechtliche Überprüfungen und effektives Vertragsmanagement beugen wir Risiken vor, die sich aus Kundenverträgen ergeben könnten.

STRATEGISCHER AUSBLICK

Dieser Abschnitt der Anlegerbroschüre gibt Investoren einen detaillierten Einblick in die langfristigen strategischen Pläne von Business Innovation Strategies GmbH. Wir beleuchten unsere Vision für zukünftiges Wachstum, geplante Produktinnovationen, Markterweiterungsstrategien und potenzielle Partnerschaften.

ZUKUNFTSORIENTIERTE TECHNOLOGIEENTWICKLUNG

Fokus auf KI-Innovation Business Innovation Strategies GmbH plant, die Entwicklung im Bereich Künstliche Intelligenz voranzutreiben, insbesondere durch Projekte wie BISAI und BISAGI.

AGI-Entwicklung Ziel ist es, eine Artificial General Intelligence (AGI) zu entwickeln, die selbstständig handeln und komplexe Aufgaben autonom lösen kann.

MARKTERWEITERUNG UND PRODUKTIVERSIFIZIERUNG

Erweiterung der Zielmärkte Geplante Expansion in neue Branchen und geografische Märkte, um ein breiteres Spektrum an Kunden zu erreichen.

Diversifizierung des Produktangebots Einführung neuer Lösungen und Dienstleistungen, um den wachsenden und sich verändernden Bedürfnissen des Marktes gerecht zu werden.

BILDUNGSINITIATIVEN UND WISSENSVERMITTLUNG

Ausweitung der Business Innovation School Planung zur Erweiterung des Kursangebots und Integration innovativer Lernmethoden.

Spezialisierung der Med Innovation School Fokussierung auf spezialisierte Kurse für den Gesundheitssektor, um die Kompetenzen im Bereich der digitalen Transformation zu stärken.

PARTNERSCHAFTEN UND NETZWERKAUSBAU

Strategische Allianzen Aufbau von Partnerschaften mit Schlüsselakteuren in verschiedenen Industrien zur gemeinsamen Entwicklung und Vermarktung neuer Technologien.

Kooperationen mit Bildungseinrichtungen Zusammenarbeit mit Universitäten und Forschungseinrichtungen, um die neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse in die Produktentwicklung einfließen zu lassen.

NACHHALTIGKEIT UND GESELLSCHAFTLICHE VERANTWORTUNG

Nachhaltige Geschäftspraktiken Integration von Nachhaltigkeit in alle Unternehmensbereiche, um einen positiven Beitrag zur Gesellschaft zu leisten.

Soziales Engagement Aktive Beteiligung an gemeinnützigen Projekten und Förderung von Initiativen, die sich auf Bildung und Technologiezugang konzentrieren.

INVESTITIONSMÖGLICHKEIT

Die Business Innovation Strategies GmbH bietet eine herausragende Gelegenheit für Investoren, sich durch das Nachrangdarlehen BIS Seed Finanzierungsrunde 01/2024 an einem zukunftsorientierten Unternehmen zu beteiligen, das im Bereich der digitalen Transformation und Künstlichen Intelligenz (KI) tätig ist.

DETAILS ZUM NACHRANGDARLEHEN

- Mindestinvestitionsbetrag** Beginnen Sie mit 15.000 Euro und nutzen Sie die Möglichkeit, Ihre Investition in Schritten von 1.500 Euro zu erhöhen, um maximale Flexibilität zu gewährleisten.
- Laufzeit** Eine Laufzeit von fünf Jahren spiegelt die langfristigen Ziele und die strategische Ausrichtung von Business Innovation Strategies wider.
- Platzierungsvolumen** Ziel ist es, ein Gesamtvolumen von ~~600.000~~ Euro im Rahmen dieser Finanzierungsrunde zu akquirieren.

INVESTITIONSOPTIONEN

- Modell A
Gewinnbeteiligung** Attraktive Gewinnbeteiligung von 1% für jede Investition von 15.000 Euro, mit einer proportionalen Steigerung von 0.1% für jede weitere Investition von 1.500 Euro. Die Dauer der Gewinnbeteiligung erstreckt sich über die Wirtschaftsjahre 2024 bis einschließlich 2028. Bei Inanspruchnahme der vorzeitigen Rückzahlungsoption nach zwei Jahren beschränkt sich der Gewinnbeteiligungsanspruch auf die Jahre 2024 und 2025.
- Modell B
Verzinsung** Verzinsung des Darlehensbetrags mit einem festen Zinssatz von 10% p.a., beginnend ab dem Einzahlungstag bis zum Ende der vereinbarten Laufzeit. Zinsen werden jährlich nachschüssig ausgezahlt, mit dem ersten Zinstermin am 31.12.2024 und einer Berechnung nach der 30/360-Methode für Zeiträume unter einem Jahr.

RÜCKZAHLUNGSOPTION UND BEDINGUNGEN

- Flexibilität für
Anleger** Nach zwei Jahren besteht die Möglichkeit, die Rückzahlung des Darlehens zu verlangen. In diesem Fall erhalten Anleger den vollen Investitionsbetrag zurück, allerdings beschränkt sich der Gewinnbeteiligungsanspruch auf die Wirtschaftsjahre 2024 und 2025.

AUSZAHLUNGSPLAN FÜR MODELL A – GEWINNBETEILIGUNG

- Zeitplan für
Auszahlungen** Die erste Auszahlung der Gewinnbeteiligung ist für Juni 2025 geplant, basierend auf dem Gewinn des Jahres 2024. Zukünftige Auszahlungen erfolgen jährlich nach Veröffentlichung des Jahresabschlusses.

MITTELVERWENDUNG

Wir legen großen Wert darauf, die eingeworbenen Mittel gezielt und effizient einzusetzen, um das kontinuierliche Wachstum und den Erfolg unserer Projekte sicherzustellen. Diese Übersicht bietet Ihnen einen transparenten Einblick, wie Ihre Investitionen konkret verwendet werden.

PROJEKTENTWICKLUNG UND INNOVATION

Business Innovation School	Investitionen in die Erweiterung und Verbesserung der E-Learning-Plattform, Entwicklung neuer Kurse und Integration fortschrittlicher Technologien.
Med Innovation School	Mittel fließen in die Entwicklung spezialisierter Schulungsprogramme für den Gesundheitssektor und die Erstellung zielgruppenspezifischer Inhalte.
BIS Bridge	Investition in technische Weiterentwicklung, Skalierung und Anreicherung der Expertendatenbank, um die Plattform effizienter und benutzerfreundlicher zu gestalten.
BISAI und BISAGI	Signifikante Mittel werden für die Forschung und Entwicklung dieser fortschrittlichen KI-Systeme eingesetzt, um bahnbrechende Lösungen im Bereich der Prozessautomatisierung und Entscheidungsfindung zu ermöglichen.

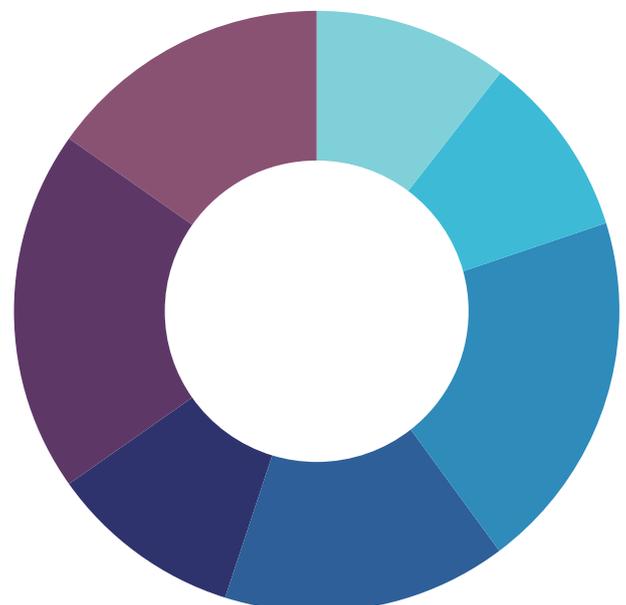
MARKTEINFÜHRUNG UND MARKETINGAKTIVITÄTEN

Marketingkampagnen	Budgetierung für zielgerichtete Marketingkampagnen über verschiedene Kanäle, um die Sichtbarkeit der Dienstleistungen und Produkte zu erhöhen.
Markterschließung	Mittel zur Expansion in neue Märkte und zur Erschließung neuer Kundensegmente.

BETRIEBSKAPITAL UND KAPITALRESERVE

Betriebskosten	Sicherstellung der laufenden Betriebskosten, einschließlich Personal, Verwaltung und Infrastruktur.
Kapitalreservebildung	Schaffung einer finanziellen Reserve, um unvorhergesehene Ausgaben und Marktveränderungen flexibel handhaben zu können.

- 10% Markteinführung
- 15% Forschung und Entwicklung
- 15% Bridge
- 15% Business Innovation School
- 10% Med Innovation School
- 20% Entwicklung der KI "BISAI"
- 15% Kapitalreserve



WIRTSCHAFTLICHE CHANCEN

Die Business Innovation Strategies GmbH steht an der Schnittstelle signifikanter Markttrends und -lücken. Unsere Produkte und Dienstleistungen zielen darauf ab, diese Lücken zu schließen und bieten gleichzeitig erhebliche wirtschaftliche Chancen für Investoren.

MARKTENTWICKLUNG UND UNTERNEHMENSWACHSTUM

- Steigende Nachfrage nach Digitalisierung** Das wachsende Bedürfnis nach digitaler Transformation in verschiedenen Branchen eröffnet breite Marktchancen für unsere KI-basierten Prozessoptimierungsdienstleistungen.
- Diversifikation und Markterschließung** Die gezielte Expansion durch innovative Produkte wie BISAI und BISAGI ermöglicht es uns, neue Geschäftsfelder zu erschließen und unsere Marktpräsenz zu stärken.

TECHNOLOGISCHE FÜHRUNGSPPOSITION UND WETTBEWERBSVORTEILE

- Innovationsführer in der KI-Technologie** Unsere fortlaufenden Investitionen in Forschung und Entwicklung stärken unsere Position als Innovator und Marktführer in der digitalen Transformation.
- Einzigartigkeit im Wettbewerb** Unsere spezialisierten Bildungsplattformen, wie die Business Innovation School und Med Innovation School, verschaffen uns einen signifikanten Vorteil gegenüber Mitbewerbern.

INVESTITIONSCHANCEN UND RENDITEPOTENZIAL

- Anziehungskraft für Investoren** Das Nachrangdarlehen-Modell bietet attraktive Renditen durch Gewinnbeteiligungen und zeichnet sich durch ein faires und transparentes Modell aus.
- Potenzial für strategische Partnerschaften** Die Möglichkeit einer Beteiligung großer Investoren oder der Verkauf einzelner Projekte nach erfolgreicher Markteinführung kann zusätzliche Renditechancen für Frühinvestoren bieten.

NACHHALTIGKEIT UND GESELLSCHAFTLICHER BEITRAG

- Verpflichtung zu umweltbewusstem Handeln** Unser Engagement für ökologisch nachhaltige Technologien und soziale Verantwortung reflektiert unsere ethischen Geschäftsprinzipien.
- Förderung von Bildung und Technologiekompetenz** Wir leisten einen wichtigen gesellschaftlichen Beitrag durch Bildungsinitiativen und die Stärkung technologischer Fähigkeiten.

FINANZIELLE STABILITÄT UND RISIKOMANAGEMENT

- Finanzielle Unabhängigkeit** Unsere 100%ige Eigenfinanzierung und die bisherige Vermeidung von Fremdkapital bieten eine starke finanzielle Grundlage und Unabhängigkeit in strategischen Entscheidungen.
- Risikostreuung durch Diversifikation** Unsere breite Palette an Dienstleistungen und Produkten minimiert das Risiko und stärkt die Widerstandsfähigkeit des Unternehmens gegenüber Marktveränderungen.

SCHLUSSWORT

Wir möchten uns herzlich für Ihr Interesse an der Business Innovation Strategies GmbH bedanken. Unser Unternehmen steht an der Schwelle zu aufregenden Neuerungen in der Welt der digitalen Transformation und Künstlichen Intelligenz. Mit unserem Portfolio an innovativen Dienstleistungen und Produkten, darunter die Business Innovation School, Med Innovation School, BIS Bridge und unsere bahnbrechende Unternehmens-KI „BISAI“, positionieren wir uns als Vorreiter in einem dynamischen und wachstumsstarken Markt. Unsere Vision, digitale Technologien für Unternehmen aller Branchen zugänglich zu machen, treibt uns voran und unterstreicht unser Engagement für Fortschritt und Innovation.

Durch ein Investment in die Business Innovation Strategies GmbH werden Sie Teil einer zukunftsorientierten Unternehmung, die sich durch kontinuierliches Wachstum und eine nachhaltige Geschäftsstrategie auszeichnet. Unser Nachrangdarlehen-Modell bietet Ihnen nicht nur attraktive Gewinnbeteiligungen, sondern auch die Möglichkeit, aktiv am Erfolg eines zukunftsweisenden Unternehmens teilzuhaben. Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung ermöglichen es uns, unsere ambitionierten Pläne weiterzuverfolgen und unseren Weg als Innovator und Marktführer fortzusetzen. Wir schätzen Ihre Beteiligung an unserer Vision und freuen uns darauf, gemeinsam die digitale Zukunft zu gestalten.

Mit freundlichen Grüßen,
Das Team der Business Innovation Strategies GmbH

ATTACHMENTS

- Widerrufsbelehrung
- Risikoerklärung
- Informationen zur Konfliktlösung
- Informationen zu Ansprechpartnern
- Datenschutzerklärung
- Glossar
- Zeichnungsschein

KONTAKTINFORMATIONEN

 **+49 6131 2123547**

 info@businessinnovationstrategies.com

 Robert-Koch Str. 11, 55129
Mainz, Deutschland

 businessinnovationstrategies.com
invest.bisgermany.com

FOLLOW US



[businessinnovationstrategies](#)



[businessinnovationstrategies](#)



[businessinnovationstrategies](#)