



Ideenpapier zur Geschäftsidee Peer Network Plattform der Peer UG

(haftungsbeschränkt)



Inhaltsverzeichnis

Vorbemerkungen	3
1. Zusammenfassung des Projekts	4
2. Geschäftsidee	5
2.1 Gründungsgeschichte	5
2.2 Know-How Träger	6
2.3 Innovation	7
2.4 Projektplanung	8
3. Markt/Wettbewerb	9
3.1 Marktsituation	9
3.2 Alleinstellungsmerkmal und Kundennutzen	10
3.3 Wettbewerber	11
3.4 Markteintritt	13
4. Unternehmensplanung	14
4.1 Finanzplanung	14
4.2 Unternehmensorganisation	15
4.3 Chancen und Risiken	16



Vorbemerkungen

In dem folgenden Ideenpapier wird ein Überblick über unsere Vorstellung eines Sozialen Netzwerkes auf Grundlage einer dezentralen Struktur mit vielfältigen Funktionen gegeben. Diesem Netzwerk soll eine eigene Kryptowährung als Monetarisierungsmittel und Bezahlungsfunktion angegliedert werden.

Dieses Papier soll neben den Ideen auch konkrete Inhalte zu Betriebsstruktur, Geschäftsplan und Finanzierung vermitteln und weitere Informationen bieten.

Da das Projekt eine breite Masse, nicht nur ein paar wenige, technisch versierte Menschen ansprechen soll, ist auch dieses Papier so formuliert, dass es für jeden, nicht nur für Techniker und Ökonomen verständlich ist. Aus diesem Grunde ist dieses Papier sehr klar und verständlich strukturiert und in den allgemeinen Teilen in allgemein verständlicher Sprache formuliert. Bei den weiterführenden Ausführungen mancher Punkte wird dann auch auf Details eingegangen, diese sind dann, der Natur der Sache folgend, auch in fachspezifischer Sprache formuliert.

Da Datenschutz und Datensicherheit zentrale Anliegen des Unternehmens und einer der Kerngedanken des Projekts sind, werden die Vorgaben zur Datensparsamkeit bereits in diesem Ideenpapier berücksichtigt. Deshalb sind in diesem Papier über die beteiligten Personen nur die für das Unternehmen und Projekt relevanten Informationen enthalten.



1. Zusammenfassung des Projekts

In Sozialen Netzwerken ist es aufgrund der Natur der Sache zum Teil notwendig, oft aber auch einfach nur sinnvoll, personenbezogene Daten zu verwenden. Dabei stellen sich Probleme im Bereich Datenschutz, Datensicherheit, Anonymität, Datenmonetarisierung und Rechten an Daten. Aufgrund der zumeist zentralen Struktur dieser Netzwerke ist es dem Benutzer meist nicht möglich, die Kontrolle über die eingesetzten Daten, ihre Verwendung und ihren Schutz zu behalten. Des Weiteren sind Netzwerke nicht ausfallsicher, sei es durch technische Probleme oder durch externe Angriffe. Das betrifft dann immer auch die Daten der Benutzer.

Eine Mögliche Abhilfe besteht in der Verwendung von dezentral geführten Systemen einschließlich dezentraler Kontenbuchtechnologie (Blockchain), die die verwendeten Daten einerseits vor unberechtigtem Zugriff schützt, andererseits jeden Datenzugriff nachvollziehbar machen.

Zusätzlich besteht durch eine dezentrale Struktur eine maximale Ausfall- und Angriffssicherheit.

Dadurch ist es dem Benutzer möglich, seine Daten so zu konfigurieren, dass er jederzeit die Kontrolle darüber behält. So kann er sich ohne Angst vor Daten- und Informationsverlust und Angriffen von außen vernetzen. Daten sind immer auch von wirtschaftlichem Interesse und werden, sobald sie öffentlich zugänglich werden, auch monetarisiert.

Durch die sichere und dezentrale Technologie ist eine gezielte Datenmonetarisierung möglich, die vom Benutzer kontrolliert werden kann und deren Erträge dem Benutzer zufließen.

Zur Umsetzung dieser Idee wird zunächst ein kleines Gründerteam ein detailliertes Konzept erarbeiten, während dessen werden weitere Mitarbeiter dazu geholt, denen, teamweise, Teilbereiche der Realisierung wie Technische Umsetzung, Wirtschaft, Marketing, Recht, etc. Übertragen werden.

Bedenkt man, dass 3.7 Milliarden Menschen täglich im Schnitt 142 Minuten in sozialen Netzwerken verbringen, so zeigt sich das Volumen dieses Marktes. Derzeit wird dieser von einigen großen Unternehmen wie Facebook dominiert, kleinere Wettbewerber verschwinden oft recht schnell wieder. Jedoch bietet derzeit keiner der großen Anbieter die von einer Vielzahl der Nutzer gewünschten und vom Gesetzgeber auch geforderten Methoden zur Datensicherheit und Datenkontrolle an und selbst die großen Plattformen sind nicht sicher vor Ausfällen und Angriffen. Daraus ergibt sich bereits das Geschäftsmodell: Das Anbieten eines allgemeinen, sozialen Netzwerkes, welches den Benutzern umfassende Kontrolle über sowohl ihre personenbezogenen, als auch jegliche anderen Daten und deren Verwendung bei maximal technisch möglicher Ausfallsicherheit bietet.

Zusätzlich besteht noch die Möglichkeit, einerseits zur Datenanonymisierung und andererseits zur Datenmonetarisierung durch den Benutzer selbst und zu seinem eigenen Vorteil zur Verfügung.

Aktuell gibt es zwar einige Ansätze, die die angesprochene Problematik zu lösen scheinen, doch diese sind inhaltlich spezifisch oder eine eng begrenzte Benutzergruppe beschränkt. Unser Geschäftsmodell zielt hingegen auf eine allgemeine, möglichst breite Basis ohne thematische oder inhaltliche Präferenzen ab.



2. Geschäftsidee

2.1 Gründungsgeschichte

Die Idee für Peer, ursprünglich BlackBook genannt, kam vor ca. 3 Jahren bei einem Gespräch, über die Macht der Großkonzerne, zustande. Zu diesem Zeitpunkt wurde erkennbar, dass diese Konzerne räumlich konzentrierte Betriebsstätten anlegen und dort immer mehr Aufgaben des öffentlichen Lebens an sich ziehen, wie z.B. Facebook auch die Betreuung der Kinder der Mitarbeiter als eigene Aufgabe betrachtet. Das ist zwar eine durchaus positive Entwicklung, die aber in eine Richtung geht, die trotzdem mit Skepsis betrachtet werden sollte. Eine Schlussfolgerung für uns damals war, dass diese Entwicklung zu einem massiven Ungleichgewicht zwischen Wirtschaft und Politik führen kann. Dieses Ungleichgewicht zeigt sich darin, dass Unternehmen Kompetenzen, die eigentlich staatliche Aufgaben sind, an sich ziehen und so eine immer größere Macht über die Menschen erlangen, sich gleichzeitig aber immer stärker der Kontrolle durch demokratisch legitimierte Instanzen entziehen. Das ist naturgemäß mit einem hohen Missbrauchspotenzial verbunden.

Bei unseren Überlegungen spielte auch der Gedanke über die Zentralisierung der Datenströme eine wichtige Rolle. Die aus zentralisierten Systemen abgegriffenen Daten ermöglichen den Großunternehmen erst, Marktlagen, Entwicklungen und Stimmungen zu analysieren und ihre Unternehmenspolitik daran auszurichten. Ohne diese Datenauswertungen wäre eine marktorientierte und vorausschauende Wirtschaftsweise vielfach gar nicht möglich.

Die Ursprungsidee war es, zu Facebook eine Konkurrenz zu erschaffen, die dezentral sei und keine Machtballung an einen Ort oder in einer Hand erlauben sollte. Gleichzeitig sollten die Rechte, Daten und Würde der einzelnen Menschen bewahrt und geschützt werden. Da die Wirtschaft aber auf auswertbare Daten angewiesen ist, war es auch von Anfang an ein Gedanke, diese Daten kontrolliert zur Verfügung zu stellen.

Daraus entstand die Idee einer möglichen Datenmonetarisierung und diese mit einem sicheren Bezahlssystem zu verbinden. Die sichersten Bezahlssysteme beim heutigen Stand der Technologie sind neben physischem Geld dezentral geführte Kryptowährungen auf Basis der Blockchaintechnologie. Als wir diesen Gedanken immer weiterverfolgten zeigte sich, dass in diesem Bereich Anwendungsbedarf besteht.

Der Entschluss einer Unternehmensgründung wurde nach einem Gespräch mit dem Startup-Inkubator der Beuth Hochschule für Technik Berlin gefasst.

Neben **Ender Küçükoglu** war auch **Jakob Kaiser** von Anfang an dabei. Diese beiden sind die Gesellschafter des zu gründenden Unternehmens.

Wir konnten weitere Personen begeistern, mitzuwirken, einige verloren das Interesse recht schnell wieder, andere, wie **Phillip Eckelmann** blieben dabei.

Ein erster Versuch eines Businessplans war zwar sehr gut gestaltet, überzeugte aber inhaltlich nicht. Während wir an der Grundidee für Peer arbeiteten, besuchte Herr Küçükoglu diverse Veranstaltungen der Beuth Hochschule, z.B. das Startup Bootcamp und lernte dort verschiedene Arbeitsmethoden und deren Anwendung kennen. Voller Motivation besuchten wir die Startup- und Gründermesse Berlin. Dort konnten Herr Kaiser und Herr Küçükoglu Eindrücke sammeln und feststellen welche Ideen wie präsentiert werden und was erfolgreich ankommt.



Nach 6 Monaten Arbeit, einigen Rückschlägen und mit kleinerem Team waren wir nur unwesentlich weitergekommen. Als dann jedoch ein Bekannter 400 € in Peer investierte, konnten wir über Wordpress eine Website erstellen, die sofort online ging und hunderte Klicks sammelte. Diese Seite wurde nach Kritik mehrfach neugestaltet. Das Team wuchs auch durch aktive Arbeit und Gespräche schnell auf fast 20 Mitglieder. Nun war es möglich spezifische Aufgaben zu verteilen und Teilbereiche zu schaffen wie Wirtschaft, Technologie, Mathematik, Design, Inhalt und Recht.

Das Gründerteam besteht weiterhin nur aus Herrn Küçükoglu, Herrn Eckelmann und Herrn Kaiser.

Wir entschieden uns auf das Exist Stipendium zu bewerben, um die Entwicklung von Peer zu beschleunigen und planen jetzt weitere Schritte, wie zum Beispiel die Generierung und Erstausgabe von Einheiten der vorgesehenen Kryptowährung zur Einwerbung von Investitionen.

2.2 Know-How Träger

Gegründet wurde das junge Team im Herzen Berlins und zeichnet sich durch strategische Rollenverteilung aus.

Philip Eckelmann, ein Absolvent der Universität Toulouse (Bachelor in Economics und Management) und angehender Unternehmensberater, welcher sich durch seine globalen Geschäftserfahrungen in verschiedenen Ländern und seine sonstigen Kenntnisse bestens auch auf Problemlösungen vorbereitet hat, wird als wirtschaftlicher Leiter die interne Betriebsstruktur führen.

Ender Küçükoglu hat durch seinen vielseitigen Lebenslauf viele Erfahrungen in zahlreichen verschiedenen Fachbereichen gesammelt und setzt als Querdenker und Kopf der Idee produktive Impulse unverzüglich in die Tat um und wird als strategischer Leiter die Betriebs- und Dienstleistungsentwicklung koordinieren.

Jakob Kaiser arbeitet mit seinem logischen Denken und seinen Programmierfähigkeiten direkt am Konzept und stellt als technischer Leiter das Verbindungsstück zwischen der Idee in der Theorie und der technischen Umsetzung in der Praxis dar.

Dieser Betriebsleitung werden Fachteams, die noch zu besetzen sind, untergeordnet, näheres dazu findet sich im Abschnitt Unternehmensstruktur.

Bei dem Projekt kommt es darauf an, beispielsweise im Studium erworbene Kenntnisse und Fähigkeiten in den Bereichen Informatik, Technologie, Wirtschaft, Marketing, Recht und weiteren Fächern zu nutzen und interdisziplinär zu verknüpfen. Die Beteiligten können dabei sowohl auf ihre Studien als auch auf bereits gemachte praktische Erfahrung im wissenschaftlichen wie im betrieblichen Bereich zurückgreifen.

Es bestehen Kontakte zu Hochschullehrern und Wissenschaftlern der vom Projekt angeschnittenen Fachbereiche und zu Personen, die sich bereits mit Aspekten der Materie befasst und in der Praxis Erfahrungen gesammelt haben. Diese Personen können als Berater in das Projekt eingebunden werden.

Zudem bestehen Kontakte zu Banken und Geldinstituten und zu Unternehmen, mit denen eine Zusammenarbeit sinnvoll ist.



2.3 Innovation

Während bisherige soziale Netzwerke auf Zentralserver und Netzknoten setzen, soll das Peer-Netzwerk dezentral aufgebaut werden. Dazu soll eine Software entwickelt werden, die auf dem Rechner des Benutzers läuft und über ihre Benutzeroberfläche die Verwendung der Netzwerkfunktionen ermöglicht. Gleichzeitig soll diese Software stärker individualisiert und angepasst werden können, als das bei den bisher üblichen, zentralen Systemen möglich ist. Historisch gesehen haben sich zentrale Netzwerke zu einer Zeit entwickelt, als die technischen Möglichkeiten noch keine breit gefächerten Verbindungen zuließen. Inzwischen sind die dafür nötigen Kapazitäten seitens der Hardware, sowohl bei den Rechnern der Benutzer als auch bei den physischen Kommunikationsnetzen vorhanden. Mit dem beschlossenen G5-Ausbau werden sich die Möglichkeiten noch erweitern.

Da keine Zentralinstanz dieses Netzwerk verwaltet, kann eine solche auch nicht ausfallen und damit auch nicht das gesamte Netzwerk lahmlegen. Ein dezentral verwaltetes Netzwerk ist auch weniger anfällig gegen Angriffe, sei es um Daten abzugreifen, Daten zu manipulieren oder das Netzwerk lahmzulegen. Die Verwendung von kryptografischen Mitteln, in diesem Fall Blockchain-Technologie, zum Validieren und Sichern von Benutzerkonten, Daten und Verbindungen, sichert diese Struktur zusätzlich ab.

Das Peer Netzwerk soll auf drei Grundpfeilern aufgebaut sein: der Monetarisierung, Anonymisierung und Demokratisierung. Jeder dieser Pfeiler steht im Bezug seiner Umsetzung zusammen mit den anderen und der eine ist ohne den anderen nicht möglich. Die Anonymisierung kann dabei von einer Teilanonymisierung der Datenpakete bis hin zur kompletten Anonymisierung, die keine Datenverfolgung mehr ermöglicht, jedoch aus diesem Grund auch die Monetarisierung ausschließt, reichen. Wie weit welche Daten anonymisiert werden, liegt dabei komplett in der Hand des Benutzers. Da jeder Benutzer registriert und identifiziert ist und man sichergehen kann das keine Scheinbenutzer, so genannte „Bots“, im Netzwerk vorhanden sind, können Entscheidungen innerhalb des Netzwerkes mittels demokratischer Abstimmungen getroffen werden. Jeder Benutzer soll eine Stimme bekommen und für Entscheidungen die er oder sie trifft mit Einheiten der Kryptowährung entlohnt werden.

Neben den technischen Möglichkeiten, die wir selbst umsetzen, ergeben sich auch Möglichkeiten zur Zusammenarbeit und eventuell zum Zusammenschluss mit anderen Unternehmen, die auch über innovative Ideen verfügen, die sich mit unserem Konzept verbinden lassen. Dazu bestehen bereits Kontakte.



2.4 Projektplanung

Die Projektumsetzung erfordert natürlich Startinvestitionen.

Primär wird diese für technische Ausstattung verwendet. Die Technik ist für das Projekt nötig, um Softwarelösungen zu erarbeiten; um potenzielle Nutzer zu informieren und diese als Kunden zu gewinnen; um innerhalb des Teams zu kommunizieren; und für die üblichen Verwaltungsaufgaben, wie Buchführung, laufende Planung, Dokumentation und Archivierung. Dazu werden individuelle, aufgabenoptimierte Hardwarelösungen zusammengestellt und angeschafft. Nachdem eine arbeitsfähige Infrastruktur geschaffen wurde, werden Teams für die Aufgaben gebildet.

Grundlage für den Markteintritt ist die Erstellung und online-Schaltung einer funktionsfähigen und erweiterbaren Website. Eine solche Website ist die Voraussetzung für alle weiteren unternehmerischen Schritte. Mit einer solchen Website ist es Benutzern möglich, sich über das zukünftige Angebot zu informieren und die bereits bereitgestellten Dienstleistungen zu nutzen. Da nahezu das gesamte Dienstleistungsangebot digital erfolgen wird, dient diese Website auch als unternehmerische Operationsbasis.

Dabei soll die Website möglichst breit gefächert das gesamte, an einer Nutzung digitaler sozialer Netzwerke interessierte Publikum ansprechen. Zeitgleich wird auf verschiedenen Kanälen mit dem Marketing für die bereits angebotenen und sich in Entwicklung befindlichen Dienstleistungen begonnen.

In einem weiteren Schritt wird eine in das Projekt einzubindende Kryptowährung generiert, deren genaue Bezeichnung nach markenrechtlichen und markentaktischen Gesichtspunkten noch festzulegen ist. Diese Kryptowährung wird über dezentrale Kontenverwaltungstechnologie (Blockchain) geführt und zum Beispiel, aber nicht ausschließlich durch Datenmonetarisierung generiert und durch ein mathematisches Verfahren in der Balance gehalten. In der ersten Projektphase finden Gutschriften in dieser Kryptowährung auch für Investitionen statt. Bei diesem sogenannten „Initial-Coin-Offering“ können Einheiten der mit dem Projekt verknüpften Kryptowährung gegen Investitionen ausgegeben werden. Einerseits wird mit diesen Investitionen die Entwicklung der Betriebssoftware für die Netzwerkplattform mitfinanziert werden, andererseits werden auf diese Weise die ersten Kunden an das Projekt gebunden. Die auf diese Weise erstellte Kryptowährung soll sowohl innerhalb als auch außerhalb der entstehenden Plattform genutzt werden können. Der genaue zeitliche Ablauf ist dabei von den Entwicklungsschritten abhängig und kann ohne eine detaillierte technische Aufwandsfeststellung, die aber erst im Laufe der Arbeiten erstellt werden kann, nur sehr grob geschätzt werden. Voraussichtlich ist eine arbeitsfähige Hardware innerhalb von wenigen Wochen aufzubauen. Parallel dazu können Arbeitsgruppen strukturiert werden. Für die Erstellung der Website rechnen wir mit ein bis maximal zwei Monaten, in denen auch das Marketing anläuft. Der Zeitaufwand für die Entwicklung der Netzwerkbetriebssoftware ist noch nicht abschätzbar.



3. Markt/Wettbewerb

3.1 Marktsituation

Laut dem Stand von Dezember 2019 hat das Internet 4.54 Milliarden Nutzer weltweit.

Mehr als 3.7 Milliarden dieser Nutzer verwenden Soziale Netzwerke in ihrem alltäglichen Leben und die Tendenz ist steigend.

Aktuelle Studien über die Entwicklungsrichtung Sozialer Netzwerke zeigen, dass die Anforderungen der Nutzer an die Plattformen sich ändern.

Die Verifizierung von Identitäten und Inhalten wird immer wichtiger, da mit der Größe von Sozialen Netzwerken auch die Anzahl an Scheinkonten (Bots) immer größer wird.

Bei Instagram sind es ca. 10%, das entspricht 95 Millionen Bots, Facebook hat ca. 13% Scheinkonten umgerechnet 270 Millionen und Twitter zwischen 8,8 und 14,6%, also zwischen 29 und 48 Millionen Profile.

Diese haben eine schlechte bis zerstörerische Auswirkung auf Netzwerke und werden zum Teil für Spam, Cyber-Mobbing oder sogar Betrug und andere kriminelle Machenschaften verwendet.

Ähnliches wird auch für die Verifizierung von Daten und Inhalten gefordert. Die Masse von Gerüchten ungenügenden oder falschen Informationen (Fake News) und Reposts ist sehr groß und erschwert den gepflegten Umgang im Netzwerk. Allein durch unrichtige Informationen entstehen weltweit jährlich ca. 78 Milliarden Dollar Schaden und der Großteil davon entsteht in Sozialen Netzwerken wie Facebook, Youtube und Co oder wird durch sie verbreitet.

Eine weitere Problematik, der derzeit allerdings noch wenig Beachtung geschenkt wird, ist die Datensicherheit. Damit ist sowohl die Sicherheit vor Datenverlust als auch die Sicherheit vor Datenveränderung gemeint.

Der Markt wird derzeit von wenigen großen Anbietern dominiert, die allgemeine Plattformen für die breite Masse zur Verfügung stellen. Neben diesen existieren viele kleine Anbieter, die sehr spezielle Angebote für kleine Kundenkreise oder begrenzte inhaltliche Schwerpunkte anbieten. Bei den kleinen Anbietern herrscht eine starke Fluktuation.

Nahezu alle Angebote basieren auf ähnlichen technologischen Grundlagen, nämlich Netzstrukturen mit Zentralservern und Netzwerkknoten. Dabei ist zu beachten, dass diese Technologie Datenschutz- und Datensicherheitsaspekte oft nur unzureichend berücksichtigt.

Die Kontrollmöglichkeiten der Benutzer werden auf wenige Möglichkeiten beschränkt. Es findet zwar eine Datenmonetarisierung statt, diese kommt allerdings nahezu ausschließlich den Plattformbetreibern zugute. Für Verknüpfungen mit alternativen Bezahlssystemen gibt es zwar Beispiele, jedoch sind diese Systeme entweder zentral angelegt und damit nicht ausfall- und manipulationssicher oder sie sind zwar dezentral angelegt, dienen aber nur internen Vorgängen. Eine echte Bezahlfunktion durch ein dezentralisiertes und kryptografisch abgesichertes Bezahlssystem gibt es im Zusammenhang mit einer allgemeinen Netzwerkplattform bisher nicht.

Die Tendenz geht derzeit einerseits zu digitalen Bezahlssystemen, andererseits besteht die nicht unbegründete Angst vor Ausfällen solcher Systeme und damit



verbundenen wirtschaftlichen Verlusten. Die dezentrale Kontenverwaltungstechnologie (Blockchain) erlaubt den Betrieb digitaler Netzwerke und Bezahlsysteme bei maximaler Sicherheit und minimalem Ausfallrisiko. Setzt sich der Trend im Bezahilverhalten der Bevölkerung fort, wovon auszugehen ist, werden solche Systeme dankbar angenommen. Voraussetzung dafür ist ein gewisses Vertrauen in die Betreiber, welches nur durch ehrliches und gutes Marketing, verbunden mit gewissenhafter Umsetzung der technologischen Möglichkeiten und sowohl vernünftigem als auch nachhaltigem Wirtschaften, hergestellt werden kann.

3.2 Alleinstellungsmerkmal und Kundennutzen

Seitens des Unternehmens ist vorgesehen, eine Reihe von digitalen Dienstleistungen anzubieten. Als erster Schritt wird eine dezentral verwaltete Plattform für sichere, digitale Kommunikation geschaffen. Diese soll sowohl das Kommunizieren mittels Text- und Sprachnachrichten als auch den Datenversand ermöglichen. Zudem soll den Benutzern ermöglicht werden, Profilsseiten anzulegen und auf diesen Daten und Informationen zu hinterlegen. Anders als bei anderen vergleichbaren Netzwerken sollen die Benutzer dabei nicht nur die vollständige Kontrolle über die Daten haben, sondern diese auch selbst und zum eigenen Vorteil monetarisieren können. Dazu wird mit der Plattform ein eigenes, blockchainbasiertes Kryptowährungssystem verknüpft, dessen Einheiten durch mathematische Verfahren generiert werden. Über diese werden sichere und anonyme Transaktionen im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben für den Zahlungsverkehr ebenso möglich wie das Abgreifen von Entgelten für die Verwendung bereitgestellter Daten. Diese Kryptowährung hat neben der Funktionen der Monetarisierung von Daten, Inhalten und Aktivitäten der Benutzer und als Bezahlungsfunktion für Dienstleistungen und Funktionen des Unternehmens und der Nutzer untereinander auch die Möglichkeit als Verifizierungs- und Gewichtunggrundlage innerhalb des Netzwerkes zu dienen. Eine zeitnahe direkte Konvertierung in andere Zahlungssysteme wie zum Beispiel Bitcoin ist optional umsetzbar.

Benutzer haben damit die Möglichkeit, durch ihre Netzwerkaktivitäten Boni zu erlangen, ihre Inhalte zu monetarisieren und die Erträge daraus zu reinvestieren oder auszuzahlen zu lassen.

Alleinstellungsmerkmale sind dabei unter anderem die vollständige Kontrolle des Benutzers über die von ihm eingebrachten Daten, wem diese zu welchen Bedingungen zugänglich gemacht werden und auf welche Weise diese Datennutzung zum Vorteil des Benutzers monetarisiert werden kann. Damit sollen die Vorgaben des Gesetzgebers zu Datenschutz und Datensicherheit nicht nur erfüllt, sondern optimiert werden. Zusätzlich ist die Monetarisierung von Daten zum Vorteil des Benutzers ein Alleinstellungsmerkmal, denn bei den großen Netzwerkplattformen verdient in der Regel nur der Plattformbetreiber, nicht aber der Benutzer an der Datenverwendung.

Diesbezüglich sei nochmals betont, dass die wenigen Anbieter sicherer und geschützter Netzwerkstrukturen, diese zweckgebunden oder nur für einen eng begrenzten Benutzerkreis zugeschnitten anbieten, während Peer für die breite Masse der Internetbenutzer gedacht ist und für universelle Verwendung optimiert wird.



Benutzer haben aus dieser Aufstellung heraus die Vorteile, neben der Kontrolle über ihre Daten und den Erlösen aus der Monetarisierung, ebenfalls über ein breites Netzwerk zur universellen, beruflichen, wie privaten Kommunikation mit maximaler Sicherheit inklusive eigenem Zahlungs- und Vergütungssystem zu verfügen. Der Benutzer ist insgesamt in der Lage durch das Peer Netzwerk seine eigenen Visionen umzusetzen, da das Netzwerk in seiner Funktionalität mehr ein offenes System („sandbox“) sein wird, als eine vorgefertigte Maske. Durch die dezentrale Struktur ist eine Individualisierung der eigenen Benutzeroberfläche, der Funktionen und Funktionsweise und der Verwendungsmöglichkeiten in viel größerem Maße möglich, als bei zentralen Systemen. Dadurch ist es jedem Benutzer möglich seiner Kreativität und seinem persönlichen Wunsch auf Entfaltung nachzugehen und die Möglichkeiten vollends auszuschöpfen. Dabei wollen wir immer mit dem Feedback der Benutzer arbeiten um die angebotenen Möglichkeiten stetig und fortwährend zu optimieren aber auch Fehler und Schwachstellen im System schnell zu finden und zu eliminieren. Wir legen dabei den größten Wert auf das Zusammenkommen der Community und schätzen ihre Entscheidungen genauso sehr Wert wie betriebsinterne Beschlüsse.

Des Weiteren soll es einen Zugang für Drittentwickler geben die auf der technischen Basis von Peer weitere Software entwickeln können und auch die Möglichkeit haben werden, diese direkt im Peer Netzwerk zu vermarkten. Auch dafür wird die Kryptowährung als Bezahlungsfunktion bereitgehalten.

3.3 Wettbewerber

Da der Markt ständig im Wandel ist, fluktuieren auch die Wettbewerber. In Folge dessen konzentrieren wir uns auf Unternehmen, die die Kombination aus Netzwerkplattform und Bezahlungssystem anbieten.

Der erste Konkurrent und der wohl wichtigste ist **Facebook**. Facebook veröffentlichte am 18. Juni 2019 erstmals seine Pläne für seine eigene digitale globale auf Blockchaintechnologie basierenden Währung Libra. Die Community der Kryptowährungen nahm das mit großer Skepsis auf, da Facebook bekannt für Datenskandale und zweifelhafte Geschäftspraktiken ist. Facebook hatte gleich von Anfang an große Partnerschaften mit Banken, Kreditkartensystemen, Online-Handelsplattformen und Bezahlungsdiensten abgeschlossen. Je mehr Facebook aber veröffentlichte, desto klarer wurde, dass die Währung Libra zentral verwaltet werden würde und Facebook neben Zugriffsmöglichkeiten auf Daten auch die Möglichkeit der direkten Beeinflussung haben würde. Zu dem kann Facebook mit der verwendeten Technologie weder Ausfall- noch Angriffssicherheit garantieren. Kritische Stimmen, nicht nur aus der Fachwelt, haben bei den Benutzern eine starke Skepsis hervorgerufen, die auch das Vertrauen der Geschäftspartner beeinträchtigte. Ob und wann Facebook seine Pläne umsetzen wird, ist derzeit nicht bekannt.

Ein weiterer Marktteilnehmer ist **Voice** von Block.one. Als die EOS Blockchain verkündete das sie ein neues Projekt mit dem Namen Voice starten und der ICO schon kurz darauf folgte, sammelte Voice in der Euphorie 4 Milliarden Dollar ein für die Entwicklung seiner eigenen Social-Media-Plattform auf Blockchain-Basis. Die Gelder wurden nur durch das Vertrauen in das große EOS Team gesammelt, Voice hatte zu dem Zeitpunkt nicht mehr vorzuweisen als eine Website und ein Auftritt bei einer Gründermesse. Als aber klar wurde, dass das Voice-Team nicht die kompetentesten Leute von EOS an Board hatte und das Projekt auch nach einem Jahr keinen nennenswerten Fortschritt erzielt hat, wurde auch die Kritik immer



lauter. Voice entschied sich danach, sich von der EOS Blockchain abzukoppeln und ihre eigene zentralisierte Technologie auf den Markt zu bringen, was den letzten Glauben bei den Investoren an das Projekt verloren gehen ließ. Voice ist außerdem in Marketing und Aufstellung auf eine Nische konzentriert und zielt nicht auf ein breites Spektrum ab.

Steem, das auf der Steemit-Blockchain basiert ist momentan das einzige Social media Projekt auf Blockchain-Basis, das funktioniert und in Rankingsystemen auch recht gut abschneidet. Steemit sieht sich als ein reddit auf Blockchain-Basis und versucht durch Monetarisierung des Inhalts Benutzer zu entlohnen. Dabei hat es aber einige grundlegende Schwächen: Da die Blockchain über keine Mechanismen zur Balancierung und Stabilisierung verfügt und das System anfällig für Missbrauch ist, hat sich ein elitärer Kreis gebildet, der Neueinsteigern den Aufstieg unmöglich macht und das Volumen des Handels und Profite nur unter sich aufteilt. Steem ist zudem, was Benutzerfreundlichkeit, Übersichtlichkeit und optischen Gesamteindruck angeht, eher schlecht gestaltet. Trotzdem hat steem den Bärenmarkt 2018 überlebt und kann selbst heute noch aktive Benutzer verzeichnen.

Als Letztes wollen wir auf **Howdoo** eingehen, welches zur gleichen Zeit wie Peer gegründet wurde. Howdoo überzeugt sowohl durch funktionale technische Gestaltung als auch ein ansprechendes Design. Das Projekt befindet sich jetzt in der Beta-Phase der Entwicklung und hat eine mäßig aktive Community, ihr Businessplan ist der mit Abstand am besten gestaltete, bietet aber wenig qualitative Informationen. Howdoo hat zwar ein gutes Grundprinzip, kann aber in der Ausführung nur bedingt punkten, da sie ein Wachstum der Benutzerzahlen als gegeben ansehen und sich nicht viele Gedanken über das Erreichen einer kritischen Masse machen.



3.4 Markteintritt

Der erste Schritt am Markt wird die Vorstellung des Netzwerks und der dazugehörigen Kryptowährung darstellen. Es wird bereits vor dem eigentlichen Markteintritt im Rahmen eines „Initial Coin Offerings“ möglich sein, Einheiten dieser Kryptowährung zu erwerben, das dient der Einwerbung von Investitionen für die Entwicklung der Netzwerkplattform und ihrer Funktionen.

Auch wenn der Beginn des Einwerbens von Investitionen und das Anbieten einer eingeschränkt funktionsfähigen Netzwerkplattform bereits als Aktivität am Markt gesehen werden können wird der eigentliche Markteintritt mit dem Bereitstellen der funktionsfähigen und für alle nutzbaren Netzwerksoftware erfolgen. Ab diesem Zeitpunkt kann die Software von Nutzern erworben und das Netzwerk verwendet werden.

Dieser Markteintritt wird mittels Marketingmaßnahmen und Informationen vorbereitet. Ab diesem Zeitpunkt liegt die Geschäftstätigkeit vor allem in zwei Bereichen; dem Bewerben der angebotenen Dienstleistungen und dem kontinuierlichen Weiterentwickeln und Verbessern der verwendeten Technologie. Einerseits ist eine Vermarktungsstrategie (die sich noch in einem zu frühen Entwicklungsstadium befindet, um genauer darauf einzugehen) nötig, um die angestrebte breite Masse an Benutzern zu erreichen, und andererseits muss die Technik ständig dem Stand der Zeit angepasst, auf Sicherheitslücken kontrolliert und verbessert werden.

Während der Umsatz in der ersten Phase vor allem durch den Verkauf der Softwarelizenzen und Dienstleistungsentgelte erwirtschaftet wird, wird mit der Zeit der Anteil an Werbeeinnahmen und Vermarktung von Inhalten sowie Gebühren für Transaktionen im Rahmen der Plattform größer werden und schließlich die Hauptumsatzquelle darstellen.

Eine Geschäftsfelderweiterung auf weitere digitale und nicht digitale Dienste wird dabei nicht ausgeschlossen, ist derzeit aber noch nicht geplant.



4. Unternehmensplanung

4.1 Finanzplanung

Eine Finanzplanung ist aktuell nur für die Initialphase möglich, da sich in dieser noch Änderungen des Ablaufes ergeben können und der Gesamtaufwand der technischen und wirtschaftlichen Aufgaben noch nicht genau beziffert werden kann.

Für die Anfangsphase ergeben sich folgende Posten:

Grundausstattung ist eine den Bedürfnissen angepasste Hardware. Für diese sind Investitionen von ungefähr 12000 Euro eingeplant.

Für Räumlichkeiten, in denen gearbeitet werden kann, werden (Summe) veranschlagt.

Für das Erstellen einer funktionsfähig ausgebauten Website werden etwa 3.000 Euro benötigt.

Die Entwicklung der ersten Softwareversion zum Testbetrieb des Netzwerks werden voraussichtlich ca. 40000 Euro benötigt.

Für Verwaltungsaufwand, öffentliche Kosten und Abgaben sind 10000 Euro veranschlagt.

Durch Investitionseinwerbungen und Erste Dienstleistungen werden Einnahmen im Umfang von etwa 55000 Euro erwartet, mit denen der weitere Ausbau der Plattform zur Nutzungsreife mitfinanziert wird.

Voraussichtlicher Investitionsbedarf bis zur Nutzungsreife der Netzwerksoftware:

Hardware	ca. 12000,00 €
Räumlichkeiten	ca. 10000,00 €
Personalkosten	ca. 70000,00 €
Öffentliche Kosten	ca. 10000,00 €
Website	ca. 3000,00 €
Marketing	ca. 20000,00 €
Softwareentwicklung	ca. 40000,00 €

Voraussichtliche Einnahmen in der Vorbereitungs- und Entwicklungsphase

Einwerbung von Investitionen	ca. 50000,00 €
Dienstleistungen	ca. 5000,00 €



4.2 Unternehmensorganisation

Es ist vorgesehen, das Unternehmen in der Form einer Kapitalgesellschaft zu führen. Dazu wird es zunächst als Unternehmergeellschaft (haftungsbeschränkt) gegründet und zügig zu einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) aufgebaut.

Die Unternehmensleitung wird bei den Gesellschaftern liegen. Der Geschäftsführung werden Fachteams zur Seite gestellt, die einen Teil der Unternehmenstätigkeit bearbeiten. Die bisher vorgesehenen Fachteams werden im Folgenden benannt und kurz beschrieben, sollte die Praxis zeigen, dass eine andere Aufteilung sinnvoll ist, so kann diese entsprechend geändert werden. Die Besetzung der Fachteams richtet sich dabei allein nach Qualifikation und Fähigkeit, Bewerbern mit Handicap wird bei gleicher Eignung der Vorzug gegeben.

Die **Unternehmensleitung** steht interdisziplinär über allen Fachteams und ist Ansprechpartner und Betreuer für die jeweiligen Aufgaben. Dabei wird bei uns unterteilt in den technischer, strategischer und wirtschaftlicher Leitung. Der Technische Leiter kümmert sich um alle Anforderungen auf Software- und Hardwareebene, ebenso um die Kommunikation zwischen Unternehmensleitung und den Teams sowie den Teams untereinander.

Der strategische Leiter kümmert sich um die Unternehmensstruktur einschließlich der Ausrichtung der einzelnen Fachteams und darum, welche Aufgaben mit welcher Priorität bearbeitet werden.

Der wirtschaftliche Leiter ist für die wirtschaftliche Ausrichtung des Unternehmens zuständig und koordiniert die Unternehmensverwaltung.

Nicht zur Unternehmensleitung gehört der **interne Berater**, der diese berät. Dessen Aufgabe ist es, sich alle Angelegenheiten des Unternehmens aus einem weiteren Blickwinkel anzusehen und bei Bedarf eine zweite Meinung abzugeben.

Das **Wirtschafts- und Verwaltungsteam** hält das Unternehmen am Laufen. In seine Zuständigkeit fallen neben der Finanz-, Material- und Personalverwaltung einschließlich der dazugehörigen Buchhaltung die Erledigung externer Verwaltungsaufgaben wie Öffentliche Genehmigungen, Abgaben und Behördenkontakte. Das Wirtschafts- und Verwaltungsteam ist auch für die Erstellung von Marktanalysen und Geschäftsprognosen zuständig.

Das **Informatikteam** ist für alles zuständig, was in den Bereich Hard- und Software fällt. Es zeichnet sich aus durch spezielle Aufgabenverteilung, wo jeder seinen Stärken entsprechend eingeteilt wird. Das Informatikteam hat drei Kernaufgaben. Erstens ist es für die Erstellung und den Betrieb der Unternehmenswebsite verantwortlich. Dann erstellt es alle für das Dienstleistungsangebot des Unternehmens notwendigen Hard- und Softwarekomponenten und supportet diese. Als Drittes hält dieses Team auch die Betriebsinterne Technik am Laufen. Das Informatikteam unterteilt sich in mehrere Organisationsbereiche für die einzelnen Zuständigkeiten.

Das **Marketing- und Designteam** kümmert sich um die öffentlich wahrnehmbaren Elemente des Unternehmens. Dieses ist nicht nur für die Bewerbung unserer Dienstleistungen am Markt zuständig, sondern auch für den gesamten Unternehmensauftritt. Ein einheitliches Design mit hohem Wiedererkennungswert gehört genauso dazu wie eine koordinierte Öffentlichkeits- und Pressearbeit. Auch die Gestaltung der Benutzeroberflächen für unsere Dienstleistungen fällt in die Zuständigkeit des Marketing- und Designteam. Die Entwicklung und Vermarktung



von sonstigen Produkten mit Unternehmensbezug fällt ebenfalls in den Bereich Marketing und Design.

Das **Rechtsteam** ist für rechtliche Beratung, Interessenwahrnehmung und die Beobachtung der politischen und gesetzlichen Entwicklung zuständig. Momentan greifen wir noch auf juristische Beratung extern über eine Anwaltskanzlei zurück oder recherchieren selbst. Es ist aber das Ziel von Peer sich rechtlich nicht nur in Deutschland sondern weltweit so abzusichern, dass das Risiko durch Rechtsveränderungen zu keiner unbekanntem Variable wird, sondern sich immer im Blick unseres Rechtsteams befindet. Darüber hinaus wissen wir, dass eine Monetarisierung und Anonymisierung von Daten nur dann möglich ist wenn alle Lizenz-, Urheber-, Verwertungs- und Datenschutzrechte gewahrt werden. Dazu ist vorgesehen, zeitnah eigene Juristen einzusetzen.

Das **Kryptowährungsteam** setzt sich aus Leuten aller Fachrichtungen zusammen, die ausschließlich an der Generierung, Verwaltung und Verwendung der vorgesehenen Kryptowährung arbeiten. In diesem Bereich ist eine sehr enge und intensive Zusammenarbeit nötig, weswegen für diese Aufgabe ein eigenes Team gebildet wird.

Die Fachteams arbeiten weitgehend selbstständig an ihren Aufgaben, stehen aber mit den jeweils anderen Fachteams in Kontakt. Die Unternehmensleitung koordiniert die Arbeit und den Fortschritt der Teams.

4.3 Chancen und Risiken

Die Pläne und Ideen zum Projekt, seine Innovation und technische Umsetzung und die sich daraus ergebenden Marktvorteile wurden bereits hinreichend dargestellt. Allein damit sollte nach unseren Überlegungen ein Unternehmen wirtschaftlich bestehen können. Daneben besteht die Möglichkeit, dieses Projekt noch auszubauen und damit eine Medienplattform von internationalem Rang zu etablieren. Zusätzlich kann das Geschäftsfeld bei Bedarf in verschiedene Richtungen erweitert werden – ausgehend vom bereits Vorhandenen.

Natürlich bestehen dabei auch Risiken. Neben den allgemeinen Gefahren, wie dem Ausfall eines Know-How-Trägers, Einnahmeausfällen und Höherer Gewalt, die man nicht wirklich vorhersehen und denen man außer personellen und finanziellen Puffern nicht viel entgegensetzen kann, gibt es auch spezifische Risiken.

Das größte Risiko ist aktuell, dass einer der Hauptbetreiber von Peer aus gesundheitlichen Gründen ausfallen sollte. Peer ist stark davon abhängig, dass die Geschäftsleitung mit *ganzer Willenskraft immer weiter arbeitet und dabei keine Erschöpfung verzeichnet*. Nur durch jahrelange ununterbrochene Arbeit konnten wir so weit kommen und alles weitere ist auch genau von dieser Arbeit abhängig bis die *Ideologie* der Geschäftsleitung soweit in die *DANN* des Unternehmens übergegangen ist, dass auch mit anderer Führung der Geschäftsbetrieb effektiv fortgeführt werden kann.

Ein großes Problemfeld ist die Rechtsentwicklung. Zwar folgen wir mit der Idee der allgemeinen Stoßrichtung des Gesetzgebers, es ist aber nicht auszuschließen, dass sich Gesetze und Rechtsgrundlagen so ändern, dass sie den Betrieb der Plattform erschweren oder sogar unmöglich machen. Um darauf vorbereitet zu sein, arbeiten wir mit Juristen zusammen, die die Entwicklung im Auge behalten und auf veränderte Bedingungen hinweisen.



Auch hat die Erfahrung mit dem Datenschutzrecht gezeigt, dass derartige Veränderungen mit ausreichendem Vorlauf, der eine Umsetzung der veränderten Gegebenheiten ermöglicht, gemeistert werden können. Gleichwohl ist nicht auszuschließen, dass durch rechtliche oder politische Veränderungen Teile des Dienstleistungsangebots unmöglich werden. Dieses Risiko ist jedoch unumgebar. Ebenfalls können sich Veränderungen am Markt nachteilig auf das Unternehmen auswirken, auch da ist eine genaue Situationsbeobachtung, Risikoabschätzung und Reaktionsempfehlung vorgesehen. Die Erfahrung hat auch hier gezeigt, dass man auf veränderte Marktgegebenheiten zeitig reagieren kann. Dazu muss man diese rechtzeitig erkennen und die nötigen Schlüsse daraus ziehen, was durch Marktbeobachtung zu verwirklichen ist.

Da ein Großteil des wirtschaftlichen Erfolgs in Abhängigkeit zum Vertrauen der Benutzer dem Betreiber gegenüber steht, liegt ein nicht unerhebliches Risiko bei uns selbst. Informationen, Marketing und Betrieb erfordern seitens des Unternehmens maximale Ehrlichkeit, Transparenz und Verbindlichkeit. Ein zu diesem Zweck zu erstellender Unternehmenskodex wird die nötigen Vorgaben liefern, an die wir uns im Geschäftsbetrieb halten werden. Anders als bei den anderen Risikobereichen ist ein gegensteuern bei einmal verlorenem Vertrauen kaum noch möglich, daher steht dieses Thema auch im primären Fokus unserer Unternehmenskultur.

Wir bereiten uns auf den Kampf gegen etablierte Unternehmen wie Facebook und Co so gut es geht vor und werden unseren Nachteil der geringeren Größe zu unserer größten Stärke umwandeln. Durch regelmäßige Analysen modernen Geschäftspraktiken und innovativen Herangehensweisen werden wir nicht nur in kürzester Zeit durch exponentielles Wachstum die Konkurrenz einholen, sondern dabei immer als Unternehmen schlank bleiben und so das Risiko der Ineffizienz so gut es geht vermindern. Die finanziellen Barrieren sollen durch den ICO unserer Kryptowährung eingerissen werden und wir als Peer haben dadurch das nötige Kapital um uns am Markt zu behaupten. Die rechtlichen Grundlagen sollen für uns kein Risikofaktor sein sondern eine Gelegenheit als erstes Unternehmen Menschenrechte und die Würde eines jeden zum Schwerpunkt des Unternehmensprofils zu machen und in unseren Dienstleistungen, dem Peer-Network und der dazugehörigen Kryptowährung, zu vereinen und jedem auf der Welt zugänglich zu machen.