

Whitepaper der AIRboard GmbH & Co KG

Die *AIRboard Engine* ist das technologische Herzstück des AIRboards und die Kernkompetenz (IP) der AIRboard GmbH & Co KG.

Das AIRboard - für dein Finanzleben der Zukunft

Executive Summary

AIRboard ist eine technologiegetriebene Entscheidungsplattform zur Lösung einer „strukturellen Marktlücke“ in der privaten Finanzberatung. Das Unternehmen adressiert einen milliardenschweren, fragmentierten Markt mit einer provisionsneutralen, skalierbaren Entscheidungs-Engine, die es Nutzern erstmals ermöglicht, ihr gesamtes Finanzleben objektiv, nachvollziehbar und selbstbestimmt zu steuern.

Der Investment-Case vereint regulatorische Robustheit, wiederkehrende Umsätze, hohe Skalierbarkeit und proprietäre Entscheidungs-IP. AIRboard positioniert sich nicht als weiteres FinTech, sondern als infrastrukturelle Entscheidungsinstanz für das private Finanzleben der Zukunft.

1. Marktproblem, Chance & Investment-These

1.1 Strukturelle Marktchance in der privaten Finanzberatung

Der Markt für private Finanzberatung leidet seit Jahrzehnten unter fundamentalen strukturellen Problemen:

- systematische Interessenkonflikte durch provisionsbasierte Vergütung
- hohe Komplexität bei gleichzeitig geringer Entscheidungsqualität
- fehlende Skalierbarkeit qualitativ hochwertiger Beratung
- nachhaltiger Vertrauensverlust gegenüber klassischen Finanzintermediären

Digitale Lösungen adressieren bislang primär Produktabschlüsse, Vergleichsfunktionen oder einzelne Lebensbereiche. Die eigentliche Entscheidungsarchitektur des privaten Finanzlebens bleibt unstrukturiert, subjektiv und intransparent.

1.2 Erfolgs-These

Die zentrale These von AIRboard lautet:

Wer die Entscheidungsarchitektur des privaten Finanzlebens kontrolliert, kontrolliert langfristig den Zugang zu Produkten, Daten und Kundenbeziehungen.

AIRboard besetzt diese Ebene erstmals technologiegetrieben, objektiv und regulatorisch entkoppelt.

2. Produkt & Lösung

2.1 Die AIRboard Plattform

AIRboard ist eine vollständig entwickelte digitale Entscheidungs- und Steuerungsplattform für das gesamte private Finanzleben. Nutzer erstellen ein dynamisches AIRboard-Profil, das Einkommen, Vermögen, Ziele, Risiken, Lebensereignisse und Präferenzen ganzheitlich abbildet und miteinander vernetzt.

Das AIR-Profil bildet die Grundlage für langfristige, lebensphasenübergreifende Finanzentscheidungen und ermöglicht erstmals eine konsistente Steuerung aller finanziellen Teilbereiche.

2.2 Adaptive Private Finance Engine (Kern-IP)

Das technologische Herzstück von AIRboard ist die proprietäre AIRboard Engine.

Eigenschaften:

- produkt- und anbieterneutral
- deterministische Entscheidungslogik statt subjektiver Empfehlungen
- simulationsfähig („Was-wäre-wenn“-Szenarien)
- akademisch fundiert (siehe Anhang)
- in Pilotprojekten erfolgreich validiert

Die Engine ersetzt klassische Beratung nicht, sondern macht Entscheidungsalternativen objektiv überprüfbar und transparent.

3. Wettbewerb & Differenzierung

| Dimension | Bestehende Anbieter | AIRboard |
|---------------------|----------------------------|-------------------------|
| Erlöslogik | Provision/Stundenhonorar | SaaS/Pauschalpreise |
| Interessenskonflikt | Hoch | Keiner |
| Ganzheitlichkeit | Niedrig bis mittel | Ist die Grundlage |
| Skalierbarkeit | Gering | Hoch |
| Entscheidungslogik | Subjektiv | Objektiv, algorithmisch |

AIRboard schafft eine neue Kategorie:

Entscheidungsinfrastruktur für das private Finanzleben

4. Geschäftsmodell

4.1 Erlösquellen

- Freemium-Modell (AIR-Profil Basis)
- modulare Pauschalpreise für Vertiefungen
- persönliche Begleitung durch AIRboard Guides, standardisiert skalierfähig
- strategische Optionen: B2B2C-Lizenzen und White-Label-Modelle

4.2 Skaleneffekte

- nahezu konstante Grenzkosten pro zusätzliche Nutzer
- hohe operative Hebelwirkung durch Software-Kern
- Integration mit anderen Plattformdienstleistern (Ökosystem)
- Logik der Entscheidungsinfrastruktur auch international nutzbar

5. Zielkunden & Marktpotenzial

5.1 Endkunden (B2C)

- einkommensstarke Haushalte (ab Affluent)
- Menschen die selbstbestimmt entscheiden wollen
- Menschen mit zunehmender finanzieller Komplexität

5.2 Geschäftskunden (Erweiterung auf B2B)

- Banken & Versicherer (beraterunterstützend, provisionsneutral)
- Honorarberater & Coaches
- Plattformen mit Finanzzugang (z. B. Employee Benefits)

Der adressierbare Markt umfasst mehr als zehn Millionen potenzielle Nutzer allein in Deutschland.

6. Regulatorischer Vorteil

AIRboard gibt keine Finanzberatung im aufsichtsrechtlichen Sinn, verkauft keine Produkte und vereinnahmt keine Provisionen. Für AIRboard Guides sind keine Zulassungen gemäß §§34d, 34f oder 34i erforderlich, aber fachlich hilfreich.

Konsequenzen:

- keine Abhängigkeit von Provisions- oder Beratungsregulierung
- hohe Zukunftssicherheit bei regulatorischen Verschärfungen
- erleichterte internationale Expansion

Regulatorische Skalierungshindernisse sind nicht zu erwarten.

7. Skalierungs- & Wachstumspfad

Phase 1 – Produkt & Nutzerbasis

- Aufbau des B2C-Freemium-Modells
- Daten- und Modellvalidierung

Phase 2 – Monetarisierung (Kernphase)

- Leistungsbezogener Pausschalpreis
- Vernetzung mit der AIRprofil Services GmbH, ggf. ergänzende Leadfee.
- Skalierung über AIRboard-Guides

Phase 3 – Plattform Multiplikation (optional)

- White-Label-Modelle
- API-Ökosystem
- Etablierung als Standard für Finanzentscheidungslogik

8. Exit-Potenzial

Potenzielle Käufer:

- Banken- und Versicherungsgruppen
- große FinTech-Plattformen u. o. die PE´s im Hintergrund
- Software- und Datenanbieter

Strategischer Wert entsteht durch:

- proprietäre Entscheidungs-IP
- strukturierte, lebensphasenübergreifende Nutzerdaten
- direkten Kundenzugang ohne Produktbias

9. Fazit

AIRboard adressiert nicht ein weiteres Teilproblem im Finanzmarkt, sondern die zentrale Entscheidungsinstanz.

Das Unternehmen vereint:

- tiefes Marktverständnis
- proprietäre Technologie
- regulatorische Robustheit
- hohe Skalierbarkeit

AIRboard hat das Potenzial, zur infrastrukturellen Grundlage für private Finanzentscheidungen zu werden.

Horst Schneider
Gründer

Weiter Anhang Hintergrundinformationen und Herleitung:

Finanzberatung im Wandel – Ein systemisches Marktproblem

Executive Summary

Die private Finanzberatung steht vor einem strukturellen Vertrauens- und Effizienzproblem. Trotz hoher gesellschaftlicher Relevanz gelingt es bestehenden Beratungsmodellen nicht, Verbraucher dauerhaft zu befähigen, fundierte, ganzheitliche und nachhaltige Finanzentscheidungen zu treffen. Die AIRboard GmbH & Co. KG adressiert dieses Marktversagen mit dem AIRboard und der integrierten **AIRboard Engine** – einer technologiegetriebenen, beraterneutralen Lösung zur optimalen Ausrichtung des individuellen Finanzlebens auf persönliche Lebensziele.

1. Ausgangslage: Finanzberatung als gesellschaftliches Problem

Finanzentscheidungen beeinflussen Lebensqualität, Sicherheit und Zukunftsperspektiven jedes Menschen. Gleichzeitig ist die Akzeptanz klassischer Finanzberatung gering: Fehlendes Vertrauen, Interessenkonflikte und hohe Komplexität prägen das Marktbild.

Das zugrunde liegende Problem ist **systemischer Natur**. Weder provisionsbasierte noch honorarbasierte Modelle, digitale Portale oder zertifizierte Finanzplanung schaffen es, Entscheidungsqualität, Skalierbarkeit und Verbraucherinteressen dauerhaft in Einklang zu bringen.

2. Bestehende Beratungsmodelle und ihre systemischen Grenzen

2.1 Provisionsbasierte Finanzberatung (PB)

Die provisionsbasierte Beratung ist das dominierende Marktmodell. Verbraucher erhalten zunächst kostenfreien Zugang, die Vergütung erfolgt über Produktprovisionen.

Systemische Probleme:

- Stark unterschiedliche Provisionshöhen zwischen Produktkategorien erzeugen Fehlanreize.
- Das gesetzliche Provisionsrückgabeverbot verhindert marktorientierte Vergütungsmodelle.
- Verbraucher können Beratungsqualität kaum beurteilen; Entscheidungsfreiheit wird subtil beeinflusst.

Folge: Absicherungslücken, einseitige Risikoallokationen und Vertrauensverlust.

2.2 Honorarbasierte Finanzberatung (HB)

Honorarmodelle versprechen Unabhängigkeit durch produktneutrale Vergütung.

Systemische Probleme:

- Eingeschränkter Produktzugang aufgrund mangelnder Angebote.
- Hohe Anforderungen an Fachkompetenz und emotionale Intelligenz.
- Geringe Zahlungsbereitschaft breiter Bevölkerungsschichten.

Folge: Begrenzte Marktdurchdringung und mangelnde Skalierbarkeit.

2.3 Finanzanalyse nach DIN 77230

Die DIN 77230 bietet einen strukturierten Standard zur Analyse privater Finanzsituationen.

Systemische Probleme:

- Standardisierung und Vereinheitlichung steht teilweise im Konflikt mit den individuellen Lebensrealitäten.
- Vermögenszusammenhänge werden nur eingeschränkt berücksichtigt und abgebildet.

Folge: Unterstützung der Beratung, aber keine finale Lösung des Entscheidungsproblems.

2.4 Digitale Finanzportale (DB)

Digitale B2C-Plattformen ermöglichen eigenständige Produktabschlüsse.

Systemische Probleme:

- Fragmentierung in Einzellösungen ohne ganzheitliche Vernetzung.
- Hohe Akquisitionskosten bei geringer Kundenbindung.
- Überforderung der Nutzer bei komplexen Entscheidungen.

2.5 Finanzcoaching (FC)

Finanzcoaching fördert Selbstreflexion und Entscheidungsreife.

Systemische Probleme:

- Begriffsverwässerung durch vertriebsorientierte Anbieter.
- Fehlende operative Übersetzung in konkrete, umsetzbare Finanzkonzepte.

2.6 Finfluencer, KI und Informationsangebote

Soziale Medien und KI liefern niedrigschwellige Informationen.

Systemische Probleme:

- Keine individuelle, rechtssichere Entscheidungsgrundlage.
- Intransparente wirtschaftliche Interessen und Qualitätsrisiken.

2.7 Zertifizierte Finanzplanung (CFP / GOF)

Hochqualitative, ganzheitliche Finanzplanung mit höchsten Standards.

Systemische Probleme:

- Sehr hoher Zeit- und Kostenaufwand.
- Nur für vermögende Zielgruppen wirtschaftlich tragfähig.

3. Marktresümee

Keines der bestehenden Modelle bietet für die Breite der Verbraucher eine skalierbare, konfliktfreie und verständliche Lösung zur selbstbestimmten Finanzsteuerung. Das Ergebnis ist ein strukturelles Marktversagen, eine Marktlücke oder eine Marktchance.

Die Finanzberatung hat ein Problem – AIRboard löst es.

4. Die Lösung: AIRboard & die AIRboard Engine

4.1 Grundidee

Das AIRboard ist eine digitale Entscheidungs- und Steuerungsplattform für das gesamte private Finanzleben. Kern ist die **AIRboard Engine**, basierend auf der akademischen Arbeit von Horst Schneider (Masterthesis, 2009). Darüber hinaus wurden in Zusammenarbeit mit dem Forschungsinstitut für Informationsmanagement (fim), Universität Augsburg unter der Leitung von Prof. Dr. Buhl das zugrunde liegende Lösungsmodell validiert und konzeptionell begleitet.

Ziel ist es, Verbraucher selbstbestimmt in die Lage zu versetzen, ihr gesamtes finanzielles Potenzial optimal, transparent und nachhaltig auf ihre individuellen Lebensziele auszurichten.

Es ist von zentraler Bedeutung, dass die Verbraucher „ihr“ AIRboard nicht nur nutzen, sondern wirklich verstehen. Deshalb erhalten sie entsprechende Unterstützung von AIRboard-Guides.

4.2 Zentrale Innovationsmerkmale

Kein Interessenkonflikt

Das AIRboard ist berater- und provisionsneutral. Finanzprodukte sind Ergebnis – nicht Ausgangspunkt – der Planung.

Garantierte Entscheidungsqualität

Die Engine berechnet die objektiv optimale Produkt- und Strukturkombination auf Basis individueller Ziele, Restriktionen und Präferenzen. Ein Wirtschaftsprüfungstest ist beauftragt.

Ganzheitliche Vernetzung

Alle Lebens- und Finanzbereiche werden in einem dynamischen AIR-Profil verknüpft. Auswirkungen von Entscheidungen sind sofort und bevor sie umgesetzt werden, sichtbar.

Integration von Finanzcoaching

„Weiche Faktoren“ wie Risikobereitschaft oder Lebensziele fließen nicht nur systematisch in alle Berechnungen ein, sondern bilden deren Grundlage.

Niederschwelliger Marktzugang

Kostenlose Einstiegsversion ohne Vertragsbindung senkt Hemmschwellen und baut Vertrauen auf.

Skalierbares Vergütungsmodell

Pauschale, transparente Preise – aufgrund der Digitalität deutlich unter klassischen Honorarmodellen – ermöglichen breite Marktdurchdringung.

Hohe Nutzeraktivierung

Der Fokus liegt auf Lebenszielen und Lebensqualität, nicht auf Finanzprodukten. Produkte entstehen als logische Konsequenz.

Digitale & hybride Nutzbarkeit

Kunden und Dienstleister arbeiten jederzeit synchron im gleichen System – weltweit, in Echtzeit.