



## DIE CHANCE

Eine unterversorgte, diskretionsgetriebene Branche auf Excel-Basis — bekommt ein modernes All-in-One-Betriebssystem.

## PROBLEM

**Diskrete Venues laufen auf Tools, die lecken und nicht passen.**

- Generische Booking- und POS-Tools ignorieren Privatsphäre und Member-Vertrauen.
- Betreiber jonglieren Door, Booking, Abrechnung und Kommunikation über getrennte Apps.

## LÖSUNG

**Ein diskretes Betriebssystem für das Venue.**

- Booking, Door (PWA), White-Label-Web und Payments in einem Stack.
- Privacy-First-Architektur für eine sensible Klientel.

## MARKT

**Eine Nische, zu sensibel für Mainstream-SaaS.**

- Etablierte meiden das Segment; Diskretion ist die Eintrittsbarriere.
- Passgenauigkeit und Vertrauen schaffen hohe Wechselkosten.

## MODELL

**Wiederkehrendes SaaS plus Payment-Take-Rate.**

- Gestaffelte Abos von Starter bis Enterprise.
- Stripe Connect bringt Transaktionserlöse zusätzlich zu Plätzen.

## VORSPRUNG

**Vertrauen ist das Produkt.**

- Auf Diskretion zugeschnitten — eine Positionierung, die sich schwer nachrüsten lässt.
- All-in-One-Tiefe verankert den Tagesbetrieb des Venues.

## STECKBRIEF

## SEKTOR

**Vertical SaaS · Hospitality**

## MODELL

**SaaS-Abo + Payments  
(Connect)**

## MARKT

**Member-Clubs & diskrete  
Venues**

## PHASE

**Plattform live**

## SITZ

**Köln, DE**

## WAS WIR SUCHEN

**Kapital und Partner, um  
Venue-Accounts und  
Zahlungsvolumen  
auszubauen.**

## KONTAKT

**hallo@tomfrerich.de**  
tomfrerich.de