

LibTrix

**Die Social-Media-Plattform,
die jungen Talenten die Karriereentwicklung ermöglicht
und Unternehmen mit neuen Talenten verbindet.**





Herausforderung

- **65 % der Generation Z kennen nur fünf Mainstream-Jobs**
- **Unternehmen leiden unter einem gravierenden Fachkräftemangel**
- **Traditionelles Recruiting erreicht die Generation Z nicht**
- **Junge Talente haben nur eingeschränkten Zugang zu Nischenjobs und authentischen Karriereeinblicken**

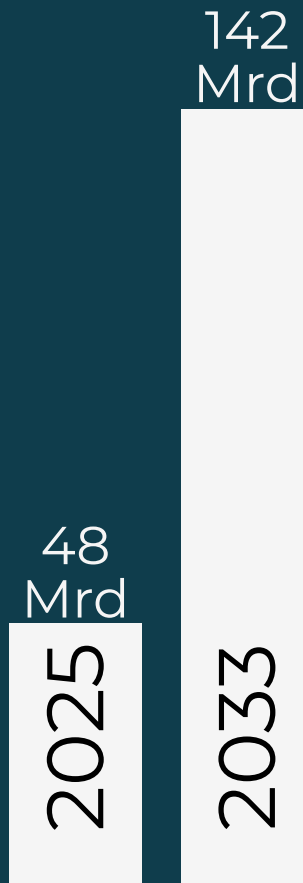


Lösung

- **Social-Media-Erfahrung zur Berufsorientierung**
- **Tutor-Videos von Gleichaltrigen**
- **Direktbewerbungen über Unternehmensaccounts**
- **Brücke zwischen Berufsverbänden, Unternehmen und Nachwuchskräften**



Quelle: Cognitive Market Research,
Europe Recruitment Industry Report
Recruiting, Stuffing in Europe

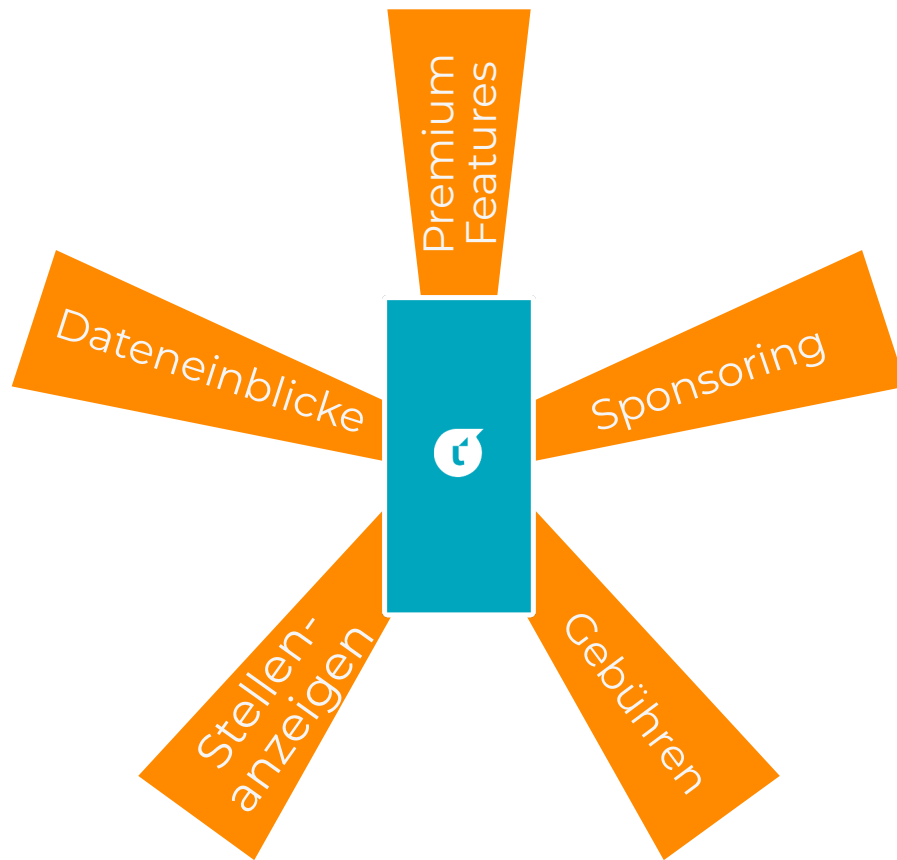


Quelle: Market Data Forecast Europe
EDTech Market Size and Growth
Report

Chancen

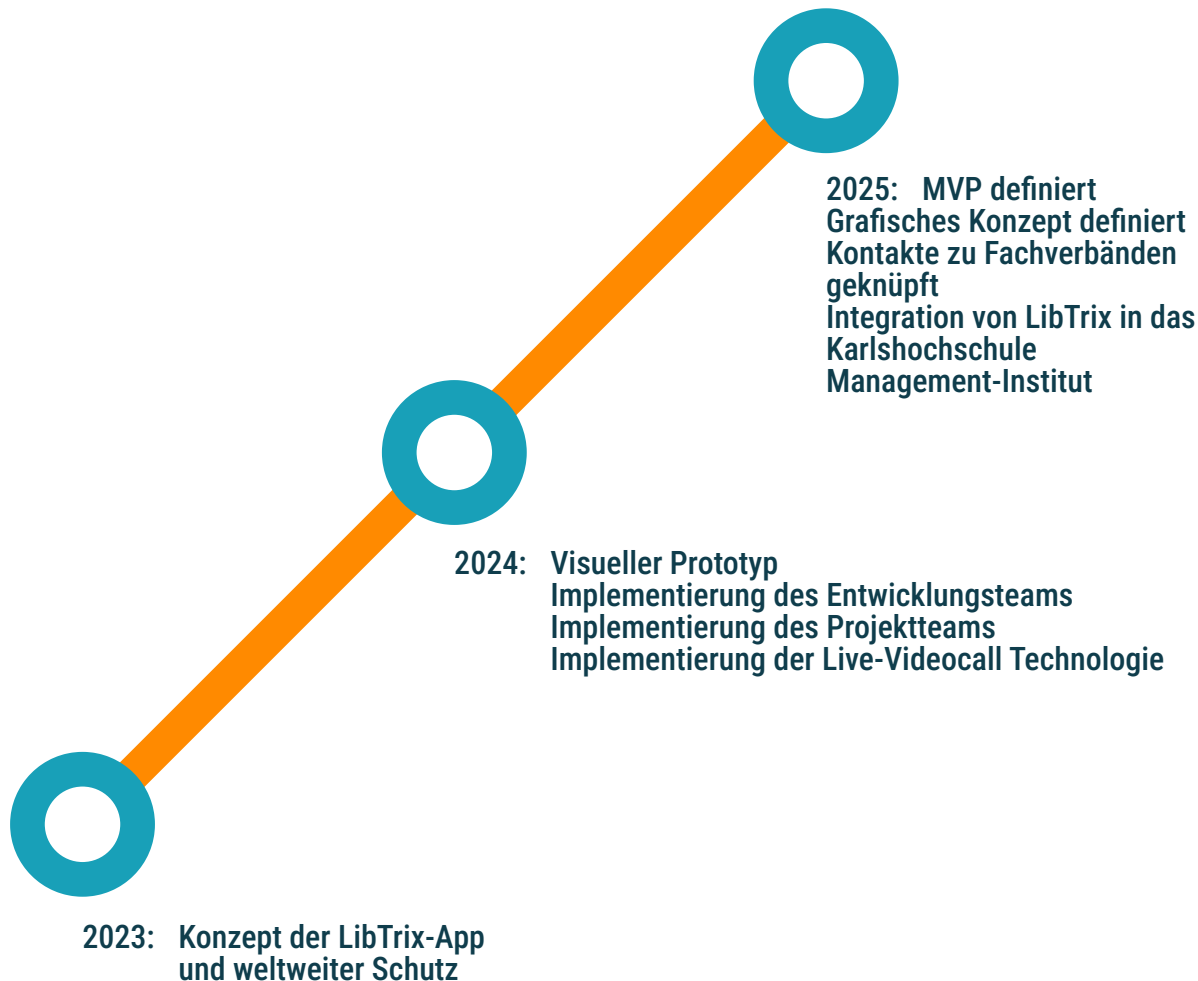
- **Recruiting-Markt in Europa: > 130 Mrd. €**
- **Social-Media-Recruiting: zweistelliges jährliches Wachstum**
- **Berufsverbände als wichtige Einstiegspartner**

Business Modell



- **Firmenkonten mit Stellenausschreibungen (Abo-Modell)**
- **Premium-Funktionen (hervorgehobene Platzierung, Bewerbungsfilter)**
- **Gebühren für Tutorials**
- **Sponsoring durch Verbände**
- **Langfristig: Dateneinblicke für die Berufsausbildung**

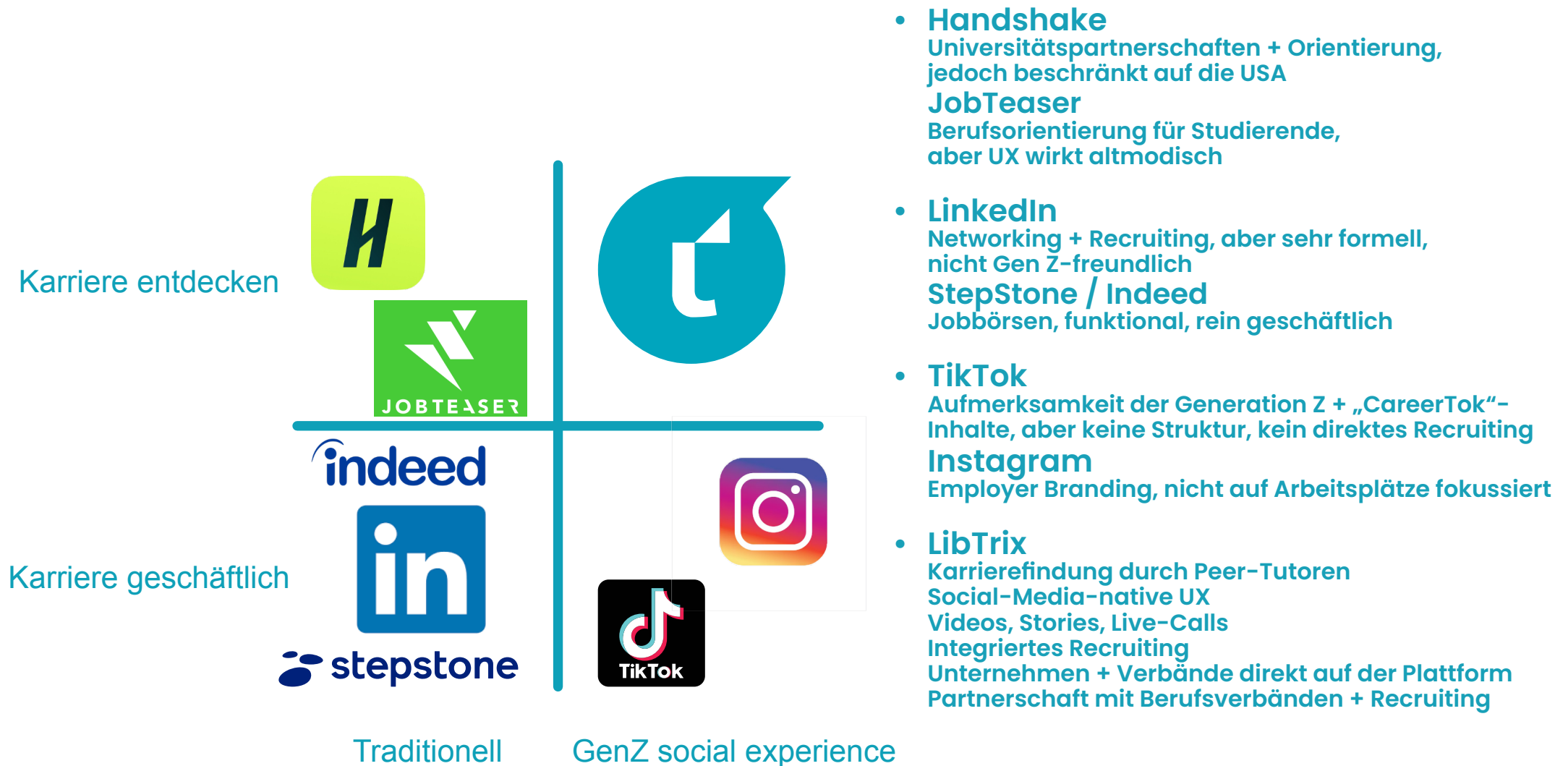
Fortschritt & Risikominderung



Phasen:

- **1: Konzept & UX-Design:**
Nutzer mögen den Ablauf,
Designsprache der Gen Z bestätigt
- **2: Technologie validiert:**
Videoanrufe in Flutter umgesetzt
- **3: Klickbarer Prototyp**
Visuelle Demo verfügbar
- **4: Leistungsbeschreibung**
Kosten und Roadmap definiert
- **5: MVP für iOS und Android**
definiert und in Vorbereitung
- **Interessensnachweis**
Zentralverband Uhren & Schmuck
stark interessiert

Wettbewerb & Differenzierung



Go to Market Strategie



Wie funktioniert es

1. Berufe entdecken

Kurze, ansprechende Videoinhalte (im TikTok-/Instagram-Stil) stellen Berufe jenseits des Mainstreams vor.

Inhalte von jungen Berufstätigen und Tutoren mit praktischer Erfahrung.

2. Lernen & Verbindungen finden

Nutzer buchen Live-Tutorials und Fragerunden mit Tutoren.

LibTrix ermöglicht Videoanrufe, interaktive Demos und praktische Einblicke.

Die Plattform erhält 30 % Provision.

3. Karriere-Matching

Personalisierte Empfehlungen basierend auf Nutzerinteressen und Interaktionsverlauf.

Integration mit Berufsverbänden zur Präsentation von Karrierewegen.

4. Direkt bewerben

Unternehmen verfügen über verifizierte Konten mit Stellenausschreibungen.

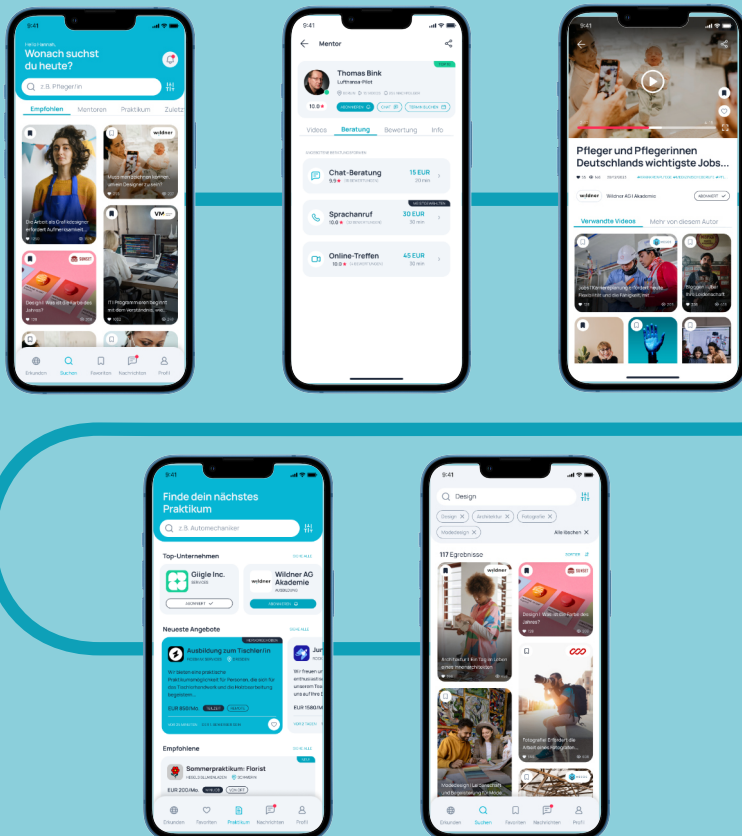
Nutzer können sich direkt in der App auf offene Stellen bewerben.

Recruiting-Gebühren und Employer-Branding-Pakete.

5. Das Ökosystem erweitern

Mehr Nutzer → mehr Tutoren → mehr Unternehmen → mehr Institutionen.

Netzwerkeffekte erzeugen einen sich selbst verstärkenden Wachstumszyklus.



Institutionelle Unterstützung



- **LibTrix ist Teil der Wildner Education Group, einem führenden privaten Bildungsnetzwerk in Deutschland.**
- **Die Anbindung an das Karlsruhe Management-Institut bietet akademische Glaubwürdigkeit und strategische Ausrichtung im Bereich der digitalen Transformation und der Zukunft der Arbeit.**
- **Das Karlsruhe Management-Institut fungiert als Thinktank an der Schnittstelle von Wissenschaft, Wirtschaft und Gesellschaft.**
- **LibTrix fungiert als Leuchtturmprojekt im Bereich digitaler Plattform-Ökosysteme und KI-getriebener Transformation der Arbeit.**
- **Starke Grundlage für Vertrauen, Partnerschaften und langfristige Skalierbarkeit.**

Team



Klaus Wildner



Philip Hoevels



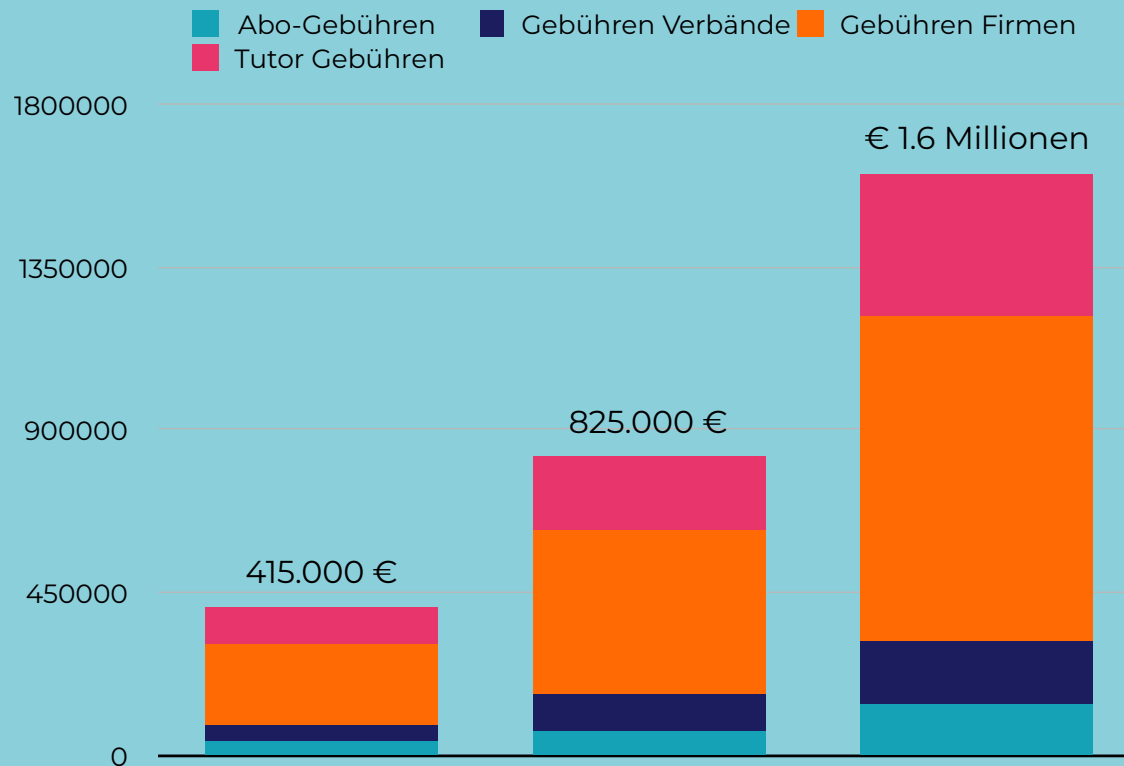
Frank Giese



Wojciech Bednarczyk

- **Klaus**
Akademische und
unternehmerische Führung
Gründer der Wildner Group
- **Philip**
Business & Analytics
- **Frank**
Projektmanagement &
Investor Relations
- **Wojciech / VM Software
House**
Technische Umsetzung
MVP- und finale Release-
Kandidaten-Entwicklung
iOS and Android

Umsatzszenarien



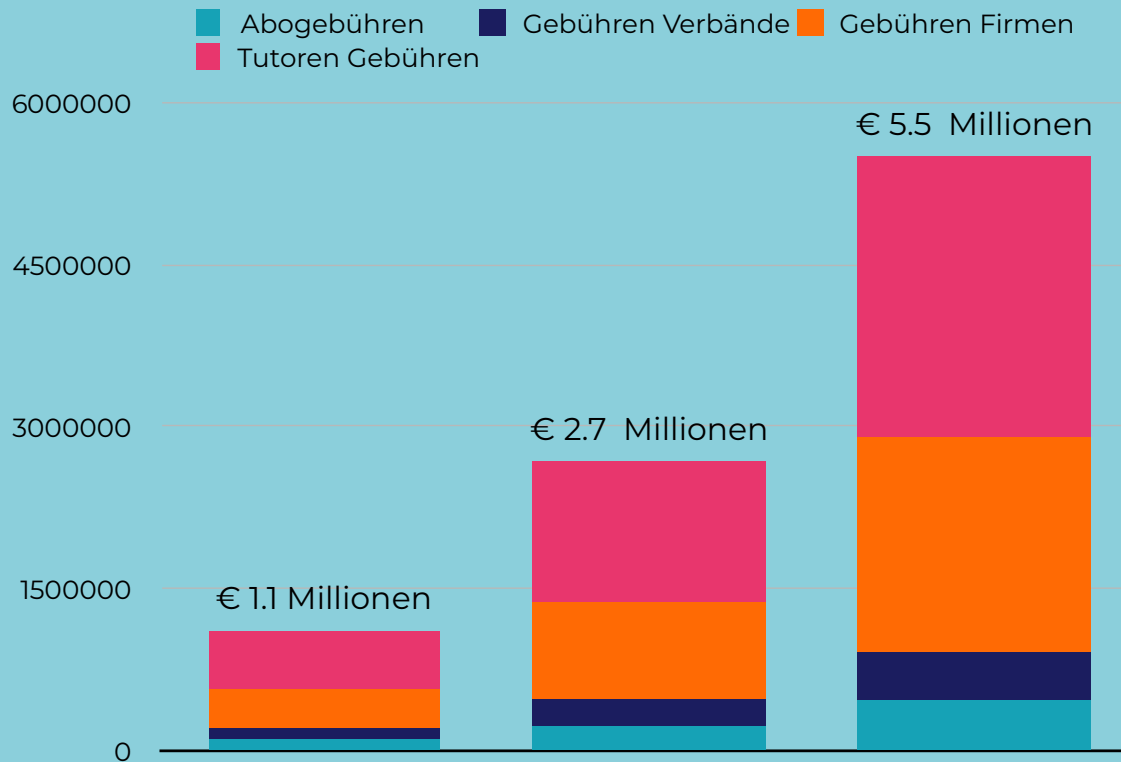
Budgetzuweisung für den conservative case:
Marketing & Nutzerakquise: 900.000 €
Produkt- & Technologie-Skalierung: 600.000 €
Team (Community, Vertrieb, Content, Betrieb): 750.000 €
Puffer: 250.000 €

Conservative Case
Langsame Akzeptanz,
begrenzte Zugkraft

Annahmen für das erste Jahr

- **Nutzer: 90.000**
- **Zahlende Abonnenten:**
5 % Gebühr: 8 €
- **Tutorials:**
225 Tutoren, 5 Sitzungen/Monat,
25 €/Sitzung
- **Recruiting: 45 Unternehmen**
durchschnittliche Ausgaben: 5.000 €
- **Verbände: 10**
durchschnittliche Ausgaben: 5.000 €

Umsatzszenarien



Budgetzuweisung für das Basisszenario:

Marketing & Nutzerakquise: 2.000.000 €

Produkt- & Technologie-Skalierung: 600.000 €

Team (Community, Vertrieb, Content, Betrieb): 1.275.000 €

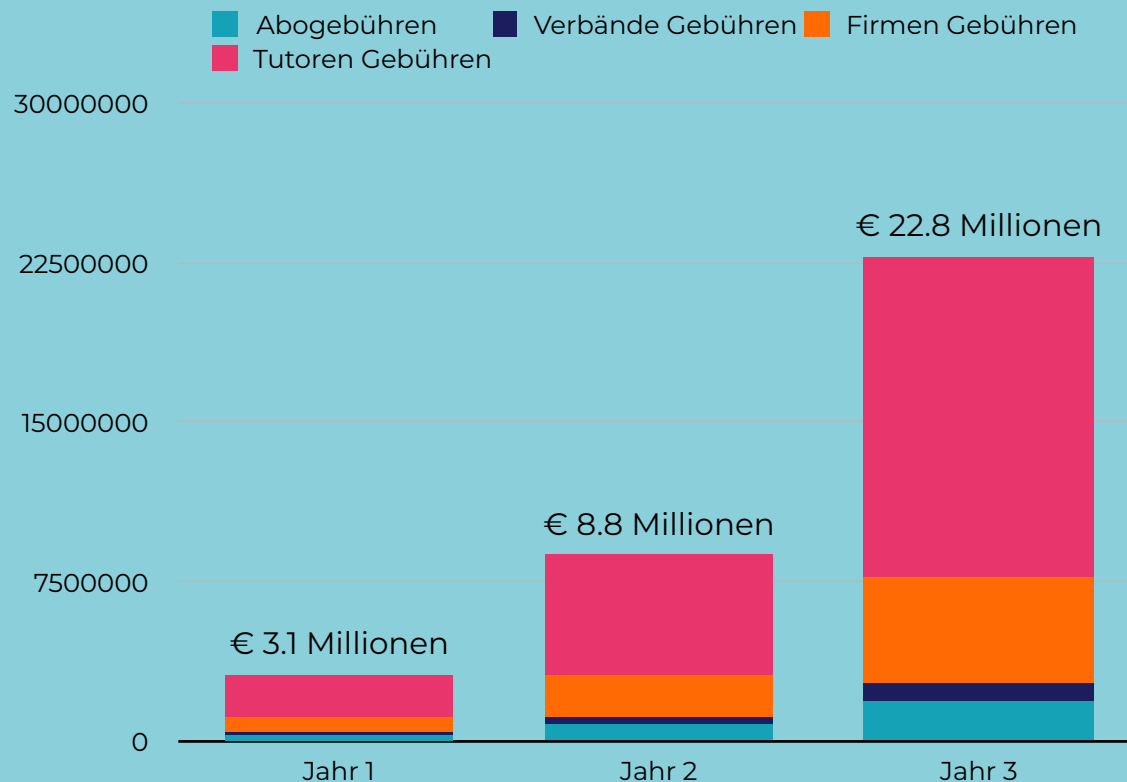
Puffer: 250.000 €

Base Case – Realistisch
moderate Akzeptanz,
solides Wachstum

Annahmen für das erste Jahr

- **Nutzer: 150.000**
- **Zahlende Abonnenten:**
8% Gebühr: 8 €
- **Tutorials:**
100 Tutoren, 10 Sitzungen/Monat,
€30/Sitzung
- **Recruiting:**
75 Unternehmen
durchschnittliche Ausgaben: 5.000 €
- **Verbände: 20**
durchschnittliche Ausgaben: 5.000 €

Umsatzszenarien



Budgetzuweisung für aggressives Wachstum:

Marketing & Nutzerakquise: 2,0 Mio. €

Produkt- & Technologie-Skalierung: 1,0 Mio. €

Team (Community, Vertrieb, Content, Betrieb): 1,0–1,2 Mio. €

Puffer: 250.000 €

Aggressive Case
virale Akzeptanz, starke
Marktnachfrage

Annahmen für das erste Jahr

- **Nutzer: 250,000**
- **Zahlende Abonnenten:**
12% Gebühr: 8 €
- **Tutorials:**
1000 Tutoren, 15 Sitzungen/Monat,
35 €/Sitzung
- **Recruiting:**
150 Unternehmen
durchschnittliche Ausgaben: 5.000 €
- **Verbände: 35**
durchschnittliche Ausgaben: 5.000 €

Roadmap / Meilensteine

Q4 2025

- **Seed-Runde geschlossen**

Q1 2026

- **MVP-bereit und Beta-Start**

Q2 2026

- **Go Live mit 4,000 Videos**

Q4 2026

- **150.000 Nutzer /
75 Firmenkonten**

Q2 2027

- **250.000 Nutzer /
130 Firmenkonten**

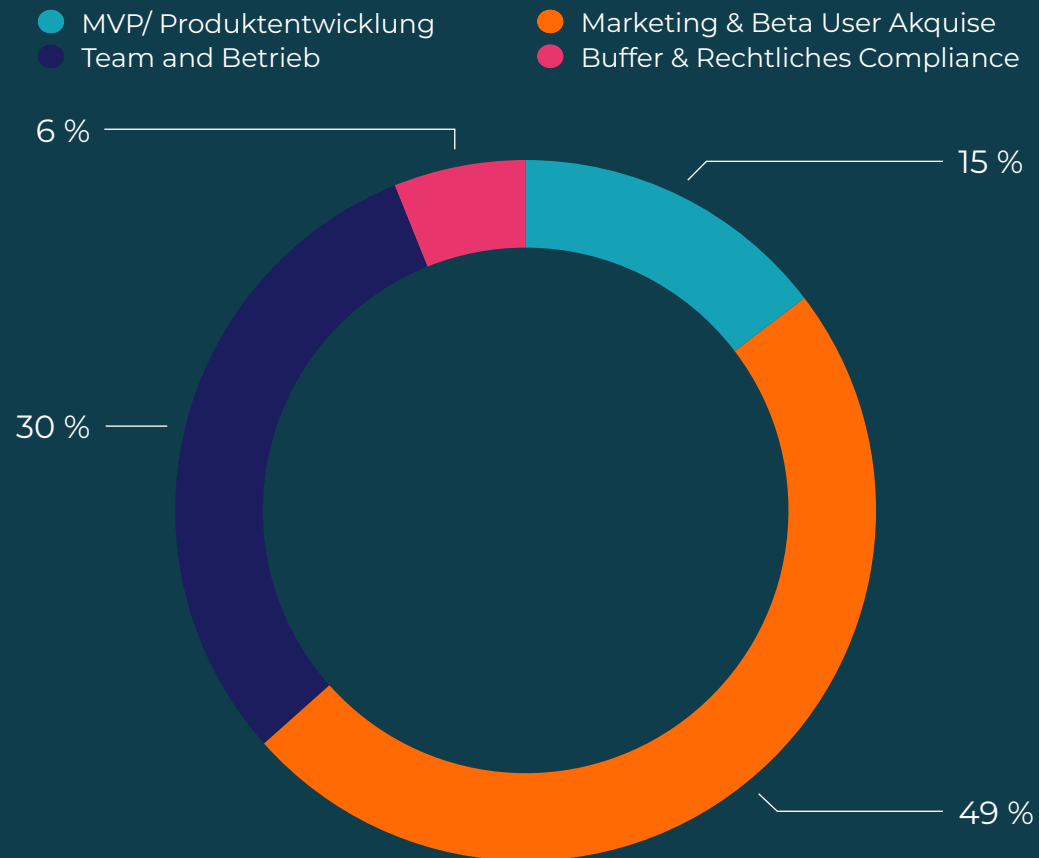
Q4 2027

- **360.000 Nutzer
internationale Expansion**

Investment Option

Skalierungsbeschleunigung des validierten Konzepts:

- **Produktentwicklung
iOS and Android:
600.000 €**
- **Marketing und
Benutzerakquise:
2.000.000 €**
- **Team & Betrieb:
1.275.000 €**
- **Puffer & Rechtliches/
Compliance: 250.000 €**
- **Gesamt: 4,1 Millionen**



Zusammenfassung

Investitionsbedarf

- 3,75 bis 4,5 Millionen Euro Investitionsvolumen
- Laufzeit: 18–24 Monate

Mittelverwendung basierend auf 4,1 Millionen Mittelwert

- MVP-Entwicklung: 210.000 € + Endprodukt: 390.000 €, insgesamt 600.000 €
- Marketing & Beta-Akquise: 2.000.000 €
Aggressiver länderübergreifender Rollout, Influencer-Marketing, Verbandspartnerschaften
- Team und Betrieb: 1.275.000 € (Team: Grafik, UAT, Content, Marketing)
- Puffer und Rechtliches/Compliance: 250.000 €

Möglichkeiten für Investoren

- Kapitalbeteiligung an LibTrix, integriert in die Wildner Education Group
- Engagement in zwei wachstumsstarken Märkten:
- Recruiting und Stellenvermittlung in Europa: 132 Milliarden US-Dollar im Jahr 2025, CAGR 7,3
Europa-Recruiting-Marktbericht 2025, cognitivemarketresearch.com
- Größe und Wachstum des EDTech-Marktes in Europa: 48 Milliarden US-Dollar im Jahr 2025,
CAGR 12,85 Europa-Edtech-Marktbericht 2025, marketdataforecast.com
- Diversifiziertes Umsatzmodell (Studiengebühren, Abonnements, Recruiting, Verbände)
- Exit-Option innerhalb von 3 Jahren: Börsengang

Meilensteine (Nächste 24 Monate / Base case)

- MVP-Start
- 720.000 aktive Nutzer
- 250 Unternehmenspartner und 50 Berufsverbände
- Umsatzsteigerung: 2,7 Mio. € Potenzial im zweiten Jahr (Basisszenario)



Wildner AG
Steinerstr. 15, Haus D
81369 München
Phone: 0800 1821992
089 742806-0

<https://www.wildner.de>

