Plausibilitätsbericht für OOMNIUM

gut geregelt AG

(“gut geregelt ” oder “das Unternehmen”)

Gewerbestrasse 12, 4450 Sissach, Schweiz

https://gutgeregelt.ch/

Dieser Bericht wurde am 22.05.2025 erstellt.

Firmenüberscht

Firmenname	gut geregelt AG
Addresse	Gewerbestrasse 12, 4450 Sissach, Schweiz
Gründungsjahr	2024
Gründer	Stephan Ommerborn (VR), Gaudenz Murara, Betascale Alexander Hasler (CEO)
Industrie	SaaS (Software as a Service)

Informationen zur Investition

Finanzierungsphase	Pre-Seed
Finanzierungsanfrage	CHF 0.55m
Pre-Money Bewertung	CHF 1.5m

Präambel

Im Rahmen des Onboarding-Prozesses für die Oomnium Plattform hat BV4 eine Plausibilitätsprüfung von gut geregelt durchgeführt.

Im Rahmen dieser Plausibilitätsprüfung hat BV4 die Unternehmensinformationen überprüft und öffentlich verfügbare Daten kontrolliert.

Die folgenden Dokumente und Informationen wurden von den Analysten von BV4 geprüft:

- Bilanz und Erfolgsrechnungen für das Jahr 2024
- Umsatzzahlen des ersten Quartals 2025
- Kontostand am 30.04.2025 basierend auf einem Kontoauszug
- Cap-Table (gut geregelt AG)
- Cap-Table (Betascale AG)
- Pitch Deck für Investoren
- Finanzielle Prognose für das aktuelle und die kommenden 6 Jahre (2025 bis 2031)
- Durchschnittlicher Cashflow der letzten drei Monate
- Liste an potentiellen neuen Kunden der nächsten Monate
- Berechnungen zur Bewertung

Darüber hinaus hat BV4 einen Background Check der wichtigsten Teammitglieder auf Basis öffentlich zugänglicher Informationen durchgeführt. Zudem wurden ein Interview mit Dr. Alexander Hasler (CEO) und Mattia Rüfenacht (CTO) am 07.05.2025 geführt.

1. Allgemeine Geschäftsinformationen

Das Unternehmen wurde 2024 gegründet und hat seinen Hauptsitz in Sissach im Kanton Basel, Schweiz. gut geregelt wurde, in Zusammenarbeit mit den beiden Gründern, als Unternehmen des Schweizer Company Builders Betascale AG gegründet.

Das Unternehmen entwickelt eine cloudbasierte B2B2C-Plattform für die Hauptaspekte der Vorsorgeberatung. Banken, Versicherer und Pensionskassen erhalten damit ein White-Label-Werkzeug, das klassische Alters- und Risikovorsorge nahtlos mit rechtsverbindlichen Dokumenten (z. B. Ehe- und Erbverträge, Patientenverfügungen), digitalem Nachlass und einem Vermögens-Sachregister verbindet. Endkunden können die Grundversion kostenlos nutzen; über einen produktgetriebenen Upsell sollen perspektivisch rund 15% an eine sogenannte Reminder-Subscription (CHF 20 p.a.) gebunden werden. Institutspartner zahlen eine verhandelbare Basisgebühr, diese beläuft sich im Schnitt auf CHF 10k plus CHF 1 pro Endkunden. Sie erhalten jedoch eine Rückvergütung von 40% der Abo-Umsätze. Eine Regionalbank wie die BLKB mit 150k Kunden zahlt eine jährliche Basisgebühr von CHF 99 k. Aktiviert die Bank mithilfe von gut geregelt 8,25 % ihres Kundenstamms für die Reminder-Subscription, übersteigen die rückvergüteten Abo-Erlöse bereits die Kosten der Basisgebühr. Zusatzerträge aus anschließenden Beratungen bleiben dabei unberücksichtigt. Durch dieses Geschäftsmodell plant gut geregelt die institutionellen Kunden langfristig binden und die Akquise neuer erleichtern.

Die Rolle von Betascale

Die Betascale AG ist ein Company Builder, der Geschäftsideen systematisch entwickelt und in eigenständige Start-ups überführt. Da die Software nun marktreif ist, plant Betascale, die operative Verantwortung schrittweise an ein extern rekrutiertes Managementteam zu übergeben. Zur langfristigen Incentivierung dieses Teams ist vorgesehen, im Rahmen der bevorstehenden Finanzierungsrunde ein Mitarbeiterbeteiligungsprogramm (ESOP-Pool) in Höhe von rund 10 % des Aktienkapitals umzusetzen.

Die Idee zu gut geregelt stammt ursprünglich von Stephan Ommerborn und Gaudenz Murara, die rund ein Jahr an dem Konzept arbeiteten, bevor sie Betascale als Umsetzungspartner hinzuzogen. Stephan Ommerborn gehört weiterhin dem Verwaltungsrat an, während Gaudenz Murara keine Rolle mehr bekleidet. Beide halten jedoch jeweils 7,5% der Anteile. Die verbleibenden 85% verteilen sich auf die Betascale AG (60%), 4 Betascale-Partner (je 5%) und einen externen Investor der ebenfalls 5% besitzen.

Das Unternehmen ist gut dokumentiert und ist seit Ende letzten Jahres aktiv im Markt tätig. Die im Pitch Deck präsentierten Informationen erscheinen plausibel. Sofern möglich wurden die Informationen mit zusätzlich erhaltenen Unterlagen und Informationen abgeglichen bzw. plausibilisiert. Prognosen über die Entwicklung des Unternehmens sind mit Unsicherheit behaftet und unterliegen verschiedenen Annahmen.

2. Historische Finanzzahlen

Im Geschäftsjahr 2024 konnte gut geregelt einen Umsatz von CHF 25k erwirtschaften, der aus dem Verkauf eines Pilotprogams stammt. Das niedrige Volumen ist damit zu erklären, dass das Unternehmen erst in 2024 gegründet wurde und anfangs noch die Entwicklung der Plattform vollenden musste. Zum anderen unterliegen B2B-Produkte, insbesondere bei Verhandlungen mit regulierten Finanz- und Vorsorgeinstituten, erfahrungsgemäss sehr langen Verkaufszyklen, sodass nennenswerte Umsätze erst zeitverzögert realisiert werden. Neben dem Pilotprogramm konnten auch 4 weitere Kunden an die Plattform gekoppelt werden. Diese zahlen zwar aktuell keine Basisgebühr, können aber zukünftig Umsatz für gut geregelt über die Reminder Subscriptions generieren. Darüber hinaus entrichten Institute üblicherweise nach einer einjährigen Pilotphase ab dem zweiten Jahr eine jährliche Basisgebühr, die etwa doppelt so hoch ist. So würde die BLKB beispielsweise nach CHF 49k für das Pilotprogramm fortlaufend jährlich CHF 99k zahlen.

Für das laufende Jahr konnte bisher noch kein nennenswerter Umsatz erzielt werden. gut geregelt befindet sich allerdings in weitgehenden Gesprächen mit 4 potenziellen Kunden. Das potenzielle Volumen beläuft sich auf initial CHF 123k, durch die Reminder Subscriptions ergibt sich allerdings weiteres Umsatzpotential. Der Umsatz von gut geregelt basiert somit allgemein auf wenigen Vertragsabschlüssen, welche allerdings jeweils ein Umsatzpotential

mit sich bringen. Eine Betrachtung der Erlöse auf Quartalsbasis ist daher wenig aussagekräftig, da einzelne Grossabschlüsse die Periodenergebnisse stark verzerren können.

3. Finanzprognose

Für 2025 prognostiziert gut geregelt einen Umsatz von CHF 0.3m. Wie oben ausgeführt, erschwert die Abhängigkeit von wenigen, volumenstarken Verträgen eine belastbare Plausibilisierung der frühen Jahresprognosen. Gleichwohl unterhält das Unternehmen derzeit vier fortgeschrittene Vertragsverhandlungen und steht mit weiteren 26 potenziellen Kunden in Kontakt, von denen zwölf bereits in einer tieferen Evaluationsphase sind. Der durchschnittliche initiale Umsatz bei der aktuellen Sales-Pipeline beläuft sich auf CHF 31k, somit sind rund 9 Vertragsabschlüsse nötig, um das Umsatzziel zu erreichen.

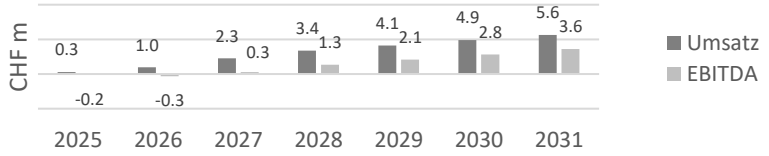
In den darauffolgenden Jahren profitiert das Unternehmen durch wiederkehrende Umsätze aus vorherigen Vertragsabschlüssen, welche durch die Gebühren der Basisgebühr und den Reminder Subscriptions erzielt werden. Bis 2031 plant gut geregelt seinen Umsatz auf CHF 5.7m zu steigern. Die entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR 2025-2031) von 64%. Besonders in den Jahren 2026 und 2027 ist diese aber ambitioniert und liegt bei 241%, respektive 136%. Bereits ab 2026 setzt sich der Umsatz zu einem Drittel aus den Reminder Subsciptions der einzelnen Kunden und zu zwei Drittel aus den Base Subscriptions der Institute zusammen.

In 2027, dem dritten vollen Geschäftsjahr, plant gut geregelt den Break-Even-Point zu erreichen und CHF 0.3m EBITDA zu erwirtschaften. Im letzten prognostizierten Geschäftsjahr, 2031, wird ein positives EBITDA Ergebnis von CHF 3.6m vorhergesagt. Dies entspricht einer EBITDA Marge von 64%, welche erheblich über dem Durchschnitt der europäischen SaaS Industrie von 16% liegt.[1] Dies wird durch die niedrige Kostenstruktur von gut geregelt begründet, besonders durch Betriebs- und Umsatzkosten (4%), welche ab 2027 nur noch marginal steigen. BV4 stuft diese EBITDA Prognose als unrealistisch ein.

Die grösste Kostenposition ist wie branchenüblich der Personalaufwand, dieser nimmt bis 2027 stark zu und stagniert anschliessend bei rund CHF 1.8m. Diese abflachende Kostenstruktur beruht auf der Vision für die gut geregelt Plattform, sie ist bereits weit entwickelt und nur für den DACH-Raum ausgelegt. Daher entfällt in späteren Jahren der Bedarf an weitere Sales- und Softwaremitarbeiter.

Laut Finanzplan sind bereits für 2025 Rückzahlungen in Höhe von CHF 0.2m vorgesehen, sowohl an die Betascale AG als auch an die Tochtergesellschaft BaseOfficeNow.

Betascale hält eine Mehrheitsbeteiligung an gut geregelt. In solchen Fällen sind teilweise Rückzahlungen von Entwicklungskosten, die durch den Company Builder vorfinanziert wurden, zwar möglich, aber weniger gebräuchlich als das reine Beteiligungsmodell. BV4 hat daher empfohlen, solche Rückzahlungen an spezifische Meilensteine (z.B die Erreichung der Profitabilität) zu knüpfen, um zu vermeiden, dass neues Kapital zur Begleichung vergangener Ausgaben verwendet wird. Das Management hat diesem Vorgehen zugestimmt und wird die Rückzahlung der Entwicklungskosten in Höhe von CHF 135k bis zur Erreichung der Profitabilität aufschieben.



Die Umsatzprognose wird von BV4 als ambitioniert erachtet. Die vorhergesagte EBITDA Marge von bis zu 64% hält BV4 für nicht erzielbar.

1) GP Bullhound (2024), European SAAS Report 2024 (S 27)

4. Liquiditätslage

Per 23.04.2025 beläuft sich die Cash-Position von gut geregelt auf lediglich CHF 960, wodurch die monatlichen Kosten nicht gedeckt werden können. Der CTO erläuterte, dass die operative Cash-Burn-Rate bei etwa CHF 20.9k pro Monat liegt und bis zu der kommenden Finanzierungsrunde durch Betascale finanziert wird.

5. Bewertung

gut geregelt plant, im Rahmen der Oomnium Kampagne CHF 0.55m zu einer Pre-Money-Bewertung von CHF 1.5m aufzunehmen. Das zusätzliche Kapital dient in erster Linie der Deckung der Personalkosten des neu aufgebauten Sales Teams, ein weiterer Teil fliesst in die Weiterentwicklung der Plattform.

Das Unternehmen hat seine Bewertung durch die Anwendung der VC-Methode ermittelt. Die bereitgestellte Bewertungsberechnung war mathematisch korrekt und der Diskontierungssatz von rund 100% spiegelt die Risiken angemessen wider.

Angesichts der marktüblichen Bewertungen in der SaaS-Branche betrachtet BV4 die Pre-Money-Bewertung von CHF 1.5m als angemessen.

6. Bisherige Finanzierungen

Vor dieser Finanzierungsrunde wurde noch keine Kapitalerhöhung durchgeführt. Die bisherigen Plattformentwicklungskosten belaufen sich auf insgesamt CHF 195k. Davon entfallen CHF 135k auf ein Darlehen von Betascale, das mit 3.5 % verzinst ist und eine Laufzeit bis spätestens 30.06.2026 hat. Die restlichen Kosten betreffen offene Rechnungen gegenüber BaseOfficeNow, für die ein verlängertes Zahlungsziel gewährt wurde.

7. Team

Ausgehend von öffentlich zugänglichen Informationen scheint das Managementteam von gut geregelt derzeit nicht in frühere oder laufende Rechtsstreitigkeiten verwickelt zu sein, die das Unternehmen gefährden könnten.

Haftungsausschluss

Dieser Plausibilitätsbericht dient ausschliesslich der Plausibilisierung von Oomnium und darf nur für den Zweck des genannten Crowdfundings verwendet werden.

Dieser Plausibilitätsbericht ist weder ein Prospekt im Sinne des Finanzdienstleistungsgesetzes vom 15. Juni 2018 (FIDLEG) und der Finanzdienstleistungsverordnung vom 6. November 2019 (FIDLEV) noch ein Kotierungsprospekt im Sinne des Kotierungsreglements der SIX Exchange Regulation AG vom 8. November 2019, in Kraft seit 1. Januar 2020 (KR). Der vorliegende Plausibilitätsbericht stellt weder eine Beratung noch eine Empfehlung, ein Angebot oder eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren dar.

Die Tätigkeit hat sich auf die Plausibilitätsprüfung der Informationen und deren Vollständigkeit beschränkt. BV4 hat weder eine materielle Prüfung der Informationen noch eine Due Diligence, eine prüferische Durchsicht (PS 910), eine (ordentliche oder eingeschränkte) Revision oder eine sonstige Prüfung nach gesetzlichen Vorschriften (gemäss Revisionsstandards) durchgeführt.

Dieser Plausibilitätsbericht enthält keine zukunftsgerichteten Aussagen, die Absichten, Einschätzungen, Erwartungen und Prognosen hinsichtlich zukünftiger finanzieller, betrieblicher und anderer Entwicklungen und Ergebnisse zum Ausdruck bringen. Solche möglichen Aussagen des Unternehmens und die ihnen zugrundeliegenden Annahmen unterliegen zahlreichen Risiken, Unwägbarkeiten und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Entwicklungen erheblich abweichen.

Ferner ist zu beachten, dass die in diesem Plausibilitätsbericht genannten Marktdaten und Bewertungen sowie Trends und Bewertungen der Vergangenheit keine Garantie für die zukünftige Entwicklung oder den Wert des Unternehmens darstellen. Die BV4 macht keine Aussagen über die Eintrittswahrscheinlichkeit möglicher zukunftsgerichteter Aussagen einschliesslich der Bewertung des Unternehmens.

Es wird nicht garantiert, dass dieser Plausibilitätsbericht zu einem späteren Zeitpunkt vollständig oder richtig ist. Nach dem Datum der Veröffentlichung können sich Änderungen in Bezug auf die hierin enthaltenen Informationen ergeben, ohne dass eine Verpflichtung besteht, Sie über spätere Änderungen der Informationen zu informieren.