

Firmenporträt für Investoren (anonymisiert)

«Lifelong Learning GmbH»

Gründungsjahr	2014
Rechtsform	GmbH
Domizil	Pfäffikon SZ
Branche	ICT / HR / Bildung
Produkt	Digitale Kursberatung, angeboten in drei Märkten (B2C-, Business- und White-Label-Lösung).
Investitionsbedarf	CHF 230'000 (verbleibend; eine Investorenzusage liegt bereits vor)
Beteiligung	15 Prozent der Stammanteile der GmbH

Die Lifelong Learning GmbH ermöglicht Fach- und Führungskräften, beruflich am Ball zu bleiben und die in einer digitalisierten Wirtschaft benötigten Skills zu erlangen. Das Kernprodukt ist ein **digitaler Kursberater**, der User interessensbasiert durch den Weiterbildungsdschungel zu passenden Kursen führt und ihnen regelmässig Entwicklungsmöglichkeiten empfiehlt. Vergleichbar mit einem RoboAdvisor in der Finanzbranche.

Um diesen Service zu erbringen, setzt das Unternehmen auf einen **Chatbot**. Ein Chatbot ist wie eine App auf dem Smartphone. Der Unterschied: User erreichen ihn in einer Messaging App (wie WhatsApp) und sie erhalten automatisierte Antworten. Damit erschliesst das Unternehmen das Potenzial eines noch nicht umkämpften Kanals, der bei Usern sehr beliebt ist. So sind Messenger Apps heute stärker verbreitet und intensiver genutzt als Social Media Apps.

Diesen digitalen Kursberater bietet das Unternehmen in drei Märkten an:

- **B2C:** öffentlich und kostenlos verfügbar für alle Fach- und Führungskräfte. Bildungsanbieter, die ihre Kurse den Usern zeigen möchten, bezahlen eine Gebühr. Das Unternehmen erzielte damit innerhalb weniger Monate mit wenigen Kunden bereits **Einnahmen** im tieferen fünfstelligen Bereich.
- **Business:** Für Unternehmen, die in die Entwicklung ihrer Mitarbeiter investieren, um letztlich ihre eigene Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten. Hierzu führt die Lifelong Learning GmbH ein **Pilotprojekt** mit einem namhaften ICT-Grosskonzern durch.
- **White-Label:** Für Bildungsanbieter, die den Besuchern ihrer Website einen zusätzlichen Kanal für Beratung und Verkauf anbieten wollen und so dank Automatisierung den Service und den Verkauf optimieren. Diese Lösung ist in Entwicklung in **Zusammenarbeit** mit potenziellen ersten Kunden.

Für die B2B-Lösungen wird das Unternehmen eine wiederkehrende **Lizenzgebühr** verrechnen.

Das Kapital investiert das Unternehmen in die Vermarktung und das Wachstum der B2C-Lösung sowie die technische Entwicklung und Markteinführung der Business- und White-Label-Lösungen. Die Gründer haben ausgewiesene Erfahrung in Marketing und Kommunikation sowie Softwareentwicklung. Vorgesehen ist ein späterer Exit z.B. an einen Verlag oder Dienstleister im HR-/Bildungsumfeld.