



indu4.0

White Paper v1.3

Deutsch, Juni 2022

Inhaltsverzeichnis

1.	Zusammenfassung	3
2.	Industrie - Beschaffung und Verkauf wird digital	4
2.1.	Einleitung	4
2.2.	Ausgangslage.....	4
2.2.1.	Für den Einkäufer.....	4
2.2.2.	Für den Dienstleister.....	4
2.3.	Problemstellung	4
2.3.1.	Für den Einkäufer.....	4
2.3.2.	Für den Dienstleister.....	5
2.4.	Lösung.....	5
2.4.1.	Angebot präsentieren	6
2.4.2.	Dienstleistung suchen.....	6
2.4.3.	Anfragen / Anbieten	6
2.4.4.	Datenschutz.....	6
3.	Plattform	7
3.1.	Technische Details	7
3.2.	Funktionalitäten	7
3.2.1.	Für den Einkäufer.....	7
3.2.2.	Für den Dienstleister.....	7
3.2.3.	Für sonstige Kunden	7
3.2.4.	Treueprogramm.....	7
3.3.	Funktionsumfang.....	8
3.3.1.	Testphase	8
3.3.2.	Launch	8
3.3.3.	Weiterentwicklungen.....	8
4.	Marktpotential	9
4.1.	Zahlen und Fakten der Industrie	9
5.	Analyse	10
5.1.	Konkurrenzanalyse	10
5.2.	SWOT Analyse	11
5.2.1.	Interne Analyse.....	11
5.2.2.	Externe Analyse	11
5.2.3.	Erkenntnisse aus der SWOT Analyse.....	12

6.	INDU Token.....	13
6.1.	Ecosystem	13
6.2.	Möglichkeiten.....	13
6.3.	Tokenomics	14
6.3.1.	Cliff / Vesting	14
6.4.	Token-Verkauf.....	15
7.	Roadmap	16
8.	Team.....	17
8.1.	Gründer.....	17
8.2.	Team & Board Mitglieder.....	18
8.3.	Partner	18
9.	Kontakt-Informationen.....	18
10.	Änderungshistorie.....	19
11.	Haftungsausschluss	20

1. Zusammenfassung

Die produzierende Industrie wird oft als traditionell angesehen. Wenn es in dieser Sparte um die Weiterentwicklung geht, zeigen sich die digitale Transformation sowie das Einführen von neuen Technologien als grösste Herausforderungen. Die vielen komplexen und unterschiedlichen Produkte machen es sehr aufwändig, dass sich Einkäufer und Verkäufer finden und ins Geschäft kommen. Dieses Dokument beschreibt den neuen business-to-business Marktplatz indu4.0, welcher ein effizientes, kostengünstiges und schnelles Zusammenbringen von Angebot und Nachfrage ermöglicht. Um allen Kunden neue Möglichkeiten zu bieten, umfasst das Ökosystem zusätzliche Vorteile wie Blockchain basierte Bezahlungen, Dokumentensicherheit durch NFT Technologie und Zugang zu virtuellen Umgebungen. Dank den enormen Wachstumschancen und der Skalierbarkeit der Plattform indu4.0, glauben wir an einen Gewinn für alle Beteiligten.

2. Industrie - Beschaffung und Verkauf wird digital

2.1. Einleitung

indu4.0 ist ein digitaler B2B-Marktplatz für die Industrie, weltweit skalierbar, mit dem Ziel „Angebot und Nachfrage“ schnell, effizient und kostengünstig zusammen zu bringen. Uns ist es gelungen, die hohe Komplexität und Vielfalt von Industrieprodukten und Dienstleistungen mit einem ausgeklügelten Filtersystem benutzerfreundlich auf einer Plattform zu integrieren.

Das Unternehmen Indu4.0 AG hat seinen Hauptsitz im Herzen Europas, in der wunderschönen Stadt Luzern (Schweiz).

2.2. Ausgangslage

Die Gründer von indu4.0 haben selbst während über 20 Jahren in der Industrie gearbeitet und kennen die Marktgegebenheiten bestens. Bezogen auf die Fertigungstechnik (CNC Maschinen, Roboter, etc.) hat die nächste industrielle Revolution bereits begonnen. Die Industrie ist aber bezogen auf die digitalen Möglichkeiten im Bereich Datenaustausch, Marketing, Social Media, Netzwerken, digitale Produktangebote, etc., noch einige Jahre im Rückstand gegenüber anderen Branchen, insbesondere dem Dienstleistungssektor.

2.2.1. Für den Einkäufer

Wir unterscheiden im Einkauf in der industriellen Welt zwischen Normteilen und Teilen, welche nach spezifischen Zeichnungen gefertigt werden. Normteile können meistens schnell und einfach standardisiert beschafft werden. Hingegen die Teile nach Zeichnung sind Unikate und können nicht einfach als Produkt gesucht werden. Der Einkäufer muss Lieferanten mit der spezifischen Fähigkeit suchen, welche solche Teile herstellen können. Sprich: der Lieferant muss über Maschinen, Knowhow, Zertifizierungen und schlussendlich auch die notwendige Kapazität verfügen.

2.2.2. Für den Dienstleister

Bei den Dienstleistungsunternehmen haben wir genau die umgekehrte Situation. Diese suchen auf dem Markt nach Kunden, welche Teile fertigen lassen möchten, die zu ihren Maschinen, Knowhow, Zertifizierungen, etc. passen und bereit sind, den entsprechend Preis zu bezahlen.

2.3. Problemstellung

Wir kommen nun zum Kern der Problemstellung auf dem Industriemarkt, damit Sie den Unique Selling Proposition (USP) unserer Plattform verstehen. Im Unterschied zu uns bekannten Marktplätzen für Autos, Haushaltsgeräte oder Datingseiten, ist die Vielfalt und Komplexität in der Industrie um ein Vielfaches grösser. Die heutigen Angebote für die Suche für industrielle Partner sind intransparent, unvollständig, zeitraubend und ganzheitlich gesehen sehr kostenintensiv.

2.3.1. Für den Einkäufer

Um heute aus dem riesigen Angebot den richtigen Lieferanten zu finden, braucht es Fachpersonal mit entsprechender Erfahrung. Der Einkäufer kann eben nicht nach einem spezifischen und benennbaren

Gegenstand suchen. Die heutigen Möglichkeiten für den Einkäufer sind allesamt mühsam und zeitaufwändig:

- Suchmaschinen: zu viele Treffer, jeder Lieferant muss händisch überprüft werden
- Firmenverzeichnisse: unvollständig, keine Spezifikationen vorhanden
- Messen: finden nicht ständig statt, Reisen, unvollständig

Zusätzlich hat der Einkäufer die Herausforderung, dass viele dieser Dienstleistungen keine normierte Bezeichnung haben. So findet der Einkäufer je nach verwendetem Suchbegriff für die gleiche Fertigungstechnik eine komplett andere Trefferliste.

Ein weiterer Nachteil ist heute, dass bei Angebotsanfragen technische Zeichnungen ohne Schutz der Eigentumsrechte übermittelt werden.

Bedingt durch diesen unnötigen Zeitaufwand, können viele Einkäufer ihre Kernaufgaben nicht vollumfänglich wahrnehmen. Für Aufgaben wie Lieferantenbeurteilungen, Preis-Benchmark und suchen nach Kosteneinsparungspotential bleibt zu wenig oder gar keine Zeit.

2.3.2. Für den Dienstleister

Industrie-Dienstleister, welche neue Kunden suchen, geben heutzutage sehr viel Geld aus, um diese zu finden. Viele kleinere und mittlere Unternehmen haben diese finanziellen Mittel gar nicht und leben von ihren bestehenden Kunden. Die heutigen Möglichkeiten für die Dienstleister an neue Kunden und Aufträge zu kommen, sind:

- Verkauf-Aussendienst: sehr kostenintensiv, begrenzte Kapazität, ineffizient
- Fachmesse: kostenintensiv, sehr aufwändig, regional beschränkt
- Fachzeitschriften: veraltet und rückläufig, schlechtes Kosten Nutzen Verhältnis
- Unternehmenswebseite: pflegeintensiv, fehlendes Knowhow, fehlende Ressourcen
- Firmenverzeichnisse: geringe Erfolgsquote, ungenaue Branchen-Kategorien

Zudem stellen wir fest, dass sich viele Dienstleister auch schwertun, ihre vollständigen und genauen Fähigkeiten einfach und verständlich zu präsentieren.

Bedingt durch diese aufwändigen und unpräzisen Akquise-Möglichkeiten, bekommen die Dienstleister zu wenig Anfragen, Leads oder gar unpassende Anfragen, welche gar nicht bedient werden können. Insbesondere letzteres belastet den Verkaufsinendienst mit unnötigen Arbeiten und generiert vermeidbare Kosten.

2.4. Lösung

Als Antwort auf all diese beschriebenen Problemstellungen haben wir die Plattform indu4.0 entwickelt. Das Kernstück ist ein ausgeklügeltes Filtersystem, welches den Input und Output standardisiert und somit eine hohe Treffergenauigkeit garantiert.

indu4.0 hat eine einfache und verständliche Oberfläche, unterstützt sowohl den Anbieter bei der strukturierten Formulierung seines Angebotes sowie den modernen Einkäufer bei seiner täglichen Arbeit.

2.4.1. Angebot präsentieren

Dank den einheitlichen und vollständigen Eingabemasken stellen wir sicher, dass die Angebote eindeutig benannt sind, der Dienstleister alle seine Fähigkeiten vollständig erfassen kann und sein Angebot automatisch übersichtlich und verständlich dargestellt wird.

2.4.2. Dienstleistung suchen

Dank dem ausgeklügelten Filtersystem kann der Einkäufer seine spezifische Suche einfach, schnell und intuitiv ausführen. Die einheitlichen Begrifflichkeiten und Filterschritte bringen dem Einkäufer schnell eine genaue Dienstleister-Trefferliste zu den gesuchten Dienstleistungen.

2.4.3. Anfragen / Anbieten

Der Einkäufer kann aus der Trefferliste der Dienstleister sogleich eine Auswahl treffen und seine Anfrage inklusive technischen Zeichnungen über die Plattform direkt mehreren potenziellen Lieferanten zustellen. Dank dieser Filterung erhalten die Dienstleister wiederum Anfragen, welche zu ihrem spezifischen Angebot passt.

2.4.4. Datenschutz

Mit Integration der Blockchain Technologie können schützenswerte Daten auf NFT Basis sicher untereinander ausgetauscht werden. Dank NFT kann auch der Urheber der Daten nachvollzogen und transparent belegt werden.

3. Plattform

3.1. Technische Details

Die indu4.0 Plattform wird in der Cloud auf Firebase (Google) gehostet und ist somit unbegrenzt, weltweit skalierbar. Die Programmierung und Weiterentwicklung der Plattform wird im eigenen Unternehmen sowie mit externen Partnern vollzogen. Die Logik und das Kernwissen über die Funktionalitäten sowie das geistige Eigentum besitzt zu 100% die Firma Indu4.0 AG.

3.2. Funktionalitäten

3.2.1. Für den Einkäufer

Der Einkäufer kann die indu4.0 Plattform ohne Anmeldung nutzen und die Suchfunktionen vollumfänglich verwenden. Um die detaillierten Informationen der Lieferanten seines Suchergebnisses zu erhalten, braucht es ein kostenloses Benutzerkonto. Der Einkäufer kann seine Suchanfragen speichern und wird von der Plattform über Neuigkeiten automatisch informiert. Mit einem Abo kann der Einkäufer zusätzlich seine Lieferanten favorisieren und eine visuelle Übersicht generieren lassen. Aufgrund des Nutzerverhaltens ist die Plattform in der Lage, dem Einkäufer Optimierungen für sein Lieferantennetzwerk vorzuschlagen.

Die wohl wichtigste Funktion für den Einkäufer ist die Möglichkeit ausgewählten Lieferanten aus seiner Liste direkt über die Plattform Offertanfragen mit wenigen Klicks zu übermitteln. Damit ist jederzeit eine Übersicht garantiert und der Einkäufer spart enorm viel Zeit.

3.2.2. Für den Dienstleister

Der Dienstleister kann kostenlos ein Benutzerkonto erstellen und bis zu zwei Kompetenzen unter seiner Firma erfassen. Mit einem Abo kann der Dienstleister noch weitere Kompetenzen hinzufügen und wird somit noch öfter in den Suchergebnissen erscheinen. Die Eingabemasken sind modern aufgebaut und können im Ansichtsmodus direkt editiert werden. Jeder Anbieter erhält mit seinem Unternehmensprofil die Möglichkeit, seine Dienstleistungen auf einen Blick übersichtlich und kompakt darzustellen. Mit einem Anfrage-Abo hat der Dienstleister Zugriff auf die Offertanfragen der Einkäufer.

3.2.3. Für sonstige Kunden

Sonstige Kunden, die nicht direkt als Dienstleister oder Einkäufer fungieren, können auf der indu4.0 Plattform Werbung schalten sowie Messen und Veranstaltungen im Metaverse besuchen.

3.2.4. Treueprogramm

Treue Kunden der indu4.0 Plattform sollen belohnt werden. Für Aktivitäten auf unserer Plattform (z.B. indu4.0 Abonnement abschliessen, Firmenprofil aktuell halten) bedanken wir uns in Form von INDU Tokens bei unseren Kunden. Je nach Nutzungsintensivität und Anzahl erhaltener INDU Tokens, können verschiedene Stufen unseres Treueprogramms erreicht werden.

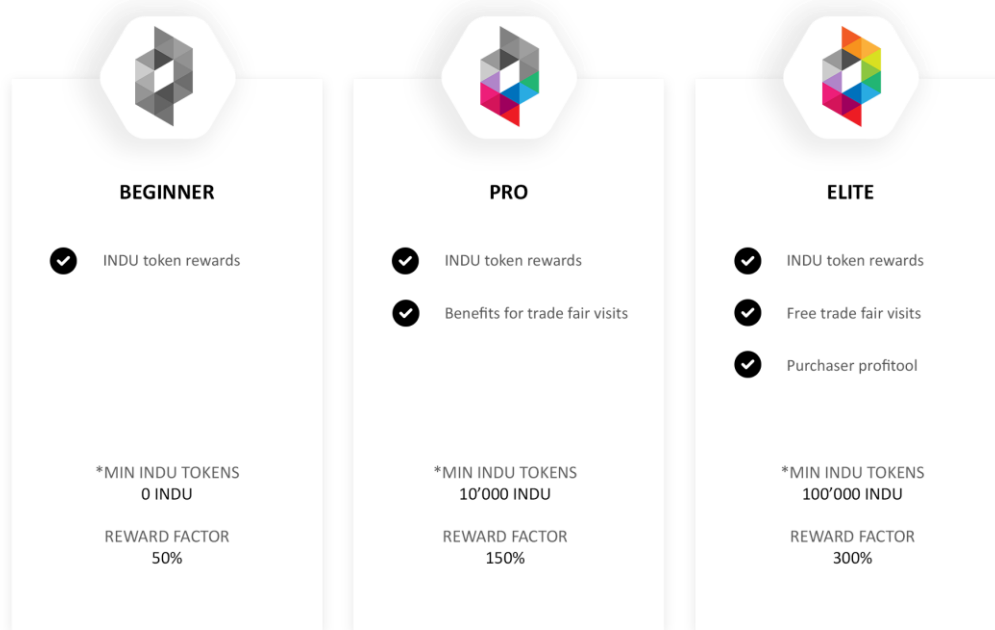


Abbildung 1: Übersicht Treueprogramm (Quelle: eigene Darstellung)

*MIN INDU TOKENS = Anzahl INDU Tokens im Besitz des Kunden, die für die Treuestufen erforderlich sind.

3.3. Funktionsumfang

3.3.1. Testphase

In der Testphase sind folgende Funktionen verfügbar:

- Die ausgeklügelte Filterlogik
- Erfassung und Darstellung von Dienstleistungen (nur für Dienstleister)
- Abschliessen von Abos (nur für Dienstleister)

Die Webseite ist zu diesem Zeitpunkt für die Öffentlichkeit noch nicht zugänglich.

3.3.2. Launch

Beim Launch werden folgende Funktionen zusätzlich verfügbar sein:

- Mehrsprachigkeit (EN, DE, FR, IT)
- Benutzerkonto für Einkäufer
- Suchfunktion für nicht registrierte User verfügbar
- Kontaktmöglichkeiten zwischen Einkäufer und Dienstleister
- Plattform Abos mit INDU Token bezahlen
- Metaverse für Werbung und Messen / Veranstaltungen
- NFT Creator für schützenswerte Dokumente (z.B. 3D Zeichnungen)

3.3.3. Weiterentwicklungen

Folgende Weiterentwicklungen sind in Planung:

- Profi Tool für Einkäufer (Favoriten, Übersichten, Optimierung)
- Reporting für Dienstleister und Einkäufer

4. Marktpotential

4.1. Zahlen und Fakten der Industrie



Abbildung 2: Zahlen und Fakten der Industrie weltweit (Quelle: Beispiele von statista.com)

5. Analyse

5.1. Konkurrenzanalyse

Die Konkurrenzanalyse beinhaltet sowohl Ansätze der Primär- als auch Sekundärforschung, wobei die wichtigsten Erkenntnisse aus Befragungen zahlreicher Vertretenden in der Industrie gewonnen wurden. Umfangreiche Recherchearbeiten stellten fest, dass die bestehenden Probleme und Pains in der Branche nicht bereits durch existierende Produkte oder Services abgedeckt sind.

Im Rahmen der Primärforschung dienten Interviews als zentrales Instrument, um bei bereits bestehenden Kunden herauszufinden, wo der Schuh drückt. Die Frage, ob ein effektiver, effizienter Marktplatz für Nachfragende und Anbietende anhand heutiger Bedürfnisse vorhanden ist, liess sich nach wenigen Befragungen mit "Nein" beantworten. Die konsolidierte Auswertung hat ergeben, dass die bestehenden Angebote auf dem Markt bezüglich Informationsqualität sowie Präzision der Angaben in den meisten Fällen ungenügend und unvollständig ausfallen. Ein entsprechendes Angebot oder Produkt, welches die Kundenbedürfnisse befriedigt und die tägliche Arbeit effizient gestaltet, erwies sich als Marktlücke.

Die Recherche nach potenziellen Mitbewerbenden im Rahmen der Sekundärforschung diente parallel zur Absicherung, dass sowohl lokal als auch global kein Produkt bzw. Service-Dienstleister existiert, welcher den Markt bedient. Nach der Konsultation externer Quellen liessen sich einige Konkurrenten erkennen. Tiefgründigere Nachforschungen der angebotenen Leistungen haben jedoch gezeigt, dass sowohl bei der Informationsqualität als auch hinsichtlich präziser Suchergebnisse keine adäquaten Marktteilnehmer vorhanden sind.

Zusammenfassend führen die kundennahen Erkenntnisse über existierende Probleme und Schwierigkeiten in der Industrie sowie die fehlenden Angebote im Markt zum Marktplatz indu4.0 sowie damit verbundene Angebote. Der MVP gegenüber bestehender Marktteilnehmer ist in Abbildung 3 illustriert.

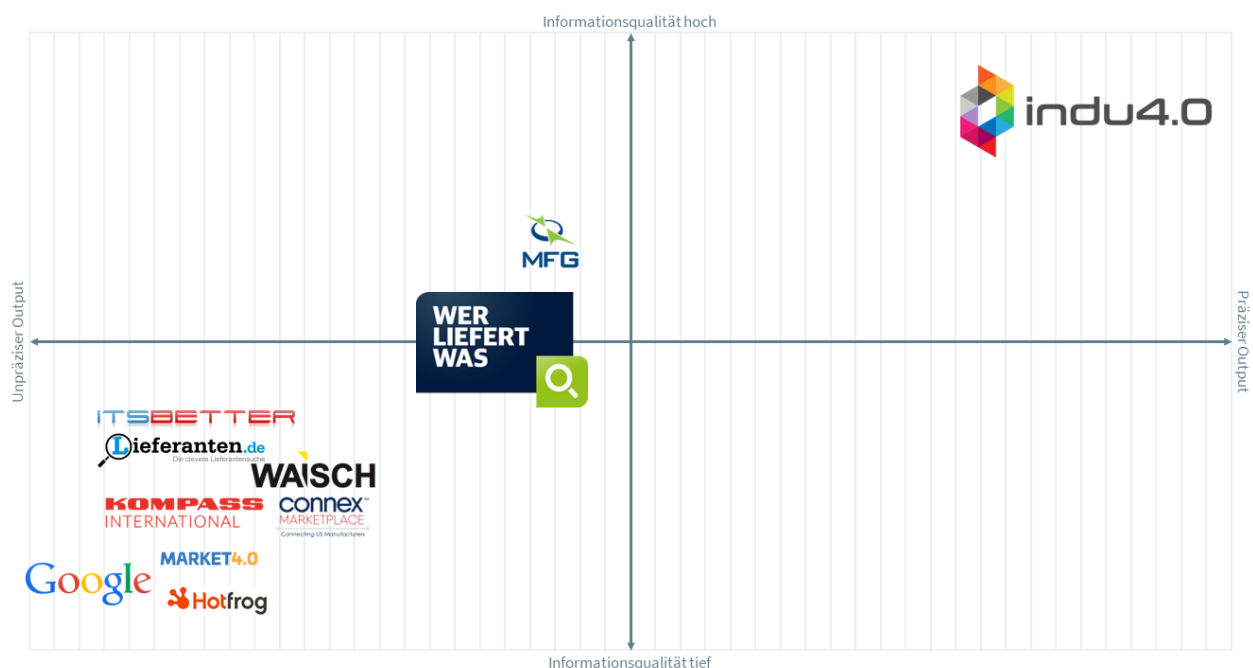


Abbildung 3: Die Konkurrenzanalyse zeigt deutliche Defizite existierender Marktteilnehmer hinsichtlich Informationsqualität und Suchergebnis-Präzision, was die Plattform von indu4.0 von Konkurrenzangeboten abhebt. (Quelle: eigene Darstellung)

5.2. SWOT Analyse

Die indu4.0 AG hat im Rahmen der SWOT-Analyse einerseits interne Faktoren (unterteilt in Stärken und Schwächen) und andererseits externe Faktoren (aufgeführt in Chancen und Risiken) erarbeitet. Die jeweiligen Faktoren sind in Abbildung 4 illustriert und die Erkenntnisse in der Zusammenfassung (vgl. Kapitel 5.2.3) abgeleitet.

5.2.1. Interne Analyse

Die interne Analyse betrachtet Einflussfaktoren, welche sich auf den Unternehmenserfolg auswirken und sind wie folgt definiert:

Stärken:

- Effizienter, effektiver und kundenfreundlicher Marktplatz für Dienstleister und Einkäufer inkl. branchenspezifischer Filterfunktion sowie präziser Suchresultate
- Einfache und ortsunabhängige Skalierbarkeit
- Bestehendes Netzwerk und Branchen-Knowhow in der Industrie
- Innovationskraft durch Einsatz von Blockchain- und Cloud-Technologie
- Qualifikation und Diversität des Teams
- Hohe Motivation und Produktivität beim Team

Schwächen:

- Hohe Initialkosten für Plattformentwicklung
- Initial limitierte finanzielle Mittel
- Ohne Dienstleister auf der Plattform keine Einkäufer (und umgekehrt)
- Ersterfassungsaufwand für Kunden auf der Plattform

5.2.2. Externe Analyse

Im Gegensatz zu den Stärken und Schwächen beleuchtet die externe Analyse Einflussfaktoren aus dem Umfeld des Unternehmens, welche sich nicht aus eigener Kraft beeinflussen lassen.

Chancen:

- Technologischer Fortschritt / Innovationen für Weiterentwicklungen und neuen Möglichkeiten
- Demografischer Wandel (z.B. Wertewandel in der Industriebranche) durch jüngere Generation
- Digitalisierung für zunehmende Akzeptanz sowie Bedürfnis zur Veränderung
- Höhere und verändernde Kundenerwartungen
- Bedürfnis für mehr Sicherheit bei der Datenübermittlung (z.B. Dokument-/Patentrechte)
- Pandemie (z.B. COVID) als Beschleuniger für den technologischen Wandel sowie Wertewandel (rückgängige Reiseaktivitäten)

Risiken:

- Akzeptanz aufgrund traditioneller Werte der Industriebranche
- Wirtschafts- und Finanzkrisen resultierend in Rückgang der Ausgabebereitschaft
- Neue Wettbewerber
- Gesetzgebung und Regulierungen (regionale Unterschiede)
- Politische Trends (regionale Unterschiede)

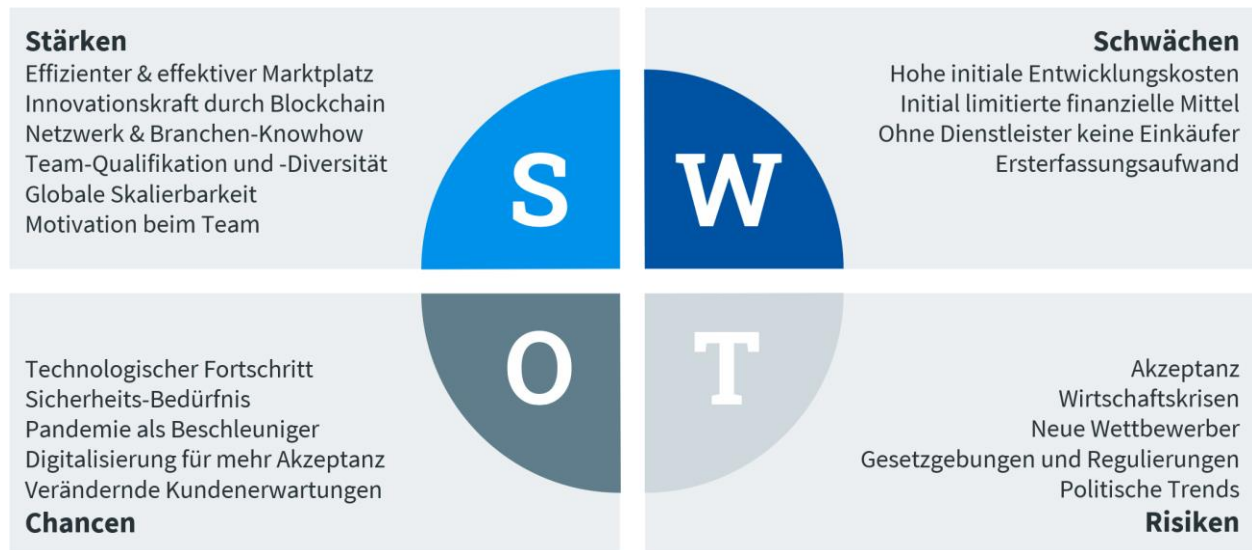


Abbildung 4: SWOT Analyse der indu4.0 Plattform (Quelle: eigene Darstellung)

5.2.3. Erkenntnisse aus der SWOT Analyse

Die Zusammenfassung der Erkenntnisse lässt sich aus der Kombination der jeweiligen internen und externen Faktoren ableiten. Die Highlights beschreiben die auf Kunden zugeschnittene Suchergebnisse und die Vermittlung von Angebot und Nachfrage, welche sich basierend auf der effizienten Plattform-Ökonomie beliebig skalieren lassen. Aufgewertet werden diese Stärken durch die Chancen der technologischen Möglichkeiten sowie des zunehmenden Drucks zur Vernetzung im Industriesektor (z.B. Industrie 4.0 / IoT). Die grösste Schwäche in Kombination mit erkannter Gefahr besteht darin, als Plattform initial keine Anbieter zu finden, was abhängig von der bestehenden Kultur in der Industriebranche ist sowie durch rückgängige Ausgabebereitschaft verstärkt werden könnte. Ohne Kunden-Basis auf der Seite der Anbieter wäre entsprechend keine Grundlage für den Nutzen Nachfrage-seitig vorhanden.

6. INDU Token

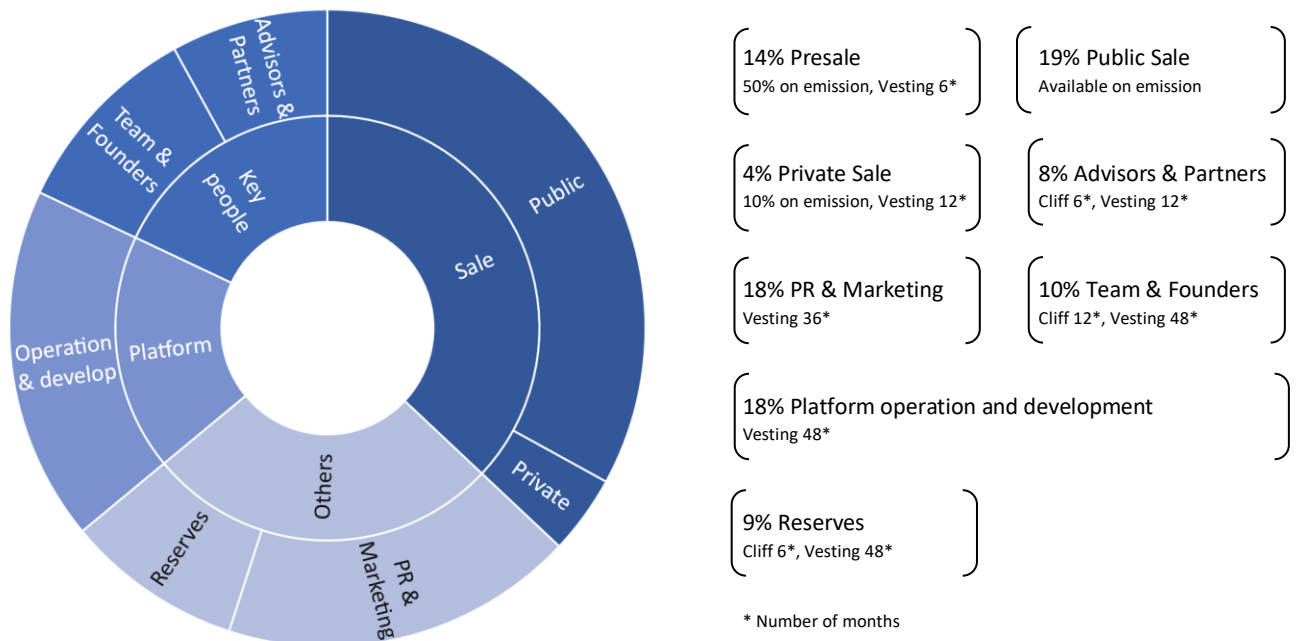
6.1. Ecosystem

Blockchain basiert	Mit dem INDU Token weltweit die Dienstleistungen der indu4.0 Plattform bezahlen.
NFT Sicherheit	Ein grosser Problemlöser für die Industrie: Von Dokumenten- und Urheberrechtsschutz für technische Zeichnungen profitieren.
Metaverse	Messen, Messeflächen und Eintritte von der Indu4.0 AG angeboten mit INDU Token bezahlen.
Treueprogramm	Mit regelmässigem Benutzen der indu4.0 Plattform vom Treueprogramm profitieren und mit INDU Tokens belohnt werden

6.2. Möglichkeiten

- Mit dem INDU Token können auf der indu4.0 Plattform alle Dienstleistungen bezahlt werden, inklusive dem Schalten von Werbung und exklusiven Reports, angeboten von der Indu4.0 AG.
- Dank der NFT Technologie können sensible und urheberrechtliche Daten über die indu4.0 Plattform sicher ausgetauscht werden. Mit dem NFT INDU Token kann der Besitzer einer Datei verifiziert werden.
- Im Metaverse können Messestände an von der Indu4.0 AG organisierten Messen ausschliesslich mit dem INDU Token erworben werden. Die Besucher der Messen und Veranstaltungen können ebenfalls mit dem INDU Token bezahlen.
- Auf der indu4.0 Plattform gibt es ein Treueprogramm, bei dem die User mit INDU Tokens belohnt werden können. Die Anreize dienen dazu, dass immer mehr User die indu4.0 Plattform nutzen und somit die Nutzerzahl der Plattform stetig wächst.

6.3. Tokenomics



Public Sale	33% der Tokens können in zwei öffentlichen Verkaufsrunden von jeder bzw. jedem gekauft werden (Voraussetzung ist ein erfolgreiches KYC und das Akzeptieren der Bedingungen).
Private Sale	4% werden im Private Sale vergeben. Für den Private Sale gelten besondere Bestimmungen.
PR & Marketing	Damit die Plattform indu4.0 weltweit erfolgreich durchstarten kann, werden 18% der Tokens für Marketingzwecke verwendet.
Development	Für den langfristigen Plattformbetrieb, Stabilität und Entwicklung werden bis zu 18% der INDU Tokens eingesetzt.
Key People	Für den nötigen Support und das Netzwerk haben wir für unsere Advisors & Partner 8% vorgesehen, 10% werden ans Team & Gründer vergeben.
Reserves	Für Unvorhergesehenes.

6.3.1. Cliff / Vesting

Cliff	Die Zahl hinter Cliff bedeutet, dass die Tokens während X Monaten weggesperrt werden, bevor diese linear oder sofort ausgeschüttet werden.
Vesting	Die Zahl hinter Vesting bedeutet, dass die Tokens während X Monaten linear ausgeschüttet werden. Die Ausschüttung der Tokens erfolgt immer am 25. Tag eines Monats.

6.4. Token-Verkauf

Es gibt drei Verkaufsrunden, einen Private Sale und zwei öffentliche Public Sale Runden. Für den Private Sale benötigen die Käufer neben dem KYC ein unterzeichnetes SAFT Agreement und eine spezifische Bewerbung für den Token Sale, für die beiden Public Sale Runden ist ein KYC ausreichend. Die maximale Kaufobergrenze, sowie der Verkaufspreis und Verkaufsstart der jeweiligen Verkaufsrunden sind der offiziellen Webseite zu entnehmen.

Der INDU Token wird auf einer Blockchain/Distributed Ledger betrieben, welche Smart Contracts unterstützt. Die Evaluation für die unseren Anforderungen bestentsprechende Technologie läuft aktuell.

Während dem ICO akzeptieren wir als Zahlungsmittel einerseits die Kryptowährungen BTC, ETH und BNB und andererseits FIAT Geld EUR und CHF. Wir behalten uns vor, im Private Sale nur die erwähnten Kryptowährungen zu akzeptieren.

Um unser errechnetes Ziel zu erreichen, liegt der Hard Cap bei 16.5 Millionen Euro.

Das eingenommene Geld wird für folgende Zwecke eingesetzt:

- Erweitern des Indu4.0 AG Support- und Entwicklungsteam
- Marketingaktivitäten erhöhen in verschiedenen Bereichen wie soziale Medien, Plakate, TV Auftritte, Fachzeitschriften
- Cloud Provider Kosten, Infrastrukturverweiterung, Miete Büroräumlichkeiten, Administration
- Die indu4.0 Plattform langfristig erfolgreich betreiben

7. Roadmap

2020 - Gründung & erste Schritte

Okt – Dez Gründung indu4.0 Plattform, Marke entwickeln

2021 - Design & MVP Plattform

Jan – Mrz Konkurrenzanalyse

Apr – Jun MVP erarbeiten, Entwicklungspartner evaluieren

Jul – Sep Start Softwareentwicklung, Plattform Design erstellen

Okt – Dez Design finalisieren, Start MVP Implementation, Pitch Deck erstellen

2022 – Testing, Token & Launch

Jan – Mrz Marketingkonzept erstellen, Landingpage INDU Token und White Paper erstellen

Apr – Jun Fertigstellung MVP, Partner gewinnen, Online Community aufbauen, User Portal für den INDU Token Verkauf entwickeln

Jul – Sep INDU Token Testphase, Onboarding indu4.0, Start Marketingkampagnen (TV, soziale Medien, Fachzeitschriften)

Okt – Dez Online Launch indu4.0 Plattform und Ausgabe des INDU Token

8. Team

8.1. Gründer



Kay Baur

Chief Technical Officer

Kay ist ein praxiserprobter IT-Sicherheitsexperte in der Schweiz.

Er arbeitet seit über 15 Jahren für verschiedene Firmen.



Andreas Ott

Chief Financial Officer

Andreas ist Betriebswirtschaftler und Unternehmer.

Er war mehrere Jahre CEO von Industrieunternehmen in Deutschland und der Schweiz.



Christian Dillier

Chief Executive Officer

Christian ist ein unabhängiger Unternehmer und Experte im internationalen Verkauf für die produzierende Industrie.

Dank seinem technischen Studium und Verkaufstalent ist er ein beliebter und gesuchter Partner bei seinen Kunden.

8.2. Team & Board Mitglieder



Max Schaumburg

Ein Kenner der weltweiten Krypto Scene und selbst erfolgreicher Unternehmer im Bereich Konsumgüter.



Jan Baur

Analytischer und strukturierter Querdenker mit Erfahrungen in der Management- und Technologie-Beratung sowie Studienabschluss in Business Innovation (M.A. HSG).

8.3. Partner



Reichlin Hess



STIER & PARTNER

Crypto Bull & Bear

9. Kontakt-Informationen



Indu4.0 AG - CHE-394.175.720

Rütligasse 2, 6003 Luzern, Schweiz

token@indu40.io

10. Änderungshistorie

Version	Datum	Wichtigste Veränderungen
1.1	April 2022	✓ allgemeine sprachliche Korrekturen und punktuelle Ergänzungen
1.2	Mai 2022	✓ allgemeine sprachliche Korrekturen und punktuelle Ergänzungen
1.3	Juni 2022	✓ Ergänzungen und Vertiefung der Analyse (Kapitel 5) ✓ Ergänzung des Teams (Kapitel 8.2) ✓ allgemeine sprachliche Korrekturen

11. Haftungsausschluss

This white paper contains non-binding preliminary information for promotional purposes for interested people with experience in dealing with cryptographic tokens and it does not constitute a prospectus, or any other document approved by or filed with any regulatory authority in Switzerland or abroad.

This white paper is neither an offer nor a solicitation of an offer to purchase cryptographic tokens, such as the INDU token, or any securities or other products. Indu4.0 AG does not assure any future appreciation, certain future performance or profit potential in connection with INDU tokens. In particular, the INDU token does not include a right to receive a repayment of the purchase amount under any circumstances, nor does it include a right to receive an interest, any kind of financial benefit, share in the turnover, profits or assets of Indu4.0 AG, or any kind of voting rights. In addition, Indu4.0 AG reserves the right to exclude certain people from purchasing INDU tokens based on any reasons (e.g., people from restricted countries, such as the U.S., or politically exposed persons).

The information in this white paper does not constitute investment advice or an investment recommendation. While every care has been taken in creating this white paper, errors and omissions are reserved. The statements made are based on estimates, economic data, own judgments and are forward-looking statements at the time of preparation of the white paper and may be subject to change. Therefore, this information is provided on the basis that neither Indu4.0 AG, nor partners or employees of Indu4.0 AG are liable in any way for any errors or inaccuracies within this white paper. Indu4.0 AG assumes no liability for any loss or damage caused by the information contained herein or any possible error or inaccuracy.

In general, the purchase of cryptographic assets, such as the INDU token, are of high risks and a total loss of the purchase amount cannot be excluded. As a typical risk of a newly developed product such as the INDU platform, there is no data available to reliably assess the potential future market adoption, success chances or price stability of the INDU Token. Also, the Indu4.0 AG is not guaranteeing or assuring that the INDU token will be listed on a secondary market or that the INDU token can be resold in the future at a certain price that would meet a purchaser's expectations. In any case, decisive for the purchase and sale of the presented INDU token is NOT this white paper, but exclusively the corresponding purchase agreement, SAFT agreement or the general terms and conditions to be accepted by buyers, where also the corresponding risks for a purchase of cryptographic tokens, such as the INDU token, are described in detail. This white paper may not be reproduced, distributed to others or published, in whole or in part. People who come into possession of this white paper must inform themselves, do their own research about and comply with all applicable laws and regulations.