



SISM RESEARCH
INDEPENDENT RESEARCH PROVIDER

12. September 2025
Analyst: Ernest C. Schlotter



Branche: InsurTech (KI & Datenanalyse)

K2G Holding AG: Privat

K2G Ist Ein Schweizer InsurTech, Das Versicherungen Mit KI Und Datenanalyse Transformiert

K2G Holding AG ist ein privat gehaltenes Schweizer InsurTech und Pionier in der Nutzung von KI zur Modernisierung der Versicherungswirtschaft. Das Unternehmen entwickelte das erste KI-gestützte **Risiko-Intelligenz-Programm**, das Algorithmen, alternative Datenquellen und Branchenwissen kombiniert, um **Underwriting, Preisgestaltung und Risikomanagement** zu verbessern. Die **K2G BOX®** bietet Datenbereinigung, Datenreicherung und KI-basierte Preismodelle. Module wie **intelligente KI-Module, Partnerintegrationen, Box Solution Enterprise und Talk-to-Data** erweitern die BOX zu einem SaaS-Ökosystem. Über den **K2G Marketplace** wird die Plattform als „App Store“ für Versicherungstechnologien monetarisiert – durch Abonnements, Transaktionsgebühren und Umsatzbeteiligung. Mit einem Abo-basierten SaaS-Modell und globalen Partnern ist K2G in einem Markt positioniert, der von USD 19 Mrd. (2025) auf USD 96 Mrd. (2032) wächst. **SISM Research** bewertet K2G mit **CHF 40–90 Mio.**, Durchschnittswert ca. **CHF 60 Mio.**

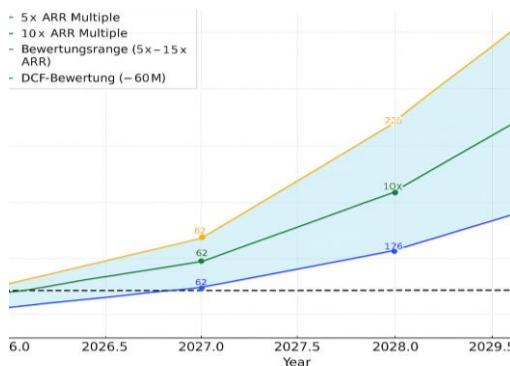
Gewinn- und Verlustschätzungen (2025–2028)

(in Schweizer Franken)

| | FJ2025 | FJ2026 | FJ2027 | FJ2028 |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Umsatz | 603'840 | 2'291'520 | 5'562'840 | 11'500'140 |
| Umsatzkosten | | | | |
| Produktteam (inkl. PM, Daten & Produkt (For-Software & Lizizenzen) | -444'704 | -660'800 | -774'900 | -967'400 |
| Gesamte Umsatzkosten | -112'192 | -9'000 | -9'000 | -9'000 |
| Bruttogewinn | -752'982 | -1'016'446 | -1'394'396 | -2'073'090 |
| Betriebskosten | | | | |
| Vertrieb & Marketing | -382'303 | -1'015'000 | -1'545'000 | -2'174'000 |
| Verwaltung & Beratung | -12'000 | -176'400 | -285'200 | -285'200 |
| Finanzen & Recht | -119'151 | -135'200 | -139'200 | -172'800 |
| Sozialabgaben & Vers. | -105'295 | -115'200 | -115'200 | -115'200 |
| Allgemeine Verwaltung | -672'752 | -803'720 | -854'057 | -894'003 |
| Total Betriebskosten | -1'291'501 | -2'245'520 | -2'938'657 | -3'641'203 |
| Betriebsergebnis (EBIT) | -687'661 | 46'000 | 2'624'183 | 7'858'937 |
| Kapitalaufnahme | 2'315'892 | 1'000'000 | 0 | 0 |
| Netto-Cashflow (CHF) | 1'628'231 | 1'046'000 | 2'624'183 | 7'858'937 |
| Liquide Mittel (CHF) | 1'628'231 | 2'674'230 | 5'298'414 | 13'157'351 |

Bewertungsübersicht: Die DCF-Bewertung von K2G, basierend auf einem Diskontsatz von 18 % und einer langfristigen Wachstumsrate von 3 %, ergibt einen Unternehmenswert von rund CHF 60 Mio. Davon stammen ~20 % aus den erwarteten Cashflows 2025–2029 und ~80 % aus langfristigem Wachstum. ARR-Multiplikatoren verdeutlichen die Wachstumskurve: 2026 (~CHF 2,3 Mio. ARR) → CHF 11–34 Mio.; 2027 (~CHF 5,6 Mio. ARR) → CHF 28–83 Mio.; 2029 (~CHF 20,6 Mio. ARR) → CHF 103–309 Mio. Ab 2027 beginnen sich die Bewertungen anzugelichen, wenn ARR-Multiplikatoren (~CHF 28–83 Mio.) näher an den DCF-Basiswert (~CHF 60 Mio.) rücken. Ab 2028 signalisiert das ARR-Wachstum ein Potenzial deutlich über DCF. 2027 markiert damit den entscheidenden Wendepunkt, an dem sich innerer Wert und Marktbenchmarks annähern und K2G den Übergang zu einem nachhaltigen High-Growth-SaaS-InsurTech schafft.

K2G Vergleich mit ARR-Multiplikatoren & DCF (2026–2029)



INVESTMENT HIGHLIGHTS – K2G HOLDING

Unternehmensübersicht: Gegründet 2017 mit Sitz in Baar/Zug, Schweiz, ist die **K2G Holding AG** ein privat gehaltenes, Venture-finanziertes InsurTech und Pionier im Einsatz von KI. Das Unternehmen entwickelte das erste KI-gestützte **Risiko-Intelligenz-Programm**, das proprietäre KI, alternative Daten und Branchenwissen kombiniert, um Underwriting, Preisgestaltung und Risikomanagement zu optimieren.

Produkte und Technologie: Die **K2G BOX®** bildet das Herzstück des digitalen Ökosystems für Versicherer. Sie bietet Datenbereinigung, Datenreicherung und KI-gestützte Risiko- und Preismodelle. Ergänzt wird sie durch intelligente KI-Module, Partnerintegrationen, Box Solution Enterprise und Talk-to-Data. Der **K2G Marketplace** erweitert die Plattform als „App Store“ für Versicherungstechnologien und wird über Abonnements, Transaktionsgebühren und Umsatzbeteiligungen monetarisiert.

Geschäftsmodell & Markt: Die Umsätze stammen überwiegend aus dem abonnementbasierten SaaS-Modell, ergänzt durch maßgeschneiderte Projekte und ein globales Netzwerk von Vertriebspartnern. Diese Struktur ermöglicht Skalierbarkeit und langfristige Nachhaltigkeit. Ertragsquellen sind Abonnements, Transaktionsgebühren und Umsatzbeteiligungen aus Marktplatzaktivitäten. Der weltweite InsurTech-Sektor soll laut Prognosen von USD 19 Mrd. im Jahr 2025 auf USD 96 Mrd. im Jahr 2032 wachsen (CAGR 26 %). K2G ist damit bestens positioniert, um Marktanteile zu gewinnen und von der beschleunigten digitalen Transformation in der Versicherungswirtschaft zu profitieren.

Finanzlage & Ausblick: Im 1. Halbjahr 2025 hat K2G CHF 1,1 Mio. beschafft, um Entwicklung, Expansion, Marketing und Verwaltung zu finanzieren. Weitere CHF 1,2 Mio. sind für H2 2025 und CHF 1,0 Mio. für 2026 zur Stärkung des Betriebskapitals vorgesehen. Laut SISM Research und dem aktualisierten **Businessplan** werden die Umsätze 2025 rund CHF 0,60 Mio. betragen und 2026 auf ca. CHF 2,3 Mio. steigen, bei einem positiven Cashflow von CHF 1,05 Mio. Von 2027 bis 2029 soll der Mittelzufluss stark von rund CHF 2,6 Mio. auf CHF 16,0 Mio. wachsen, wodurch K2G weiteres Wachstum ohne starke Abhängigkeit von externer Finanzierung erreicht.

Bewertung: K2G ist ein privat gehaltenes InsurTech, spezialisiert auf KI-Lösungen, und wird vorzugsweise über die **DCF-Methode** und **ARR-Multiplikatoren** bewertet. Laut SISM Research und dem aktualisierten Businessplan wird für 2025–2029 ein Umsatzwachstum von ~134 %, ein Gewinnwachstum von ~146 % und ein Cashflow-Wachstum von ~74 % erwartet. Dies verdeutlicht starkes Wachstum in der frühen Phase und markiert einen seltenen Übergang zur Profitabilität. **Die DCF-Analyse ergibt einen Unternehmenswert von rund CHF 60 Mio., davon ~20 % aus Cashflows 2025–2029 und ~80 % aus langfristigem Wachstum.** ARR ist die zentrale Kennzahl; nach Szenarioanalysen erreicht K2G mindestens CHF 103 Mio., im Einklang mit Benchmarks wachstumsstarker Firmen. **Das Jahr 2027 wird zum Wendepunkt, an dem Profitabilität und Wachstum die Annäherung von innerem Wert und Marktbewertung ermöglichen.**

Disclaimer: Dieses Memorandum dient ausschließlich Informationszwecken. **SISM Research** ist ein unabhängiges Investment-Research-Unternehmen ohne Investment-Banking-Aktivitäten. Das Unternehmen veröffentlicht Research-Berichte über die Wertpapiere seiner Kunden. Die darin enthaltenen Informationen stammen aus Quellen, die wir als zuverlässig erachten; dennoch übernehmen weder SISM Investors noch das Unternehmen eine Garantie für deren Richtigkeit oder Vollständigkeit. Nichts in diesen Berichten ist als Angebot oder Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren auszulegen. Die Informationen dürfen nicht als alleinige Grundlage für Anlageentscheidungen dienen. Risiken für unsere Bewertung umfassen unter anderem anhaltende schwache Marktbedingungen sowie mögliche Verzögerungen bei der Erlangung erforderlicher Genehmigungen und Lizenzen. © SISM Research, Erlenweg 15, 8302 Kloten, Schweiz.

K2G IM ÜBERBLICK

Die K2G Holding AG ist ein privat geführtes InsurTech-Unternehmen, unterstützt durch Venture Capital, gegründet 2017 mit Hauptsitz in Baar/Zug, Schweiz. Das Unternehmen revolutioniert die Versicherungsbranche als erster KI-gestützter Anbieter für Echtzeit-Risikobewertung, basierend auf proprietärer Technologie und tiefem Branchenwissen. K2G kombiniert KI-gestützte Tools, eigene Datenquellen und strategische Partnerschaften und positioniert sich so als führender Treiber der digitalen Transformation in der Versicherungswirtschaft. Umsätze generiert K2G primär über das abonnementbasierte SaaS-Modell, ergänzt durch Projekte und internationale Vertriebspartner, was die Basis für Wachstumspotenzial und dauerhaftes Wachstum schafft.

Im Zentrum von K2G steht eine KI-gestützte Risikointelligenz-Plattform für Versicherer: Interne Daten werden mit externen Datenquellen kombiniert und per KI analysiert, um klügere Preisgestaltung, verbessertes Underwriting und proaktives Risikomanagement zu ermöglichen. Fallstudien europäischer Versicherer zeigen den messbaren Nutzen: Senkung der Schadenquote (Loss Ratio) um bis zu -10 %, Reduktion der Schadenhäufigkeit um -0,8 %, Marktanteilswachstum um +80 % und Steigerung der Bruttoprämien um bis zu +69 %. Diese Ergebnisse verdeutlichen K2Gs Potenzial, Profitabilität zu steigern und Wachstum voranzutreiben.

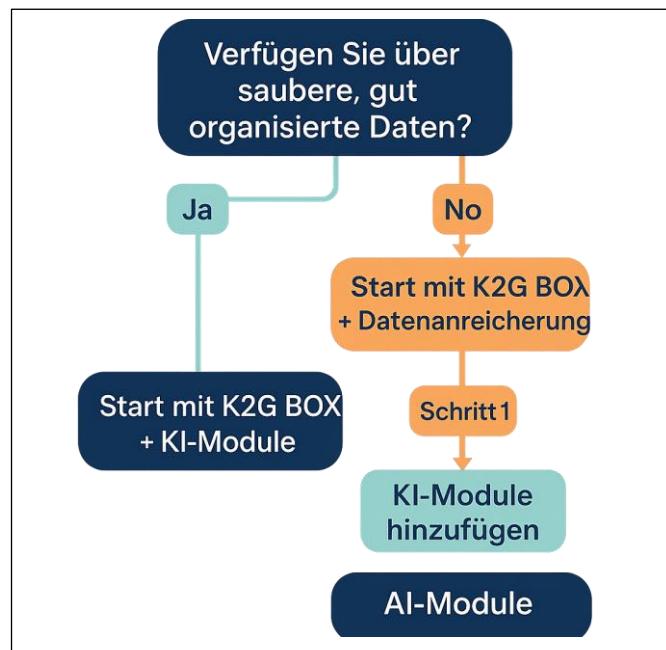
Entwicklung des Unternehmens

K2G, früher bekannt als kasko2go, startete mit einem Fokus auf Kfz-Versicherungen („kasko“ steht in Europa für Vollkaskoversicherung) und der Idee, schnell und sofort einsatzbereit zu sein („2go“). Im Jahr 2024 erfolgte die Neupositionierung unter dem Namen K2G – ein moderner Name, der die Wurzeln aufgreift und zugleich die breitere Rolle als agiles, KI-gestütztes Versicherungsökosystem widerspiegelt. Seit 2017 prägt K2G die InsurTech-Landschaft: Durch die Verbindung von KI, alternativen Daten und umfassender Branchenerfahrung unterstützt K2G Versicherer dabei, Risiken präziser zu kalkulieren, schneller zu reagieren und operative Ineffizienzen zu verringern. Im August 2021 erhielt K2G eine maßgebliche Förderung durch einen Zuschuss von USD 650.000 der Israel Innovation Authority, der die F&E-Aktivitäten des Unternehmens unterstützte.

Zukunftsorientiert: Ausbau des Produktökosystems zur Förderung des Wachstums

K2G – Das vollständige digitale Ökosystem für die Versicherungswirtschaft. Im Jahr 2024 konzentrierte sich K2G auf den Aufbau der technischen Basis der K2G BOX®-Lösung, einschließlich Datenpipeline, Modellarchitektur und der erfolgreichen Umsetzung von Pilotprojekten mit Versicherern in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Osteuropa. Gleichzeitig legte das Unternehmen die Grundlagen für den Markteintritt – durch Produktdemonstrationen, Anwendungsfälle mit klarem Mehrwert und Technologie-Demonstrationen – und schuf damit die Basis für die Kommerzialisierung. Die K2G BOX®-Lösung bildet die Kernplattform und den zentralen Knotenpunkt, in dem Kundendaten gespeichert, organisiert und verwaltet werden. Zusätzliche K2G-Module, die sich derzeit in Entwicklung befinden und kurz vor der Marktreife stehen, lassen sich nahtlos in die BOX® integrieren, da sie die Basisinfrastruktur für das gesamte Ökosystem bereitstellen.

Weg zur KI-unterstützten Versicherung mit K2G



Quelle: SISM Research – Unternehmensanalyse

K2G-Ökosystem – Services, Zweck und Anwendungsfälle

| Service | Zweck | Typischer Anwendungsfall |
|------------------------------------|-------------------------------------|---|
| K2G BOX® | Kernplattform & Knotenpunkt | Daten speichern, verwalten und mit integrierten Tools verarbeiten |
| Modul Datenanreicherung | Verbesserung der Datenqualität | Fehlende Informationen ergänzen, Genauigkeit prüfen, Datensätze standardisieren |
| Enterprise Solution | Expertenunterstützung & Integration | K2G-Spezialisten analysieren Daten, integrieren externe Quellen, richten APIs ein und bieten laufende Unterstützung |
| Intelligente KI-Module (AI Agents) | Automatisierung & Intelligenz | Automatische Schadenprüfung, Betrugserkennung, Preisoptimierung und Echtzeit-Einblicke |

Gestützt auf mehr als 150 Jahre kombinierte Technologie-Expertise arbeitet das internationale Forschungsteam von K2G unermüdlich daran, die K2G BOX® zur Marktreife zu bringen und gleichzeitig zukunftsorientierte Lösungen zu entwickeln, die die Versicherungsbranche transformieren sollen. Das Unternehmen erzielt seine Umsätze in erster Linie über die K2G BOX® im Rahmen eines abonnementbasierten SaaS-Modells, wobei in den kommenden Quartalen ein deutlicher Anstieg der Verkäufe erwartet wird. Darüber hinaus generiert K2G Umsätze durch Partnerschaften und Vertriebspartner-Vereinbarungen und nutzt dabei Kooperationen mit strategischen Partnern wie Fadata (Vertrieb/Technologiepartner), IKOR (europäischer Vertriebspartner), Apinity (von Munich Re übernommen, spezialisiert auf API-Plattformen für Versicherer) und Guidewire (führende InsurTech-Plattform mit Zugang zum P&C-Versicherungsmarkt). Diese Kooperationen stärken Vertrieb, Reputation und Wachstumspotenzial und positionieren K2G, seine Marktreichweite deutlich zu erhöhen. Gleichzeitig verfolgt das Unternehmen aktiv neue Möglichkeiten, sein globales Netzwerk strategischer Partner weiter auszubauen.

K2G erzielt seine Umsätze mit dem Kernprodukt K2G BOX® über ein wachstumsfähiges, abonnementbasiertes SaaS-Modell, das planbare und wiederkehrende Umsätze sicherstellt. Versicherungskunden entrichten monatliche Gebühren, die flexibel an Produkttyp, Funktionsumfang und Nutzung angepasst sind. Dieses Modell schafft eine verlässliche Grundlage für kontinuierlich wachsende wiederkehrende Umsätze und unterstreicht die Vorteile einer SaaS-Ökonomie mit hohen Margen und stabiler Planbarkeit.

Die **K2G BOX®-Plattform** hat bereits **erhebliches Interesse** geweckt und zur Bildung **strategischer Partnerschaften mit Fadata und IKOR** geführt, wodurch die **globale Reichweite und Kundenbasis** weiter ausgebaut wurde. Im **November 2024** wurde K2G in das **Insurtech Vanguard-Programm von Guidewire** aufgenommen – eine starke Bestätigung für die **Innovationskraft** und das **Potenzial** des Unternehmens im Bereich der **Sach- und Haftpflichtversicherung (P&C)**. Damit eröffnen sich bedeutende neue Geschäftsmöglichkeiten im P&C-Markt.

K2G BOX® – Flaggschiff-KI-Lösung - Das proprietäre **Kernprodukt von K2G** ist die webbasierte Plattform **K2G BOX® / BOX Solution**, eine **Plattform zur eigenständigen Nutzung für Versicherer**. Sie bietet **Risikobewertung und dynamische Preisgestaltung, Datenbereinigung und -anreicherung, Echtzeit-Einblicke ins Portfolio sowie API-Integration (Application Programming Interface)**. Eine API ist eine standardisierte Schnittstelle, die es verschiedenen Softwaresystemen ermöglicht, automatisch miteinander zu kommunizieren und Daten auszutauschen. Mit der **K2G BOX®** können Nutzer den Status ihrer Versicherungsportfolios analysieren, **Fehlbewertungen identifizieren, Preisempfehlungen erhalten** und ihre Daten mit dem **K2G Data Lake** oder externen alternativen Datenquellen anreichern. Die Plattform ist direkt über einen **Webbrowser** (z. B. Chrome, Safari, Microsoft Edge, Opera, Firefox) zugänglich, ohne dass zusätzliche Software installiert werden muss. Anwender loggen sich einfach online ein und können jederzeit und von überall mit den **Tools und Daten** arbeiten.

K2G nutzt die K2G BOX® als zentralen Zugangspunkt für Versicherer – sie generiert **wiederkehrende SaaS-Umsätze, eröffnet Verkaufsmöglichkeiten für Zusatz- und Premiumleistungen** durch zusätzliche Module und schafft ein **wachstumsfähiges Ökosystem**, das sich über mehrere Märkte hinweg ausbauen lässt.

K2G erhebt eine monatliche Abonnementgebühr pro Geschäftssparte, beginnend mit dem Bereich **Kfz- und Haftpflichtversicherung**, einem der größten und am stärksten regulierten Versicherungsmärkte weltweit. Zu den wichtigsten Geschäftsfeldern zählen die **MTPL (Motor Third Party Liability Insurance)**, eine obligatorische Haftpflichtversicherung für Schäden an Dritten bei Unfällen, bei denen der Versicherungsnehmer schuldhaft handelt, sowie die **CASCO (Comprehensive Car Insurance)**, eine freiwillige Vollkaskoversicherung, die Schäden am eigenen Fahrzeug des Versicherungsnehmers abdeckt, unabhängig von der Schuldfrage. Ergänzend kommt die **Privathaftpflichtversicherung** hinzu, die Schäden oder Verletzungen absichert, die der Versicherungsnehmer versehentlich Dritten außerhalb der Kfz-Versicherung zufügt. Abgerundet wird das Portfolio durch die **Grüne Karte (Internationale Kfz-Versicherung)**, die einen grenzüberschreitenden Haftpflichtschutz für Versicherungsnehmer bietet, die im Ausland mit dem Auto unterwegs sind.

Wie die K2G BOX® funktioniert – Die **K2G BOX®-Lösung** dient als **zentrale Plattform für Versicherer**. Sie ist darauf ausgelegt, Daten zu bereinigen, anzureichern und zu strukturieren und ermöglicht gleichzeitig **KI-gestützte Risikobewertung, Preisgestaltung und Portfolio-Überwachung**. Die Lösung lässt sich nahtlos in bestehende Systeme von Versicherern integrieren und liefert **messbare Leistungsverbesserungen**.

Kernfunktionen – KI-gestützte Risikobewertung und Preisgestaltung: Fortschrittliche **KI-Modelle von K2G** ermöglichen eine detaillierte Portfoliounteilung, helfen Versicherern, Fehlbewertungen zu erkennen und Preisstrategien in Echtzeit dynamisch anzupassen. **Datenbereinigung und -anreicherung:** Versicherer können Rohdatensätze hochladen, die automatisch anhand vordefinierter Regeln (entwickelt aus Millionen analysierter Policien) oder kundenspezifischer Regeln bereinigt und standardisiert werden. Zudem werden die Daten mit Hunderten externer Parameter angereichert, um die Modellgenauigkeit zu erhöhen. **Echtzeit-Portfolioüberwachung:** Automatisierte Analysen erkennen Risikomuster und Marktveränderungen frühzeitig, reduzieren die Abhängigkeit von manuellen Prozessen und ermöglichen schnellere Entscheidungen. **Nahtlose API-Integration:** Leistungsstarke Schnittstellen erlauben die direkte Anbindung an die Kernsysteme der Versicherer. Ergebnisse – wie Preisfaktoren oder neue Policienbewertungen – können automatisch übermittelt oder im CSV-Format für Verlängerungen und Modellvergleiche exportiert werden. **Nachgewiesene Leistungsverbesserungen:** Fallstudien zeigen eine Reduzierung der Schadenquote um 2–6 % sowie eine Senkung der Schadenhäufigkeit um bis zu 9 %, was sich direkt positiv auf die Profitabilität der Versicherer auswirkt.

Warum Versicherer die K2G BOX® brauchen – Versicherungsunternehmen verwalten enorme Mengen komplexer Daten, darunter **Kunden-daten** (Namen, Adressen, Kontakte), **Policeninformationen** (Deckungen, Bedingungen, Prämien), **Schadenakten** (Daten, Auszahlungen, Gründe) sowie **Risikodaten** (Fahrverläufe, Gesundheitsinformationen, Standortbewertungen). Im Laufe der Zeit werden diese Daten jedoch oft unzuverlässig oder unübersichtlich – durch **Mehrfacheinträge, Tippfehler oder uneinheitliche Schreibweisen** („Jon Smith“ vs. „John Smith“), **veraltete Informationen** (z. B. alte Adressen oder abgelaufene Policien) oder **fehlende Angaben** (wie Policienbeginn). **Daten minderer Qualität** führen zu **Fehlern in der Preisgestaltung, Verzögerungen bei Schadensfällen, regulatorischen Risiken** und letztlich zu **geringerer Kundenzufriedenheit**.

Typischer Prozess der Datenbereinigung – Nach der Datensammlung und Profilierung folgt die **Standardisierung**, die einheitliche Formate sicherstellt, etwa **ISO 8601 (JJJJ-MM-TT)** für Datumsangaben oder standardisierte Adressstrukturen. Anschliessend erfolgt die Zusammenführung doppelter Einträge, bei der diese zu einem einzigen, korrekten Kundendatensatz konsolidiert werden.. Der **Umgang mit fehlenden Daten** umfasst entweder die Vervollständigung durch vertrauenswürdige Quellen oder eine klare Markierung der fehlenden Werte. Danach sorgt die **Validierung** für die Anwendung von Geschäftsregeln, beispielsweise dass Policienablaufdaten stets nach Beginn liegen oder Prämien positiv sein müssen. Abschliessend erfolgt die **Aktualisierung der Stammdaten**, bei der die korrigierten und validierten Daten wieder in das zentrale System integriert werden.

Vorteile für Versicherer – Die Nutzung der **K2G BOX®** bringt zahlreiche Vorteile. **Schadenbearbeitungen erfolgen schneller**, indem die Bearbeitungszeit von 15 auf nur 7 Tage reduziert wird. **Verbesserte Risikoanalysen** durch verlässliche Daten ermöglichen fundiertere **Entscheidungen in der Risikoprüfung**. **Regulatorische Anforderungen** lassen sich leichter erfüllen, da saubere Daten Prüfungen reibungsloser und kostengünstiger machen. Auch die **Kundenerfahrung verbessert sich**, da genaue Daten doppelte Rechnungen, falsche Adressen oder fehlerhafte Polices verhindern. Zudem ergeben sich **Kosteneinsparungen**, etwa durch 40 % weniger Rechnungsreklamationen sowie reduzierte Zusatzkosten dank der Vermeidung doppelter Mitteilungen.

K2G Ökosystem – Eine integrierte Plattform für datenbasierte Versicherungen

K2G ist nicht nur ein Ein-Produkt-Unternehmen – es entwickelt ein **wachstumsfähiges digitales Rückgrat** für die Versicherungswirtschaft, das eine **ganzheitliche datenbasierte Transformation** ermöglicht. Im Zentrum dieses Rückgrats steht die **K2G BOX®**, unterstützt durch den **K2G Data Lake** – eine **zentrale Datenplattform**, die grosse Mengen strukturierter und unstrukturierter Versicherungsdaten sammelt und organisiert. Anders als einfache Cloud-Speicherlösungen bewahrt der Data Lake **Rohdaten im ursprünglichen Format** auf und ist speziell für **Big Data Analytics, KI und Machine Learning** konzipiert. Mit jedem weiteren Versicherer und Modul, das sich an das Ökosystem anschliesst, wächst der Data Lake kontinuierlich in **Umfang und Vielfalt**, wodurch **KI-Modelle intelligenter** und **Analysen wertvoller** werden. Dies schafft einen **selbstverstärkenden Vorteil**, den Wettbewerber nur schwer nachbilden können. Der **K2G Data Lake** bildet die **Basis des KI-gestützten Ökosystems** – er versorgt die **BOX®**, die **intelligenten KI-Module** und den **Marktplatz** mit bereinigten und angereicherten Daten und verwandelt Rohinformationen aus der Versicherungswirtschaft in **umsetzbare Erkenntnisse**.

Gestützt auf sein Forschungsteam entwickelt K2G kontinuierlich **zukunftsorientierte Lösungen**, die die **K2G BOX®** zu einem vollständigen Technologie-Ökosystem ausbauen. Dieses Ökosystem besteht aus **spezialisierten Modulen** – wie **Datenanreicherung, intelligente KI-Module, Partner-Integrationen** und **Box Solution Enterprise** die jeweils auf zentrale Bedürfnisse der Versicherungsbranche ausgerichtet sind. Besonders wichtig: Das **Geschäftsmodell von K2G** ermöglicht es, **Abonnementgebühren pro Geschäftssparte und pro Modul** zu erheben und dadurch **mehrere wiederkehrende Umsatzquellen** zu schaffen, die mit der Kunden erweitern

Das Datenoptimierungs-Modul – Die **K2G BOX®** ist für Versicherer der entscheidende erste Schritt. Sie dient als **zentrale Plattform**, die alle Daten sammelt, organisiert und verwaltet. Sobald die **BOX® eingeführt** ist, können Versicherer problemlos spezialisierte Module – wie das **Datenoptimierungs-Modul** – hinzufügen, um die Funktionalität zu erweitern und zusätzlichen Mehrwert zu erschliessen. Ab Ende 2025 bzw. Anfang 2026 wird dieses Modul separat pro Geschäftssparte berechnet, wobei die Preise mit dem Wachstum des **K2G Data Lake** und den dadurch gewonnenen tieferen Einblicken steigen dürften. Das Modul verbessert die Rohdaten der Versicherungen, indem es **fehlende Informationen ergänzt, Fehler, doppelte und veraltete Einträge korrigiert** sowie **externe Datensätze mit Hunderten von Parametern hinzufügt**. Das Ergebnis sind **saubere, vollständige und optimierte Daten**, die fundiertere Entscheidungen in **Risikoprüfung, Preisgestaltung, Schadenmanagement und regulatorischer Einhaltung** unterstützen.

Warum K2G BOX® + Datenoptimierung benötigt werden – Versicherungsunternehmen verwalten bereits enorme Datenmengen, doch ohne ein System wie die **K2G BOX®** bleiben diese Daten **fragmentiert, inkonsistent und unzuverlässig**. Durch die **Zentralisierung der Daten in der BOX®** und die anschliessende Anwendung des **Datenoptimierungs-Moduls** erhalten Versicherer entscheidende Vorteile: **präzisere Risikobewertung und Preisgestaltung, schnellere Schadenbearbeitung, Sicherheit bei regulatorischer Einhaltung sowie eine verbesserte Kundenerfahrung**.

Wie es funktioniert – Zunächst erfolgt die **Datensammlung**, bei der das Modul Daten aus verschiedenen Quellen identifiziert und zusammenführt, darunter interne Datenbanken und externe Anbieter. Anschliessend werden die Daten in einem Schritt einem **Datenabgleich und einer Qualitätssicherung** anhand vordefinierter Regeln unterzogen, um **Genauigkeit und Konsistenz** sicherzustellen. In der Phase der **Datenoptimierung** werden fehlende oder unvollständige Informationen ergänzt und relevante externe Datensätze hinzugefügt, sodass ein umfassender und verlässlicher Datenbestand entsteht. Durch die **Daten-Transformation** kann dieser optimierte Datenbestand anschliessend neu formatiert oder standardisiert werden, um spezifische Geschäftsanforderungen zu erfüllen. Zum Schluss werden die **optimierten Daten** nahtlos wieder in die Systeme der Versicherer zurückgeführt, sodass sie für **Analysen, Berichte und operative Prozesse** verfügbar sind.

Wesentliche Vorteile – Die Nutzung der **K2G BOX®** mit dem **Datenoptimierungs-Modul** bringt entscheidende Mehrwerte. **Die Datenqualität steigt**, da Fehler korrigiert, Lücken geschlossen und Konsistenz über alle Datensätze hinweg gewährleistet wird. **Das Kundenverständnis vertieft sich**, indem demografische, verhaltensbezogene und externe Informationen einbezogen werden, wodurch ein vollständigeres Bild der Kunden entsteht. **Das Marketing wird effektiver**, da gezielte und personalisierte Kampagnen möglich sind, die Kundenbindung und Konversionsraten erhöhen. **Entscheidungen werden fundierter**, weil präzisere Risikoprüfungen, Preisgestaltungen und strategische Planungen unterstützt werden. Darüber hinaus verbessert sich die **Kundenerfahrung**, da Versicherer mit **qualitätsgesicherten und optimierten Daten** massgeschneiderte Produkte, Dienstleistungen und Support bereitstellen können.

Box Solution Enterprise – Das **Box Solution Enterprise Modul** erweitert die Funktionen der **K2G BOX®**, indem es modernste Technologie mit **massgeschneiderten Expertenservices** kombiniert. In diesem Rahmen arbeiten **K2G-Spezialisten eng mit Versicherern** zusammen, um Daten zu analysieren, externe Quellen zu integrieren, Schnittstellen einzurichten und eine laufende Unterstützung zu gewährleisten. So stellen sie sicher, dass Versicherer den **maximalen Nutzen aus der Plattform** ziehen, schneller Ergebnisse erzielen und die Effizienz ihrer Prozesse nachhaltig steigern.

Was es bietet – Die Experten von K2G führen eine **erweiterte Datenanalyse** durch, indem sie die Rohdaten der Versicherer auswerten, Muster erkennen und Erkenntnisse gewinnen, die **Risikomodelle, Preisgestaltung und Portfoliomangement** verbessern. Durch die **Integration alternativer Daten** bewertet und wählt das Team die relevantesten externen Datensätze aus (z. B. **Telematik-, Geo- und Verhaltensdaten**), um Modelle zu erweitern und die Vorhersagegenauigkeit zu steigern. Mit der **API-Einrichtung und -Optimierung** sorgt K2G dafür, dass Schnittstellen reibungslos eingerichtet und angepasst werden, sodass sich die K2G-Lösungen nahtlos in bestehende IT-Systeme und Arbeitsabläufe der Versicherer integrieren. Darüber hinaus stellt K2G eine **laufende Expertenunterstützung** bereit: Über die Einführung hinaus begleitet das Team die Kunden mit **kontinuierlicher Unterstützung und Wissenstransfer**, damit die Mitarbeiter der Versicherer sich schnell an die neuen **Lösungen** gewöhnen.

anpassen und den maximalen Nutzen aus der **K2G BOX®** ziehen können.

Warum es wichtig ist – Das Enterprise Modul ist ideal für Versicherer, die mehr als nur Software benötigen – nämlich **praktische Expertise, Integrationsunterstützung und individuelle Begleitung**. Es beschleunigt die Einführung, reduziert die interne IT-Belastung und stellt sicher, dass Versicherer **messbare Ergebnisse aus ihrer digitalen Transformation** erzielen.

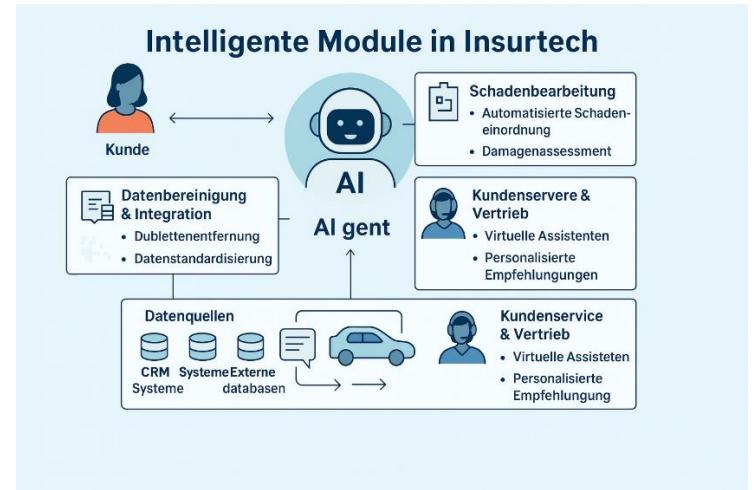
AI Agents – Intelligente Module für Automatisierung und Optimierung - Die **intelligenten Module** sind Zusatzbausteine, die sich nahtlos in das **K2G BOX®-Ökosystem** integrieren und Versicherern **Intelligenz, Automatisierung und kontinuierliche Verbesserung** auf Basis ihrer zentralen Datenplattform bieten. Im Gegensatz zu herkömmlichen Softwareskripten sind sie **autonome oder teilautonome Systeme**, die Daten analysieren, Entscheidungen treffen und im Laufe der Zeit dazulernen. So können Versicherer **wiederkehrende, datenintensive Aufgaben automatisieren** und gleichzeitig **Echtzeit-Einblicke, Betrugserkennung und vorausschauende Preisgestaltung** nutzen – was sowohl die **Effizienz steigert** als auch **intelligentere Entscheidungen im gesamten Unternehmen** ermöglicht.

Wie intelligente Module im InsurTech funktionieren – Anbindung an Datenquellen: Die Module greifen auf Daten aus CRM-Systemen (Customer-Relationship-Management, also Systeme zum Kundenbeziehungsmanagement), Schadendatenbanken, Risikodatenbanken und IoT-Geräten (Internet of Things, also vernetzte Geräte wie Telematiksysteme oder Wearables – tragbare digitale Geräte wie Smartwatches oder Fitness-Tracker) zu. Über APIs (Application Programming Interfaces, also standardisierte Schnittstellen) wird sichergestellt, dass die Informationen in Echtzeit aktuell bleiben. **Verstehen und Verarbeiten von Informationen:** Mithilfe von Natural Language Processing (NLP, Verarbeitung natürlicher Sprache) können Schadensformulare, Verträge oder Kundenkommunikation automatisch gelesen werden. Machine Learning (maschinelles Lernen) wird eingesetzt, um Muster, Auffälligkeiten und Risiken in grossen Datenmengen zu erkennen.

Handeln oder Empfehlungen geben – Intelligente Module können **niedigrisikante Schäden automatisch freigeben** oder verdächtige Fälle gezielt weiterleiten. Sie **empfehlen dynamische Preisanpassungen** auf Basis aktualisierter Risikomodelle, **lösen Betrugswarnungen** bei ungewöhnlichem Verhalten oder Schadensmustern aus und steigern so Sicherheit und Effizienz. **Lernen & sich kontinuierlich verbessern** – Durch Lernzyklen verfeinern die Module ihre Entscheidungsprozesse. Modelle für **Betrugserkennung, Risikobewertung und Kundensegmentierung** werden mit der Zeit immer präziser und wirkungsvoller.

Warum AI Agents wichtig sind – Die **intelligenten Module** steigern die **Effizienz**, indem sie wiederkehrende Aufgaben wie **Datenaufbereitung, Reporting und ETL-Prozesse** (Daten extrahieren, umwandeln und in Systeme laden) automatisieren. Sie erhöhen die **Genauigkeit**, indem menschliche Fehler in der Risikoprüfung und im Schadenmanagement reduziert werden. Gleichzeitig sorgen sie für **Geschwindigkeit**, da Daten in Echtzeit verarbeitet und unmittelbar darauf reagiert wird. Durch ihre **Wachstumsfähigkeit** entlasten AI Agents die Mitarbeiter der Versicherer, die sich auf komplexe Fälle konzentrieren können, während die automatisierten Systeme den Rest übernehmen.

Was intelligente Module im InsurTech leisten können – Im **Kundenservice und Vertrieb** übernehmen AI Agents als **virtuelle Assistenten rund um die Uhr** Aufgaben wie die Beantwortung von Fragen zu Policien, die Erstellung von Angeboten oder die Unterstützung der Kunden bei der Schadenmeldung. Zusätzlich bieten sie **personalisierte Empfehlungen**, indem sie auf Basis der individuellen Kundenhistorie und des Verhaltens Vorschläge für **Deckungserweiterungen oder Rabatte** machen.



Schadenbearbeitung - Automatisiertes Schaden-Triage: Eingehende Schäden werden nach **Dringlichkeit und Komplexität** sortiert. **Schadensbewertung:** Mit **Computer Vision** lassen sich Fotos von Autounfällen oder Sachschäden automatisch analysieren und bewerten. **Betrugserkennung:** Auffällige Muster wie **gestellte Unfälle** oder **überhöhte medizinische Ansprüche** werden identifiziert.

Underwriting & Risikoprüfung - Externe Datenquellen wie **Kreditberichte, Fahrhistorien oder Wetterdaten** werden herangezogen, um Risiken präzise einzuschätzen. **Prognosemodelle** ermöglichen die **dynamische Festlegung von Prämien**. **Hochrisiko-Anträge** werden zur manuellen Überprüfung gekennzeichnet.

Datenbereinigung & Integration – Doppelte Datensätze werden **automatisch erkannt**, Formatierungsfehler korrigiert und fehlende Angaben ergänzt. Kundenakten bleiben so **über alle Systeme hinweg synchronisiert**.

Regulatorische Einhaltung – Policien-Dokumente werden automatisch gescannt, um sicherzustellen, dass sie **gesetzliche und regulatorische Anforderungen** erfüllen. Transaktionen werden zudem auf **AML-Vorgaben** (Anti-Money Laundering, Geldwäschereibestimmungen) überwacht.

Predictive Analytics – Mithilfe von **Prognoseanalysen** können Schadenvolumina bei **extremen Wetterereignissen** vorhergesagt werden. Zudem lässt sich die **Kundenabwanderung** prognostizieren, sodass Bindungsteams frühzeitig eingreifen können.

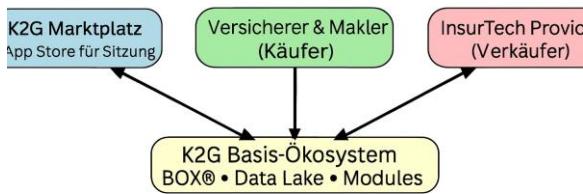
Beispiel aus der Praxis – Stellt man sich vor, ein Kunde hat einen Autounfall und reicht über eine App **Fotos des Schadens** ein. Das **intelligente Modul (AI Agent)** analysiert die Schäden, prüft die **Policenabdeckung** und schätzt die **Reparaturkosten**. Liegt der Schaden unter einem festgelegten Schwellenwert und es wird **kein Betrug festgestellt**, wird die Auszahlung **innerhalb weniger Minuten automatisch genehmigt** – statt wie bisher Wochen zu dauern.

Die Lizenzpreise gelten pro Monat und pro AI Agent bzw. pro Nutzer. Es wird erwartet, dass die Preise im Laufe der Zeit steigen, da die **AI Agents von K2G** zusätzliche **Funktionalitäten** erhalten.

K2G Marketplatz – Wachstum über das Basis-Ökosystem hinaus

*Einführung des K2G Digitalen Marktplatzes – Der App Store für Versicherungstechnologie - Der K2G Marketplatz ist ein zentrales Ökosystem, das **Versicherungsunternehmen, Makler und InsurTech-Anbieter** zusammenführt. Versicherer und Broker erhalten Zugang zu **innovativen Lösungen**, die Preisgestaltung, Risikoprüfung, Schadenbearbeitung und Kundenbindung verbessern. Gleichzeitig können InsurTech-Anbieter ihre **spezialisierten Technologieprodukte und Dienstleistungen** gezielt für die Branche anbieten. Anstatt dass jeder Versicherer **Dutzende separater Integrationen** entwickeln muss, fungiert K2G als **zentrale Vermittlungsplattform**. Über eine einzige **API-Anbindung** erhalten Versicherer sofortigen Zugang zu einer **Vielzahl geprüfter InsurTech-Lösungen**.*

K2G Marketplatz – Wertschöpfung für Käufer und Anbieter



Wie es funktioniert – Für Versicherer & Makler (Käufer): Mit nur einer Anbindung über die **K2G API** erhalten sie Zugang zu allen integrierten Lösungen wie **Betrugserkennung, Schadensautomatisierung, Datenoptimierung** und mehr. Mehrfache, kostenintensive und zeitaufwändige Integrationen entfallen. Alle Anbieter sind im Voraus auf **Sicherheit, regulatorische Vorgaben und rechtliche Anforderungen** geprüft.

Zentrale Vorteile: Schnellere Einführung neuer Anwendungen, geringere Integrationskosten, reduzierte IT-Komplexität und Innovationsfähigkeit im grossen Massstab.

Für InsurTech-Anbieter (Verkäufer): Mit einer einzigen Integration in die **K2G API** erreichen sie sofort alle angeschlossenen Versicherer. Lange Verkaufszyklen, wiederholte Compliance-Prüfungen und technische Hürden werden vermieden.

Der K2G Marketplatz bringt grosse Vorteile. Ein neuer Vertriebskanal mit direktem Marktzugang, kürzere Integrationszeiten, keine wiederholten Prüfungen für jeden Kunden und eine leichtere Ausweitung auf mehrere Versicherer.

Das Erfolgsmodell für Versicherer und Anbieter Versicherer: sparen Zeit und Kosten, profitieren von mehr Auswahl und einer schnelleren Einführung von Innovationen. **InsurTech-Anbieter:** erhalten schnelleren Marktzugang, weniger Aufwand und können ihr Geschäft rascher ausbauen. **K2G:** erzielt Umsätze über Abonnementgebühren, Transaktionsgebühren oder Umsatzbeteiligungen bei Verkäufen im Marktplat.

Kurz gesagt: Der **K2G Marketplatz** fungiert als „**App Store**“ für **Versicherungstechnologie** – er vereinfacht Integrationen, fördert Zusammenarbeit und beschleunigt die digitale Transformation der gesamten Branche.

Umsatzquellen des K2G Marktplatzes - Onboarding-Gebühr (jährlich, einmalig beim Eintritt): Erhoben von InsurTech-Anbietern beim Beitritt zum Marktplatz. Sie deckt die Produktintegration, die Entwicklung von API-Konvertern, die Überprüfung der Compliance (z. B. DSGVO, ISO 27001), die vertragliche Abstimmung sowie Marketingkampagnen zur Einführung neuer Lösungen bei Versicherern ab.

Service-Gebühr (jährlich, wiederkehrend): Jährlich erhoben von den Anbietern. Sie umfasst das Hosting der API-Konverter für individuelle Integrationen, laufenden IT-Support und Wartung.

Umsatzbeteiligung (15 %): K2G erhält 15 % aller Zahlungen, die Versicherungsunternehmen (Plattformkunden) über den Marktplatz an InsurTech-Anbieter leisten.

Das Management rechnet damit, dass die ersten Umsätze aus dem Marktplatz **ab Q1 2026** generiert werden

K2G Talk-to-Data – Sprachgesteuerte Datenanalyse. Das Modul fungiert als „**Sprachinterface für Versicherungsintelligenz**“. Es ist eine **intuitive Anwendung**, mit der Nutzer Daten einfach durch Fragen in **natürlicher Sprache abfragen** können – **ohne Programmierkenntnisse, ohne technisches Fachwissen und ohne komplexe Bedienoberflächen**.

Nahtlos in die K2G BOX® und den Data Lake integriert, fungiert es als leistungsstarkes Zusatzmodul, das Benutzerfreundlichkeit, Akzeptanz und den Wert des gesamten K2G-Ökosystems steigert.

Zentrale Funktionen - Funktioniert über alle Versicherungssparten hinweg – Leben, Gesundheit, Sach- und Haftpflichtversicherung und mehr. Flexible Output – Ergebnisse werden als **Text, Diagramme, Tabellen oder Matrizen** ausgegeben. Schnell & interaktiv – **Sofortige Einblicke**, ohne auf Berichte warten zu müssen. Benutzerfreundlich – entwickelt für **Fachanwender**, nicht nur für Analysten. Mehrsprachig – versteht und antwortet in **mehreren Sprachen**. Sicher & erweiterbar – basiert auf einer **Cloud-Infrastruktur** mit höchstem Datenschutzstandard.

Geschäftlicher Nutzen – macht Daten für alle zugänglich und befähigt Underwriter, Analysten und Führungskräfte gleichermaßen. Steigert die **Flexibilität** – ermöglicht Echtzeit-Reaktionen auf neue Risiken und Chancen. Wächst mit den Kunden – passt sich dem Wachstum der Versicherer an und behält gleichzeitig die Unternehmensstabilität auf höchstem Niveau.

K2G Talk-to-Data verwandelt komplexe Versicherungsdaten in einfache Dialoge, beschleunigt Entscheidungsprozesse und ermöglicht intelligenterne Geschäftsergebnisse.

K2G: Einzigartige Positionierung im InsurTech-Markt

Marktdynamik und Trends – Risikobewertung in Echtzeit dank KI: Künstliche Intelligenz ermöglicht präzise Risikoeinschätzungen in Sekunden. K2G zählt zu den Vorreitern beim Einsatz von KI und verschafft sich dadurch klare Wettbewerbsvorteile. **Integrierte Versicherungslösungen:** Die Einbindung von Versicherungen in Drittplattformen erweitert Reichweite und Vertriebsmöglichkeiten erheblich. **Cyber- und Klimarisiken:** Die steigende Nachfrage nach Absicherung neuer Risiken wirkt als Innovationstreiber. **Strategische Kooperationen:** Partnerschaften zwischen InsurTechs und traditionellen Versicherern beschleunigen die digitale Transformation. K2G nutzt diese aktiv, um Marktanteile zu gewinnen.

Versicherung neu definiert durch KI-gestützte Risikointelligenz. K2G fungiert als „Risikointelligenz-Programm“ für Versicherer – es kombiniert interne Versicherungsdaten mit alternativen externen Datensätzen und nutzt dafür fortschrittliche KI. Dieser Ansatz ermöglicht: **intelligentere Preisgestaltung, fundiertere Risikoprüfung und proaktives Risikomanagement.**

Kernstärken der K2G Unternehmensstrategie

Zentraler Integrationsknotenpunkt – Durch eine einzige API zur Verbindung von Versicherern und InsurTech-Anbietern vereinfacht K2G komplexe Integrationen. Das reduziert Entwicklungszeit, Kosten und technische Hürden auf beiden Seiten. Diese Zentralisierung kann sich zu einem starken Wettbewerbsvorteil entwickeln – insbesondere dann, wenn K2G ein breites Spektrum an Anbietern und Versicherern abdeckt.

Win-Win-Ökosystem – Die Plattform ermöglicht einen reibungslosen Austausch von Daten und Dienstleistungen zwischen Versicherern und InsurTechs und schafft dadurch **gegenseitigen Mehrwert**. Versicherer erhalten schnellen Zugang zu innovativen Technologielösungen, während InsurTechs Zugang zu einem breiteren Markt gewinnen.

Wachstumspotenzial – Das API-basierte Modell ist sowohl **erweiterbar als auch anpassungsfähig**. Mit jedem neuen Versicherer oder Anbieter, den K2G hinzufügt, steigt der Wert des Netzwerkeffekts. Durch den **einzigen Integrationspunkt** wird die Anbindung neuer Partner deutlich erleichtert.

Wachstumschance – Die Versicherungsbranche ist traditionell langsam und fragmentiert in der Einführung neuer Technologien. **K2G geht diese zentrale Herausforderung an**, indem es die **Vernetzung** standardisiert. **Reduzierte Kundenakquisitionskosten** Als **zentrale Plattform** verringert K2G den Bedarf an individuellen Vertriebsaufwänden für jeden einzelnen Versicherer oder Anbieter und nutzt stattdessen den Plattformeffekt.

Risiken in der K2G Unternehmensstrategie

Abhängigkeit vom Netzwerkwachstum – Der **Nutzen der Plattform** hängt stark davon ab, eine kritische Masse an Versicherern und InsurTech-Anbietern zu gewinnen und zu halten. Ohne genügend Teilnehmer schwächt sich der Netzwerkeffekt ab. In der **Startphase mit besonderen Herausforderungen** kann dies das Wachstum zusätzlich erschweren.

Technologische Herausforderungen - Die Entwicklung sowie die **Wartung und Weiterentwicklung** einer robusten, sicheren und hochverfügbaren **einzigsten API**, die verschiedenste Partner bedient, ist technisch anspruchsvoll. Jede Betriebsunterbrechung oder Integrationsfehler könnte das Vertrauen beeinträchtigen und die Reputation schädigen. Mit **rigorosen Tests und kontinuierlicher Qualitätskontrolle** lässt sich dieses Risiko jedoch deutlich minimieren.

Umkämpfter Marktwettbewerb Auch andere Plattformen oder API-Anbieter treten in diesem Bereich als Mitbewerber auf – teilweise mit grösseren Ressourcen oder bereits etablierten Beziehungen. Zudem könnten etablierte Versicherer es vorziehen, eigene Integrationslösungen zu entwickeln oder vorhandene Systeme weiter zu nutzen.

Regulatorische Anforderungen & Datenschutz - Versicherungsdaten unterliegen strengen regulatorischen Vorgaben. K2G muss die Einhaltung verschiedener Rechtsräume sicherstellen, was Integrationen verkomplizieren und die Kosten erhöhen kann. **Jedoch ist sich K2G dieser Anforderungen bewusst und agiert als Vorreiter in der Umsetzung der relevanten Gesetzgebungen.**

Herausforderungen im Geschäftsmodell - Wenn das **Geschäftsmodell** auf Transaktionsgebühren oder Abonnements basiert, müssen die Preise zugleich wettbewerbsfähig und nachhaltig sein. Risiken entstehen, wenn Partner kostenlosen oder sehr günstigen Zugang erwarten – oder wenn die Preisgestaltung den tatsächlich gelieferten Mehrwert nicht angemessen widerspiegelt.

Langwierige Entscheidungsprozesse - Die Versicherungsbranche weist oft lange Entscheidungs- und Beschaffungsprozesse auf. Das kann das Wachstum verzögern und eine Herausforderung für den Cashflow sein.

K2Gs Marktpositionierung im InsurTech-Markt

Shift Technology: Spezialisiert auf KI-gestützte Erkennung von **Beitrugsfällen**. Starke KI in diesem Bereich, jedoch stark schadenfokussiert. **K2G geht darüber hinaus und bietet eine vollständige Optimierung von Risiko und Preisgestaltung.**

Tractable: Führend bei KI-basierter **Bilderkennung** in der Schadenbearbeitung (z. B. Fotos von Autounfällen). Hohe Expertise im Bereich **Computer Vision (maschinelles Sehen)**. **K2G ist nicht nur schadenorientiert, sondern liefert portfolio-übergreifende Risikointelligenz.**

Akur8: Fokus auf automatisierte Preisgestaltung mit **generalisierte linearen Modellen (GLMs)** und regulatorischer Ausrichtung. **K2G ergänzt** dies mit Datenanreicherung, alternativen Datenquellen und „Second-Opinion“-Modellen.

Zelros: Konzentriert sich auf KI-gestützten Vertrieb und Kundenerfahrung durch personalisierte Produktempfehlungen. **K2G ist stärker im Kerngeschäft Risiko- und Preisgestaltung positioniert.**

K2G: Vereint KI-Risikomodelle, alternative Daten, patentierte Datenanreicherung, Portfolio-Benchmarking und die K2G BOX®-Plattform. Damit bietet K2G eine **360°-Sicht auf Risiken** – von Preisgestaltung über Schadenbearbeitung bis hin zu Portfoliosteuerung und externen Umweltfaktoren.

Management-Team – Visionäre Führung für InsurTech-Innovation

Die Stärke dieses InsurTech-Unternehmens liegt in seinem erstklassigen Management-Team – einer ausgewogenen Kombination aus visionärer Führung, tiefgreifender technischer Expertise und nachgewiesener Branchenerfahrung. Gemeinsam vereint das Team jahrzehntelange Erfahrung in den Bereichen Finanzen, Versicherung, Künstliche Intelligenz, Produktinnovation und grossangelegte Systemarchitektur. *Diese Synergie versetzt das Unternehmen in die Lage, Risikobewertung, Preisgestaltung und Schadenmanagement im globalen Versicherungssektor neu zu definieren.*

Arina Man (Mitgründerin & CEO): Mit einem starken Hintergrund in Wirtschaft, Recht und Finanzen bringt Arina Führungserfahrung von KPMG und Credit Suisse ein, kombiniert mit über einem Jahrzehnt unternehmerischer Leitung. Ihre Expertise in Finanz- und Rechtsstrukturen gewährleistet eine solide Unternehmensführung und eine belastbare Basis für nachhaltiges Wachstum.

Oleksandr Korobov (Chief Technology Officer, CTO): Ein erfahrener KI-Spezialist mit Fokus auf NLP, Computer Vision und generative Modelle. Oleksandr leitete internationale F&E-Projekte und realisierte wachstumsfähige, wirkungsstarke Lösungen. Seine technische Führung überträgt Spitzensforschung in marktreife Innovationen.

PhD. Mykola Gora (Chief Product Officer, CPO): Technologie-Stra-tege mit umfassender Erfahrung in militärischer und kommerzieller F&E. Mykola entwickelte fortschrittliche Telekommunikationssysteme, intelligente Drohnen und geschäftskritische IT-Infrastrukturen. Seine Expertise gewährleistet Produktdesign, das Sicherheit, Leistung und Innovation verbindet.

Dmytro Ivanko (Chief Architect): Mit über 20 Jahren Erfahrung in IT-Architektur und Systementwicklung verfügt Dmytro über eine nachweisbare Erfolgsbilanz beim Entwurf und Ausbau komplexer Plattformen. Frühere Rollen als CIO und CTO in Pionierunternehmen unterstreichen seine Fähigkeit, Technologie-Infrastrukturen mit disruptiven Geschäftsmodellen zu vereinen.

Prof. Dr. Sarit Kraus (Scientific Advisor, AI): International anerkannte Expertin für Systeme mit mehreren autonomen Modulen und das Zusammenwirken von Mensch und KI. Ihre bahnbrechende Forschung schlägt die Brücke zwischen Theorie und Anwendung – von Verteidigung bis Gesundheitswesen – und bringt unvergleichliche akademische Tiefe ins Team.

Dr. Joseph Levitas (Head of Data Science): KI- und Algorithmus-Experte mit über 25 Jahren Erfahrung. Dr. Levitas prägte weltweit Innovationen in Verteidigungs- und kommerziellen Bereichen. Seine Expertise in Machine Learning und neuronalen Netzen bildet das Fundament der datenbasierten Unternehmensstrategie.

Assoc. Prof. PhD. Viktoria Naumenko (Head of Data Research): Spezialistin für Bild- und Videoverarbeitung, Datenkompression und KI-gestützte Mustererkennung. Dr. Naumenko treibt Innovationen in der Datenanreicherung und Genauigkeit von KI-Systemen voran und stärkt die Forschungsfähigkeit des Unternehmens.

Assoc. Prof. PhD. Andrii Shyriaiev (Head of Data Engineering): Mit über 25 Jahren Erfahrung in Telekommunikation, Programmierung und angewandter Forschung leitet Dr. Shyriaiev das technische Rückgrat des Unternehmens. Seine Doppelrolle als Forscher und Mentor fördert eine Kultur der technischen Exzellenz und Innovation.

Ein Weltklasse-Team treibt die InsurTech-Transformation voran

Dieses Management-Team vereint akademische Exzellenz, unternehmerische Führungskraft und Innovationsgeist. Durch die Verbindung von finanzieller Disziplin, technischer Ingeniosität und wissenschaftlicher Expertise stellt das Team nicht nur die Entwicklung fortschrittlicher, KI-gestützter Versicherungsprodukte sicher, sondern auch deren erfolgreiche Umsetzung in globalen Märkten. *Eine derart seltene Konzentration von Talenten positioniert das Unternehmen hervorragend, um die Transformation der Versicherungsbranche voranzutreiben – mit datenbasierter Risikobewertung, wachstumsfähigen KI-Lösungen im InsurTech-Bereich, Innovationskraft und nachhaltigen Wachstumsstrategien.*

K2G ist bestens positioniert, um vom Wachstum im globalen InsurTech-Markt (USD 96 Mrd.) zu profitieren

Der globale InsurTech-Markt wird laut *Fortune Business Insights* im Jahr 2025 auf USD 19,06 Mrd. geschätzt und soll bis 2032 auf USD 96,10 Mrd. anwachsen – mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von 26,0 %. K2G ist hervorragend aufgestellt, um in diesem dynamisch wachsenden Sektor Marktanteile zu gewinnen.

Wichtige Wachstumstreiber: KI-gestützte Risikobewertung: Fortschritte in der Künstlichen Intelligenz ermöglichen präzisere und Echtzeit-basierte Risikoeinschätzungen – K2G gehört zu den Vorreitern bei der Nutzung dieser Technologie. **Integrierte Versicherungslösungen:** Die Einbindung von Versicherungsangeboten in Nicht-Versicherungsplattformen erweitert die Reichweite erheblich. **Cyber- und Klimarisiken:** Die steigende Nachfrage nach Absicherung gegen neue Risiken treibt Innovationen in der Branche voran. **Strategische Kooperationen:** Partnerschaften zwischen InsurTechs und etablierten Versicherern beschleunigen die digitale Transformation – und K2G baut durch solche Kooperationen aktiv Marktanteile auf.

Im Kern ist K2G ein Risikointelligenz-Programm für Versicherer: Es kombiniert interne Daten der Versicherer mit externen alternativen Daten, analysiert durch KI, um intelligenter Preisgestaltung, verbesserte Risikoprüfung und proaktives Risikomanagement zu ermöglichen.

Wachstumsfinanzierung abgeschlossen – Cashflow-positiv ab 2026

In der ersten Hälfte des Jahres 2025 hat K2G erfolgreich über CHF 1,1 Mio. **beschafft**, um Produktentwicklung, Kommerzialisierung, Marketing und allgemeine Verwaltung zu unterstützen. In der zweiten Jahreshälfte 2025 plant das Unternehmen, weitere CHF 1,2 Mio. **zu sichern**, hauptsächlich zur Stärkung des Betriebskapitals und zur Beschleunigung des Wachstums. Diese zweistufige Finanzierungsstrategie wurde **erfolgreich finanziert** und bildet eine solide Grundlage für die Umsetzung der Markteintrittsstrategie. Für 2026 ist eine zusätzliche Kapitalaufnahme von CHF 1,0 Mio. vorgesehen, um das Wachstum weiter zu fördern – mit dem klaren Ziel, ab diesem Jahr **Cashflow-positiv** zu sein und die finanzielle Eigenständigkeit des Unternehmens sicherzustellen.

Umsatz- und Cashflow-Prognosen zeigen starkes Wachstum

In der Anfangsphase der Kommerzialisierung erwartet K2G einen Umsatz von rund CHF 600'000 im Jahr 2025. Für 2026 sind CHF 2,29 Mio. prognostiziert, gefolgt von CHF 5,56 Mio. im Jahr 2027 und CHF 11,5 Mio. im Jahr 2028. Bis 2029 sollen die Umsätze auf CHF 20,6 Mio. ansteigen – ein klarer Beleg für das wachstumsfähige Modell und die hohe Marktnachfrage.

Der **Netto-Cashflow** wird mit CHF 1,63 Mio. in 2025 und CHF 1,05 Mio. in 2026 erwartet. Ab 2027 steigt er deutlich an – auf CHF 2,62 Mio., CHF 7,86 Mio. in 2028 und CHF 15,96 Mio. bis 2029. Die **Liquiditätsreserve** wächst damit kontinuierlich von CHF 1,63 Mio. im Jahr 2025 auf CHF 29,1 Mio. bis 2029 und stellt die langfristige finanzielle Stabilität sicher.

Nachhaltigkeit ab 2026 – Starke Basis für Expansion und Innovation

Dieser Wachstumspfad stellt sicher, dass K2G ab 2026 **Cashflow-positiv** ist – mit ausreichenden Ressourcen, um Expansion, Produktweiterentwicklungen und den Ausbau des Marktplatzes zu finanzieren, ohne ausschliesslich auf externe Mittel angewiesen zu sein. Das Management hat seine Fähigkeit zur Kapitalbeschaffung bereits bewiesen: Anfang 2025 wurde erfolgreich eine Runde über CHF 1,1 Mio. abgeschlossen, eine weitere über CHF 1,2 Mio. ist für die zweite Jahreshälfte 2025 geplant. K2G betreibt ein **kapitaleffizientes Modell**, das lediglich eine zusätzliche Finanzierung von CHF 1,0 Mio. im Jahr 2026 erfordert. Das Unternehmen befindet sich klar auf Kurs, ab 2026 **Profitabilität und nachhaltig positiven Cashflow** zu erreichen – ein seltener Meilenstein unter InsurTechs in der Frühphase. Das Umsatzwachstum und die Cash-Generierung schaffen die Grundlage für wachstumsfähige Expansion, internationale Markterschliessung und kontinuierliche Produktentwicklung.

Finanzausblick & Wachstumsdynamik

K2G tritt 2025 in die Kommerzialisierungsphase ein und erwartet Umsätze von rund CHF 0,60 Mio., während operative Verluste durch die erste Kapitalaufnahme gedeckt werden. Im Jahr 2026 wird eine deutliche **Expansion** erwartet: Die Umsätze sollen auf etwa CHF 2,3 Mio. steigen, bei einem **positiven Netto-Cashflow** von CHF 1,05 Mio. zum Jahresende.

Zwischen 2027 und 2029 rechnet K2G mit einer klaren Wachstumsdynamik. Die Umsätze sollen von CHF 5,6 Mio. im Jahr 2027 auf CHF 20,6 Mio. im Jahr 2029 steigen, während sich der Netto-Cashflow von CHF 2,6 Mio. (2027) auf CHF 15,96 Mio. (2029) erhöhen wird.

Dieser Verlauf unterstreicht das **wachstumsfähige Geschäftsmodell**, die **Kapitaleffizienz** sowie die Fähigkeit von K2G, nachhaltige Profitabilität zu erreichen – bei gleichzeitiger Reinvestition in Produktentwicklung, den Ausbau des Marktplatzes und die internationale Expansion.

Bewertungsausblick für K2G

Basierend auf dem aktualisierten Geschäftsplan von K2G und den Modellierungen von SISM Research (GJ2025–GJ2029) prognostiziert das Unternehmen aussergewöhnliche Wachstumsraten: ein Umsatz-CAGR (*durchschnittliche jährliche Wachstumsrate*) von rund 159.3 %, und ein Netto-Cashflow-CAGR 2025–2029 von ≈ 77 % p. a. Diese Zahlen spiegeln die **Frühphase der Expansion** wider, in der sich starkes

Umsatzwachstum, Margenausweitung und **operative Effizienzgewinne** verbinden.

Obwohl solch hohe Wachstumsraten langfristig nicht haltbar sind, verdeutlichen sie den **Übergang in die Profitabilität** von K2G bereits in einer frühen Phase. Dies versetzt das Unternehmen in die Lage, im Vergleich zu reiferen InsurTech-Anbietern überdurchschnittliche Bewertungsmultiplikatoren zu erzielen – und macht K2G zu einer besonders attraktiven Investitionsmöglichkeit.

Die aussergewöhnlich hohen CAGRs unterstreichen die Fähigkeit des Unternehmens, **operative Effizienzgewinne** zu realisieren, wiederkehrende Umsätze rasch auszubauen und die Profitabilität deutlich früher als Branchen-Benchmarks zu erreichen. Damit ist K2G einzigartig positioniert, um im Übergang von der frühen Kommerzialisierung zum wachstumsstarken InsurTech-Marktführer **Premium-Bewertungen** zu erzielen.

K2G Unternehmenswert: Erkenntnisse aus der DCF-Modellierung

Die DCF-Bewertung (Discounted Cash Flow) ermittelt den Unternehmenswert auf Basis der künftig erwarteten Zahlungsströme. Diese werden mit einem Diskontsatz – dem WACC (Weighted Average Cost of Capital, gewichtete durchschnittliche Kapitalkosten) – auf den heutigen Wert abgezinst. Ergänzt um eine langfristige Wachstumsrate ergibt sich daraus der Enterprise Value (EV).

Für K2G wurden folgende Annahmen zugrunde gelegt:

- **Diskontsatz (WACC): 18 %** – spiegelt die Kapital- und Risikokosten eines jungen InsurTech-Unternehmens wider.
- **Langfristige Wachstumsrate: 3 %** – für den Zeitraum nach 2029.

Auf dieser Basis ergibt sich ein Unternehmenswert von rund **CHF 60,0 Mio.** Die Aufschlüsselung umfasst etwa **CHF 12,1 Mio.** aus den prognostizierten Cashflows für die Jahre 2025–2029 sowie **CHF 47,9 Mio.** aus dem sogenannten Terminal Value, also dem Wert des Unternehmens über 2029 hinaus. Zusammengenommen ergibt dies eine Gesamteinschätzung von rund **CHF 60,0 Mio.**

Ergebnisse der DCF-Bewertung

Gesamter Unternehmenswert (EV): ~CHF 60 Mio. - davon ca. **CHF 12,1 Mio.** aus den abgezinsten Cashflows 2025–2029 (Frühphase mit noch moderaten absoluten Cashflows). ca. **CHF 47,9 Mio.** stammen aus dem sogenannten **Terminal Value** (Wert nach 2029), wenn die Plattform voll ausgebaut ist und stabile Cashflows generiert.

Dies entspricht dem typischen Muster von SaaS- und InsurTech-Unternehmen: die frühen Jahre erfordern Investitionen, der wesentliche Wert entsteht in der Wachstums- und Reipphase.

Szenarioanalyse – DCF-Bewertung (in Mio. CHF)

| Diskontsatz ↓ / Langfristiges Wachstum → | 2% | 3% (Basis) | 4% |
|--|-------|------------|-------|
| 15 % (optimistisch) | 75.8M | 81.7M | 88.6M |
| 18 % (Basisfall) | 56.5M | 60M | 63.9M |
| 22 % (pessimistisch) | 40.5M | 42.4M | 4.5M |

Die Tabelle zeigt, wie sich der Enterprise Value (EV) in Abhängigkeit von Diskontsatz und langfristiger Wachstumsrate verändert.

Interpretation

- **Realistische Spanne:** CHF 40–90 Mio.
- **Basiswert:** ~CHF 60 Mio. (18 % WACC, 3 % Wachstumsrate).
- **Risiko-Szenario:** Bei höherem Diskontsatz und geringerer Wachstumsannahme könnte der Wert auf ~CHF 40 Mio. sinken.
- **Optimistisches Szenario:** Mit niedrigerem Diskontsatz und höherer Wachstumsrate könnte der Wert auf ~CHF 90 Mio. steigen.

Kin, Quantexa und Slide besetzen unterschiedliche Nischen – von der Hausversicherungsdistribution über Entscheidungs-KI im Unternehmensmassstab bis hin zu regionalspezifischen Ansätzen in der Risikoprüfung.

Bewertungsüberblick – Marktdaten & Branchen-Benchmarks

Akur8 – Die jüngste Finanzierungsrunde deutet auf eine Bewertung zwischen **USD 350–400 Mio.** hin. Zusätzlich hat Akur8 die **Arius-Einheit von Milliman** übernommen (Quelle: *The Insurer*). Bei den Umsatzangaben gibt es widersprüchliche Informationen: Während **Latka** für 2024 einen Umsatz von rund **USD 20,5 Mio.** berichtet, schätzt **CompWorth** diesen auf etwa **USD 62,8 Mio.**

Tractable – Im Juni 2021 nahm Tractable **USD 60 Mio.** bei einer Bewertung von **USD 1 Mrd.** auf und wurde damit zum *Computer-Vision-Unicorn*. Im Juli 2023 folgte eine weitere Finanzierung über **USD 65 Mio.** durch den SoftBank Vision Fund 2, allerdings ohne neue Bewertungsangabe.

Kin Insurance – Erreichte 2023–2024 den Status eines **Billion-Dollar-Startups** mit einer Bewertung von über **USD 1 Mrd.**

Quantexa – Wurde Anfang 2025 nach einer **Series-F-Finanzierungsrunde** mit einer Bewertung von über **USD 2,6 Mrd.** bewertet.

Slide – Plant für Mitte 2025 einen **US-Börsengang (IPO)** mit einer erwarteten Bewertung von rund **USD 2,12 Mrd.**

Übersichtstabelle: Bewertungen

| Unternehmen | Kernfokus | Differenzierungsmerkmal | Bewertung / Finanzierungsstand |
|---------------|---|---|--|
| K2G | KI-gestützte Risikomodellierung & Preisgestaltung | Integration alternativer Daten + BOX®-Plattform für „Second-Opinion“-Modellierung | Noch nicht öffentlich bekanntgegeben – interne Schätzungen von SISM Research: CHF 40–90 Mio. |
| Akur8 | Preisautomatisierung (aktueller Fokus) | ML-gestützte GLM-Automatisierung; hochtransparente Werkzeuge für Risikoprüfung | USD 350–400 Mio. (letzte Finanzierungsrunde; Übernahme der Arius-Einheit von Milliman) |
| Tractable | Schadenbewertung mittels Computer Vision | Visuelle KI zur Bewertung von Auto- und Sachschäden | USD 1,0 Mrd. (2021; zusätzliche Finanzierung von USD 65 Mio. durch SoftBank Vision Fund 2 im Jahr 2023, aktuelle Bewertung nicht veröffentlicht) |
| Kin Insurance | Direktvertrieb von Hausversicherungen | Datengetriebene Deckung mit Unicorn-Bewertung (>\$1 Mrd.) | > USD 1,0 Mrd. (Billion-Dollar-Startup-Status 2023–2024) |
| Quantexa | KI-gestützte Entscheidungsintelligenz | Breite Anwendung in Versicherung, Betrugserkennung und Risikobewertung | USD 2,6 Mrd. (Series-F-Finanzierungsrunde, Anfang 2025) |
| Slide | Wohnungs-/Familienversicherungen (Florida, USA) | Starke Risikoprüfungsleistung; strebt US-IPO mit ~USD 2,1 Mrd. Bewertung an | Erwartete Bewertung ~USD 2,12 Mrd. (geplanter US-IPO, Mitte 2025) |

(Bewertung wird mit Offenlegung der nächsten Finanzierungsrunde aktualisiert)

Wettbewerbsumfeld: K2G vs. globale InsurTechs

K2G ist einzigartig, da es eine **All-in-One-Risikointelligenz-Plattform** anbietet, die Datenbereinigung, alternative Datenanreicherung, Modellierung, Benchmarking und laufende Benachrichtigungen kombiniert

Akur8 überzeugt durch Geschwindigkeit und Transparenz in der aktuariellen Preisgestaltung – ideal für Versicherer, die sich ausschliesslich auf die Modellkalibrierung konzentrieren.

Tractable glänzt mit Innovationen im Schadenmanagement durch bildbasierte Schadenserkennung.

Bewertungsumfeld: Was das für K2G bedeutet

K2G bewegt sich aktuell mit einer **Schätzung von CHF 40–90 Mio. im zweistelligen Millionenbereich**. Im Vergleich dazu haben mehrere Wettbewerber wie **Tractable**, **Kin Insurance**, **Quantexa** oder **Slide** bereits **Unicorn-Bewertungen (ab USD 1 Mrd.)** erreicht. Dies verdeutlicht sowohl das frühe Wachstumsstadium von K2G als auch das erhebliche **Bewertungspotenzial**, sobald weitere Wachstumsschritte und Finanzierungsrunden erfolgreich umgesetzt sind.

Akur8 zeigt trotz stark steigender Umsätze eine eher moderate Bewertung – ein Hinweis auf Investoren-Vorsicht oder ein noch früheres Stadium. **Tractable** erreichte mit seiner Visual-AI-Lösung früh den **Unicorn-Status**, hat seine Bewertung jedoch seitdem nicht mehr öffentlich aktualisiert. **Quantexa** und **Slide** gehören mit ihren hohen Bewertungen zu den Marktführern – ein klares Signal für das Vertrauen der Investoren in deren **Wachstumsfähigkeit und Profitabilität**. Im Mai 2025 sicherte sich **Slide Insurance USD 250 Mio.**, um personalisierte, KI-gestützte Versicherungen weiter auszubauen.

ARR: Der wichtigste Indikator für SaaS-/InsurTech-Bewertungen

Neben der DCF-Berechnung bietet die **ARR-Analyse** eine ergänzende Grundlage, die den **jährlich wiederkehrenden Umsatz** als Massstab nutzt – ein Ansatz, der insbesondere im SaaS- und KI-basierten InsurTech-Sektor weit verbreitet ist. Ein allgemeiner Bewertungsmassstab (basiert auf SaaS-/KI-Multiplikatoren) liegt häufig beim **5- bis 10-Fachen** des ARR, wobei stark „gehyped“ InsurTechs auch höhere Multiplikatoren zugerechnet werden können. Die **ARR-Methode** ist vor allem für SaaS-Unternehmen, InsurTechs und andere abonnementbasierte Geschäftsmodelle eine zentrale Kennzahl, da sie die Planbarkeit und Nachhaltigkeit der Umsätze widerspiegelt.

ARR ist in der SaaS-/InsurTech-Bewertungen entscheidend

- **Bewertungsmassstab** – Analysten und Investoren nutzen ARR als primäre Bewertungsgrundlage. Höherer ARR = stabilere Umsätze = höhere Multiplikatoren.
- **Planbarkeit** – Im Gegensatz zu einmaligen Projekten oder Hardware-Verkäufen sichert ARR langfristige Umsatzstabilität, was Investoren wie Versicherer besonders schätzen.
- **Wachstumsindikator** – Die ARR-Wachstumsrate (YoY %) zeigt das Expansionstempo. Unternehmen mit 50–100 % ARR-Wachstum jährlich erzielen deutlich höhere Multiplikatoren als langsamere Wettbewerber.

K2Gs ARR-Projektionen und Bewertungsmultiplikatoren

Auf Grundlage des Geschäftsplans von K2G und der Analyse von SISM Research wird das jährliche wiederkehrende Einkommen (ARR) wie folgt prognostiziert:

ARR-basierte Bewertungsszenarien (in Mio. CHF)

| Year | ARR | 5× ARR | 10× ARR | 15× ARR |
|------|-------|--------|---------|---------|
| 2025 | 0.60 | 3.0 | 6.0 | 9.0 |
| 2026 | 2.29 | 11.5 | 22.9 | 34.4 |
| 2027 | 5.56 | 27.8 | 55.6 | 83.4 |
| 2028 | 11.50 | 57.5 | 115.0 | 172.5 |
| 2029 | 20.59 | 102.9 | 205.9 | 308.9 |

Interpretation der Bewertung

- **2026:** ARR-basierte Bewertung liegt bei CHF 11–34 Mio., während die **DCF-Bewertung** (Basiszenario: 18 % Diskontsatz, 3 % Terminalwachstum) rund **CHF 60 Mio.** ergibt. Dies zeigt, dass die langfristigen Ertragsaussichten deutlich über den kurzfristigen ARR-Multiplikatoren liegen.

- **2027:** Mit einem ARR von ca. CHF 5,6 Mio. ergibt sich eine Bewertungsspanne von CHF 28–83 Mio. Damit beginnt eine **Annäherung an die DCF-Basisbewertung** von rund CHF 60 Mio. – ein Wendepunkt, an dem Markt-Multiplikatoren und innerer Wert erstmals übereinstimmen.
- **2028–2029:** ARR-Multiplikatoren (CHF 103–309 Mio.) deuten auf erhebliches **Aufwärtspotenzial über die konservative DCF-Bewertung hinaus** hin.

Bewertungspraxis bei Unternehmen in der Frühphase

Investoren bewerten junge Unternehmen selten auf Basis des aktuellen ARR (2025: ca. CHF 0,60 Mio.), da dieser in der Frühphase künstlich niedrig wirkt. Stattdessen orientieren sie sich an einem **vorausschauenden ARR** – in der Regel 12 bis 24 Monate in die Zukunft –, da sich das Unternehmen in einer starken Wachstumsphase befindet.

K2G Bewertungsübersicht (2026–2027)

ARR-basierte Bewertung (unter Annahme von 5×, 10×, 15× Multiplikatoren; in Mio. CHF)

| Jahr | ARR | 5× ARR | 10× ARR | 15× ARR |
|------|------|--------|---------|---------|
| 2026 | 2.29 | 11.5 | 22.9 | 34.4 |
| 2027 | 5.56 | 27.8 | 55.6 | 83.4 |

Für K2G bedeutet das:

- **2026:** Bei einem erwarteten ARR von **CHF 2,29 Mio.** ergibt sich eine Bewertungsspanne von **CHF 11,5–34,4 Mio.** (5×–15× ARR).
- **2027:** Mit einem ARR von **CHF 5,56 Mio.** steigt die Bandbreite auf **CHF 27,8–83,4 Mio.** und liegt damit nahe am DCF-Wert (~CHF 60 Mio.).
- **2029:** Mit einem ARR von **CHF 20,59 Mio.** könnte K2G eine Bewertung von **CHF 103–309 Mio.** erreichen – vergleichbar mit führenden SaaS- und InsurTech-Unternehmen.

Kommentar:

Das Jahr 2027 stellt einen kritischen Wendepunkt dar: Ab diesem Zeitpunkt erreicht K2G nicht nur signifikantes Umsatzwachstum, sondern auch nachhaltige Profitabilität. Für Investoren bedeutet dies, dass sich das Chancen-Risiko-Verhältnis deutlich verbessert – das Unternehmen wechselt von der frühen Aufbau- zur Expansionsphase und kann sich damit in Bewertungsmultiplikatoren und Investorennachfrage stärker an etablierten InsurTech-Wettbewerbern orientieren.

Angleichung der Bewertungen DCF vs. ARR

Im Jahr 2026 bewerten ARR-Multiplikatoren (CHF 11–34 Mio.) K2G noch deutlich unterhalb des DCF-Basiswerts (~CHF 60 Mio.), was das frühe Scale-up-Stadium widerspiegelt. 2027 wird zum Wendepunkt: ARR-Multiplikatoren (CHF 28–83 Mio.) rücken nahe an den DCF-Basiswert (~CHF 60 Mio.) heran, wodurch sich Marktbenchmarks und innerer Wert annähern. Ab 2028 deuten steigende ARR-Multiplikatoren (CHF 58–309 Mio.) auf erhebliches Aufwärtspotenzial jenseits des konservativen DCF-Rahmens hin.

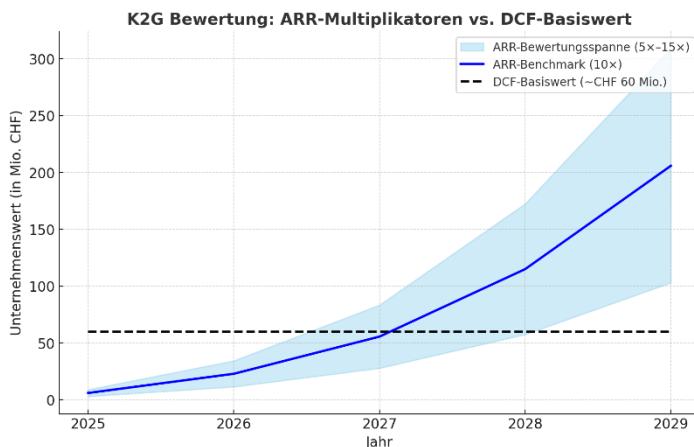
Die Sensitivitätsanalyse ergibt aktuell eine realistische Bewertungsspanne von CHF 40–90 Mio., mit einer zentralen Schätzung von rund CHF 60 Mio. (Basisfall: 18 % Diskontsatz, 3 % langfristiges Wachstum). Selbst im pessimistischen Szenario liegt der Wert bei ~CHF 40 Mio., im optimistischen Fall steigt er nahe CHF 90 Mio. Damit positioniert sich

K2G zählt zu den fortgeschritteneren InsurTechs im frühen Wachstumsstadium und hebt sich durch seine datenbasierte, SaaS-orientierte Risikointelligenz-Plattform klar vom Wettbewerb ab

Branchenüblich werden SaaS- und InsurTech-Firmen mit dem 5–10-Fachen des ARR bewertet, wachstumsstarke Anbieter erreichen 15× oder mehr. Für K2G bedeutet das: CHF 11–34 Mio. im Jahr 2026, CHF 28–83 Mio. in 2027 und CHF 103–309 Mio. bis 2029 – Werte, die mit führenden Unternehmen der Branche vergleichbar sind.

Fazit: 2027 markiert das Schlüsseljahr, in dem K2G den Übergang von der frühen Expansion zu einem nachhaltigen, wachstumsstarken SaaS-InsurTech vollzieht – mit wiederkehrenden Umsätzen, Profitabilität und einer Bewertung, die sowohl Markt- als auch Fundamentaldaten widerspiegelt.

Annäherung von ARR-Multiplikatoren und DCF-Bewertung



Die Grafik „K2G Bewertung: ARR-Multiplikatoren vs. DCF-Basiswert“ verdeutlicht die beiden wichtigsten Bewertungsansätze für SaaS- und InsurTech-Unternehmen:

- **Der blaue Bereich** zeigt die übliche Bewertungsbandbreite, die sich aus Multiplikatoren von 5× bis 15× des jährlich wiederkehrenden Umsatzes (ARR) ergibt. Diese Spannbreite spiegelt die Marktpraxis für vergleichbare SaaS- und InsurTech-Unternehmen wider.
- **Die blaue Linie** markiert den **10x-ARR-Benchmark**, der häufig als Standardmultiplikator in der Branche genutzt wird und eine mittlere Bewertung innerhalb der Bandbreite darstellt.
- **Die gestrichelte schwarze Linie** steht für den **DCF-Basiswert** (Discounted Cash Flow) von rund **CHF 60 Mio.**, der auf einer detaillierten Finanzmodellierung basiert. Dieser Wert dient als „innerer“ Unternehmenswert, abgeleitet aus den erwarteten zukünftigen Zahlungsströmen.

Interpretation:

Im Jahr 2026 liegen die ARR-basierten Bewertungen noch deutlich unterhalb des DCF-Werts, da K2G sich noch in der frühen Expansionsphase befindet. Ab 2027 beginnen sich beide Ansätze anzunähern: Die wachsenden ARR-Erträge und die erwartete Profitabilität decken sich zunehmend mit dem langfristigen Wert aus der DCF-Modellierung. In den Jahren 2028 und 2029 deuten die ARR-Multiplikatoren sogar auf erhebliches zusätzliches Aufwärtspotenzial hin – weit über den konservativen DCF-Basiswert hinaus.

Für K2G bedeutet dies: 2027 stellt den entscheidenden Wendepunkt dar, an dem Markt-Bewertungen und modellbasierte Bewertung erstmals in Einklang stehen – und damit den Übergang von K2G in eine Phase nachhaltigen Wachstums markieren.



Prognosizierte vierteljährlicher Gewinn- und Verlustschätzungen (2025 – 2029)

(in Schweizer Franken)

| | Q1 FY2025 Mär.25 | Q2 FY2025 Jun.25 | Q3 FY2025 Sep.25 | Q4 FY2025 Dez.25 | FY2025 Dez.25 | Q1 FY2026 Mär.26 | Q2 FY2026 Jun.26 | Q3 FY2026 Sep.26 | Q4 FY2026 Dez.26 | FY2026 Dez.26 | FY2027 Dez.27 | FY2028 Dez.28 | FY2029 Dez.29 |
|---|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|-------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Umsatz | 65'010 | 65'010 | 65'010 | 260'610 | 455'640 | 433'110 | 588'410 | 892'710 | 1'071'810 | 2'986'040 | 5'562'840 | 11'500'140 | 20'592'000 |
| Umsatzkosten | | | | | | | | | | | | | |
| Produktteam (inkl. PM, UX, Entwicklung, QA) | -83'582 | -83'582 | -130'541 | -147'000 | -444'704 | -147'000 | -166'600 | -170'100 | -177'100 | -660'800 | -774'900 | -967'400 | -1'299'900 |
| Daten & Produkt (Forschung) | -40'947 | -40'947 | -28'048 | -2'250 | -112'192 | -2'250 | -2'250 | -2'250 | -2'250 | -9'000 | -9'000 | -9'000 | -9'000 |
| Software & Lizenzen (inkl. IP) | -45'420 | -45'420 | -49'212 | -56'034 | -196'086 | -82'823 | -82'262 | -84'629 | -96'932 | -346'646 | -610'496 | -1'096'690 | -1'771'105 |
| Gesamte Umsatzkosten | -169'949 | -169'949 | -207'801 | -205'284 | -752'982 | -232'073 | -251'112 | -256'979 | -276'282 | -1'016'446 | -1'394'396 | -2'073'090 | -3'080'005 |
| Bruttogewinn | -104'939 | -104'939 | -142'791 | 203'526 | -149'142 | 166'297 | 252'498 | 295'111 | 561'168 | 1'275'074 | 4'168'444 | 9'427'050 | 17'511'995 |
| Betriebskosten | | | | | | | | | | | | | |
| Vertrieb & Marketing | -56'273 | -56'273 | -80'758 | -189'000 | -382'303 | -217'000 | -231'000 | -273'000 | -294'000 | -1'015'000 | -1'545'000 | -2'174'000 | -2'987'000 |
| Verwaltung & Beratung | -3'000 | -3'000 | -3'000 | -3'000 | -12'000 | -44'100 | -44'100 | -44'100 | -44'100 | -176'400 | -285'200 | -285'200 | -285'200 |
| Finanzen & Recht | -29'779 | -29'779 | -29'793 | -29'800 | -119'151 | -30'800 | -34'800 | -34'800 | -34'800 | -135'200 | -139'200 | -172'800 | -172'800 |
| Sozialabgaben & Versicherungen | -24'555 | -24'555 | -27'385 | -28'800 | -105'295 | -28'800 | -28'800 | -28'800 | -28'800 | -115'200 | -115'200 | -115'200 | -115'200 |
| Allgemeine Verwaltung, Büro, Sonstiges | -133'368 | -155'568 | -183'156 | -200'660 | -672'752 | -197'507 | -199'522 | -200'492 | -206'199 | -803'720 | -854'057 | -894'003 | -1'075'840 |
| Gesamte Betriebskosten | -246'975 | -269'175 | -324'092 | -451'260 | -1'291'501 | -518'207 | -538'222 | -581'192 | -607'899 | -2'245'520 | -2'938'657 | -3'641'203 | -4'636'040 |
| Betriebsergebnis (EBIT) | -181'965 | -204'165 | -259'082 | -42'450 | -687'661 | -119'837 | -34'612 | -29'102 | 229'551 | 46'000 | 2'624'183 | 7'858'937 | 15'955'960 |
| Kapitalaufnahme | 155'492 | 773'500 | 386'900 | 1'000'000 | 2'315'892 | 500'000 | 0 | 500'000 | 0 | 1'000'000 | 0 | 0 | 0 |
| Netto-Cashflow (CHF) | -26'473 | 569'335 | 127'818 | 957'550 | 1'628'231 | 380'163 | -34'612 | 470'898 | 229'551 | 1'046'000 | 2'624'183 | 7'858'937 | 15'955'960 |
| Liquide Mittel / Kassenbestand (CHF) | -26'473 | 542'862 | 670'681 | 1'628'231 | 1'628'231 | 2'008'393 | 1'973'781 | 2'444'679 | 2'674'230 | 2'674'230 | 5'298'414 | 13'157'351 | 29'113'311 |

Schlüsselkennzahlen- FY2025-FY2029

| | FY2025 | FY2026 | FY2027 | FY2028 | FY2029 |
|-----------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Gesamterlöse (CHF) | 600'000 | 2'290'000 | 5'560'000 | 11'500'000 | 20'590'000 |
| EBITDA (CHF) | — | 1'050'000 | 2'620'000 | 7'860'000 | 15'960'000 |
| Nettoergebnis (CHF) | — | 1'050'000 | 2'620'000 | 7'860'000 | 15'960'000 |
| Bruttomarge % | — | 78% | 79% | 78% | 78% |
| EBITDA-Marge % | — | 46% | 47% | 48% | 49% |
| Nettomarge % | — | 35% | 37% | 38% | 39% |
| Umsatzwachstum JzuJ % | — | 281% | 143% | 107% | 79% |

CAGR-Berechnungen (jährliche Durchschnittswachstumsraten) auf Basis prognostizierten K2G-Zahlen:

| | |
|--------------------------------|---|
| Umsatz (2025→2029): | ≈ 159.3 % p. a. |
| ARR (2026→2029): | ≈ 115.7 % p. a. |
| EBIT (2026→2029): | ≈ 479.7 % p. a. (<i>Hinweis: Startwert sehr klein ⇒ CAGR stark verzerrt.</i>) |
| Bewertung 5× ARR (2026→2029): | ≈ 115.7 % p. a. |
| Bewertung 10× ARR (2026→2029): | ≈ 115.7 % p. a. |
| Bewertung 15× ARR (2026→2029): | ≈ 115.7 % p. a. |