



Beerchain

Erstellen der Bier-basierten Kryptowährung

Konzeptpapier vom 12.06.2018

Beerchain Technology UG (haftungsbeschränkt)
August-Riedel-Str. 9
95447 Bayreuth
Bayern
Deutschland

<https://www.beerchain.technology>
contact@beerchain.technology

Umsatzsteueridentifikationsnummer: DE 315887439
D-U-N-S-Nummer: 314910152

Haftungsausschluss: Die Informationen in diesem Dokument werden regelmäßig und ohne Hinweis oder Warnung geändert. Diese Version des Whitepapers wurde mit dem Zweck die Idee vorzustellen und Feedback aus der Community zu erhalten als Entwurf veröffentlicht. Bei Fragen, Einfällen oder sonstigen Kommentaren können Sie uns gerne eine E-Mail schicken.

Inhalt

Einleitung.....	2
Zielsetzung.....	2
Roadmap	3
Die Beercoin	4
Mining.....	4
Verwendung	5
Wert.....	5
Anzahl	5
Verteilung	6
Smartphone-App	7
Scanner	7
Geldbörse	7
Spenden.....	8
Store	8
Voraussetzungen für Partner	9
Brauereien	9
Bars.....	10
Geschäfte.....	10
Erlösquellen	11
App	11
Data Mining	11
Werbung.....	11
Transaktionen.....	12
Codes	12
Ethereum-Netzwerk	12
Kosten.....	13
Kosten des Tagesgeschäfts.....	13
Infrastrukturinvestitionen (optional)	13
Coin Sales.....	14
Erster Coin-Verkauf	14
Zweiter Coin-Verkauf.....	14
Team.....	15

Einleitung

Zielsetzung

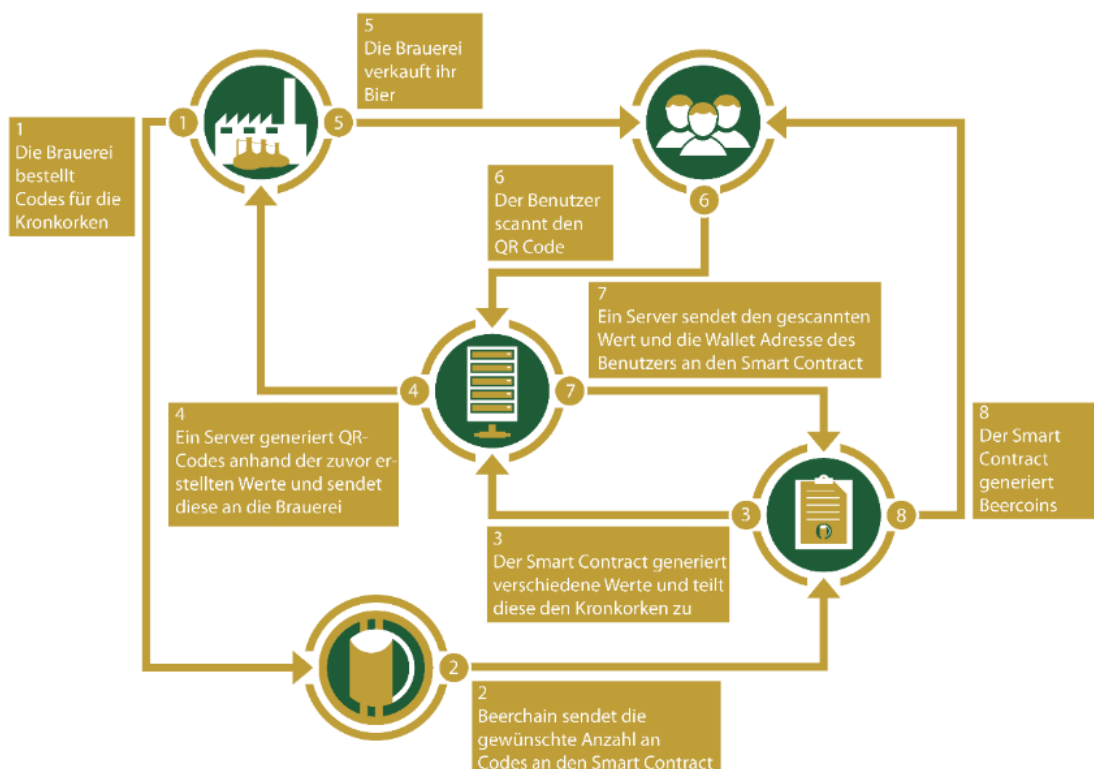
Unser Ziel ist simpel und klar definiert: Wir wollen die Bier-basierte Kryptowährung schaffen.

Der Biermarkt ist eine Industrie mit Umsätzen in Milliardenhöhe, welche zum einem in den letzten Jahren kaum Innovationen erfahren hat und wo zum anderen das Handelsvolumen in großen Teilen der Welt rückläufig geworden ist. Während die Anzahl der Verbraucher kontinuierlich schrumpft, steigt die Zahl der Mitbewerber, in Form von Craft Bier Brauereien, die versuchen sich auf diesem Markt zu etablieren.

Wir möchten mit unserem Projekt Brauereien die Möglichkeit eröffnen mit der fortschrittlichsten Technologie um ihre Marktanteile zu kämpfen. Teilnehmende Brauereien können ihren Kunden ein Bier bieten, welches nicht nur ausgezeichnet schmeckt, sondern weiterhin genutzt werden kann um Kryptowährung zu erzeugen.

Um unserer Beercoin-Kryptowährung zum Durchbruch zu verhelfen, stellen wir eine Schnittstelle bereit, um Beercoins zu spenden und noch mehr Bier damit zu kaufen. Neben Brauereien können auch Bars und Geschäfte an unserem Projekt teilhaben, sodass Konsumenten Beercoins an ihren bevorzugten lokalen Orten erzeugen und benutzen können.

Was wir genau machen wollen, ist in der folgenden Abbildung grob skizziert und in den folgenden Kapiteln im Detail erläutert.



Roadmap

November 2017	Gründung des Unternehmens Beerchain Technology UG (haftungsbeschränkt)
Dezember 2017	Contract-Entwicklung
Januar 2018	Airdrop
Februar 2018	Design und Entwicklung der App
März 2018	Drehen und Veröffentlichen eines Konzeptvideos
April 2018	Rechtliche Vorbereitungen für den Coin-Verkauf gemäß deutschen Rechts
Mai 2018	Erster Coin-Verkauf mit vorangehendem Airdrop
Juni 2018	Investitionsplanung und Mitarbeiterrekrutierung
Juli 2018	Infrastrukturentwicklung
August 2018	Testen
September 2018	Zweiter Coin-Verkauf und Markteintritt
Oktober 2018	Expansionsplanung

Die Beercoin

Die Coin ist ein Ethereum-Token, der den ERC20-Standard erfüllt. Sie kann lediglich durch Bier generiert werden, indem mit unserer App Codes (zum Beispiel QR, NFC, Text) gescannt werden. Sie kann an Freunde gesendet, an Wohltätigkeitsorganisationen gespendet, für den Kauf von Bier oder Merchandise verwendet, in speziellen Beercoin-Spielen genutzt oder natürlich auch extern auf Kryptowährungsmarktplätzen gehandelt werden, sofern der Nutzer dies möchte.

Mining

Die Beercoin kann nur durch Bier generiert werden, was bedeutet, dass zusammen mit dem Bier ein einzigartiger Code ausgeliefert wird, der mit der Beercoin-App gescannt werden kann, um Beercoins zu generieren. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, einen solchen Code auszuliefern, da er schlicht aus acht einfachen Zeichen besteht.

- QR-Code in einem Kronkorken. Wenn dieser Code mit unserer App gescannt wird, verbindet sich das Smartphone des Nutzers mit unserem Server, welcher die Authentizität des Codes überprüft. Handelt es sich um einen gültigen Code, bekommt der Nutzer eine festgelegte Anzahl Beercoins gutgeschrieben.
- NFC-Tag auf einem Bierdeckel. Nachdem der Nutzer das Smartphone in die Nähe eines Bierdeckels mit NFC-Tag gebracht hat, empfängt die App drahtlos einen Code.
- Reiner Text auf einem Kassenzettel. Der Code kann ebenfalls schlicht auf Papier gedruckt werden, z.B. auf die Rechnung einer Bar.

Die Anzahl der Beercoins, welche durch einen einzelnen Scan generiert werden, ist nicht immer gleich hoch. Es kommt vielmehr auf die Art des gescannten Codes an. Es gibt vier verschiedene Arten von Codes: Bronze, Silber, Gold und Diamant.

- Bronze: Wert: 1 Beercoin; Wahrscheinlichkeit 90%
- Silber: Wert: 10 Beercoins; Wahrscheinlichkeit 9,9%
- Gold: Wert: 100 Beercoins; Wahrscheinlichkeit 0,09%
- Diamant: Wert: 10000 Beercoins; Wahrscheinlichkeit 0,01%

Ein Scan wird also im Schnitt 2,98 Beercoins generieren. Der Beercoin-Wert eines Codes ist nicht ersichtlich bevor die Anfrage an den Server gestellt wurde. Wie haben diese Methode gewählt um die Wahrscheinlichkeit zu erhöhen, dass der Code tatsächlich genutzt und nicht sofort weggeworfen wird und um den Vorgang ein wenig unterhaltsamer zu gestalten. Diamant-QR-Codes sind eine Ausnahme und sehen anders aus, um die Wahrscheinlichkeit zu verringern, dass hohe Werte weggeworfen werden.

Auch wenn ein QR-Code lange Zeit nicht gescannt wird, wird er nie erneut in einen Kronkorken gedruckt. Die Coin wird niemals Teil der verfügbaren Beercoins. Faktisch wird es sein, als ob sie nie erzeugt worden wären. Diese „stillgelegten“ Coins werden weder neu zugeordnet noch vernichtet. Falls allerdings ein noch nicht gescannter Kronkorken gefunden wird, wird es stets möglich sein ihn zu scannen und seine Beercoins zu erhalten, solange unsere Server laufen.

Der Code welcher mit einem NFC Sticker verbunden wurde kann lediglich ein einzelnes Mal genutzt werden um Beercoins zu erzeugen. Wenn ein Bier von einer Bar, welche am Beerchain Netzwerk teilnimmt, bestellt wird, enthält der am Bierdeckel befindliche NFC Sticker einen einzigartigen Code, mit welchem Beercoins erzeugt werden können. Nachdem das Bier getrunken wurde und der Bierdeckel an die Bar zurück geht wird ein neuer einzigartiger Code auf den NFC Sticker geladen. Hierbei überschreibt der neue Code den alten Code und ob dieser auch zum Erzeugen von Beercoins

genutzt wurde ist nicht relevant. Es wird nie möglich sein mit diesem alten Code Beercoins zu erzeugen und die Coins, welche mit diesem Code verbunden wurden, werden nie Teil der verfügbaren Beercoins sein.

Verwendung

Da es sich bei der Beercoin um einen Standard-ERC20-Token handelt, kann sie durch Websites und Apps von Drittanbietern beliebig transferiert werden, wozu auch Handelsplätze gehören. Darüber hinaus gibt es mehrere Verwendungsmöglichkeiten, die wir als Firma bereitstellen werden:

- Spenden an gemeinnützige Organisationen
- Beer und Merchandise kaufen, inklusive Gutscheine für lokale Kneipen
- Fähigkeitsbasierte Spiele mit Freunden spielen, um beide von zwei noch nicht gescannten Codes zu bekommen (langfristige Idee)

Es wird nicht notwendig sein Ether zu besitzen um Beercoins zu senden oder zu empfangen solange die App dazu verwendet wird, da wir die Transaktionen durchführen. Technisch bedeutet das, dass wir ein Verifizierer werden wollen, sobald Proof of Stake in Ethereum umgesetzt wurde, sodass wir alle Beercoin-bezogenen Transaktionen selbst an die Blockchain anfügen können. Sollte sich Proof of Stake verzögern, werden wir trotzdem unsere Gewinne dazu verwenden, um Mining, Spenden und Kaufen zu bezahlen – allerdings nicht das Senden von Beercoins, da wir Anzahl an Transaktionen nicht vorhersehen können.

Wert

Ein definiertes Standardbier wird immer einen Wert von 100 Beercoins haben, an dem sich andere Produkte relativ richten. Damit dies zum Fiatpreis passt haben wir einen Mechanismus in die Währung integriert, welcher einen Impuls liefern kann, um diese Ziel zu erreichen. Wenn die Währung unter einen Schwellenwert fällt, werden wir einen Teil unserer Erlöse dazu verwenden, Beercoins vom Market zu kaufen und unumkehrbar aus dem System zu vernichten („verbrennen“), sodass der Preis einer Beercoin steigt.

Haftungsausschluss:

Es nicht möglich den exakten Preis einer einzelnen Beercoin zu bestimmen. Wir können ebenfalls nicht garantieren, dass wir alle benötigten Beercoins sofort kaufen und verbrennen, da wir unsere Erlöse auch dazu benötigen, unsere Geschäftstätigkeit aufrecht zu erhalten – insbesondere müssen Personal und Infrastruktur bezahlt werden.

Anzahl

Wir werden 77.480.000.000 Beerchain Beercoins (BCBC) erzeugen. Wir haben diese Anzahl gewählt damit das System für 10 Jahre mit 10 Millionen Nutzern laufen kann (unter der Annahme des durchschnittlichen deutschen Bierkonsums) und der Bedarf der Coins, welcher für den ersten Coin-Verkauf und das Unternehmen genutzt wird, zu decken. Wir haben die Anzahl der Beercoins wie folgt berechnet:

$208 \text{ (Bier pro Jahr)} \times 10 \text{ (Jahre)} \times 10.000.000 \text{ (Nutzer)} = 20.800.000.000 \text{ Kronkorken}$

Der durchschnittliche Scan wird 2,98 Coins generieren.

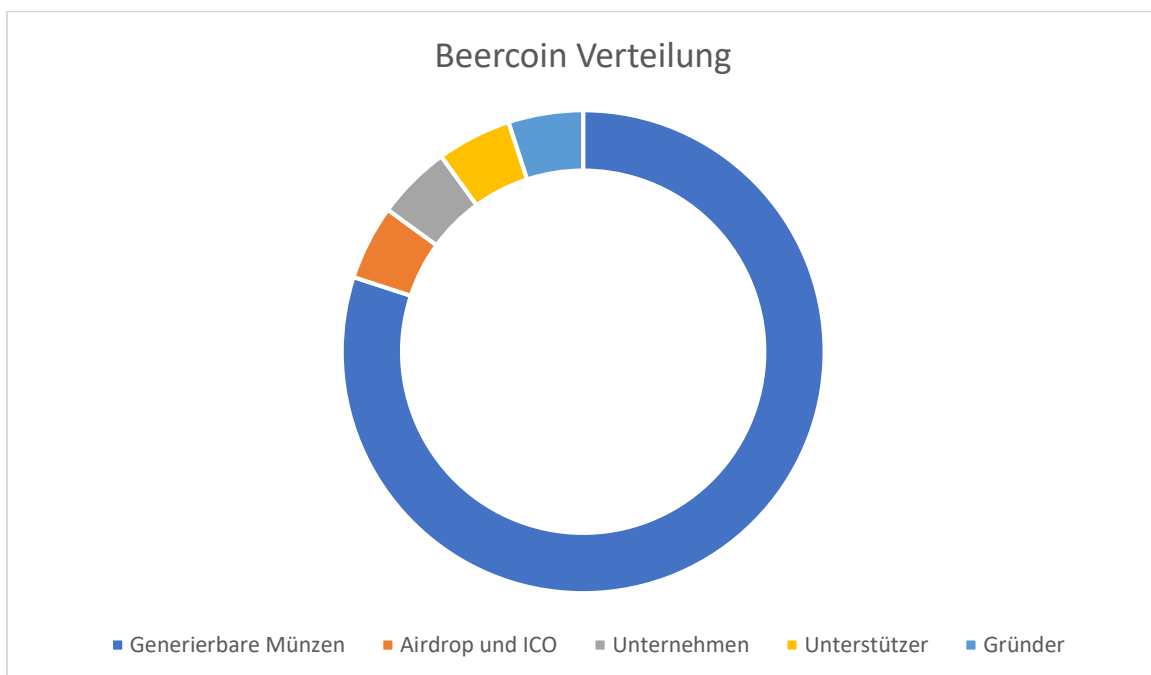
$20.800.000.000 \text{ (Kronkorken)} \times 2,98 \text{ (Beercoins)} = 61.984.000.000 \text{ Coins.}$

Die Coins welche für die Coin-Verkäufe und für das Unternehmen genutzt werden betragen 20% der gesamten Anzahl und sind auf 15.469.000.000 Coins festgelegt.

Verteilung

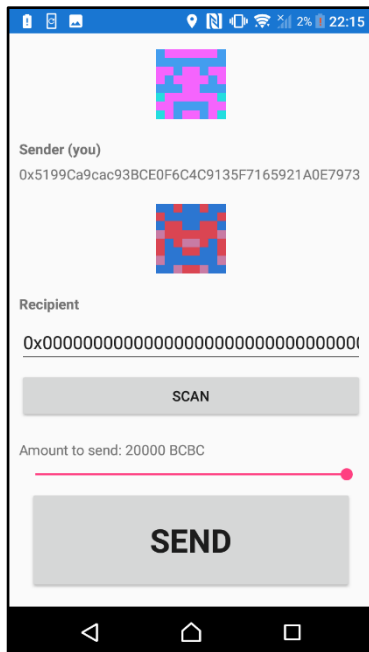
Die Beercoins werden hauptsächlich durch Bier erzeugt. 20% der gesamten Beercoins werden durch das Erstellen des Beercoin Vertrages erzeugt und werden an Investoren verkauft und im Unternehmen verwendet. Sie sind wie folgt aufgeteilt:

- Minalable Coins (80% des Volumens) = 61.984.000.000 Coins
- Erster Coin-Verkauf zur Finanzierung der Entwicklung (5% des Volumens) = 3.874.000.000 Coins
- Zweiter Coin-Verkauf zur Finanzierung der Expansion (5% des Volumens) = 3.874.000.000 Coins
- Unternehmen (5% des Volumens) = 3.874.000.000 Coins
- Gründer (5% des Volumens) = 3.874.000.000 Coins

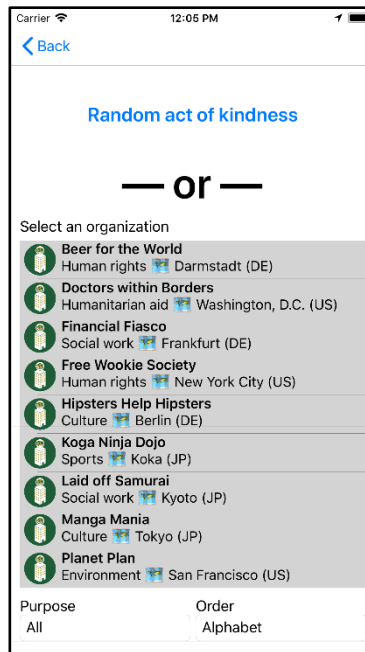


Smartphone-App

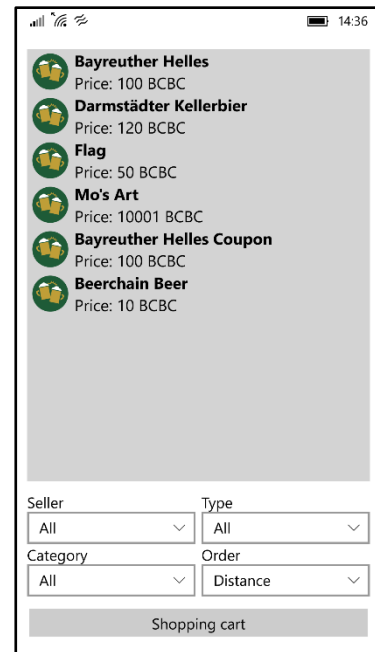
Die App steht für Android, iOS und Windows zur Verfügung. Es gibt eine Demonstrationsversion, sodass Benutzer frei herumprobieren und unser Konzept verstehen können.



Android-App



iOS-App



Windows-App

Wir gehen davon aus, dass die meisten unserer Nutzer anfänglich nicht viel über das Blockchain-Konzept wissen und auch nicht gewillt sind, sich damit auseinander zu setzen während sie Bier trinken. Der Einfachheit halber eliminieren wir daher den eigentlichen Vorteil der Blockchain für den durchschnittlichen Benutzer: Nach dem Download der App wird ein Log-In per Social Media vorgeschlagen. Nach der erfolgreichen Registrierung in unserem System weisen wir dem neuen Benutzer eine Ethereum-Adresse zu und verwalten seinen privaten Schlüssel und Passwort sicher auf unserem Server. Beides kann jederzeit heruntergeladen und von unserem Server gelöscht werden oder für immer dort gelassen werden. Das bedeutet, dass jeder Nutzer selbst entscheiden kann, sich mit der Technologie auseinander zu setzen und sie eines Tages sachgemäß zu nutzen, oder einfach zum Spaß an der Freude an der Beerchain teilzunehmen.

Scanner

Die App kann Beercoin-wertige Codes aus QR-Codes und NFC-Tags extrahieren oder sie als direkte Texteingabe akzeptieren. Diese Codes, welche letztendlich Text bestehend aus acht Zeichen sind, werden mit der eindeutigen Nutzererkennung kombiniert und an unseren Server geschickt, der sowohl Code als auch Benutzer verifiziert. Im Erfolgsfall bekommt der Nutzer Beercoins an seine Ethereumadresse mittels des Smart Contracts gesendet.

Geldbörse

Die Geldbörse in der App bietet einen Überblick über gescannte Codes und bietet Standardfunktionen wie das Senden und Empfangen von Beercoins sowie das Überprüfen vergangener Transaktionen.

Spenden

Unser zweites Ziel, welches wir mit der Entwicklung der Beercoin verfolgen, besteht darin ein wenig mehr Freude in die Welt zu bringen. Sich die Laune zu verderben geht erschreckend leicht und kann meist durch die Tagesthemen geschehen. Entweder droht Trump mit dem atomaren Winter, eine Naturkatastrophe verwüstet ganze Landstriche oder ein Terroranschlag wird verübt. Meist hellt sich die Laune erst beim wohl verdienten Feierabendbier wieder auf. Dieses kleine Glücksgefühl wollen wir mit der Beerchain an die glücklosen Menschen weitergeben, die gerade nicht am Genuss eines kalten Bieres teilhaben können, indem Nutzer der Beerchain, mittels der Beerchain-App direkt an sie spenden können.

Wir geben dem Nutzer verschiedenen Organisationen zur Auswahl, an welche er seine Beercoins spenden kann. Die Beercoins werden entweder direkt an ein Konto der Organisation überwiesen oder wir werden die Transaktion für sie ausführen und die Coins in Fiatgeld umwandeln und ihnen überweisen. Da nicht alle Menschen eine spezifische Wohltätigkeitsorganisation haben an die sie spenden wollen, werden wir einen Zufalls-Button integrieren. Durch diesen Button wird einer zufälligen Organisation Beercoins gespendet. Nachdem der Button betätigt wurde, wird dem Nutzer die Information angezeigt, welche Organisation seine Coins erhalten wird. Außerdem kann der zu spendende Betrag angepasst werden.

Da kleine Wohltätigkeitsorganisationen meist Probleme haben ihre notwendigen Mittel zu sammeln wollen wir ihnen eine Chance geben mit größeren Organisationen zu konkurrieren. Hierzu werden die Organisationen standardmäßig nach der Nähe zur aktuellen GPS-Position des Nutzers sortiert. Auf diese Weise hat der Nutzer die Möglichkeit sich zu informieren, welche Organisationen in seinem Umkreis tätig sind und zu einer Verbesserung seines direkten Umfelds beizutragen.

Store

Brauereien die an der Beerchain teilnehmen erhalten die Möglichkeit über die App Merchandise oder Bier zu verkaufen. Produkte können ausschließlich mit Beercoins gekauft werden. Der Nutzer erhält so die Möglichkeit sich ein Bierglas-Set der Lieblingsbrauerei zu kaufen oder ein neues Bier zu probieren.

Wir werden selbst keinen Versand durchführen, sondern lediglich für die Brauereien Beercoins einziehen und verbrennen. Brauereien legen die Mengen der Produkte, die sie für Beercoin anbieten, selbst fest. Es besteht kein grundsätzlicher Anspruch, für Beercoins bei Brauereien einkaufen zu können, jedoch werden wir ein Minimum an Artikeln fordern, welches sich an der Anzahl der Codes für die Brauerei orientiert.

Dasselbe Prinzip gilt ebenfalls auch für Bars und Geschäfte, die am Beerchain-Netzwerk teilnehmen. Sobald sie ihr Kontingent an Bier (siehe Voraussetzungen für Bars und Geschäfte) herausgegeben haben, bleibt es ihnen überlassen inwiefern sie Beercoins als Zahlungsmittel akzeptieren.

Voraussetzungen für Partner

Dieser Abschnitt beschreibt die Erwartungen, die durch interessierte Brauereien, Bars und Geschäfte erfüllt werden müssen, um teilnehmen zu können.

Brauereien

Brauereien benötigen eine Schnittstelle, um die Codes, die sie von uns als Bild und/oder Text erhalten, an ihre Fertigungsanlage zu übertragen. Sie müssen die Möglichkeit haben, Flaschen zu einem gewissen Maß individuell zu bedrucken, wie im folgenden Abschnitt zum Thema drucken beschrieben.

Es gibt mehrere Möglichkeiten, Codes auf Flaschen zu drucken. Die folgende Liste ist absteigend nach erwarteten Kosten sortiert. Da das Kundenerlebnis bei Verwendung der günstigeren Optionen leidet, sollten die führenden Optionen nach Möglichkeit bevorzugt werden.

1. Kronkorken mit individuellen Codes bedrucken
 - a. QR-Codes drucken (das bevorzugte Kundenerlebnis)
 - b. Zahlen und Buchstaben drucken
2. Kronkorken für die Werte Diamant, Gold und Silber wie zuvor erwähnt drucken. Bronzewerte, das heißt 90% aller Codes, werden als zwei Codes A und B gedruckt, die von der App mittels einer mathematischen Operation zu einem finalen Code kombiniert werden und erst dann zum Server geschickt werden. Code A ist ein einmaliger Code, der sichtbar auf das Flaschenetikett gedruckt ist, während Code B ein Code aus einer vorher festgelegten Auswahl ist. Brauereien, die lediglich eine begrenzte Anzahl an Druckplatten zur Verfügung haben, können so Kosten sparen. Ein einmaliger Code A wird immer auf das Etikett gedruckt, um ein einheitliches Aussehen zu gewährleisten, hat jedoch keine Bedeutung für die Diamant-, Gold- und Silberwerte.
 - a. Code A und Code B als QR-Codes drucken
 - b. Code B als QR-Code und Code A als Zahlen und Buchstaben drucken
 - c. Code A und Code B als Zahlen und Buchstaben drucken
3. Codes A und B wie zuvor erwähnt drucken, jedoch nur Diamant- und Goldwerte (d.h. 1% aller zu druckender Codes) wie in der zuerst genannten Möglichkeit drucken.
 - a. Code A und Code B als QR-Codes drucken
 - b. Code B als QR-Code und Code A als Zahlen und Buchstaben drucken
 - c. Code A und Code B als Zahlen und Buchstaben drucken
4. Codes A und B wie zuvor erwähnt drucken, jedoch nur Diamantwerte (d.h. 0,01% aller zu druckender Codes) wie in der zuerst genannten Möglichkeit drucken.
 - a. Code A und Code B als QR-Codes drucken
 - b. Code B als QR-Code und Code A als Zahlen und Buchstaben drucken
 - c. Code A und Code B als Zahlen und Buchstaben drucken
5. Alle Werte als Codes A und B wie zuvor erwähnt drucken.
 - a. Code A und Code B als QR-Codes drucken
 - b. Code B als QR-Code und Code A als Zahlen und Buchstaben drucken
 - c. Code A und Code B als Zahlen und Buchstaben drucken
6. Einen sichtbaren Code auf das Flaschenetikett drucken
 - a. QR-Codes drucken
 - b. Zahlen und Buchstaben drucken

Bars

Die teilnehmenden Bars werden von uns mit der notwendigen Anzahl an Bierdeckeln mit NFC-Stickern ausgestattet, um einen reibungslosen Alltagsbetrieb zu ermöglichen. Jede Bar benötigt ein Gerät mit NFC-Kompatibilität, um die notwendige App für Bars installieren zu können und die NFC-Sticker mit den Codes zu versehen.

Teilnehmende Bars müssen eine gewisse Anzahl an Bier, welche mit Beercoins gekauft werden können, als Form der Bezahlung für dieses System bereitstellen. Jeden Monat wird es ein Kontingent an Bier geben, welches in der Beerchain App erstanden werden kann. Bier, was auf diese Weise erstanden wird, wird dabei helfen den Fiat Preis zu erhöhen. Sämtliche Beercoins die für die Biere dieser Kontingente ausgegeben werden, werden unwiderruflich vernichtet. Wir erwarten, dass wir den Nutzern auf diese Weise eine einfache Methode bieten ihre Beercoins in Bier umzuwandeln und gleichzeitig die Anzahl an Beercoins, welche zum Zwecke der Preisstabilisierung von uns gekauft und vernichtet wird, signifikant gesenkt werden kann.

Die Bierdeckel, welche an Bars verliehen werden, werden aus einem wiederverwendbaren Material hergestellt und sind, wie die NFC Sticker, wasserfest. Die Wiederverwendbarkeit der Bierdeckel ermöglicht es, dass die Operationskosten des Systems auf ein Minimum verringert werden können. Ein benutzter Bierdeckel kann schnell gereinigt, mit einem neuen Code versehen und direkt wiederverwendet werden. Weiterhin wird auf den Bierdeckel eine kurze Erläuterung der Beerchain abgedruckt werden, um auf diese Weise einen neuen potentiellen Nutzer darauf hinzuweisen wie er seine kostbaren Beerchain Beercoins erzeugen kann und wofür er sie verwenden kann.

Geschäfte

Geschäfte nehmen auf die gleiche Weise wie Bars teil, allerdings drucken sie Codes auf Papier. Sie benötigen daher ein Windows-System, das mit dem Kassenzettel-Drucker verbunden ist, um unsere spezielle App für Geschäfte nutzen zu können.

Erlösquellen

Um es zu verhindern, dass der Fiatpreis einer einzelnen Coin unter einen bestimmten Wert fällt und damit unsere Server weiterlaufen, wir unser Personal bezahlen können und unsere Firma international wächst, werden wir durch die App direkte oder indirekte Einkünfte erwirtschaften. Daneben erhalten wir Ether, das wir für Fiatgeld verkaufen können.

Insgesamt gehen wir von 0,07€ pro Scan/Datenübertragung aus. Dies sollte ausreichend sein um die Beercoins kontinuierlich vom Markt zu kaufen und unsere Server weiterlaufen zu lassen.

App

Wir verkaufen Daten, die wir über die App gesammelt haben und zeigen Werbung anderer Unternehmen an, um Einkünfte zu generieren.

Data Mining

Data Mining wird voraussichtlich den höchsten Wert pro Scan erzeugen. Um Werte zu erhalten an denen wir unsere Schätzung festmachen können, orientieren wir uns an bestehenden Unternehmen. Der durchschnittlich erzeugte Wert, welcher durch einen Nutzer durch Data Mining geschaffen wird beträgt zwischen 0,5 und 5% des Einkaufswertes. Für ausgewählte Promo-Aktionen beträgt der Wert bis zu 25%¹ des Einkaufswertes. Wir treffen weiterhin die Annahme, dass ein durchschnittliches Bier 0,75€ kostet, welches für unsere Betrachtung bedeutet, dass ein Scan im Schnitt 0,00375€ bis 0,0375€ erzeugt mit der High-End-Option auf 0,1875€ pro Scan.

Während der Transaktion zwischen dem Smartphone des Nutzers und unserem Server werden wir Bier-relevante Informationen sammeln. Teil der Informationen wird sein, welches Bier gescannt wurde, ungefähres Alter, Geschlecht und welcher Art von Werbung der Nutzer ausgesetzt wurde. Es wird weiterhin die Option geben, die Zeit und den Ort des Scans zu übermitteln. Die Daten werden gebündelt, verschlüsselt und an unseren Server übermittelt. Diese Daten werden anonymisiert, zusammengefasst und an verschiedene Brauereien verkauft, um die Beercoin (falls notwendig) vom Markt zu kaufen und zu vernichten.

Da unser Data Mining mehr Datenpunkte als die bisherigen Methoden sammeln kann erwarten wir 0,04€ pro Scan.

Werbung

Um die durchschnittlichen Werbeausgaben pro Bier zu berechnen werden wir hierfür den deutschen Biermarkt betrachten, da wir schlicht die Daten hierfür zu Verfügung haben. Im Jahre 2016 wurden auf dem deutschen Biermarkt Werbeausgaben in Höhe von 410 Millionen Euro² getätigt. Die exakte Anzahl der Bierkonsumenten ist nicht verfügbar und wird auf 50% aller Einwohner geschätzt, welche die Altersgrenze für Alkoholkonsum überschritten haben. Die Anzahl der potentiellen Konsumenten, welche beworben werden können, haben wir wie folgt geschätzt:

$82.175.684 \text{ (Einwohner)}^3 / 70\% \text{ (Konsumenten über 16)}^4 / 50\% \text{ Biertrinker} = 28.761.489 = 14,25 \text{ €}$

¹ https://de.wikipedia.org/wiki/Payback_%28Bonusprogramm%29

² <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/151374/umfrage/werbeausgaben-fuer-bier-in-deutschlandseit2000/>

³ <https://de.wikipedia.org/wiki/Deutschland>

⁴ <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1365/umfrage/bevoelkerung-deutschlands-nachaltersgruppen/>

Da wir an den Werbeausgaben pro Flasche interessiert sind, müssen wir diese Zahl weiter durch den Verbrauch teilen. Der durchschnittliche Deutsche hat im Jahre 2016 104l Bier getrunken⁵. Um unsere Schätzung zu vereinfachen nehmen wir weiterhin an, dass ausschließlich 0,5 l Flaschen getrunken wurden. Dies würde unsere Schätzung auf 208 Flaschen pro Person und 0,0685€ pro Flasche führen. Wir erwarten vergleichbare Zahlen durch unsere Werbung zu erzeugen und schätzen die Einnahmen auf 0,03€ pro Scan.

Zu Beginn werden wir uns die Option offen halten klassische In-App-Werbung zu nutzen. Je nach Art der In-App-Werbung erwarten wir 2,5 bis 8€ eCPM, was uns zu 0,005€ pro Scan führen würde.

Transaktionen

Wir profitieren von Übergaben von sowohl Codes als auch Ether.

Codes

Obwohl Brauereien, Bars und Geschäfte zu Beginn kostenlose Codes erhalten werden, wird sich dies mit der steigenden Marktdurchdringung und Attraktivität der Beercoin ändern. Unsere Geschäftspartner werden dann einen kleinen Betrag pro Code zahlen müssen.

Ethereum-Netzwerk

Innerhalb des Ethereum-Netzwerks erhalten wir durch einmalige Beercoin-Verkäufe Ether. Falls nötig können wir Ether für Fiatgeld verkaufen.

Um sämtliche variablen Kosten für Beercoin-bezogene Transaktionen zu umgehen, wollen wir ein Verifizierer sein, sobald Ethereum auf Proof of Stake umgestellt worden ist. Da wir höchstwahrscheinlich nicht all unsere Ressourcen für unsere eigenen Transaktionen benötigen, wollen wir auch Transaktionen für andere verifizieren und dabei Transaktionsgebühren erhalten. Da die Umstellung des Protokolls noch nicht stattgefunden hat und wir nicht mit Sicherheit wissen, dass wir hinreichende Mittel erhalten, um Verifizierer zu werden, können wir an dieser Stelle keine konkreten Zahlen nennen.

⁵ <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/4628/umfrage/entwicklung-des-bierverbrauchs-pro-kopfindeutschland-seit-2000/>

Kosten

Wie alle Firmen haben auch wir Kosten. Zusätzlich haben wir auch einige hochpreisige Investitionen vorgemerkt, die unserem Geschäftszweck äußerst dienlich wären, sofern wir sie finanzieren können.

Kosten des Tagesgeschäfts

Wir schätzen die Verteilung der täglichen Kosten folgendermaßen ein. Die Aufteilung ist eine Schätzung und kann jederzeit Änderungen unterliegen.

- Entwicklung – 35%
Entwicklung des Beerchain Kernsystems- dies beinhaltet die Entwicklung der App, Data Tools, und die Installation unserer Server.
- Operationskosten – 20%
Deckung aller laufenden Kosten wie Hosting und Infrastruktur, Angestellte, Management und andere ähnliche Kosten die notwendig sind um das Beerchain Netzwerk funktional zu halten.
- Marketing und Geschäftsausweitung – 35%
Deckung aller Kosten die mit der Entwicklung von Geschäftspartnerschaften sowie dem Direktmarketing an Privatkunden in Zusammenhang stehen.
- Rechtsschutz und Buchhaltung – 10%
Deckung aller Kosten die für Rechtsschutz und Buchhaltung aufkommen.

Zu Beginn haben wir folgende Investitionen:

- Entwickler und Administratoren für die Serverinfrastruktur rekrutieren
- Ausgiebiges Testen von Infrastruktur und App
- Ausrollen der Beerchain und Bezahlen der anfallenden Kosten

Um zu expandieren, planen wir folgende Aktivitäten:

- Rekrutierung eines Teams von Community Managern und Übersetzern um es der Beerchain zu ermöglichen international benutzt zu werden
- Ausführen einer globalen Kampagne um Brauereien sowie Bars und Geschäfte an Bord zu holen

Infrastrukturinvestitionen (optional)

Um ein nachhaltiges Geschäft aufzubauen, evaluieren wir folgende Möglichkeiten:

- Büros kaufen statt mieten
- Eine eigene Produktionsanlage für Kronkorken anschaffen
- Über genügend Ether verfügen, um Verifizierer im Proof-of-Stake-Ethereum-Netzwerk zu sein

Coin Sales

Die folgenden Abschnitte stellen die Informationen bereit, die Investoren benötigen, um an den beiden Coin-Verkäufen teilzunehmen.

Erster Coin-Verkauf

Der erste Coin-Verkauf hat die folgenden Konditionen:

- Zeitrahmen: 18. Mai 2018 bis 30. Juni 2018
- Verkaufte Menge: 3.874.000.000 Beercoins (5% aller Coins)
- Softcap: 8.000.000 Beercoins / 48 Ether
- 1 Beercoin wird für 0,000006 Ether verkauft, 1 Ether bringt 175.000 Beercoins
- 1 Beercoin wird für 0,004 USD verkauft, 1 USD bringt 250 Beercoins (gegeben 1 Ether = 700 USD)
- Unverkaufte Beercoins aus dem Kontingent werden verbrannt

Zweiter Coin-Verkauf

Der zweite Coin-Verkauf wird voraussichtlich die folgenden Konditionen haben:

- Verkaufte Menge: 3.874.000.000 Beercoins (5% aller Coins)
- 1 Beercoin wird für 0,000012 Ether verkauft, 1 Ether bringt 87.500 Beercoins
- 1 Beercoin wird für 0,008 USD verkauft, 1 USD bringt 125 Beercoins (gegeben 1 Ether = 700 USD)
- Unverkaufte Beercoins aus dem Kontingent werden verbrannt

Team

Die Menschen, die das Beerchain-Projekt möglich machen, werden hier vorgestellt.



Tobias Meyer / Gründer und Geschäftsführer

Trinkt gerne Bayrisches Bier und wollte eine Bier-basierte Kryptowährung. Ist kurz davor, sein Staatsexamen in Jura abzuschließen. Verantwortlich für alles – Verhandlungen, Verträge, Inhalte und mehr.



Moritz Markgraf / Mitgründer und Gestalter

Bevorzugt ein klassisches Pils. Ist ein Bachelor der Architektur. Verantwortlich für unsere Website, Social Media, das Erstellen von Grafiken sowie Werbematerial und das Konstruieren von Prototypen.



Christoph Niese / Mitgründer und Entwickler

Bevorzugt eigentlich Sake statt Bier, hat aber tiefe Bedeutung im bierbezogenen Projekt gefunden. Programmiert seit seiner Kindheit und hat einen Informatik-Masterstudiengang abgeschlossen. Verantwortlich für die Programmierung der Smartphone-App, des Server-Backends und des Smart Contracts.



Benedikt Tröster / Sicherheits-Entwicklung

Mag das norddeutsche Flensburger. Studiert Informatik im Master mit IT-Security-Schwerpunkt und hat Praxiserfahrung im Infrastrukturdesign, Pentesting und Assesment. Verantwortlich für das Design und die Absicherung der Serverinfrastruktur.



Mohit Makhija / IOT-Entwicklung

Stark genug für japanisches „Strong Zero“. Schreibt gerade an seiner Masterthesis im Studiengang „Internet- und Web-basierte Systeme“ mit einem starken Fokus auf Hardware und Mikroelektronik. Verantwortlich für die Programmierung von Geräten wie dem NFC-Code-Schreiber für Bars.



Jasmin Armbrüster / Visuelle Gestaltung

Mag Bier aus der ganzen Welt, bevorzugt aber traditionellen hessischen Apfelwein. Hat ein Diplom in Kommunikationsdesign. Verantwortlich für Filmproduktion und Branding.



Sarah Münch / Qualitätsmanagement und Events

Mag Bier lieber in Kombination mit anderen Getränken als Goaßn-Seidla. Hat in jungen Jahren in die IT-Branche hineingeschnuppert und sich nach einem fast abgeschlossenen Biologiestium dafür entschieden, eine Doppelqualifikation mit Angewandter Informatik anzustreben. Verantwortlich für Sekretariat, Lektorat und Events.



Detlev Artelt / Senior Berater und BeerAmbassador

Ein belgisches “Leffe Blond” ist sein Bier, ebenso präferiert er alle anderen Belgischen Biere. As Key-Note Sprecher auf vielen Events, Autor von 10+ Fachbüchern und erfahrener Berater mit 25+ Jahren in der Beratung und Realisierung von Projekten in der technischen Kommunikation hat er ein riesiges Netzwerk in DACH. Themen wie Unified Communications und Collaborations, Call Center und Spracherkennung sind sein Tageswerk, das er gern mit einem guten Bier am Abend feiert.



Uwe Lang / Senior Marketing Advisor

Obwohl er aus einer klassischen Weingegend stammt zog er schon immer Bier dem Rebensaft vor. Als Wahl-Münchener ist Augustiner Helles seine Lieblingsorte, er ist aber auch dem Weißbier mehrerer Anbieter nicht abgeneigt. Seit mehr als 20 Jahren berät er internationale Unternehmen in den Bereichen Kommunikation, Marketing und Business Development, wobei er sich in den letzten drei Jahren professionell wie auch privat verstärkt um den Blockchain Bereich gekümmert hat. Ein spannendes Thema, welches in der Zukunft für die Gesellschaft eine entscheidende Rollen spielen wird – aber auch ein Thema, das den Massen noch erklärt werden muss, woran er maßgeblich mitwirken will.



Patrick von Steht / Technischer Berater

Trinkt zwar lieber Cocktails als Bier, mag das Projekt aber trotzdem. Hat als IT-Berater zwar stets viel zu tun, in seiner Freizeit aber immer ein offenes Ohr für das Beerchain-Projekt. Neben seinen vielen Fähigkeiten hat er auch tiefgreifendes Wissen über die Blockchain-Technologie. Er hat einige unserer Ideen zerstört und anderen zur Perfektion verholfen. Ohne ihn wäre die Beercoin nicht das, was sie heute ist.



Felix Görlach / Ehemaliger Praktikant

Genießt am liebsten kühles Bayreuther Hell. Studiert Intercultural Studies. War für die Verwaltung unserer Social Media-Accounts und das Posten von Inhalten verantwortlich.