

Von: hans protschka moby (int) <hans@moby.cards>
Gesendet: Freitag, 8. Juni 2018 09:46
An: raitschin@moby.cards; florian@chainsulting.de
Betreff: Bnotiz Meeting am 6.6.18 13Uhr

Bnotiz: Meeting am 6.6.18, 13Uhr

Thema: Token Sale

Teilnehmer: Florian, Raitschin, Yannik, Hans

Token Sale - Stand

1. Whitepaper "BaFin"
Stand Entwurf 5.6.18 mit neuen Screens im Vorwege von Florian per @ den Teilnehmern zugesandt.
Raitschin prüft auf Fehler. todo bis 13.6.18
Danach Fertigstellung für Stand "Bafin".
2. Webseiten
Bei den Webseiten sind folgende Seiten fehlerhaft:
 - Demo <https://www.moby.cards/demo-qr-codes-en/>
 - QR-Code Scanner: Zugriff auf Kamera <https://www.moby.cards/moby-cards-qr-code-scanner/>
 - Anwendungsideen: <https://www.moby.cards/euer-mobycards/>"Wie funktioniert moby.cards" ist nicht mehr vorhanden
Geschwindigkeit beim Seitenaufbau muss erhöht werden

Da die BaFin die moby.cards-Seiten aufrufen wird muss vor dem versenden des Whitepapers an die BaFin die Webseiten fehlerfrei sein.
todo: sofort
3. BaFin
Whitepaper an BaFin zur Prüfung des Token Sales. Ziel: 15.6.18
Angenommene Zeitdauer: 3 Wochen, d.h. Ziel ok 6.7.18
4. Webseite und Whitepaper "Token Sale"
Wenn Prüfung bei der BaFin "ok":
 - Webseite in englisch fertigstellen
 - Whitepaper für den Token Sale erweitern mit zus. Text und Grafiken.todo / Beginn 9.7.18
Dauer 2 Wochen
5. Landingpage <https://www.moby.cards/tokensale>
Diese Seite ist nach dem ok der BaFin zu gestalten (Texte, Grafiken, Video)
Seite wird an die am Markt bevorzugten Begriffen angepasst (auch danach noch).
todo / Beginn 9.7.18
Dauer 2 Wochen
6. Whitepaper an Investoren
Ziel: 23.7.18
7. moby.cards UG gründen
Meeting: Nach dem senden des Whitepaper an BaFin, also nach dem 15.6.18
Besser:
Nachdem ok von BaFin, denn wenn von dort kein ok kommt erfolgt kein Token Sale und man benötigt keine UG.
Vorschlag: Gründung nach Ok der BaFin, ca. ab 6.7.18 und Info in Whitepaper "Token Sale".
Mit BaFin Sachverhalt klären: Florian

Kapital: 2x 500€

Gründer: Attractsoft und ibp

Notar: RA Klose in Flensburg > Hans klärt mit ihm Termine

Bankkonto eröffnen: Nospa, Hans klärt Termine

8. Linked In

Alle "Mitwirkende" beim Token Sale müssen auf LinkedIn ein Profil haben, wo public sichtbar ist, dass sie bei/für moby.cards arbeiten. Nach Token Sale kann es wieder weg, da dann Leute neu angestellt werden.

Mitwirkende:

ibp Hans

Attractsoft: Raitschin, Dimitar, Alexey, Sergey, Christof, Bente

Chainsulting: Florian, Yannik wird nicht angegeben, da Advisor (nur auf Webseite mit angeben)

9. Indiegogo Kampagne ist interessant für das Venture Capital.

10. Mockup für App – Florian schaut sich Programm an - welches? Wozu? Wer designt das Mockup?

11. Nachtrag

Token Sale ist nur sinnvoll, wenn beide Unternehmen langfristig mit moby.cards planen und es komplett supporten. Einnahmen werden für die Unternehmen (Gesellschafter) in den nächsten Jahren nicht anfallen. Einnahmen gehen nur an Angestellte.

Vorgesehen (vor allem während des Token Sales): GF Hans und Raitschin

Restliche Mitarbeiter werden neu eingestellt und voll für moby.cards UG arbeiten.

12. Ansatz/Vorschlag: Venture Capital ca 20% der moby.cards UG.

VG Hans

Schönen Gruß

Hans Protschka

moby.cards

+49 461-3954-6 +49 171-2778093 h.protschka@moby.cards www.moby.cards

