

# DISCLAIMER

Das in diesem Whitepaper beschriebene Angebot zum Kauf von Tokens stellt einen freiwilligen Beitrag zur Entwicklung des Projektes durch das aktuelle und zukünftige Team dar. Der Token gewährt weder ein Recht auf Rückzahlung, noch stellt er eine direkte Beteiligung an der Gesellschaft oder eine Gewinnbeteiligung dar. Zudem besteht kein Eigentumsrecht oder ein gegenwärtiger oder zukünftiger Anspruch an der Plattform, den Einnahmen oder dem geistigen Eigentum.

Jeder Käufer von Tokens muss sich bewusst sein, dass die einbezahlten Beiträge nicht zurückerstattet werden. Ebenso muss jeder Käufer das inhärente Risiko eines jederzeitigen Projektmissersolgs, welcher durch interne oder externe, nicht durch Welt der Wunder beeinflussbare Faktoren beeinflusst werden kann, akzeptieren.

Der Token Erwerber sollte sich aller mit dem Erwerb der Token verbundenen Risikofaktoren bewusst sein, einschließlich, aber nicht beschränkt auf die Volatilität der Kryptowährungspreise und -Märkte im Allgemeinen, die Risiken eines Systemfehlers, die Risiken von Codeausfällen, Fehlern (Bugs), Hardwareausfällen, Datenverlusten, Diebstahl, verlorenen Benutzernamen, Passwörtern oder Private Keys, falsch ausgeführten Transaktionen und/oder Hacks, die unter anderem zum vollständigen Verlust des Tokens führen können.





Whitepaper

# Welt der Wunder TV Token Sale/ ICO

- Whitepaper Version 2.4 -

# Inhalt



- Summary	(3-8)
- Projekt	(8-25)
- Geschäftsmodell	(26-38)
- Der Markt	(39-41)
- Planzahlen KPIs	(42-45)
- Die MILC Token Story	(46)
- Mittelverwendung	(46-51)
- Perspektiven und Visionen	(52-53)

# ZUSAMMENFASSUNG

Welt der Wunder TV plant die Initiierung eines ICOs / Token Sales.

Die daraus möglichen Mittel dienen dem Aufbau einer vollkommen neuen Blockchain-gesteuerten Lizenz-, Handels- und Vertriebsplattform für hochwertigen Videocontent, für die Bereiche international Broadcast, Video-on-Demand (VOD) und Online-Video-Publishing.

Diese Vertriebsplattform ist in seiner Art einzigartig und hat das Potenzial, sich zu einem Standard im Bereich des internationalen Lizenzhandels zu entwickeln.

Sie bietet zukünftig allen Content-Ownern die Möglichkeit, ihre Inhalte einem weltweiten Markt zur Verfügung zu stellen und den Zugang zu Käufern, Werbetreibenden und Nutzern zu erleichtern.

Insbesondere die über die Blockchain abgewickelte und dadurch automatisierte Abrechnung und die Vertragsgestaltung via Smart Contracts, schafft die Möglichkeit für Kunden, direkt mit dem Eigentümer oder Hersteller von Content ins Geschäft zu treten. Dadurch werden Zwischenvertriebsstrukturen reduziert, was eine große Auswirkung auf den Preis hat.

Sowohl Content-Hersteller und Owner, als auch Plattformen, die Content benötigen, partizipieren entsprechend an diesem Modell.

Der Name des Tokens lautet :  
**MILC = Micro Licensing Coin**

Die Bezeichnung des Tokens beinhaltet bereits das Kerngeschäftsmodell der Plattform und deutet die hohe Kompatibilität unseres Ansatzes auch für andere Branchen an, in welchem der Umgang mit Lizenzen essenziell ist.



# ZUSAMMENFASSUNG

Welt der Wunder TV ist eine seit Jahrzehnten etablierte Marke im Bereich High Quality-Content und Broadcasting.

Sie operiert u.a. im, hinter den USA, zweitstärksten TV-Markt der Welt: Deutschland.

Welt der Wunder TV sendet, produziert und vertreibt hochwertigen Content. Mit seinen eigenen TV-Stationen u.a. in Deutschland und in der Schweiz ist Welt der Wunder auch ein Kunde für Content-Anbieter.

Welt der Wunder verfügt über gewachsene Netzwerke zu allen weltweit führenden Content-Anbietern, TV-Stationen und sonstigen Medienplattformen und bewegt sich im Zentrum der professionellen Medienindustrie.

Dieses Know-how, kombiniert mit moderner Blockchain-Technologie, soll eine Content-Trading-Plattform generieren und sich als relevante Schnittstelle in der weltweiten Medien- und Entertainmentindustrie positionieren.

Die langjährige Erfahrung im internationalen Lizenzvertrieb und das Wissen über die Bedürfnisse der Content-Hersteller und sowie der Abnehmer, bildet die Grundlage der in unserem Blockchainprojekt abgebildeten Vertriebsprozesse.

Das dahinter liegende Marktpotenzial ist enorm. 2018 z.B. wird der geschätzte Umsatz der weltweiten TV-Industrie bei fast 500 Mrd. Euro liegen.

Die wichtigste zu handelnde Ware in diesem Umfeld ist und bleibt dabei Content!

Unser Projekt wird diesen Handel nachhaltig beflügeln und mit Blockchain optimierten Prozesse enorm vereinfachen.

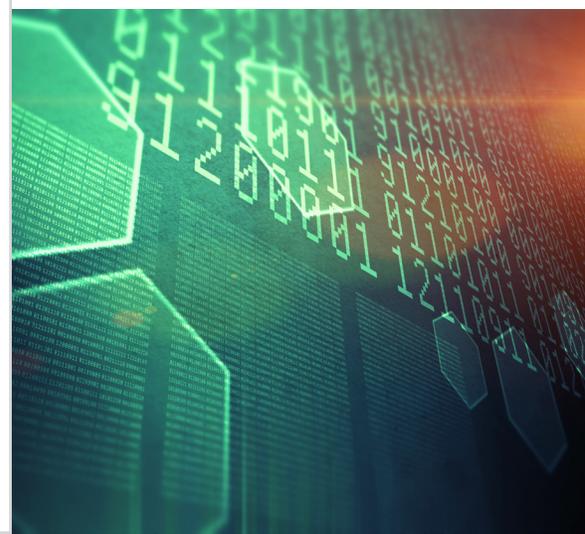


# ZUSAMMENFASSUNG

Die von uns entwickelte Vertriebsplattform wird kein leerer Marktplatz sein, der erst auf Anbieter und Käufer warten muss. Die Plattform wird unmittelbar nach Fertigstellung mit mehreren tausend hochwertigen Programmstunden gefüttert. Diese werden von Welt der Wunder TV dem Projekt beigesteuert. Der Bruttoherstellungswert dieser Library beläuft sich auf rund 200.000.000 Euro.

Damit kann die Plattform sofort seinen bisherigen Geschäftsbetrieb adaptieren und in den professionellen Handel treten!

Gleichzeitig soll durch die zusätzliche Produktion und den Vertrieb von hochwertigen und weltmarktfähigen Programmen und den daraus entstehenden wertvollen Lizenzen, unsere Vertriebsplattform unterstützt werden.



# ZUSAMMENFASSUNG

Auf dieser Basis kann dann die blockchainbasierte Vertriebsstruktur durch immer weitere Contentpartner und Kunden erweitert werden und sich zu einem relevanten Marktteilnehmer entwickeln.

Der von Welt der Wunder initiierte Token ist nicht davon abhängig, dass ein etwaig dahinterliegendes Geschäftsmodell erst entwickelt werden muss, sondern wird in das bereits laufende Geschäft integriert und dort weiter ausgebaut.

Die MILC-Community hat also das Potenzial, an dem Geschäftsmodell der MILC-Blockchain-Vertriebsstruktur, an der Content-Produktion und Distribution sowie an der Entwicklung unseres Tokens zu partizipieren.

Die in der Projektbeschreibung genannten Modelle stellen die wichtige, erste Basis der Entwicklung dar.

Diese ist an die weltweite Medienindustrie angepasst.



# ZUSAMMENFASSUNG



Perspektivisch betrachtet ergeben sich zahlreiche weitere Umfelder, in welchem unser Token und die von uns entwickelte Vertriebsstruktur ihren Einsatz finden kann.

Diese sind im Punkt „Visionen und Perspektiven“ genannt.

Welt der Wunder beruht, neben seinen eigenen Kompetenzen, auf Partnerschaften mit führenden Playern, die den angedachten Prozess nachhaltig unterstützen und für ein Höchstmaß an operativer Sicherheit im Betrieb der MILC-Blockchain-Vertriebsplattform sorgen.

Für den operativen Aufbau der Videoplattform steht, neben eigenen Entwicklern, die Struktur der SwissTXT als Partner zur Verfügung.

Die SwissTXT ist die technische Tochter des Schweizer Fernsehens SRG und ein hochspezialisierter internationaler Anbieter im Bereich Broadcast-Technology und Video-Asset-Management.

Große Teile der Entwicklung benannter Plattform sind bereits in Zusammenarbeit mit Welt der Wunder TV abgeschlossen.

Die Swisscom Blockchain AG bietet ICO Advisory. Das Unternehmen ist eine Tochtergesellschaft der Swisscom AG. Die Umsetzung der MILC-Blockchain-Anwendung wurde von Swisscom Blockchain AG begleitet. Zudem wird der ICO / Token-Verkaufsprozess mittels Dienstleistungen der Swisscom Blockchain AG durchgeführt und betreut.





# PROJEKT

## Ausgangslage:

Der internationale Content-Handel im TV, VOD und Online-Publishingbereich basiert auf Lizenzverträgen, die sich je nach Nutzung des Bewegtbild-Contents unterscheiden.

Es gibt nicht nur einen Standard, sondern mehrere, die bei der Automatisierung zu berücksichtigen sind.

Das Geschäft ist sehr international angelegt, da Videolizenzen von weltweiten Anbietern, an einen weltweiten Markt adressiert sind.

## Problem 1:

Das Problem steckt häufig in eben dieser Internationalität.

Sehr unterschiedliche weltweite Rechtssysteme, Vertragskulturen und Sprachen verkomplizieren den Prozess des Vertriebs.

Die Unterschiede zu kennen, ist das Geschäft von Profis der Szene und erschließen sich dem Laien nur sehr schwer. Es gibt keine bisher definierten Normen, so dass die meisten Lizenzverträge, obwohl sie sich sehr ähneln, immer wieder neu entwickelt und aufgesetzt werden.

Es fehlt an einer Trusted-Partner-Struktur, die sowohl Verkäufern, als auch Käufern einen hohen Rechtsschutz bietet und Verträge normiert sowie automatisiert.





# PROJEKT

## Problem 2:

Anders als in der Musikkonzessionierung, ist die Konzessionierung von Videobroadcastinhalten deutlich komplexer.

Während die Basis der Musikkonzessionierung nur eine Musikdatei ist, kann eine einzige Video-Konzession sehr verschiedenartige Dateien bedeuten.

Das liegt vor allem an der Nutzung, die z.B. ein Käufer erwerben will.

In der Musikindustrie, um bei der Musikdatei zu bleiben, kauft ein Nutzer in der Regel das Recht, diese Datei abspielen zu dürfen.

In der Medienindustrie muss dies viel präziser definiert werden, damit ein Geschäft überhaupt zum Abschluss kommen kann.

# PROJEKT



## Beispiel:

Eine TV-Dokumentation oder ein TV-Magazin mit einer Standardlänge von 45 Minuten (Commercial Hour) kann in folgender Art und Weise distribuiert werden.

### 1. Vertrieb als Ganzes:

- Das Produkt wird in seiner vollständigen Länge (z.B. 45 Minuten) lizenziert

Hier die wichtigsten Nutzungsarten, die es zunächst zwischen Verkäufer und Käufer zu definieren gilt:

**Territorium: Für welches Land (oder Länder) will der Käufer die Lizenz erwerben?**

Jedes Land der Erde ist ein eigenes Vertriebsterritorium und wird unterschiedlich bewertet. Unsere TV-Dokumentation kostet z.B. in den USA ein Vielfaches mehr, als z.B. in Griechenland.



# PROJEKT



Die sich verändernde Wirtschaftlichkeit eines Medienmarktes wird dabei permanent beobachtet und eingepreist. Das führt dazu, dass die jeweiligen Territorien immer neu bewertet werden müssen.

Vor 20 Jahren war z.B. ein Land wie Korea ein eher niedriges Lizenzterritorium, heute gehört es bestimmt unter die Top 15 der Welt und bezahlt recht hohe Lizenzgebühren.

Ein in der Branche zwar bekannter, aber nirgendwo offiziell formulierter Vertriebschlüssel, liegt entsprechend jedem Territorium zugrunde.

Wer diesen nicht kennt, läuft Gefahr, entweder viel zu günstig zu verkaufen oder aber vollkommen übersteuert zu sein. Beides ist für ein gutes Geschäft wenig förderlich.

**Unsere MILC-Anwendung wird die Daten der einzelnen Märkte jeweils aktuell analysieren und abbilden und somit eine wichtige Orientierung bieten, die vor allem für Programmanbieter essentiell ist.**



# PROJEKT

## **Nutzungszeitraum:**

**Der Nutzungszeitraum und die Anzahl der geplanten Ausstrahlungen ist eine wichtige Bewertungsgrundlage.**

Standards sind hier z.B.:

3 Jahre 3 Ausstrahlungen oder  
5 Jahre 5 Ausstrahlungen.

Es gibt aber viele weitere Varianten, die ein Abnehmer beim Verkäufer abfragen kann und über die verhandelt werden muss.

**Unsere MILC-Blockchain-Anwendung wird die wichtigsten Nutzungszeiträume als Standards definieren und Raum für individuelle Verhandlungen lassen.**

## **Exklusiv / nicht exklusiv:**

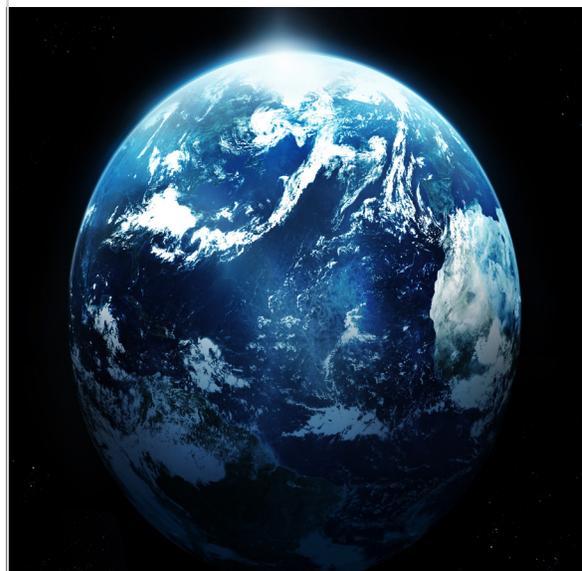
Auch diese Frage ist relevant. Ein kleinerer TV-Sender aber auch eine VOD-Plattform könnte z.B. akzeptieren, dass auch andere Marktteilnehmer im gleichen Territorium Zugriff auf das Programm haben.

Ein Verkäufer kann diesen Umstand aber auch als Bedingung formulieren oder aber auf einen exklusiven Verkauf bestehen.

Natürlich hat diese Definition einen hohen Einfluss auf den letztendlichen Preis.

Je exklusiver desto teurer!

**Unsere MILC-Blockchain-Anwendung wird auch diese Varianten abbilden und somit den Wunsch des Verkäufers oder des Käufers formulieren.**



# PROJEKT



## **Nutzungsart:**

**Die Nutzungsart kann sich ebenso stark unterscheiden.**

TV-Stationen verbreiten das Programm flächendeckend in ihrem Territorium, was die Nutzbarkeit für andere unattraktiver macht. Entsprechend höher ist der Preis.

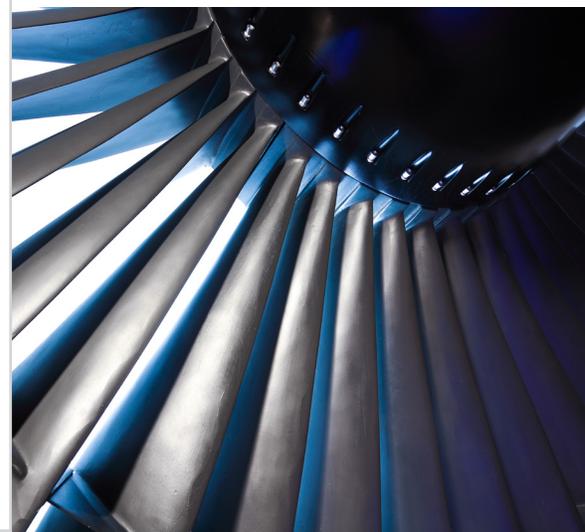
Pay-TV oder VOD-Plattformen schränken diesen Markt auf ihren Kundenkreis ein, womit andere Marktteilnehmer (z.B. TV Stationen) durchaus noch ein hohes Interesse haben, das Programm ebenfalls zu erwerben.

Der IPTV, WEB-Markt (Online-Video-Publisher) spielt ebenso eine immer größere Rolle.

Häufig will aber ein Käufer gleich mehrere, wenn nicht sogar alle Nutzungsarten erwerben.

Jede Nutzungsart definiert dabei einen anderen Preiskorridor.

**Unsere MILC-Blockchain-Anwendung bildet die unterschiedlichen Nutzungsarten ab. Jeder Verkäufer kann vorab definieren, welche Nutzungsart er anbietet. Jeder Käufer kann sehen, welche der genannten beispielhaften Nutzungsarten noch zur Verfügung stehen.**



# PROJEKT



## **Vertrieb als Teil:**

**(nur einzelne Aspekte werden aus dem Produkt lizenziert)**

Es ist häufig auch möglich, Teile aus einem Werk „auszuklammern“.

Es kommt oft vor, dass ein Käufer z.B. aus einer Dokumentation nur eine Passage erwerben will, um diese z.B. in ein eigenes Werk zu integrieren.

In einem Magazin, das z.B. aus fünf Einzelbeiträgen besteht, ist häufig ein Käufer nur an einem Beitrag interessiert.

Dann geht es um die Anzahl der zu erwerbenden Minuten und entsprechend wieder um zuvor genannte Nutzungsarten, Zeiträume etc.

**Auch dies wird in unserer MILC-Blockchain abgebildet.**

## **Vertrieb über die Zeit:**

Daneben haben hochwertige Videolizenzen einen mehrfachen Vertriebszyklus.

D.h., dass z.B. ein TV-Sender, der eine Lizenz als erster verwertet hat, natürlich mehr bezahlt, als einer, der die Lizenz als zweiter oder dritter ausstrahlender Sender verwertet.

**Der Vertriebsstatus wird durch die MILC-Blockchain-Anwendung nach einem erfolgreichen Kauf in Echtzeit aktualisiert und abgebildet. Dies gibt Käufern, welche erst im zweiten oder dritten Auswertungszyklus kaufen möchten, einen aktuellen Überblick.**





# PROJEKT

**Eine Videolizenz ist also in seinem Vertragswerk deutlich komplexer als z.B. ein Musikstück oder eine Musikdatei.**

Es kommt entsprechend darauf an, dass im Rahmen einer Automatisierung, bzw. Digitalisierung, das entsprechende Vertriebs-Know-how in den wichtigsten Varianten und entsprechend der internationalen Standards berücksichtigt wird.

Aufgrund der vorhandenen Erfahrung, wird unser MILC-Blockchainprojekt diese Faktoren in der geplanten Vertriebsplattform darstellen und sowohl für Content-Owner, als auch für Content-Buyer nutzungsfreundlich umsetzen.

Das Pricing folgt definierten und akzeptierten Standards, lässt aber auch noch Spielraum für individuelle Verhandlungen.

So hat die Plattform beispielsweise vorkonfigurierte Mengenrabatte, die den Industrienormen entsprechen, so dass ein Benutzer, der mehrere Stunden bei einem Anbieter einkauft, von entsprechenden Rabatte profitiert. Dieser Mechanismus erlaubt beiden, dem Käufern als auch dem Verkäufern freie Preiskorridore. Diese basieren auf dem jeweiligen aktuellen Standards für die länderspezifische Gesetzgebung.

Unabhängig von der für den Vertrieb genannten wichtigen Vertragsfaktoren ist aber auch die Reputation und das Netzwerk entscheidend.

Gerade professionelle Medienplattformen arbeiten nur mit renommierten Anbietern und Vertrieben zusammen, die für gute Content-Qualität stehen und die vor allem rechtssicher liefern.

Es kann z.B. vorkommen, dass ein unbekannter Anbieter überhaupt nicht über die notwendigen Rechte am Programm verfügt und einen kaufenden TV-Sender, der das nicht nachprüfen kann, damit in rechtliche Schwierigkeiten bringt.

**Unsere MILC-Blockchain-Anwendung hat die notwendige Reputation in der Branche und kann Risiken für Käufer und Verkäufer deutlich minimieren.**

# PROJEKT



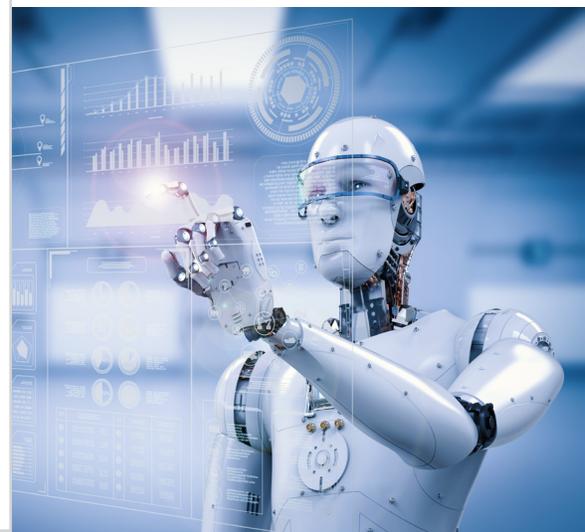
## USP MILC-Blockchain-Anwendung:

Diese Faktoren zusammengefasst bilden die ersten Vorteile der MILC-Blockchain-Vertriebsstruktur!

**Smart Contracts bündeln erstmalig alle für Verkäufer und Käufer relevanten Vertriebsfaktoren und fördern rechtsichere, schnellere und effizientere Abschlüsse.**

Die Vorteile für beide Seiten liegen auf der Hand:

- Die Vertriebsdaten der einzelnen Märkte sind stets aktuell und schaffen eine wichtige Orientierung für Programmanbieter, um Preise marktgerecht zu gestalten.
- Die MILC-Blockchain bildet die wichtigsten Nutzungszeiträume als Standards ab und definiert genügend Spielraum für individuelle Verhandlungen.
- Die MILC-Blockchain beantwortet Fragen der Exklusivität/Nichtexklusivität sowie weitere zum Programm gehörende Besonderheiten.
- Die MILC-Blockchain zeigt stets aktuell, welche Nutzungsarten noch zur Verfügung stehen. Das spart vor allem für Käufer wertvolle Zeit in der wirtschaftlichen Beurteilung einer Lizenz.



# PROJEKT



- Die MILC-Blockchain kennt den jeweils aktuellen Vertriebsstatus der Programme und liefert somit auch Käufern, die erst im zweiten oder dritten Auswertungszyklus kaufen möchten, einen Überblick.
- Die MILC-Blockchain hat die notwendige Reputation in der Branche und kann Risiken für Käufer und Verkäufer deutlich minimie-



# PROJEKT

**Unsere MILC-Blockchain gesteuerte Vertriebsplattform bietet noch weitere Vorteile.**

## **Content-Anbieter:**

Anbieter von wertigen Content können nicht den gesamten Markt an potenziellen Abnehmern überblicken, deshalb werden Vertriebe eingeschaltet, die diese Aufgabe für sie übernehmen. Der Anbieter muss hierbei Vertriebsprovisionen von 30%, teilweise bis 50%, berücksichtigen und in seinen Preis einkalkulieren.

## **Content-Käufer:**

Professionelle Medienplattformen (TV, VOD-Online-Publisher) haben das Problem, dass sie den Markt an für sie attraktiven Angeboten kaum erfassen können und verlassen sich ebenso auf die zwischengeschalteten Vertriebe, mit dem entsprechenden Aufschlag an Kosten.

Häufig würden sie aber lieber mit dem Anbieter direkt arbeiten, um z.B. inhaltliche Varianten zu diskutieren oder für zukünftige Produktionen Wünsche zu äußern. Allerdings fehlt es an der Zeit, die Vielzahl an Anbietern persönlich zu treffen.



# PROJEKT



## Virtueller Marktplatz macht Content sichtbar!

Die MILC-Blockchain-Vertriebsplattform bringt Anbieter und Käufer zusammen und organisiert die wichtige Kommunikation untereinander. Die Angebote der Anbieter sind einsehbar und individuelle Abstimmungen können leicht diskutiert werden.

Dies betrifft bereits fertiggestellte Produktionen, aber auch geplante oder sich in Produktion befindende Projekte, die in Form von sogenannten Presales gesichert werden.

Die dahinterliegende Vertriebsprovision seitens unserer Plattform kann auf ein für beide Seiten akzeptables Maß gesenkt werden und schafft dadurch monetäre Vorteile für beide Seiten.

Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass Angebote auch nach Preis kategorisiert werden können. Nicht jede Medienplattform kann in jeder Budgetgröße mitspielen. Unsere Plattform macht es möglich, für das jeweils zur Verfügung stehende Budget die vorhandenen Inhalte zu finden.



# PROJEKT



## Die Vertriebsplattform besteht aus zwei Elementen:

- der Speicherung von Videos in Form einer Cloud-basierten Videodatenbank, und
- der Lizenzierung und Abrechnungsabwicklung auf der Blockchain in Form von Smart Contracts

## Videostorage:

Im Bereich Videostorage und Media-Asset-Management arbeitet Welt der Wunder zusätzlich zu seinen eigenen Team mit dem Schweizer Unternehmen SWISS TXT zusammen. SWISS TXT ist ein Tochterunternehmen des öffentlich-rechtlichen Schweizer Fernsehens und arbeitet im Bereich professioneller Programmmanagement-Lösungen. SWISS TXT unterstützt Welt der Wunder u.a. bei der Verwaltung seiner Videoassets und deren physischer Verteilung. Grundsätzlich dienen als Storage cloudbasierte Plattformen, wie z.B. Amazon AWS oder AZURE. Die Plattformen können aber durch lokale Anbieter in den jeweiligen Territorien ergänzt werden.

**In einer späteren Ausbaustufe ist es angedacht, verschiedene Elemente dieser Plattform zu dezentralisieren, bzw. durch Decentralized Ledger-Technologie auf einen dezentraleren und damit unabhängigeren Approach zu fokussieren. Jedoch mit einem Ansatz, bei welchem Funktionalität und Performance im Vordergrund stehen.**

Der schnelle Zugriff auf das Programm muss nach Abschluss des Vertrages garantiert werden.

**Die Plattform für oben benanntes Videostorage wird von Welt der Wunder in das Projekt bereits mit eingebracht.**



# PROJEKT



## MILC-Blockchainprojekt (zu entwickeln):

Ein weiterer Partner, der den reibungslosen Betrieb der Blockchain-basierten Vertriebsplattform unterstützen wird, ist das marktführende Schweizer Telekommunikationsunternehmen Swisscom.

Das Mutterunternehmen der Swisscom Blockchain AG, die Swisscom AG ist eine der führenden Plattform- und Infrastrukturanbieter in der Schweiz. Durch die Zusammenarbeit mit Swisscom kann das MILC-Projekt solides Wissen und langjährige Erfahrung im Betrieb von performanten Plattformen in diese Initiative einbinden.

Der Betrieb und die Wartung des Blockchain-Systems, sowie die Begleitung und die Betreuung der Smart-Contract-Lösungen wird von Swisscom Blockchain AG orchestriert.



# PROJEKT

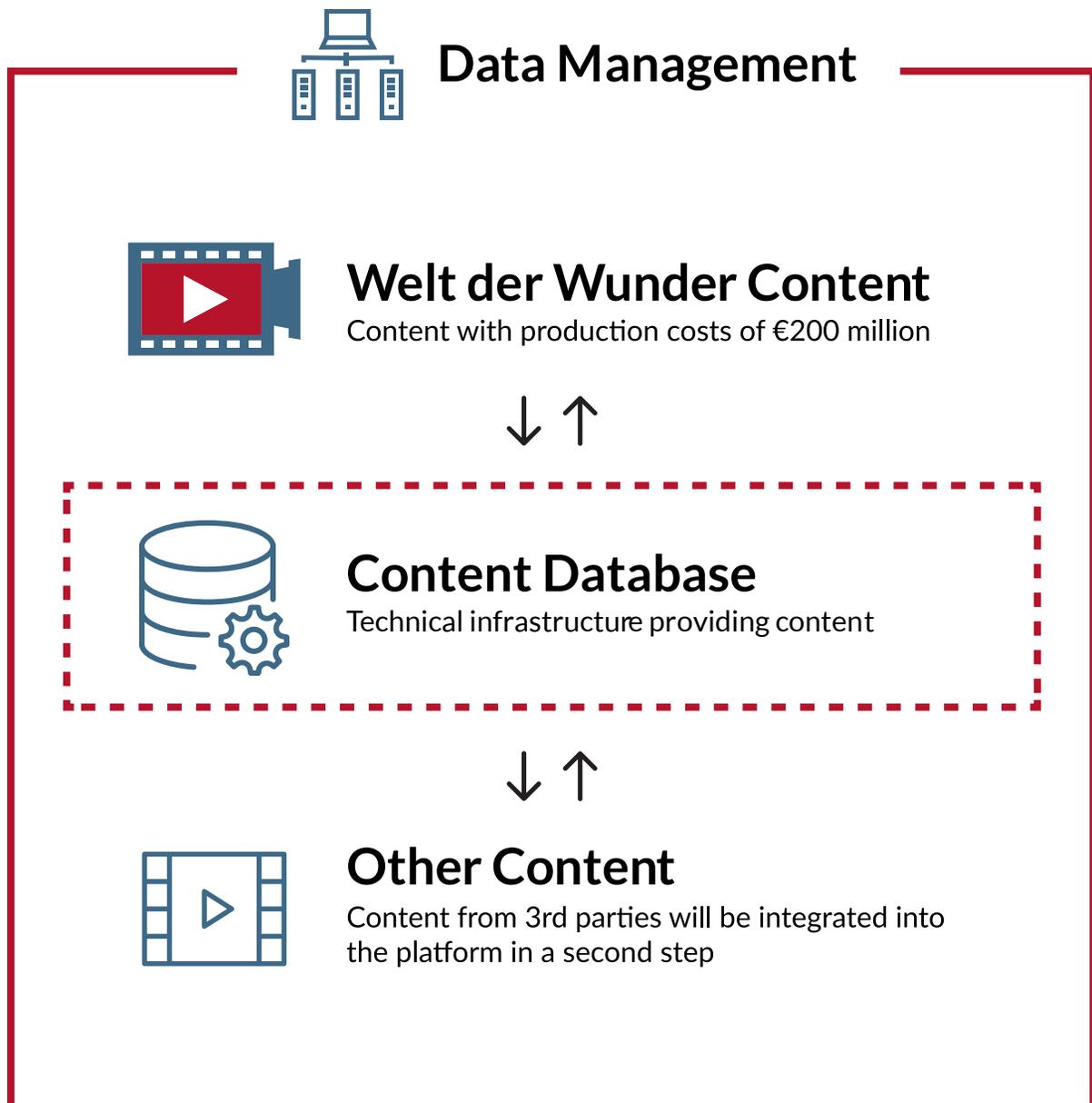
Der Betrieb der Distributionsblockchain, die Pflege der blockchainbasierten Smart Contract Execution wird von Swisscom Blockchain konzipiert und betrieben.

Diese Plattform ermöglicht das Management aller vertragsrelevanten Prozesse und regelt die Preisbildung und Zahlung zwischen dem Anbieter und dem Käufer. Das von Swisscom Blockchain AG bereitgestellte Blockchain-System ermöglicht den reibungslosen Ablauf der Finanztransaktionen und Interaktionen zwischen Vertriebspartnern.

Die MILC-Blockchain verwaltet die Zahlungsströme selbstregulierend auf Basis von Smart Contracts.

Mit SwissTXT und Swisscom hat Welt der Wunder zwei qualitätssichernde Partner an Bord, die für die gleiche Nachhaltigkeit und Professionalität stehen – wie Welt der Wunder selbst.



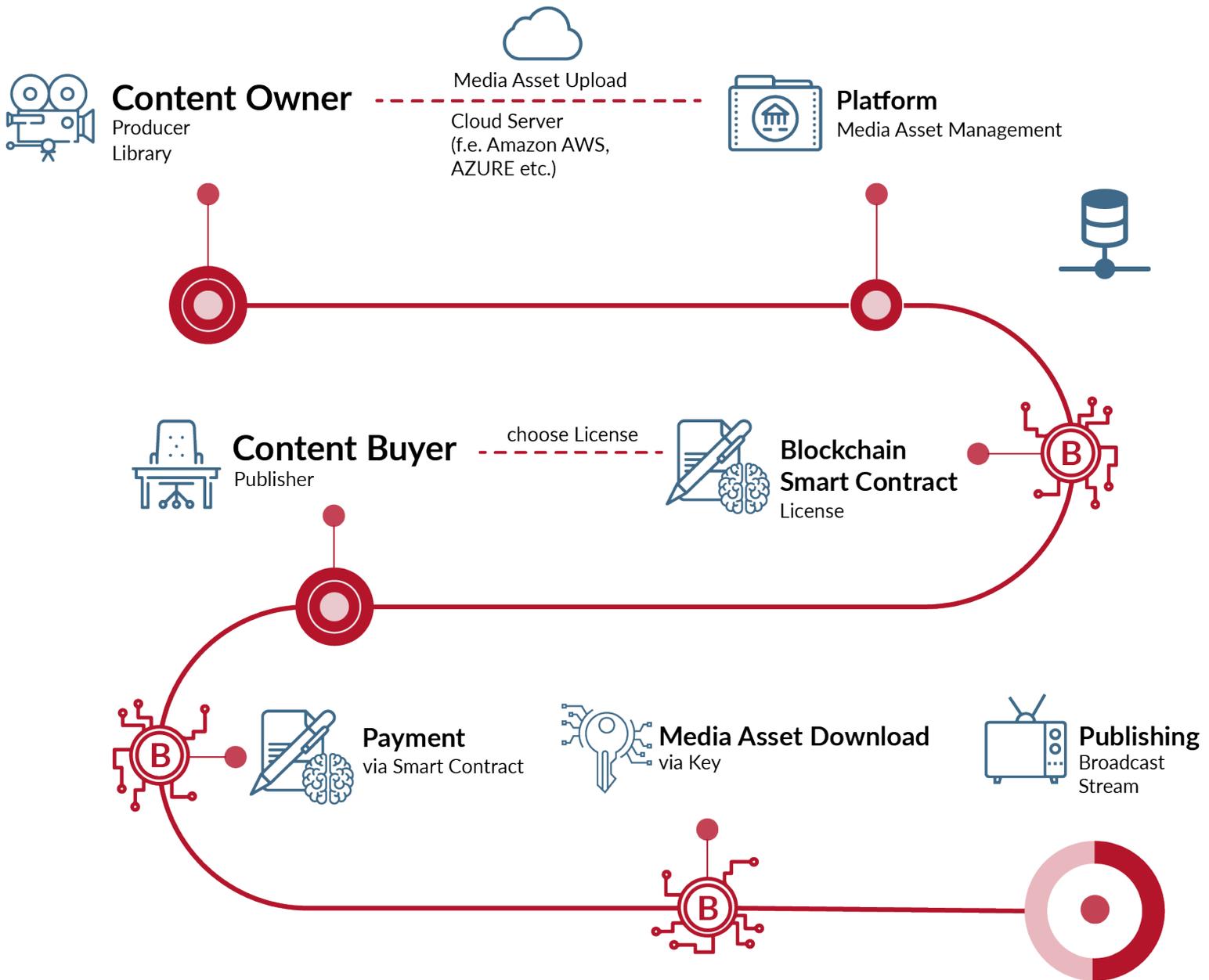


Welt der Wunder bringt seine Library bestehend aus vielen 1.000 hochwertigen TV-Programmstunden und mehreren 10.000 Clips für professionelle Online-Publisher mit ein.

Die mit SwissTXT gemeinsam entwickelte Vertriebsplattform sorgt für die Verteilung von Content an professionelle Kunden. Die Oberfläche ist leicht und nutzerfreundlich.

Die Plattform ist offen für jeden professionellen Content-Anbieter (z.B. weltweite Produzenten und Libraries). Kunden steht dieser Marktplatz zur Verfügung, um sich einen Überblick über das weltweite Angebot zu verschaffen.

# SCHEMATISCHE FUNKTION DER VERTRIEBSPLATTFORM





# GESCHÄFTSMODELL

Der Content-Owner wählt den für sein Vertriebsziel passenden Smart Contract und stellt seinen Content via Upload der Plattform zur Verfügung.

Sein Content wird in der Cloud abgelegt und eine Ansichtskopie mit geringerer Auflösung wird auf der Plattform sichtbar.

Um Content zu erwerben, wählt der Endnutzer den für sich in Frage kommenden Content, sowie das passende Lizenzmodell aus der Video-Bibliothek aus.

Der ausgewählte Inhalt kann mit verschiedenen Kryptowährungen wie BTC und ETH, als auch mit Fiat (EUR, USD und CHF) bezahlt werden. Die integrierte Exchange-API rechnet den Cash Flow in MILCs um. Diese werden anteilig per Smart Contract an die Content-Eigentümer verteilt.





# GESCHÄFTSMODELL

Nach erfolgreicher Zahlung löst ein weiterer Smart Contract die Freigabe des Contents aus der Video-Content-Database aus und stellt diesen dem Endkunden in Echtzeit zur Verfügung.

Der Smart Contract nimmt für die Abwicklung des Lizenzhandels eine Gebühr von 10% des Umsatzes ein und liegt damit deutlich unter marktüblichen Vertriebskosten (normal 30% +).

Der Markt, den wir um eine neue zeitgemäße Vertriebsmechanik erweitern, ist ein Multimilliardenmarkt und bietet gerade für diejenigen, die ihn als erste mit neuen Lösungen betreten, enorme Chancen.

Die MILC-Lösung ist somit eine neue Form des digitalen Austauschs von Video-Medien, der enorme Chancen und große Potenziale für alle Parteien bildet.



# MILC TOKEN FUNKTION & NUTZEN



**Content Buyer**  
Publisher



## Licence Management



Registry



Fee



Exchange API

## Content Coin Central Component



Smart Contract Management



ERC20 Token Standard



payment



**Content Owner**  
Producer  
Library

# GESCHÄFTSMODELL

Der MILC-Token ist das Herzstück der MILC-Lösung und ermöglicht sowohl die einfache Abwicklung via Smart-Contract-Logik als auch die Bezahlung.

MILC ist als ein Token mit 8 Nachkommastellen konzipiert, der Mikrozahlungen berücksichtigt. Hierbei ist ein "Hey" die kleinste Einheit. Die MILC-Distributionsmenge ist auf 40.000.000 beschränkt. Der MILC-Token gilt so als das akkreditierte Zahlungsmittel innerhalb der Plattform. Allerdings werden neben MILCs auch Fiat Währungen wie EUR/USD/CHF akzeptiert.

Die integrierte Exchange-API wandelt, die mit Fiatwährungen durchgeführten Zahlungen, in MILC um was der Benutzerfreundlichkeit zugute kommt. So kann der Endanwender das System ohne Einschränkungen oder Krypto-Affinität nutzen.

Der Lizenzhandel wird durch Smart Contracts unterstützt. Smart Contracts verkörpern den Code bzw. die Computerprotokolle auf der Blockchain und bilden die Bestandteile eines Vertrages ab. So sind die Vertragsdetails und spezifischen Funktionalitäten sicher auf der Blockchain implementiert.

Smart Contracts bieten mehrere Vorteile. Sie können nicht manipuliert werden, sind hoch automatisiert und können standardisiert ausgeführt werden. Somit kann der gesamte Lebenszyklus der Content-Lizenzierung mittels Smart Contracts abgewickelt und verwaltet werden.

Bei der Lizenzierung vom Content mittels Smart Contracts erfolgt die Zahlung ohne einen (teuren) Intermediär. Der Inhalt wird dem Käufer sofort und automatisch zur Verfügung gestellt.



# ABLAUF DES GESCHÄFTSMODELLS UND PARTIZIPATION DER MILC-BLOCKCHAIN-COMMUNITY



**Content Buyer**  
Publisher



## Licence Management



Registry



Fee



Exchange API

## Content Coin Central Component



Smart Contract Management



ERC20 Token Standard



payment



**Content Owner**  
Producer  
Library



# GESCHÄFTSMODELL

## **Disruptive Wirkung der MILC-Vertriebsplattform?**

Im Kontext von Blockchain-Technologien wird häufig von einer „disruptiven“ Wirkung auf bestimmte Märkte gesprochen.

Wir bevorzugen den Begriff der Fairness und der Liberalisierung zu verwenden, die diese Technologie einem jeweiligen Markt hinzufügen kann.

Das Geschäftsmodell der MILC-Vertriebsplattform kommt dem Content-Eigentümer und Produzenten zugute. Dieses Modell gestaltet den zentralen Prozess dieser Industrie neu, indem der direkte Peer-2-Peer-Prozess zwischen Content-Eigentümer und Produzenten unterstützt wird.

Im Zyklus des weltweiten Medienhandels ist der Produzent immer der Produktentwickler. Es ist seine Kreativität, die zu wertvollen Lizenzen führt.

Gleichzeitig ist der Produzent aber häufig das schwächste Glied in der Verwertungskette.

Seine Einnahmen werden zum größten Teil in die Produktion seiner Idee gesteckt.

Ihm fehlt häufig der Zugang zu internationalen Märkten, weshalb er entweder teure Vertriebe einschaltet oder aber enorme Reisekosten in Kauf nehmen muss, um potentielle Käufer aufzusuchen. Hinzu kommen Anwaltskosten, um das potentielle Geschäft abzuschließen. Mangels Marktkenntnis erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, dass der Content ggf. falsch bewertet wird.

Hat der Produzent nur Zugang zu einem regionalen Markt, diktieren die Käufer dieses Marktes den Preis.

Es gibt eine durchaus weltweite Tendenz, Produzenten immer weiter im Preis zu drücken. TV-Sender oder andere Contentkäufer nutzen hierbei den Umstand, dass es dem Produzenten an Alternativen fehlt, seinen Content woanders anzubieten.



# GESCHÄFTSMODELL

Immer weniger Budgets führen zwangsläufig zu immer schlechter werdenden Programmen, da es sich der Produzent meistens nicht leisten kann, selbst in sein Produkt zu investieren und auf einen langjährigen Vertrieb zu spekulieren.

Der Leidtragende in dieser Abwärtsspirale aus immer weniger Budget und immer billigeren Programmen ist natürlich auch der Zuschauer, egal auf welchem Medium er Content konsumiert (TV, Tablet, Smartphone, PC etc.)

Das Phänomen des sich immer stärker verbreitenden „Trash TVs“ ist sicherlich in allen weltweiten Medienmärkten zu beobachten.

## **Die MILC-Blockchain-Vertriebsplattform ändert dies nachhaltig.**

Sie schafft für Produzenten Zugang zu weltweiten Märkten und damit zu weltweiten Contentkäufern.

Die Nachfrage kann sich dadurch um ein Vielfaches erhöhen und dem Produzenten die Möglichkeit geben, den Wettbewerb für sich zu nutzen.

Teure Vertriebe und Anwaltskosten fallen weg.



# GESCHÄFTSMODELL

Der Produzent kann es sich leisten in wertigeren Programmen zu denken, da er auf ein weltweites Vertriebspotenzial zurückgreifen kann.

Aber auch Content-Plattformen profitieren. Sie können sich besser aus einem weltweiten Angebot bedienen und damit Zuschauer und Nutzer durch mehr Qualität an sich binden.

Ein weiterer wichtiger Profiteur ist natürlich der Zuschauer und Nutzer von Content.

Und die MILC-Community liefert hierfür einen substantiellen Beitrag für den zukünftigen Qualitätscontent. Um dies noch weiter zu forcieren und zu unterstützen, geht die MILC-Vertriebsplattform sogar noch einen Schritt weiter und greift aktiv in die Herstellung von Qualitätscontent ein.

**Die MILC-Blockchain-Vertriebsplattform ist zukunftssicher.**

Als volldigitalisierte Plattform ist das MILC Distributionssystem optimal auf neue Medien wie Argumented Reality und Virtual Reality Content ausgerichtet.



# GESCHÄFTSMODELL

**Produktionsförderung aus Erlösen: Neue hochwertige Contents tragen zur Exklusivität der Verkaufsplattform bei und schaffen neue Möglichkeiten für die MILC-Blockchain-Community!**

Welt der Wunder plant, die Plattform durch die Produktion von hochwertigen, international vertriebsfähigen Programmen zu unterstützen, um damit die Exklusivität unseres Marktplatzes weiter zu fördern.

Neben der Finanzierung aus Erlösen wird die Plattform über eine Pre-Sales Finanzierungsfunktionalität verfügen.

Die MILC-Plattform kann Produzenten bei der Umsetzung ihrer Ideen unterstützen, indem sie Plattformeinnahmen zur Finanzierung von Projekten verwendet. Ideen und Konzepte können über die Plattform Presales-Funktionalität gefördert und umgesetzt werden. Durch die große Community von MILC wird diese Pre-Sales-Finanzierung ermöglicht.



# GESCHÄFTSMODELL

## **Viele gute Inhalte scheitern im Vertrieb!**

Ein Produzent muss mit seiner Idee und dem dafür kalkulierten Budget normalerweise von Land zu Land und von Sender zu Sender „tingeln“ und sich Stück für Stück sein Budget durch Presales, also Vorabverkäufe, sichern.

Das ist ein sehr zeitaufreibender Prozess. Immer wieder passiert es, dass zwar einige Partner einen Presale abschließen, aber am Ende nicht das volle Budget erreicht wird und damit die Produktion nicht starten kann.

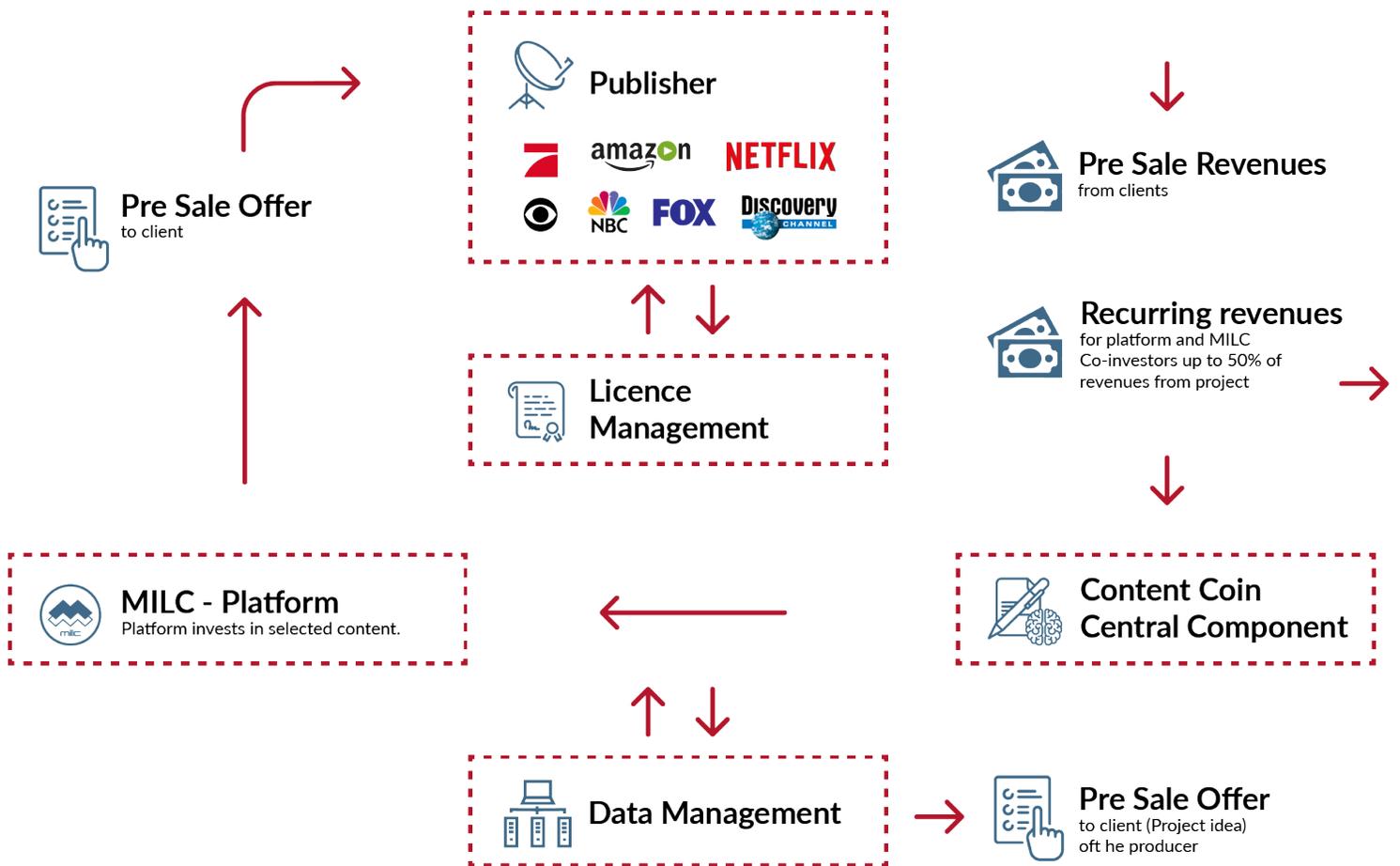
Auch springen frühe Presale-Partner wieder ab, wenn der Prozess des Vertriebs zu lange dauert. Insbesondere qualitativ wertige Produktionen scheitern häufig, da das zu generierende Budget zwangsläufig höher ist, als bei einfachen eher konventionellen Ideen.

Leitragende sind sowohl TV-Sender oder VOD-Plattformen und natürlich auch der Zuschauer, da er diese Projekte nie zu sehen bekommen wird.

## **Die MILC-Blockchain-Vertriebsplattform kann helfen!**

Der Betreiber der MILC-Plattform analysiert und bewertet neuen Content auf die Vertriebs- und Umsatzpotenziale. Potentielle Projekte können sich so entweder eine Zwischenfinanzierung durch die Erlösfunktion sichern oder eine Restfinanzierung für den Abschluss sicherstellen. Somit ist die Herstellung für beide, den Produzenten und Sender sichergestellt.

# ABLAUF DES GESCHÄFTSMODELLS UND ZUSÄTZLICHE PARTIZIPATION DER MILC- BLOCKCHAIN-COMMUNITY AN DURCH DIE PLATTFORMERMÖGLICHEN KOPRODUKTIONEN





# GESCHÄFTSMODELL

**Strukturierung des MILC-Token zur Sicherstellung einer flüssigen und fungiblen Transaktion.**

Das Design des MILC verfolgt u.a. das Ziel, die Preisstabilität zu gewährleisten, sodass der Handel mit Inhalten reibungslos abläuft und die beteiligten Parteien z.B. keine Währungsschwankungen in ihrer Planung berücksichtigen müssen.

Die Struktur des MILC-Tokens in Verbindung mit Smart Contracts und Pricing-Algorithmen ermöglichen es, dieses Ziele zu erreichen.

Der MILC-Token hat 8 Nachkommastellen, so dass Kleinstzahlungen bis weit unter die kleinste Nennwertgrenze aller Fiatwährungen durchgeführt werden können.

Der Algorithmus zur Preisbestimmung wird im Smart Contract eingebettet, damit die korrekte Bewertung der Preise für regionale Vertriebsgebiete mit der lokalen Fiat Währung sichergestellt ist.

Die Plattformgebühr ist ein Derivat des Transaktionspreises und wird ebenfalls in Dezimalstellen angegeben.





# GESCHÄFTSMODELL

- **Token-Cap:** Die MILC-Menge ist auf 40.000.000 Stück begrenzt. Das Token-Angebot ist somit limitiert und kann nicht erhöht werden.
- **Wachstum der Content-Plattform:** Wie in einem Wirtschaftskreislauf wird die Tokennachfrage z.B. durch die eine gesteigerte Produktion erhöht und so soll auch durch das Wachstum der Content-Plattform die MILC Nachfrage gesteigert werden.  
=> Mehr Content => Mehr Lizenzhandel => Erhöhte MILC-Nachfrage
- **Ausbau des Ökosystems:** Das Ökosystem umfasst derzeit den B2B-Vertrieb von Inhalten und die Lizenzierung über Smart Contracts. Die Roadmap für das System kann die Erweiterung um eine B2C-Videoplattform oder neue Produkte wie Virtual Reality oder Argumented Reality Content umfassen. Hierbei wird der MILC als Zahlungsmittel fungieren.



# DER MARKT TV INDUSTRIE

Das MILC-Blockchain-Projekt ist das erste seiner Art, das den weltweiten Markt des Medienlizenzhandels mittels Blockchain-Technologie adressiert.

Die Blockchain-Ausführung in Kombination mit der modernen Vertriebsplattform hat das Potenzial, signifikante Marktanteile zu gewinnen. Das Team von Welt der Wunder und Partner mit einem umfangreichen Zugang zu Content-Eigentümern, TV-, VOD- und Online-Publisher-Plattformen stehen für den zukünftigen Erfolg ein.

*(Folgende Übersicht verdeutlicht, wie sich dieser Markt derzeit in seinen Umsätzen entwickelt.)*



# DER MARKT VOD PLATTFORMEN



Interessant ist hierbei auch ein Blick auf die führenden Streaming-Dienste Amazon und Netflix. Unten stehende Grafik zeigt exemplarisch, was allein diese beiden Plattformen in Content investieren.

Diese Plattformen haben für einen enormen Push in der weltweiten Content-Industrie gesorgt und die Nachfrage enorm angekurbelt.

Sie sind ernsthafte Konkurrenten der klassischen TV-Industrie und sorgen dafür, dass gerade die Nachfrage nach hochwertigem Content steigt.

Für Qualitäts-Contentanbieter ist das ein gewaltiger Vorteil. Es bietet sich die Möglichkeit, gerade die Pay-per-View-Komponente auszureizen, bevor der Content der TV-Industrie zur Verfügung gestellt wird.

Daneben haben sich diese Plattformen bereits auch auf die neuen Währungen, wie BITCOIN oder ETHER eingestellt.





# DER MARKT ONLINE VIDEO PUBLISHER

Gerade Online-Video-Publisher wie Tageszeitungen, Print-Magazine oder große Online-Informationenportale haben einen unstillbaren Hunger nach hochwertigem Bewegtbild-Content auf ihren Webportalen. Denn diese Inhalte sind heiß begehrt von der weltweiten Werbeindustrie. Mit fast 28 Mrd. Euro prognostiziertem Umsatz in 2018 – ein spannendes Erlösumfeld.

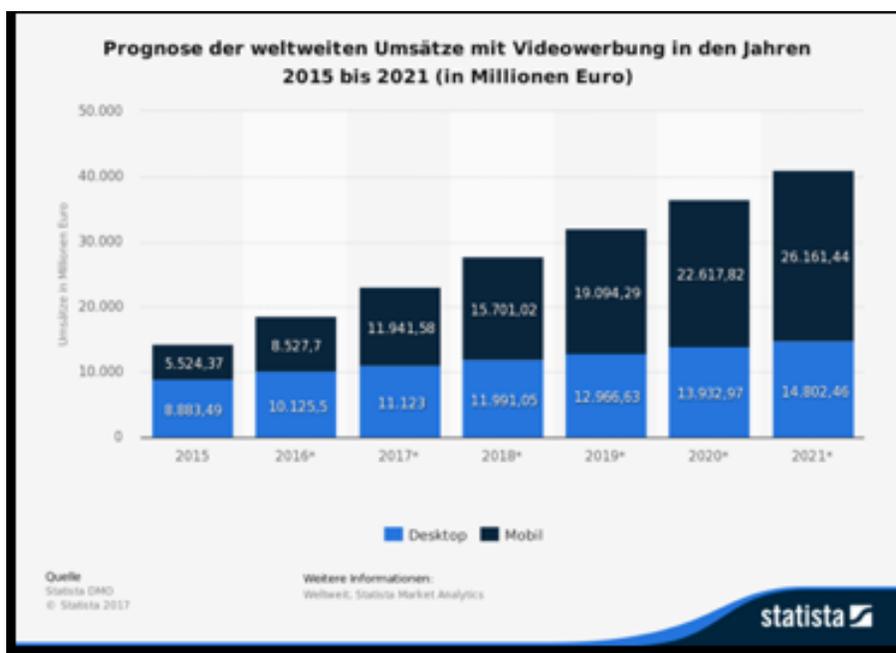
Auch hier gibt es hervorragende Möglichkeiten für Contentanbieter an dem stetig wachsenden Markt der Online-Video-Werbung zu partizipieren.

Insbesondere für diesen Markt stellt unsere Vertriebsplattform ein wesentliches Asset dar. Denn: Ist es schon für TV-Sender schwer, den Contentmarkt zu überblicken, fällt dies den Publishern noch viel schwerer.

Ebenso die Anbieter von geeignetem Content, haben kaum eine Chance den Weg zum Kunden zu finden.

Unsere Plattform hat gerade hier die Chance, sich systemisch in diesem stetig wachsenden Markt zu positionieren und eine gewisse Alleinstellung zu erreichen.

**Der folgende Businessplan fokussiert u.a. auf dieses neue spannende Marktsegment!**





# PLANZAHLEN KPIs

Das Potenzial im globalen Medien- und Lizenzhandelsmarkt ist groß. Als Grundlage für unsere aktuelle Geschäftsplanung konzentriert man sich auf die Marktsegmente, die kurz- und mittelfristig zum Erfolg führen.

Zur realistischen Einschätzung wurden als Grundlage die Planzahlen herangezogen, die sich aus der Verwertung des von Welt der Wunder eingebrachten Contents ergeben.

Diese konservative Planung unterstreicht die Seriosität des Projekts.

In der folgenden Planung fokussieren wir uns vordringlich auf den beschriebenen Markt der Publisher und der dahinterliegenden Online-Video-Vermarktung.

Uns ist es wichtig festzuhalten, dass unser Content auch ohne die von uns geplante Blockchain-basierte Vertriebsstruktur konventionell nach dem dargestellten geltenden Marktprozedere distribuiert wird.

**Wie schon erwähnt, wird Welt der Wunder seine existierende Content-Library zugunsten unserer geplanten Vertriebsstruktur einbringen, um die operative Schlagkraft unseres Projektes zu befördern.**

Dabei handelt es sich um ein Programmarchiv, dessen Bruttoherstellungspreis bei über 200.000.000 Euro liegt.

Dieses besteht aus hochwertigen TV-Content, der u.a. zwei eigene TV-Sender versorgt und eine hohe Nachfrage am Markt generiert.

Ausgehend von dieser Bibliothek werden wir die Plattform zunächst für den deutschsprachigen TV-, VOD- und Publisher-Markt primär adressiert. Weitere Ausbaustufen werden die Vertragsklauseln und -bestimmungen für den internationalen Markt aufbauen.

Das Ziel des MILC-Teams ist es, das Geschäftsmodell gemeinsam mit den MILC-Eigentümern und zukünftigen Partnern von Anfang an gemeinsam zu gestalten. Die innovativen Geschäftsmodelle bringen neue Erlösquellen.

Die Erlöse aus diesem Content ermöglichen es der Plattform, die internationale Expansion zu finanzieren und zusätzliche Produzenten zu gewinnen.

# PLANZAHLEN KPIs



In unserem akuten Geschäftsmodell, bezogen auf die Wertschöpfung des von Welt der Wunder eingebrachten Contents, zeigt sich, dass unsere MILC-Blockchain-Partner nicht darauf warten müssen, bis ein Geschäftsmodell aufgebaut ist.

Das ist ein relevanter Vorteil gegenüber „Start-up-Projekten“ die in der Regel ihre Erlösstrategie erst einmal aufbauen müssen, um dann den Markt zu durchdringen. Welt der Wunder wird in diesem Segment mit seiner Library aufgrund des Umfangs seines Archivs direkt eine führende Rolle übernehmen können.

Die Vertriebsplattform wird aktiv sein, sobald das blockchain-basierte Framework fertiggestellt ist. Zusätzliche Content-Eigentümer und -Teilnehmer werden das Kundennetzwerk erweitern und das Geschäftsmodell skalieren.

**Planzahlen bezogen auf den von Welt der Wunder eingebrachten Content!**

**Weitere Territorien, Kunden und Contentpartner sowie beschriebene Content-Aktivitäten skalieren das Geschäftsmodell.**

Country	Video/active Inventory	2018	2019	2020	2021	2022
Germany	Turnover	2.226.979,44 €	16.150.442,49 €	37.835.945,28 €	46.167.952,32 €	54.503.832,60 €
	Costs	1.186.488,36 €	771.834,18 €	668.514,18 €	668.514,68 €	668.514,68 €
US	Turnover		2.226.979,44 €	16.150.442,49 €	37.835.945,28 €	46.167.952,32 €
	Costs		1.186.488,36 €	771.834,18 €	668.514,68 €	668.514,68 €
GB	Turnover		2.001.822,32 €	11.931.757,90 €	26.331.621,12 €	52.024.749,68 €
	Costs		951.394,03 €	668.514,68 €	473.477,02 €	473.477,02 €
AUS	Turnover		775.754,04 €	4.756.701,84 €	11.030.987,52 €	13.610.698,92 €
	Costs		848.074,03 €	473.477,02 €	473.477,02 €	473.477,02 €
FRANCE	Turnover			1.000.911,16 €	5.965.878,95 €	13.165.810,56 €
	Costs			928.188,36 €	461.874,18 €	461.874,18 €
ESP	Turnover			1.000.911,16 €	5.965.878,95 €	13.165.810,56 €
	Costs			893.379,85 €	444.469,93 €	461.874,18 €
LATIN AM.	Turnover			1.601.457,86 €	9.545.406,32 €	14.756.893,72 €
	Costs			893.579,85 €	444.469,93 €	444.469,93 €
JPN	Turnover			3.603.280,18 €	21.477.164,22 €	47.396.918,02 €
	Costs			986.202,54 €	490.881,27 €	490.881,27 €
KOREA	Turnover				1.201.093,99 €	7.159.406,32 €
	Costs				986.202,54 €	490.881,27 €
CHINA	Turnover				4.003.644,65 €	23.863.515,80 €
	Costs				893.379,85 €	444.469,93 €
Total	Turnover	2.226.979,44 €	21.154.998,30 €	76.279.950,01 €	161.581.624,25 €	260.603.749,51 €
	Costs	1.186.488,36 €	3.757.790,60 €	5.195.073,14 €	6.454.170,01 €	5.061.028,89 €
EBITA		1.040.491,08 €	17.397.207,69 €	71.084.876,86 €	155.127.454,24 €	255.542.720,62 €

# KPI TARGET FIGURES



Die vorliegende Summary unseres Businessplans ist folgendermaßen zu lesen:

**2018** bewerten wir nur den deutschsprachigen Markt, wenngleich der Content natürlich auch umgehend international angeboten wird.

Es ist das Jahr, in dem unser TV-Content für die Plattformnutzung aufbereitet wird.

Auch braucht unsere Plattform einen gewissen Vertriebsvorlauf, um sie bei Kunden und Content-Inhabern zu positionieren.

**2019** ist dieser Prozess abgeschlossen und das Inventar steht vollständig zur Verfügung. Da unsere eigenen TV-Sender stets neues Material produzieren, behalten wir eine operative Struktur (operative costs) bei, die die weitere Aufbereitung vornimmt. Gleichzeitig wird der Content aber auch in englischer Sprachversion vorliegen und kann in allen Territorien der Welt, die mit dieser Sprache arbeiten, vertrieben werden.

**2020-2022** kommen immer weitere Sprachfassungen dazu und führen zu einer sukzessiven Ausdehnung auf dem Weltmarkt usw.

Die hinter jedem Territorium liegenden operativen Kosten beschreiben vor allem unsere Content-Vertriebsmannschaften, die in ihren jeweiligen Territorien Kontakt zu den führenden Publishern und Medienplattformen aufnehmen, um das Inventar anzubieten.

Dieses Beispiel soll zeigen, was allein auf Basis unser eigenen bestehenden Library möglich ist, die in das vorliegende Projekt eingebracht wird.

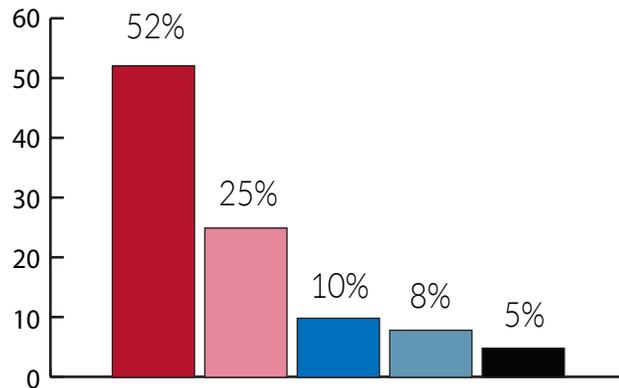
Mit Hilfe unserer MILC-Blockchain-Vertriebsstruktur, soll es aber nun erweitert möglich werden, die wichtigen Strukturen aufzubauen, um immer mehr hochwertigen Content von qualitativen Anbietern aufzunehmen und zu vertreiben.

Gleichzeitig sollen regionale Strukturen dafür sorgen, dass die Marktdurchdringung stattfindet und die Einführung und Nutzung unserer Vertriebsplattform begleitet wird.

**Der Umbau des klassischen Vertriebes in eine zeitgemäße und beschriebene Blockchain-Variante versetzt uns dazu in die Lage und befördert das Geschäftsmodell nachhaltig.**

**Die entsprechende Skalierung des Geschäftsmodells ergibt sich aus diesen Möglichkeiten.**

# KPI TARGET FIGURES



- 52% Public Sale
- 25% Reserve for Future Stakeholders/ MILC Marketmaking Instrument
- 10% Operative Partners, Advisors, Founders (Vesting 24 Month)
- 8% Welt der Wunder Core Team (Vesting 12 Month)
- 5% Bounties

## Erläuterung:

Als wichtigen Faktor betrachten wir die eingebaute **Reserve von 25%**. Diese dient dazu, relevante Partner der Plattform (TV, VOD, Publisher) mit MILCs ausstatten zu können.

Daneben sollen über Discounts und Aufschläge Käufer oder Verkäufer motiviert werden, MILC als Utility Token zu nutzen.

# THE MILC TOKEN SALE STORY

## Der MILC:

Die Verwendung des MILC ist in der Plattform zwingend vorgeschrieben. Die Partner können jedoch leicht mit herkömmlichen Fiat Währungen interagieren. Dazu müssen lediglich die API-Funktion für die Konvertierung in MILC durchlaufen werden.



# MITTELVERWENDUNG

Summe	Zweck	Zeitraum
3.000.000.-	Ausbau der Videoplattform Blockchain Entwicklung Ausbaustufe 1	6 Monate
2.000.000.-	Blockchain Entwicklung Ausbaustufe 1	6 Monate
5.000.000.-	Vertrieb Europa	24 Monate
5.000.000.-	Vertrieb USA/ Kanada / Latin America	24 Monate
3.000.000.-	Vertrieb Asia	24 Monate
3.000.000.-	Vertrieb Rest of World	48 Monate
X (nur falls Mittel zur Verfügung stehen)	Koproduktion Aufbau der eigenen Lizenzlibrary	ongoing

# MITTELVЕРWENDUNG



Die Plattform verdient aufgrund der Basisausstattung mit Welt der Wunder-Content unmittelbar nach Launch Geld. Der beschriebene Businessplan erläutert das Wachstum auf Basis der Library, die Welt der Wunder als Investition mit in das Projekt einbringt.

Jeder weitere Content-Partner steigert das Vertriebspotenzial und den Umsatz entsprechend.

Der intensive und durchaus aggressive Vertrieb dient dazu, die Plattform internationalen Partnern (Content-Ownern und Käufern) vorzustellen, den notwendigen operativen Service zu liefern und die Nutzbarkeit zu evaluieren und gegebenenfalls zu verbessern.

Die angegebene Mittelverwendung wird also mit Launch der Plattform durch Einnahmen flankiert, aus denen der Betrieb der Plattform finanziert wird.

Sollte sich der Token Sale überdurchschnittlich entwickeln, stünden erweiterte Mittel zur Verfügung, um die im Bereich Koproduktion beschriebenen Investitionen vorzunehmen.

Die Plattform agiert mit dem Ziel, sukzessive einen eigenen Bestand an hochwertigen Lizenzen aufzubauen.

**(Erläuterung nächste Seite)**



# MITTELV ERWENDUNG



## Erläuterung:

Indem ausgewählte Produktionen finanziell unterstützt werden, fördert die Plattform die Sicherheit auf Seiten der Produzenten, die sich auf ihr Projekt und dessen Umsetzung konzentrieren können.

Für Käufer stellt die Plattform die garantierte Gewissheit dar, dass das Projekt zum versprochenen Zeitpunkt fertiggestellt und ausgeliefert wird. Internationale Qualitätsproduktionen, die allein aufgrund ihrer Wertigkeit eine hohe Exklusivität und damit ein außerordentliches Vertriebspotenzial aufweisen, bewegen sich in Budgetgrößen zwischen 5 und 10.000.000.

Es handelt sich meistens um Mehrteiler, also mehrere Programmstunden, die in einer Serie zusammengefasst sind. Die Episodenanzahl kann je nach Aufwand der Produktion zwischen 3 (Eventproduktion) und 46 Episoden (High-class-Serie) variieren. Letztere werden meistens in 4-5 Staffeln (pro Jahr jeweils weitere 46 Episoden) über Jahre hinweg produziert.

Die Plattform will stets 3-4 dieser Projekte unterstützen, um den Lizenz- und Rechtstock und damit die Partizipation und den Wert für die MILC-Community zu aufzubauen.

An diesen Lizenzen partizipiert die Plattform und damit die MILC-Community außerordentlich, da sie vorab in die Finanzierung einsteigt.

In der Regel sind es 50% des Eigentums an der Lizenz und damit 50% aller weltweiten Erlöse auf den gesamten Zeitraum der Verwertung inkl. aller Spin-offs oder eines etwaigen Merchandisings.

Ein Budget von rund 20.000.000 Euro wäre die optimale Grundlage für diesen Prozess. Wichtig ist stets die Exklusivität des Themas und der Aufwand in der Produktion.

Sollten die Mittel aus dem Token Sale hierfür zunächst nicht ausreichen, wird die Plattform diesen Prozess aus den späteren Erträgen heraus strukturieren.

Daneben wird die Plattform auch Subfinanzierungen am Markt positionieren, an denen sich die MILC-Community individuell und bei Bedarf beteiligen kann.

# ZEITRAUM FÜR BUDGETVERTEILUNG

## Entwicklung

### **Kosten für Ausbau und Launch der Videoplattform (6 Monate)**

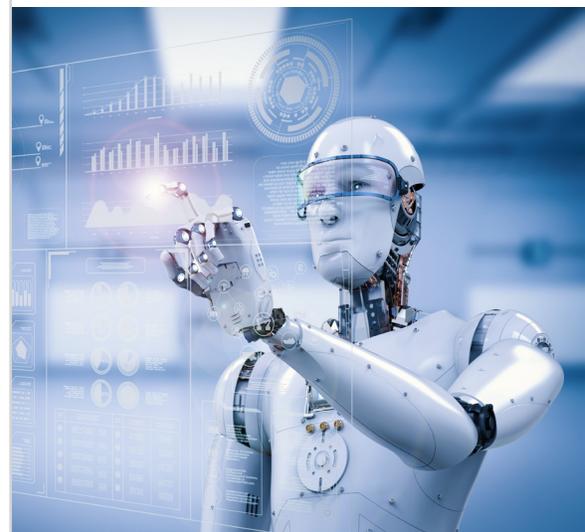
Welt der Wunder hat bereits die Hauptentwicklungsarbeit zusammen mit seinen Partnern erbracht. Es fehlen jedoch noch die Oberflächen und das finale Design der Plattform. Auch eine umfangreiche Testphase muss eingeplant werden, da die Vertriebsplattform optimal auf z.B. die Smart Contract-Struktur abgestimmt werden muss.

### **Betriebskosten (12 Monate)**

Eine operative Struktur pflegt die Plattform. Sie steuert den Up- und Download des Contents. Sie sorgt für die Beschreibung des Contents und regelt die vertraglichen Voraussetzungen und die Umsetzung der dazugehörigen Smart Contracts. Sie kommuniziert mit Kunden und Content-Anbietern und tritt als Servicevermittler auf. Sie adaptiert Kundenwünsche und verbessert nach diesen die Nutzerfreundlichkeit der Plattform. Wir rechnen damit dass diese Betriebskosten nach etwa 12 Monaten aus den Einnahmen der Plattform finanziert werden.

### **Blockchain-Programmierkosten (6 Monate)**

Ein Team adaptiert die relevanten Vertragsstandards und überführt diese in die MILC- Blockchain. Paymentstrukturen werden etabliert. Kunden und Contentanbieter erweitern sukzessive diese Standards um ihre individuellen Vertragsbedürfnisse. Die Smart Contract-Struktur erweitert sich so, um immer weitere passende Vertragselemente.



# MITTELV ERWENDUNG

## Vertrieb

**Vertriebskosten  
(24 Monate für die wichtigsten weltweiten  
Märkte, 48 Monate für alle weiteren  
Territorien)**

Der Launch der Plattform findet u.a. auf den wichtigsten Messen der weltweiten Medienindustrie statt (z.B. MIP, NAB, IBC u.a.). Hier können unmittelbar viele internationale Vertreter der weltweiten Medienszene erreicht werden.

Es ist notwendig, diesen ersten Aufschlag zu nutzen, um die Aufmerksamkeit für die MILC-Blockchain-Vertriebsplattform zu generieren.

Individuelle MILC-Teams arbeiten international mit führenden Content-Anbietern und Kunden zusammen. Sie erläutern Funktion und Vorteile der Plattform und helfen bei der Implementierung. Sie stehen als lokale Vertreter als Servicepartner zur Verfügung und sammeln das notwendige Feedback, um die Plattform immer weiter allen Nutzerwünschen anzupassen.

## Lizenz- bzw. Koproduktion

### Koproduktionsvolumen: (so dies möglich ist)

Mit dieser Reserve sollen, wie im Konzept beschrieben, international relevante Projekte angeschoben, finanziert, oder zwischenfinanziert werden.

Die Plattform investiert so in eigene Lizenzen und steigert damit den Wert des Geschäftsmodells und damit auch den Wert MILCs.





# PERSPEKTIVEN UND VISIONEN DES MILCS

Die geschaffene MILC-Blockchain-Vertriebsstruktur kann sich in weitere Medienbereiche skalieren.

Wie anfangs schon beschrieben, ist der weltweite Musiklizenzhandel sicherlich deutlich einfacher, als der weltweite Handel mit Video-Broadcast-Lizenzen.

Daraus ergibt sich aber, leicht nachvollziehbar, dass die MILC-Blockchain auch für diesen Markt alle Smart Contract-Strukturen bereithalten kann.

Damit ist ein weiterer Milliardenmarkt für uns adressierbar.

Auch weist die MILC-Blockchain viele Vorteile für z.B. User-generated Content auf. Noch müssen, im Gegensatz zu allen TV-Stationen, VOD-Plattformen oder Online-Publishern, weder YouTube noch Facebook für ihren Content bezahlen. Die daraus resultierenden Vermarktungserlöse kommen in der Regel ihnen allein zugute.

Zukünftig konnten aber auch gute Amateure im Rahmen der MILC-Blockchain die Verbreitung ihres Contents z.B. an die Partizipation an diesen Erlösen knüpfen und diesen Wunsch über unsere Smart Contract-Struktur zum Ausdruck bringen.



# PERSPEKTIVEN UND VISIONEN DES MILCS

## **Unglaubliches Potenzial auch außerhalb der Medienbranche!**

Das wohl mächtigste Potenzial der MILC-Blockchain liegt jedoch in der Tatsache, dass auch viele andere Branchen mit den gleichen Problemen in der Abwicklung von Lizenzen kämpfen.

Die MILC-Blockchain ist, einmal entwickelt, ein Blueprint für weitere Industrien. Sie kann sich in ihrer Art an die jeweiligen branchenindividuellen Notwendigkeit anpassen und das Smart Contract-Prinzip jeweils übertragen.

Als Beispiel sei hier nur die weltweite Autoindustrie (CAR-MILC), die der Consumer-Electronic-Branche (CE-MILC) oder die der Fashionindustrie (Fashion-MILC) genannt.

In all diesen Industrien (und in vielen anderen mehr) existieren die gleichen Probleme, wenn es um Lizenzen geht.

Die MILC-Blockchain kann zukünftig helfen!

Im Namen des **MILCs - Micro-Licensing-Coin** steckt bereits genau die Bedeutung und der Ablauf, auf die es in den genannten Beispielen ankommen wird!



© ALL IMAGES

iStock-Mitrija (S.1, 18, 49)  
iStock-eldinhoid (S.1, 22)  
iStock-maxcam2008 (S.1, 17)  
iStock-NatureNow (S.4, 33)  
iStock-Sergey\_Nivens (S.4, 16)  
iStock-Bet\_Noire (S.4, 14)  
iStock-thaloengsak (S.5, 44)  
iStock-ABDESIGN (S.5)  
iStock-PhonlamaiPhoto (S.6, 16, 48)  
iStock-Violka08 (S.6, 25, 48)  
iStock-Shtyrov (S.7, 46)  
iStock-Jag\_cz (S.7, 43)  
iStock-Rasmus-Raahauge (S.8, 41)  
iStock-Bicho\_raro (S.8, 24)  
iStock-Trifonov\_Evgeniy (S.9, 41)  
iStock-scyther5 (S.9, 18, 49)  
iStock-bluebay2014 (S.10, 17)  
iStock-golfer2015 (S.10, 24)  
iStock-shansekala (S.11, 43)  
iStock-romitasromala (S.11, 26)  
iStock-ipopba (S.12, 33)  
iStock-iLexx (S.12, 22)  
iStock-Byrdyak (S.13, 44)  
iStock-123ArtistImages (S.13)  
iStock-1971yes (S.14)  
iStock-lovelyday12 (S. 25)  
iStock-tiero (S.26, 46)