

CURIOUS ENDEAVOR

FREIBERUFLICHE KREATIVBERATUNG · MÄRZ 2026

Kreativberatung. Mit dem Rücken *einer Agentur.*

Strategische Kreativberatung für B2C-Unternehmen — auf Retainer-Basis, mit der Produktionskapazität einer vollständigen Agentur.

Lukas Richthammer · Selbstständiger Kreativberater

Assaf Dagan · Creative & Strategy Advisor

Dan Peguine · Product Advisor

Felipe Stark · Technical Advisor

curiousendeavor.com



01

Executive Summary

Die meisten Unternehmen wählen zwischen zu viel Agentur und zu wenig Kontrolle. Lukas Richthammer ist die Alternative.

Als selbstständiger Kreativberater übernimmt Lukas die strategische und kreative Verantwortung für B2C-Marken — von der Positionierung bis zur fertigen Kampagne. Die Produktionstiefe, die das möglich macht, liefert Curious Endeavor: ein KI-gestütztes System, das er als professionelles Werkzeug einsetzt — so wie ein Architekt seine Software.

Die Zusammenarbeit läuft auf Retainer-Basis: verbindlich, planbar, ohne Agentur-Overhead. Kunden bekommen einen festen Ansprechpartner, der ihr Geschäft kennt und mitdenkt.

„Volle Beratungstiefe. Direkte Verantwortung. Kein Umweg über eine Agentur.“

02

Markt

\$400Mrd

GLOBALER WERBEAGENTURMARKT (TAM) · SPHERICAL INSIGHTS, 2024

\$60Mrd

BRANDING & CREATIVE PRODUCTION (SAM) · BUSINESS RESEARCH INSIGHTS, 2024

34%

CAGR: KI IN MARKETING BIS 2030 · KBV RESEARCH / MCKINSEY, 2024

Das Agenturmodell bricht strukturell weg: zu langsam, zu teuer, zu standardisiert. Generative KI-Tools füllen die Lücke nicht — generischer Output ohne Markenkompetenz. CE ist das einzige Modell, das beides löst: Agentur-Qualität mit KI-Geschwindigkeit.

Zielmarkt: B2C-starke Marken im Mid-Market und Enterprise-Segment — Unternehmen mit Traction, die Kommunikation auf hohem Niveau brauchen, aber keine Agentur-Strukturen finanzieren wollen.

03

Leistungen & Modell

Lukas betreut Unternehmen als ausgelagerter Kreativpartner — strategisch wie ein CMO, operativ wie eine Agentur.

WAS KUNDEN BEKOMMEN

- Markenstrategie & Positionierung
- Visual Identity & Brand System
- Kampagnen-Konzeption & Assets
- Direkter Ansprechpartner, kein Agentur-Overhead

WIE ES FUNKTIONIERT

- Lukas führt alle Kundengespräche selbst
- Curious Endeavor produziert den Output
- Qualitätskontrolle durch Lukas vor Lieferung
- Alle Rechte & Dateien gehen an den Kunden

Lieferzeit: 24–72h · **Qualität:** Senior-Agentur · **Modell:** Retainer-first

LEISTUNG	PREIS	MODELL	ZIELGRUPPE
Einstiegsprojekt	€5.000–€10.000	Einmalig	Erster Kontakt, Proof of Value
Monats-Retainer	€5.000–€8.000/Mo.	Monatlich, kündbar	B2C Mid-Market, laufende Markenarbeit
Enterprise-Retainer	€10.000–€25.000/Mo.	Rahmenvertrag	Großunternehmen mit hohem Volumen

04

Positionierung

OPTION	STÄRKE	SCHWÄCHE GEGENÜBER LUKAS
Traditionelle Agentur	Kreative Qualität	Teuer · Langsam · Kein direkter Draht
Freelancer (klassisch)	Persönlich, flexibel	Begrenzte Kapazität · Kein System
KI-Tools (DIY)	Günstig, schnell	Generisch · Kein Markenverstand
Lukas + CE	Direkt · Schnell · Agentur-Qualität	Bestes aus allen Welten

05

Der Gründer

Lukas Richthammer arbeitet als selbstständiger Kreativberater — direkt mit Kunden, ohne Zwischenebenen. Curious Endeavor ist das Produktionssystem, das ihm die Kapazität einer Agentur gibt.

Lukas Richthammer

SELBSTSTÄNDIGER KREATIVBERATER

Über zehn Jahre Erfahrung in der B2B-Beratung und im Aufbau kommerzieller Teams, zuletzt in den Bereichen HR- und Marketing-Technologie. Lukas kennt die Kommunikationsprobleme von Unternehmen aus erster Hand — und löst sie auf strategischer wie gestalterischer Ebene. Er betreut seine Kunden persönlich, vom ersten Briefing bis zur fertigen Umsetzung.

PARTNER & ADVISORS

Assaf Dagan

CREATIVE & STRATEGY ADVISOR

20+ Jahre Senior-Kreativ. Presidential Campaigns, Fortune-500-Repositions. Architekt des CE-Kreativsystems.

Dan Peguine

PRODUCT ADVISOR

Produkte mit hunderten Millionen Nutzern. In WIRED für Agentic AI vorgestellt. Berät zur Produktarchitektur.

Felipe Stark

TECHNICAL ADVISOR

Unternehmen von null aufgebaut. Code, Systemdesign, Lieferung unter Druck. Berät zur technischen Infrastruktur.

06

Kundengewinnung

PHASE 1 · JETZT

Direktes Netzwerk

Bestehende Kontakte aus dem Enterprise-Vertrieb. CMO, VP Marketing, Brand Director. Ziel: 2–3 erste Retainer-Kunden.

PHASE 2 · Q3 2026

Referenzen & Empfehlungen

Case Studies aus eToro, Olevia und Finally Foods. Aktive Weiterempfehlung durch bestehende Kunden. LinkedIn-Präsenz mit nachweisbarer Arbeit.

PHASE 3 · Q4 2026+

Inbound & Skalierung

Content, Portfolio, Fallstudien. Mehr Kunden über Sichtbarkeit. Ziel: 8–10 aktive Retainer ohne Kaltakquise.

07

Finanzprognosen

Schlanke Kostenstruktur. KI-Infrastruktur + 4 Kernoperatoren. Hohe Marge ab dem ersten Deal.

ZEITRAUM	ANNAHMEN (KONSERVATIV)	ARR-ZIEL
6 Monate	3 Retainer × €5K/Mo. + 4 Projekte × €5K = €15K/Mo. laufend	€90.000
12 Monate	6 Retainer × €6K/Mo. + 1 Enterprise × €25K = €61K/Mo.	€280.000
24 Monate	12 Retainer × €7K/Mo. + 2 Enterprise-Lizenzen × €30K/Mo.	€1.008.000

Annahmen basieren auf Marktpreisen für B2C-Kreativagenturen in DACH/EU (Lünendonk & Hossenfelder Studie 2024: ø Retainer €5.000–€12.000/Mo., Enterprise-Rahmenverträge €20K–€50K/Mo.). Kein Ramp-up-Abschlag eingerechnet — realer Wert liegt 15–20% darunter in den ersten 6 Monaten.

UMSATZMODELL

- Projektgebühren (€2.5K–€7.5K)
- Retainer (€5K–€10K/Mo.)
- Enterprise-Lizenzen (€25K+)
- Partner-Provision

AKTUELLE TRACTION

- eToro: Aktives Projekt (Fintech, 30M+ Nutzer)
- Olevia: Aktiver Retainer (B2C Consumer Brand)
- Finally Foods: Aktives Projekt (F&B, B2C)
- Design-Partner-Programm startet

„Break-even bei unter €700/Mo. Betriebskosten. Ein einziger Retainer-Kunde deckt alle Kosten mehrfach — ab dem ersten Projekt ist das Modell profitabel.“

08

Kostenstruktur & Meilensteine

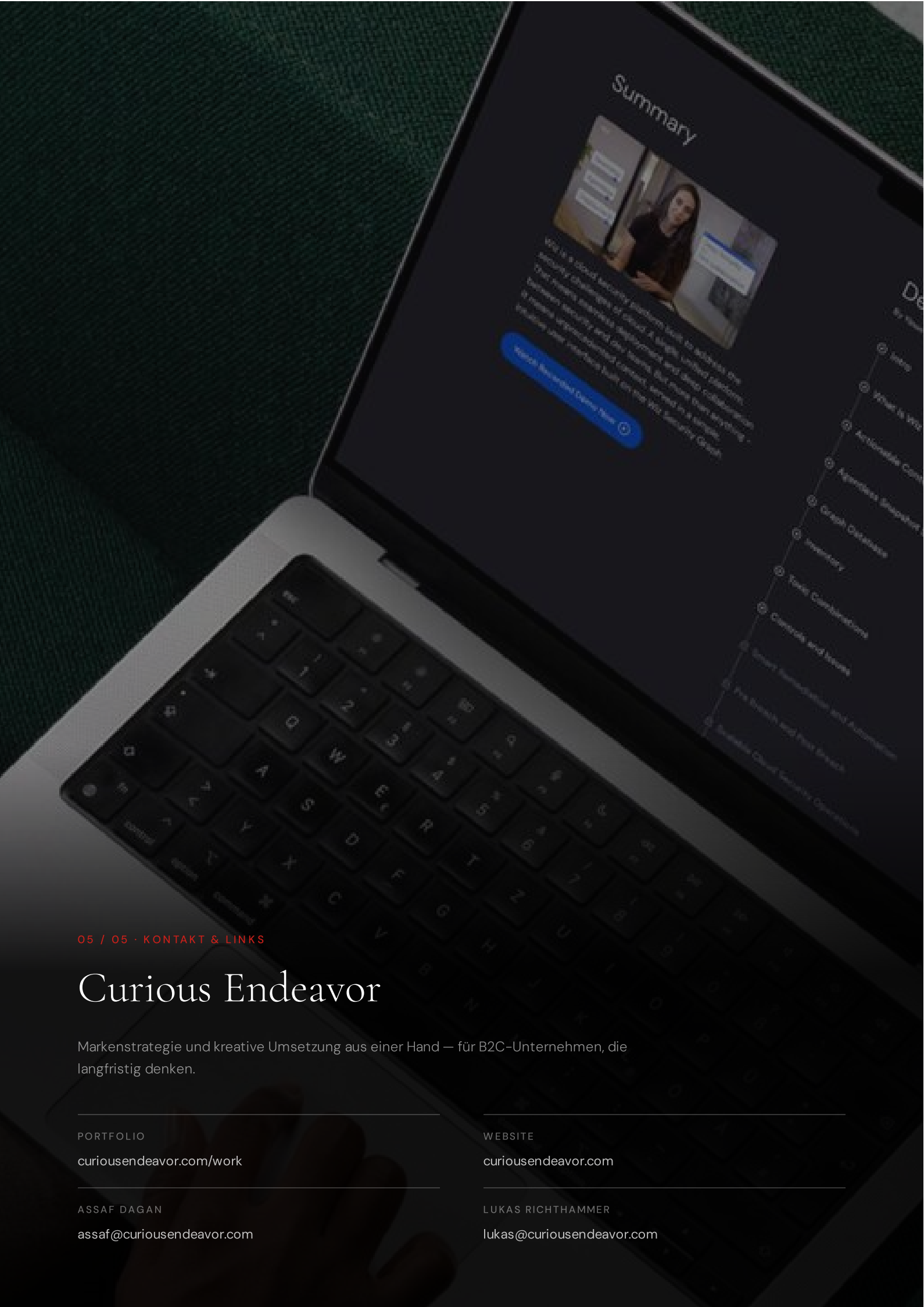
MONATLICHE BETRIEBSKOSTEN (DETAILLIERT)

- KI-APIs (Anthropic, OpenAI, Google): €100–€200
- Software & Tools (Figma, Adobe CC): €80–€120
- Hosting & Domain: €20–€40
- Steuerberatung & Buchhaltung: €100–€150
- Sonstige (SVS, Versicherung anteilig): €100–€150
- **Gesamt: €400–€660/Mo.**

WICHTIGSTE MEILENSTEINE

- **Q2 2026:** 3 zahlende Kunden, System live
- **Q3 2026:** €90K ARR, 3 aktive Retainer
- **Q4 2026:** erste Enterprise-Lizenz, €180K ARR
- **Q2 2027:** €280K ARR, 6 aktive Retainer
- **Q4 2027:** €1M ARR, 12 Retainer + 2 Enterprise

RISIKO	WAHRSCHEINLICHKEIT	MASSNAHME
Langsame Kundenakquise	Mittel	Design-Partner-Programm als Einstieg; niedrige Eintrittsbarriere
KI-Qualitätsprobleme	Niedrig	Human QC in jede Produktionspipeline integriert
Wettbewerber skalieren schneller	Mittel	Marktkennntnis und Senior-Expertise als Differenzierung
Abhängigkeit von KI-Anbietern	Niedrig	Multi-Provider-Strategie; kein Single-Vendor-Lock-in



05 / 05 · KONTAKT & LINKS

Curious Endeavor

Markenstrategie und kreative Umsetzung aus einer Hand — für B2C-Unternehmen, die langfristig denken.

PORTFOLIO

curiousendeavor.com/work

ASSAF DAGAN

assaf@curiousendeavor.com

WEBSITE

curiousendeavor.com

LUKAS RICHTHAMMER

lukas@curiousendeavor.com