

# COVA COLLECTIVE

---

Raum für Verbindung,  
Austausch und Inspiration

Investorenpräsentation – 2026

2026



# Mission & Vision

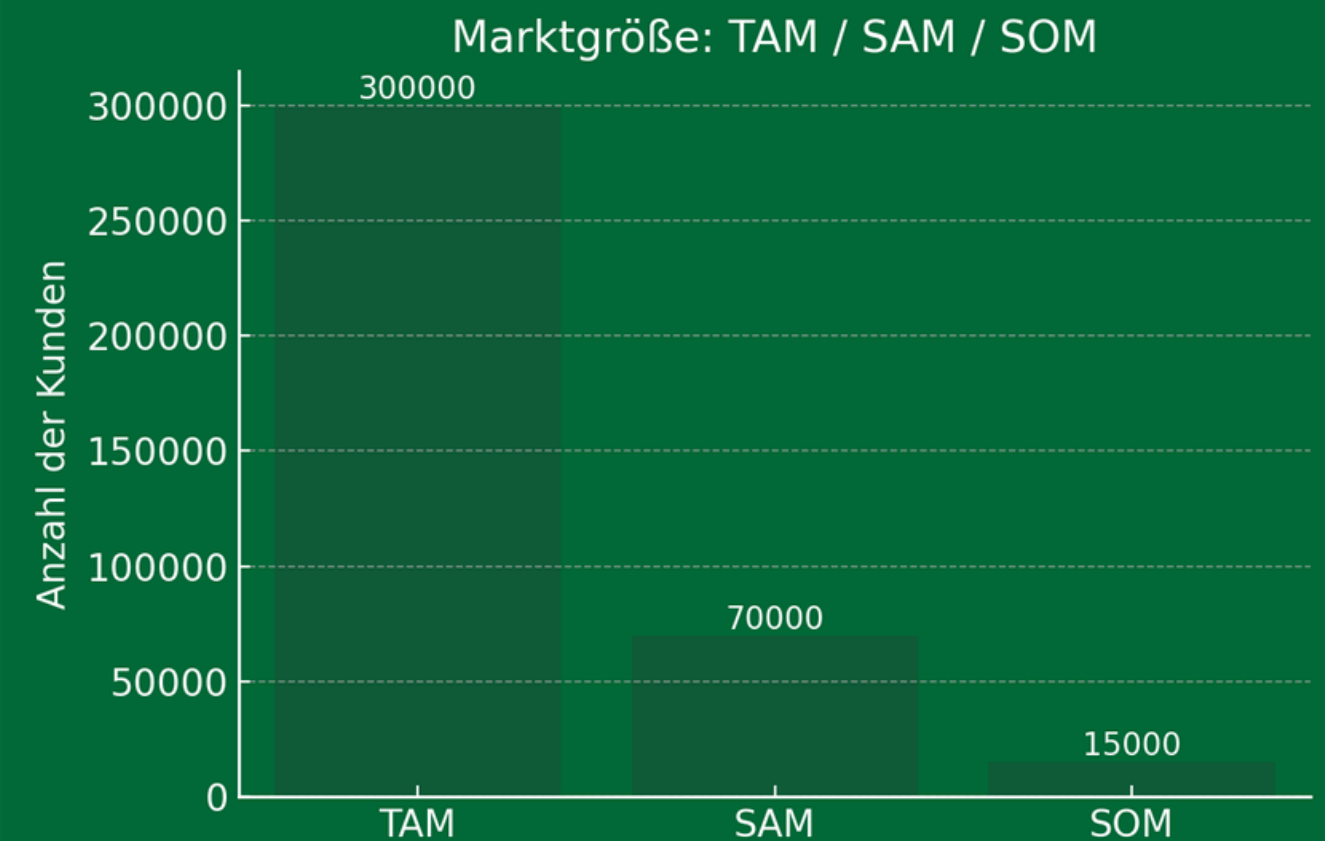
- Mission: Hochwertiges Kaffeeerlebnis mit digitaler Kunst & Community verbinden.
- Vision: Führendes Hybrid-Café-Kunst-Community-Konzept in Europa.



# Problem

2026

- In Hamburg gibt es kein Café, das Spezialitätenkaffee, digitale Kunst & Community-Erlebnisse kombiniert.
- Junge Künstler haben begrenzte Ausstellungsmöglichkeiten und faire Vermarktungschancen.
- Erlebnisorientierte Konsumenten finden nur wenige authentische Orte für Begegnung & Inspiration.

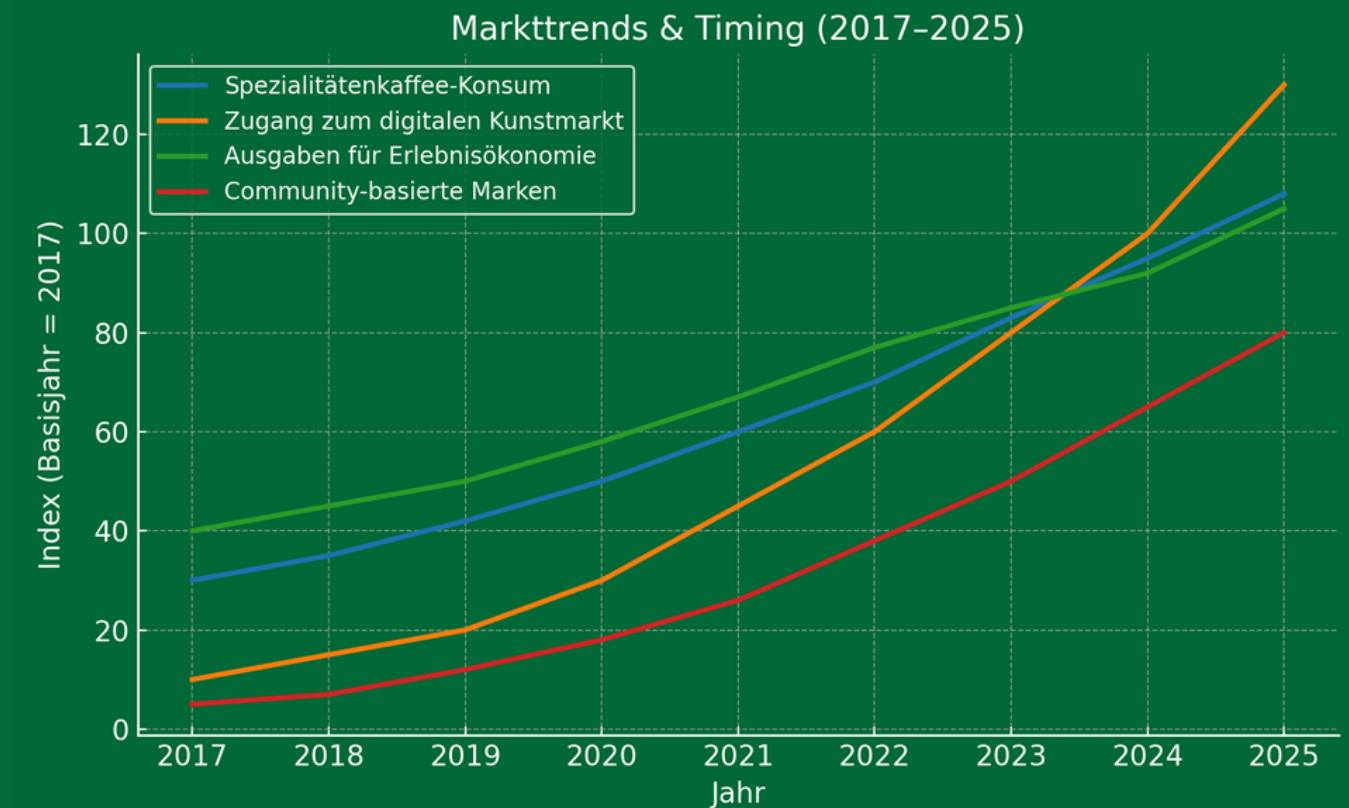




2026

# Markttrends & Timing

- Digitale Kunst wächst stark.
- Experience Economy boomt.
- Kulturtourismus in Hamburg im Aufschwung.





# Lösung

2026

COVA vereint drei komplementäre Geschäftsbereiche zu einer skalierbaren hybriden Plattform:

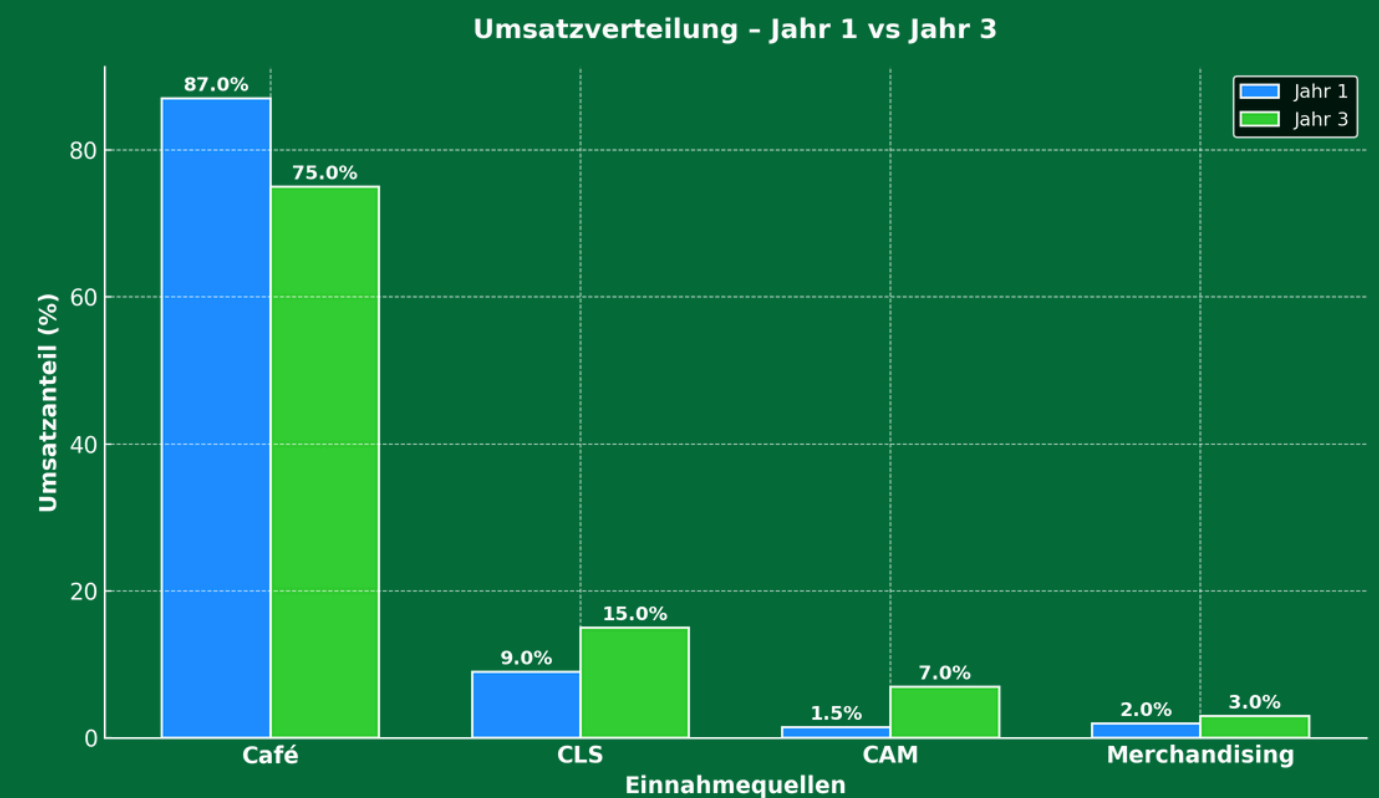
**Café (Physischer Raum)** – Der Hauptumsatztreiber mit 87 % des Umsatzes im ersten Jahr, der durch Premium-Kaffee und Gourmet-Bagels einen stabilen Cashflow generiert.

**CAM (COVA Art Market)** – Ein digitaler Kunstmarktplatz, auf dem Künstler ihre Werke online und vor Ort präsentieren und verkaufen können. 20 % faire Kommissionsstruktur, 1,5 % Umsatzanteil im ersten Jahr, prognostiziert 7 % im dritten Jahr.

**CLS (COVA Live Space)** – Kreative Workshops und Community-Events, die Markenbindung und Reichweite steigern – 9 % im ersten Jahr, wachsend auf 15 % im dritten Jahr.

Gemeinsam schaffen diese Säulen ein nachhaltiges und diversifiziertes Geschäftsmodell mit starkem digitalen Wachstumspotenzial.

COVA COLLECTIVE



covacollective.de

2026



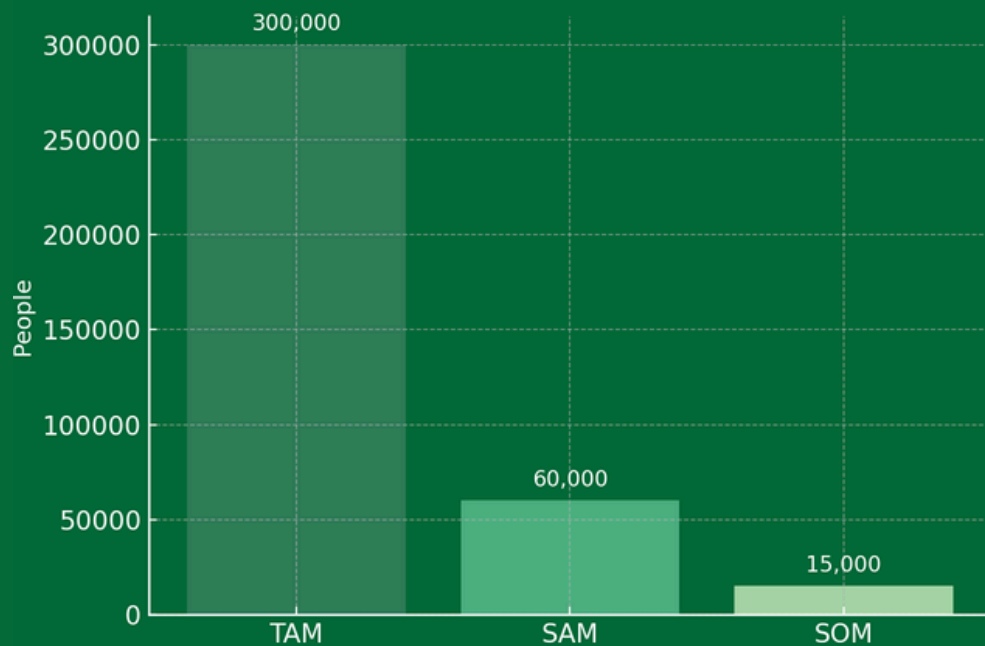
# Produkt & Erlebnis

- Premium-Kaffee, Gourmet-Bagels
- Digitale Kunstdisplays
- Kreativ-Events & Workshops
- COVA for Home – Kaffeeprodukte & Merchandising

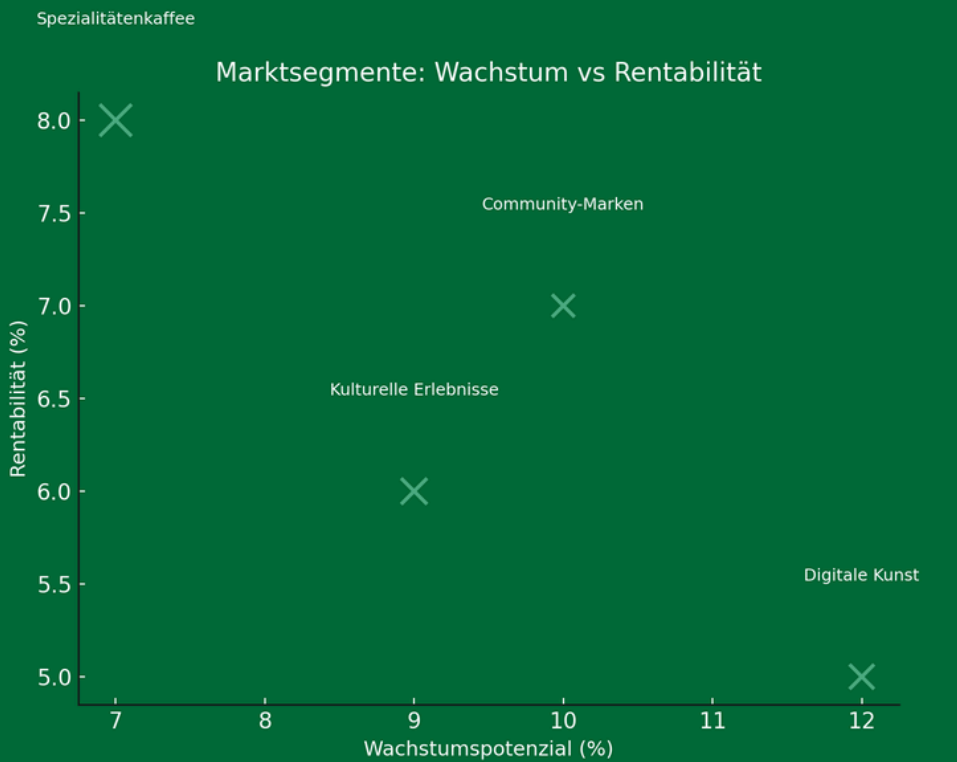


# Marktchance

2026



Segment	Beschreibung	Potenzial
Spezialitäten-Kaffee	Wachsender Konsum von Premium-Kaffee in Hamburg	300.000 Personen
Digitale Kunst	Zugang und Verkauf von digitaler Kunst nehmen zu	Europaweit skalierbar
Kulturelle Erlebnisse	Besucher suchen nach Events, Galerien und Erlebnissen	7+ Mio. Touristen jährlich
Community-basierter Konsum	Jüngere Generationen suchen nach Sinn & Verbindung im Konsum	Loyalität durch starke Community





2026

# Kundensegmente

## **Junge & unabhängige Künstler:innen**

Kreative, die ihre digitalen Werke präsentieren und Einkommen erzielen möchten

## **Menschen auf der Suche nach Verbindung**

Personen, die sich nach sinnvoller Verbindung und Gemeinschaft sehnen

## **Spezialitätenkaffee-Konsument:innen**

Kunden, die hochwertige Kaffeeerlebnisse und ästhetisches Ambiente suchen

## **Nachhaltigkeitsorientierte Konsument:innen**

Verbraucher:innen mit sozialem und ökologischem Bewusstsein

## **Kulturerlebnis-Suchende**

Besucher, die an Kunst, Events und sozialem Austausch interessiert sind

## **Kulturell interessierte Tourist:innen**

Reisende, die authentische lokale Erlebnisse suchen



2026

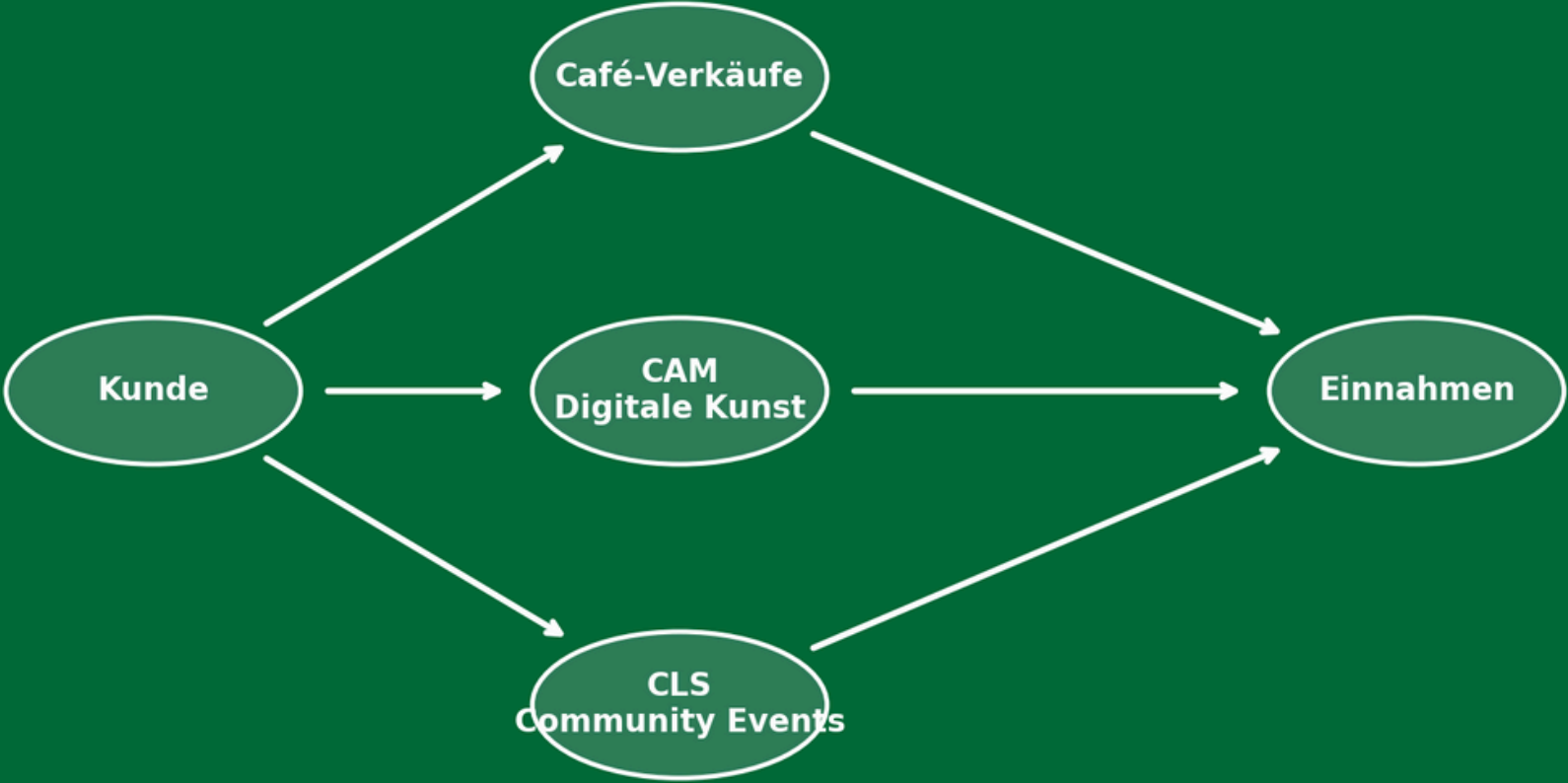
# Wettbewerbsanalyse

	COVA Coffee Company	Starbucks	Third-Wave-Cafés	Kunstgalerien	Kulturzentren
Spezialitätenkaffee	✓	✓	✓		
Integration digitaler Kunst	✓			✓	✓
Community & Veranstaltungen	✓	✓	✓	✓	✓
Einsatz von KI	✓				
Mehrkanal-Umsatzmodell	✓	✓			
Einnahmeunterstützung für Künstler:innen	✓			✓	

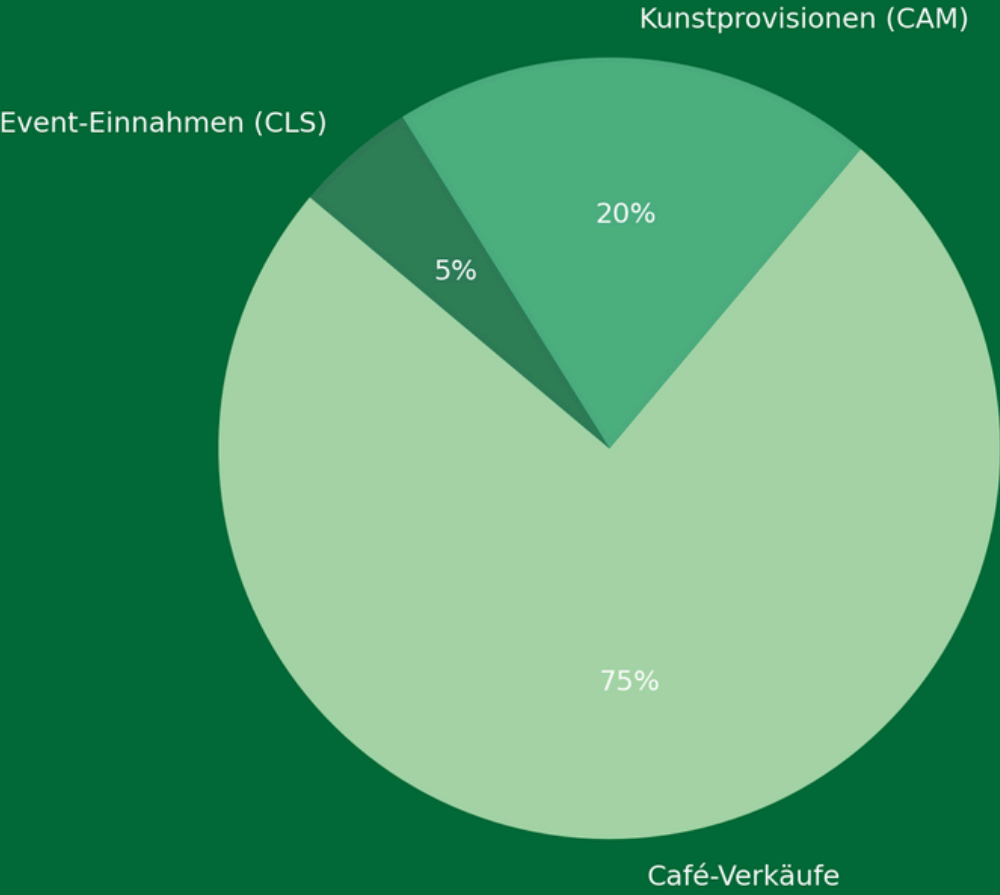


2026

# Geschäftsmodell



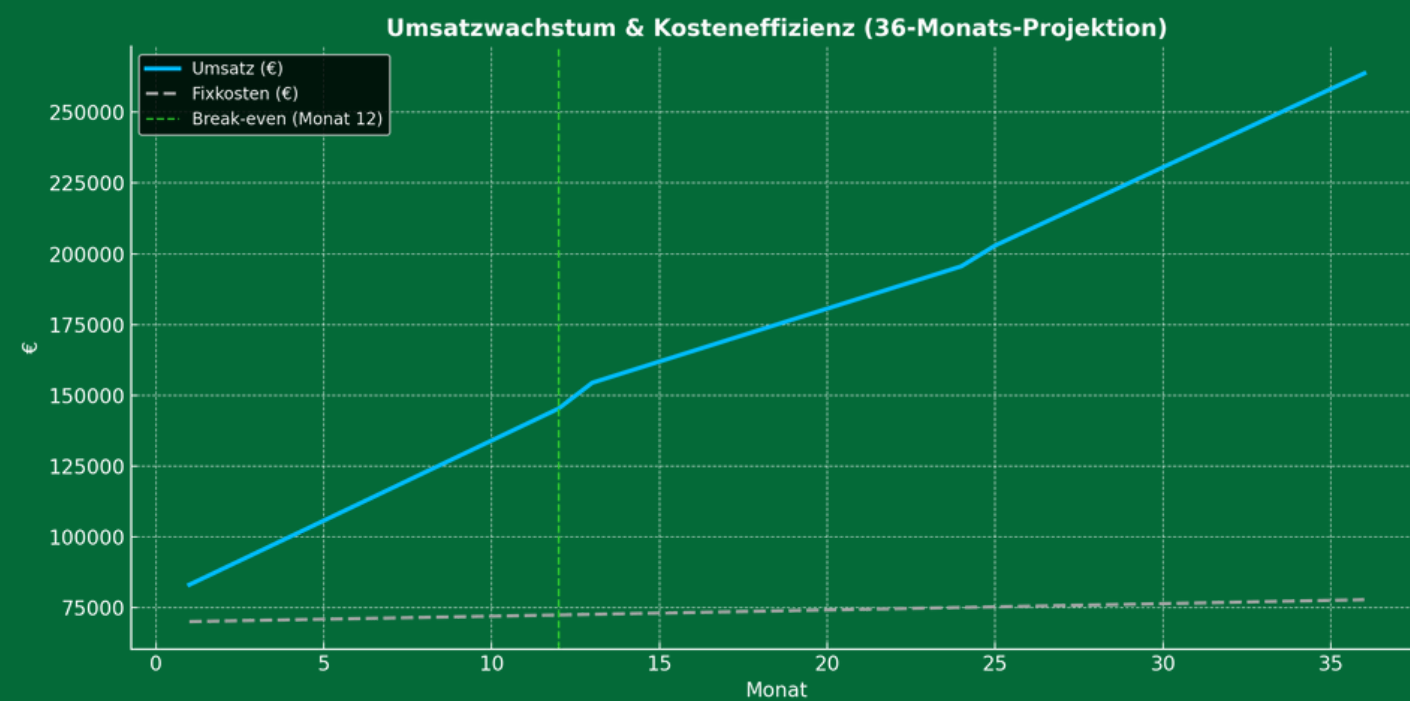
Umsatzverteilung



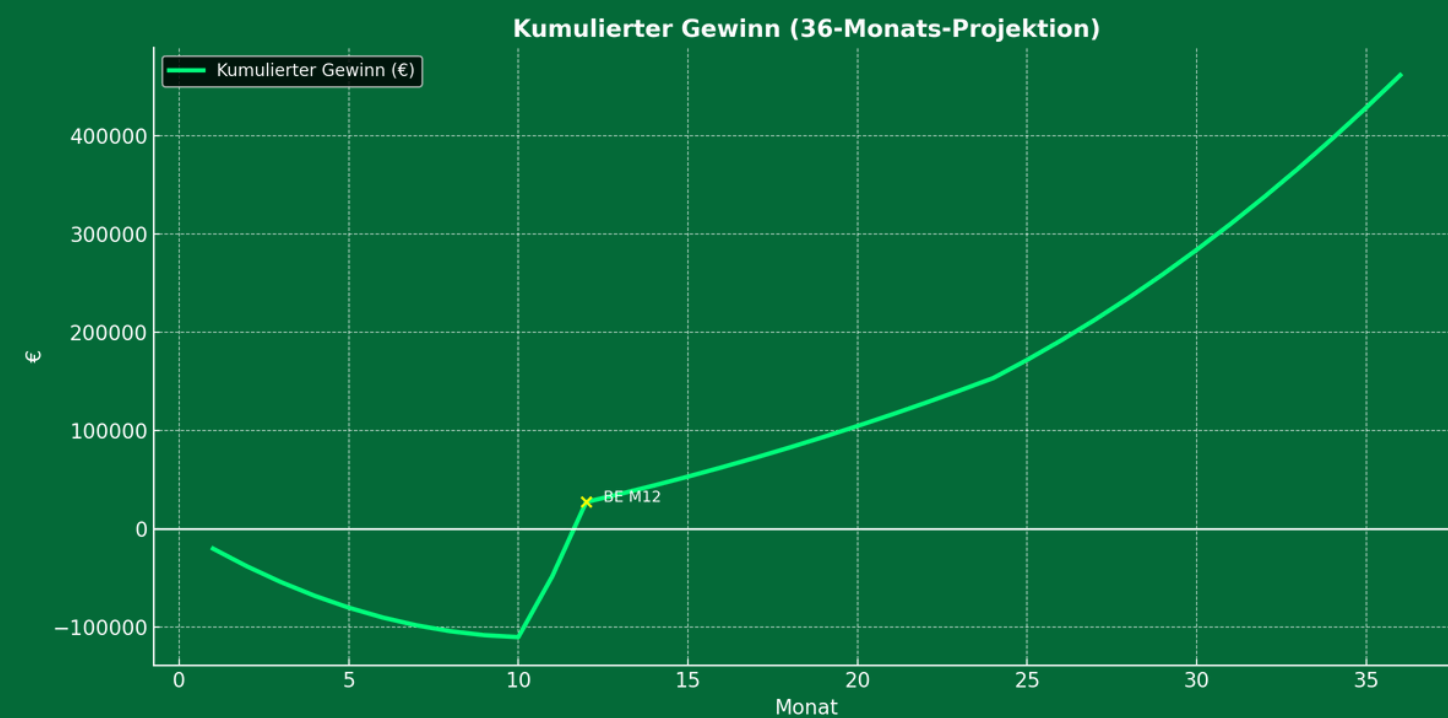


2026

# Finanzübersicht



"Die Einnahmen steigen von 1,37 Mio. € im ersten Jahr auf 2,8 Mio. € im dritten Jahr, während die Fixkosten stabil bleiben – die Rentabilität wird bereits im ersten Jahr erreicht."



"Der Break-even wird im 12. Monat erreicht. Bis zum dritten Jahr übersteigt der kumulierte Gewinn 450.000 €, was ein skalierbares und nachhaltiges Wachstum belegt."

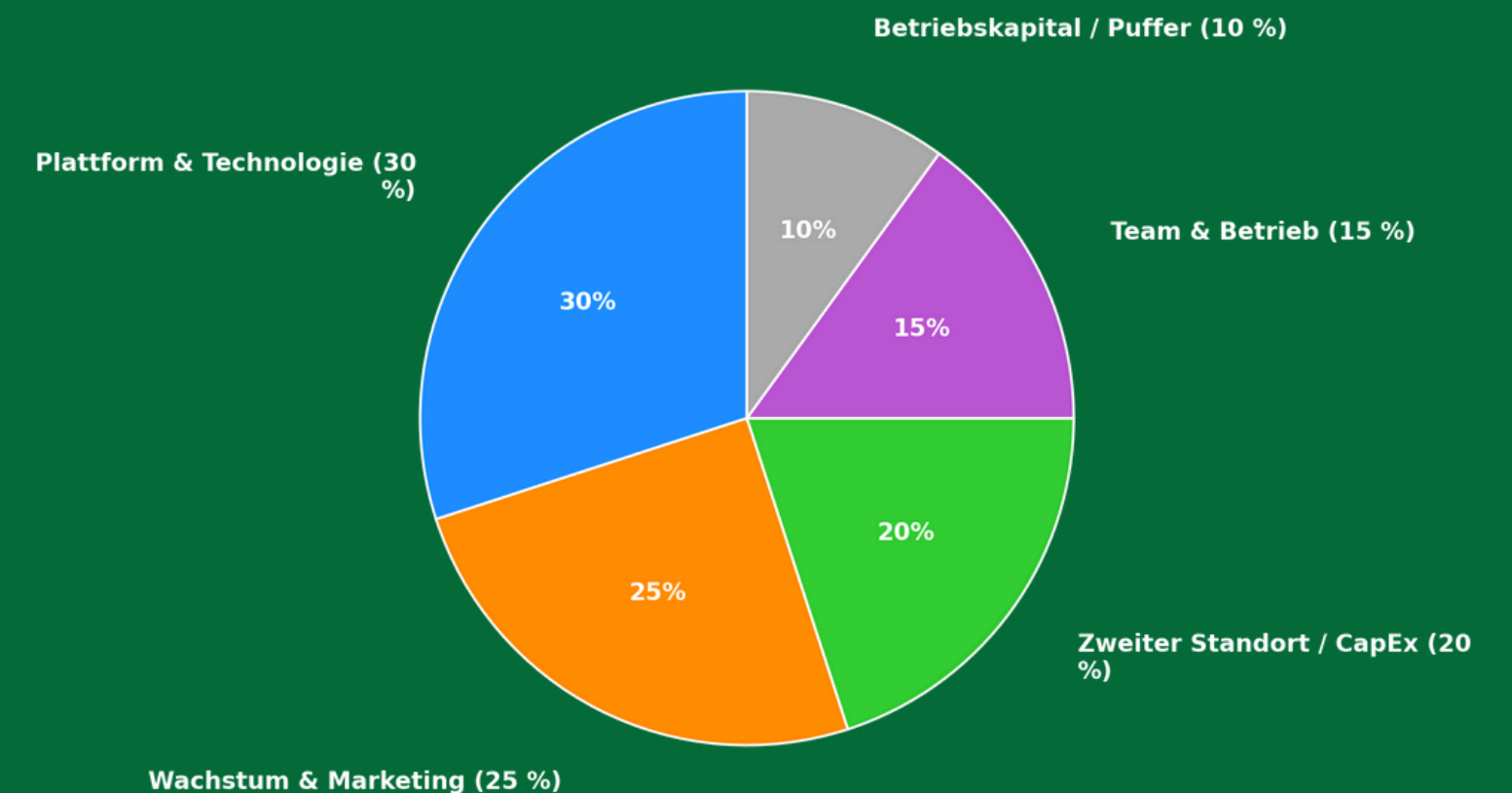


2026

# Verwendung der Investition

"Die Investition konzentriert sich auf skalierbare Infrastruktur, Technologie und Marktwachstum. 30 % fließen in die Plattform- und Technologieentwicklung, 25 % in Wachstum und Marketing, 20 % in den Pilot des zweiten Standorts und CapEx, 15 % in Team und Betrieb und 10 % bleiben als Betriebskapital und Puffer reserviert."

Verwendung der Investition (€450.000 Gesamtvolumen)





# Team



## **Gründer & CEO – Mikail Coşar**

Mikail Coşar, Gründer von COVA Collective, ist ein visionärer Unternehmer mit über 17 Jahren Erfahrung in unterschiedlichen Branchen.

Mit seinem interdisziplinären Hintergrund – von Verlagswesen über Gastronomie bis hin zu Kunst und digitalen Plattformen – hat er das Konzept des „Next Generation Café Experience“ entwickelt und das ganzheitliche COVA-Ökosystem geschaffen.

Durch aktive Netzwerkarbeit in Hamburg fördert er die kulturelle und wirtschaftliche Integration des Projekts mit dem Ziel, ein skalierbares und nachhaltiges Geschäftsmodell zu etablieren.



2026

# Investment-Anfrage

**"Wir raise €450.000 für 20 % Eigenkapital bei einer Vorbewertung von €1,8 Mio (€2,25 M Post-Money).**

Diese Investition wird das Wachstum von COVA beschleunigen, insbesondere durch die Finanzierung von Technologieentwicklung, Marketing und frühem Ausbau.

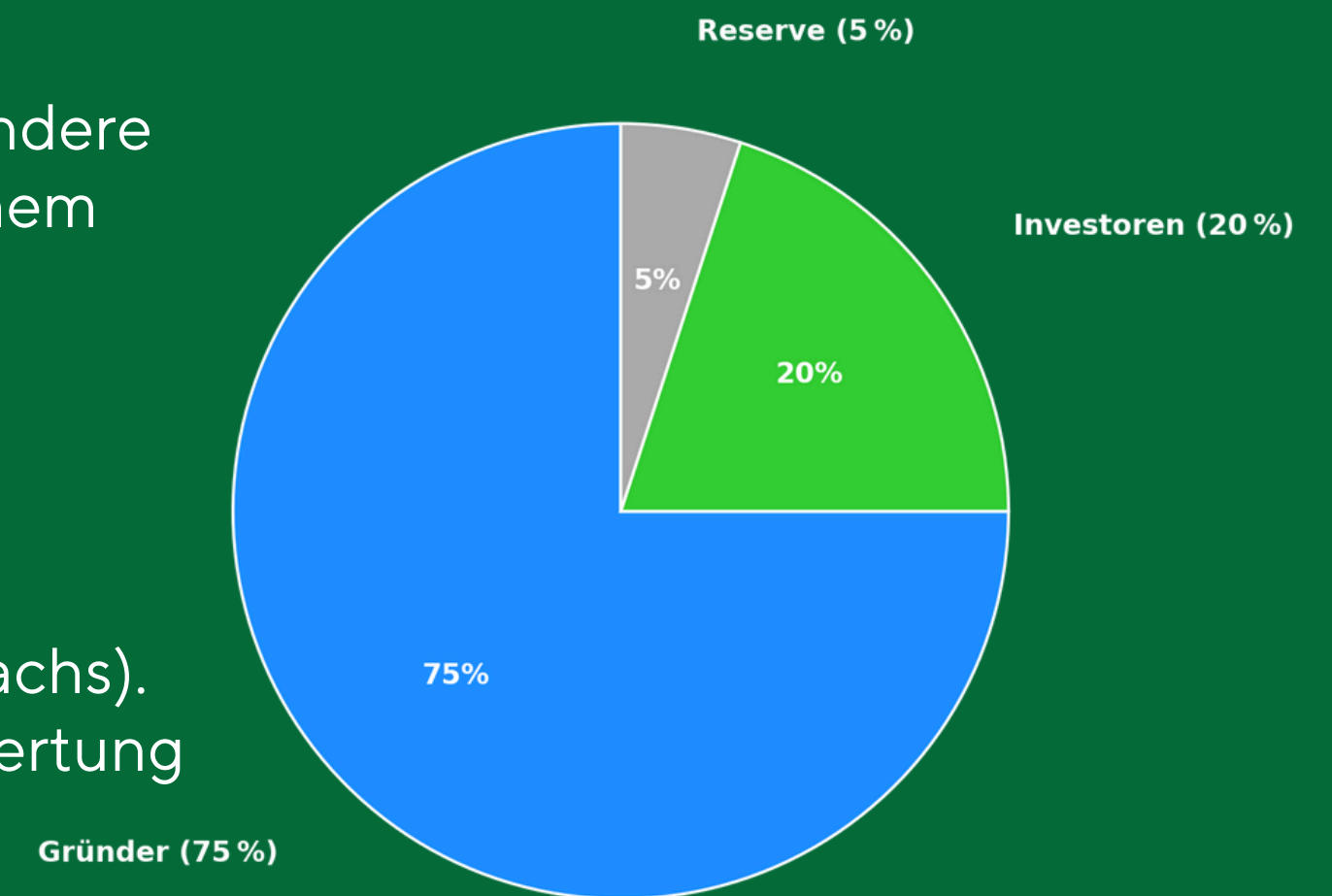
**Geplante Beteiligungsstruktur:** Gründer 75 %, Investoren 20 %, Reserve (VSOP/Strategisch) 5 %.

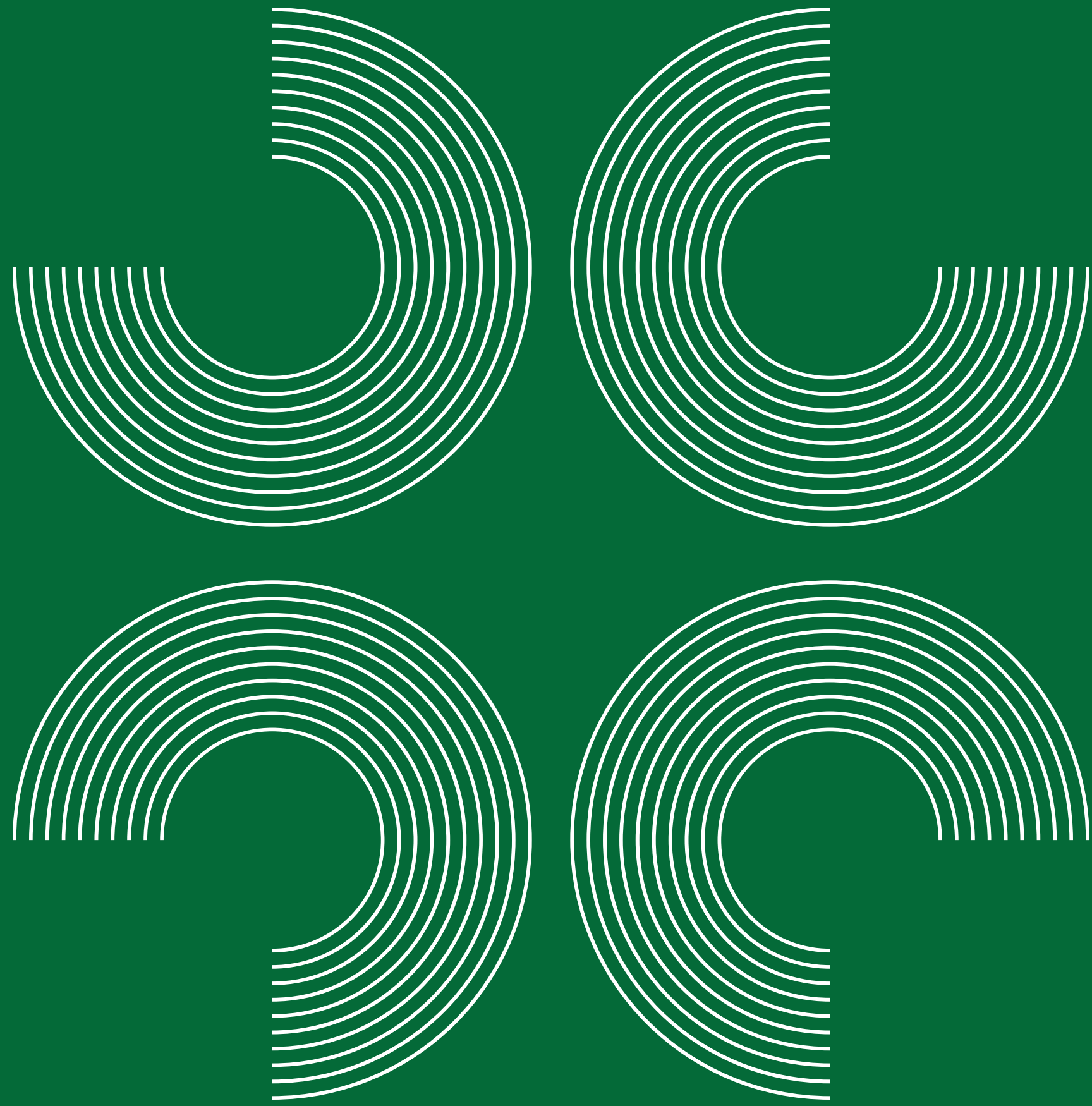
**Struktur:** Minderheitsbeteiligung (GmbH) oder stiller Gesellschafter – keine Kontrollrechte, reine finanzielle Beteiligung.

**Investorentyp:** Nicht-operativ, renditeorientiert (Dividenden + Wertzuwachs).

**Geplanter Exit:** Innerhalb von 5 Jahren – potenzielle Unternehmensbewertung €5 Mio +, erwartete IRR für Investoren 25–30 %."

Beteiligungsstruktur (Post-Money €2,25 Mio)





---

# Danke

COVA  
COLLECTIVE  
[covacollective.de](http://covacollective.de)  
[info@covacollective.de](mailto:info@covacollective.de)